

Vizepräsident Bernd Urban Fürth 28.09.2007

es gilt das gesprochene Wort

„Hilfsmittelversorgung der Zukunft“

Einführung:

„Unternehmensstrategie im Sanitätshaus

– Standardisierung vs. Differenzierung“

Meine Damen und Herren!

Einleitung

Das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz zeigt erste Wirkungen in dem Marktgeschehen HILFSMITTEL.

Wie Sie wissen, hat der Gesetzgeber drei wesentliche Veränderungen für diesen Versorgungsbereich vorgegeben,

- Ausschreibungen
 - Einzelverträge
- sowie den
- Wegfall des Kontrahierungszwanges

Hier sollen, laut Gesetz Ausschreibungen das erste Mittel der Wahl sein, soweit dies zweckmäßig erscheint!

Anscheinend heiligt der Zweck die Mittel, denn wiederholt heißt es von Kassenseite, alle Hilfsmittel sind ausschreibungsfähig

Mit zunehmender Tendenz schreiben die Kassen aus und versuchen sich, der auch für Sie neuen Materie zu bedienen.

Auch in unseren Betrieben herrscht, trotz intensiver Informationen, Schulungen und dem BIV Ausschreibungsportal, Unsicherheit mit diesem für uns neuen Marktgeschehen.

Zögerlich und vorsichtig beschäftigen sich zur Zeit noch zu wenige Mitgliedsbetriebe mit dieser neuen Materie.

Ausschreibungen

Die Ausschreibungen der AOK Brandenburg zur Hilfsmittelversorgung im Bereich der enteralen Ernährung (PG 03)

der AOK Mecklenburg Vorpommern für die Bereiche Stoma und Inkontinenz

oder der AOK Hessen im Bereich PG 09

sind hier beispielhaft genannt,

zeigen aber auch die unterschiedlichen Ansätze oder vielleicht auch – Versuchsfelder.

Aber das Karussell beginnt sich zu drehen und daraus lässt sich ableiten, dass die Kassen das Instrument der Ausschreibung durchaus zu nutzen wissen.

Dies bedingt zwangsläufig einen Strukturwandel in und für die gesamte Branche.

Auf die geänderten Rahmenbedingungen wird mit möglichen neuen strategischen Handlungs-Optionen jedoch noch sehr unsicher und vorsichtig reagiert.

Die bisherige Reaktion unserer Mitglieder geschieht, vereinfacht dargestellt, auf zweierlei Weise.

Einerseits wird angedacht, oder vielleicht auch versucht den rechtlichen Weg zu wählen, um ein Nachprüfungsverfahren bei den Vergabekammern oder auch den Oberlandesgerichten einzuleiten.

Andererseits wird durch entsprechende Fragestellung an die ausschreibende Krankenkasse um Klarheit ersucht, was unverständene oder möglicherweise strittige Formulierungen angeht.

Wie Sie sicher wissen, müssen diese Einzel Fragen und die darauf gegebenen Antworten, allen Firmen, die sich zu der Teilnahme an einer Ausschreibung gemeldet haben, zugänglich gemacht werden.

Rechtsweg

Natürlich müsse in den Fällen wo es angezeigt ist, die rechtlichen Rahmenbedingungen überprüft und damit die Möglichkeiten genutzt werden, Vergabeverstöße zu rügen .

Erste Entscheidungen der Vergabekammern liegen vor, die sich vor allem mit der Frage beschäftigen: ob das Vergaberecht nach dem GWB Anwendung findet.

Auch an den EuGH ist bereits der erste Vorlagebeschluss ergangen, um die deutsche Vorgehensweise europarechtlich prüfen zu lassen.

Wichtig für die Ausschreibungsteilnehmer ist, dass neben einer mangelnden Information auch ein zu viel an unabgestimmter Information in den Unterlagen als Formfehler zur rechtlichen „Nicht – Berücksichtigung“ führt.

Durch die Ausschreibungen wächst natürlich der Druck auf unsere Sanitätshäuser gegen Vergabeverstöße vorzugehen.

Die Rechtmäßigkeit der Vergabe erhält eine besondere Bedeutung, denn der Ausschluss der Beteiligung im Rahmen eines Ausschreibungs- Verfahrens führt dazu, dass ein anderer Wettbewerber exklusiv im ausgeschriebenen Gebiet versorgt.

Bevor ich zu möglichen Handlungsoptionen komme - ein Rechenwerk zum besseren Verständnis der Situation und möglichen Folgen.

Bei 82 Mio. Einwohnern und ca. 2500 Leistungserbringer – Standorten (in den produktrelevanten Bereichen) versorgt ein Sanitätshaus im Durchschnitt ca. 32 Tausend Einwohner.

Im Gegensatz dazu versorgt eine Apotheke im Schnitt cirka 4000 Tsd. Patienten. Auch ein Verbrauchermarkt für Lebensmittel ist auf eine ähnliche Einwohnerzahl abgestellt.

Auch der Begriff „Wohnortnah“ ist aus dem Verständnis der Politik, im Gegensatz zu unserer Auffassung, differenziert zu betrachten.

Kann der Patient das Sanitätshaus wohnortnah fußläufig erreichen

oder:

erreicht das Sanitätshaus seinen Patienten wohnort- und zeitnah

Bezogen auf die verschiedenen Produktgruppen müssen dabei unterschiedlichste Betriebstypen in Betracht gezogen werden.

Handlungsoptionen:

Sanitätshäuser können sich nur durch frühe Entscheidungen im Markt positionieren.

Abwarten und Nichtstun vergrößern die Marktrisiken.

Der Strukturwandel fordert eine Konzentration auf Kernkompetenzen.

Produkt- und Leistungsbereiche, die nicht perfekt beherrscht werden, müssen in Zukunft verlassen werden

Das bedeutet für Sanitätshäuser, welche sich auf individuelle Versorgungsleistungen konzentrieren, zukünftig in einem klar definierten regionalen Umfeld zu arbeiten.

Nur wenige Sanitätshäuser werden industrieähnliche Prozesse aufbauen und beherrschen können, die für die Versorgung mit Standardprodukten wichtig sind.

Es wird zu neuen Formen der Zusammenarbeit zwischen den Herstellern und Sanitätshäusern kommen.

In Zukunft kann jedes Unternehmen Leistungserbringer sein, welches in der Lage und geeignet ist, die Bedingungen einer Ausschreibung zu erfüllen und dann daran teilnimmt.

Das ist die Konsequenz des Wegfalls der Zulassung.

Lassen Sie mich aber eines für uns selber noch verdeutlichen.

Auch berufpolitisch müssen wir uns den neuen Anforderungen stellen und mit unseren Strukturen enger zusammenrücken.

Wir können nicht ein gemeinsames ZIEL definieren, den BIV beauftragen „Mach mal“ und wenn das Ergebnis dann nicht mehr so angenehm erscheint, ausscheren mit der Drohung, es selber und anders zu versuchen.

Innerhalb unserer Strukturen müssen verstärkt demokratische Mehrheiten gelten und dass für ALLE denn wir brauchen gemeinsame Stärke!!!

SCHLUSS

Heute nachmittag wollen wir versuchen, zusammen mit den Referenten, *Strategie Wege zu finden,*

Wege die nicht für jeden Betrieb die gleichen sein können !!

Ich freue mich mit Ihnen auf einen interessanten Nachmittag.