

In diesem Special lesen Sie:

- Preisverfall: 20 Prozent auf alles (Ulrich Schwanke/Kon.m)
- Ausschreibungen: Billigheime ruinieren Versorgungsqualität (Interview mit Norbert Strümpel/SCA); Seite 42
- Ableitende Inkontinenzversorgung: Chancen liegen auf der Hand (Silke Schlesselmann/Uromed Kurt Drews); Seite 46
- Europamarkt: Ableitende Systeme im Trend (Frost & Sullivan); Seite 49
- Inko-Geschäft in Kliniken läuft (IMS Consumer Health); Seite 50
- Umsatzkuchen wird neu verteilt (The Nielsen Company); Seite 52
- Patienten nicht im Nassen stehen lassen (Georg Böhler und Prof. Dr. Klaus-Peter Jünemann); Seite 55
- Bei den Betroffenen wird's langsam eng (Interview mit Sonja Hanle und Monika Koch/DKG); Seite 58
- Qualität als Verpflichtung (Jan Wolter und Torsten Strauß); Seite 60

Preisverfall im Inkontinenz-/Homecare-Markt

20 Prozent auf alles



von Ulrich Schwanke (Senior Consultant, Kon.m GmbH)

Der Markt für die aufsaugende Inkontinenz ist ein gutes Beispiel für eine Marktentwicklung unter einem kontinuierlichen Preisverfall. Von der Einführung der Festbeträge über K.-o.-Ausschreibungen haben die Krankenkassen diesen Verfall initiiert, müssen sich jetzt aber auch mit den Folgen auseinandersetzen.

Für die Hersteller stellt sich die Frage, wie sie unter diesen Bedingungen wirtschaftlich arbeiten und planen sollen. Die Frage nach der Strategie und Positionierung stellt sich neu, nachdem fast 40 Prozent des Marktes ausgeschrieben wurden.

Im Sanitätsfachhandel führt dieser Trend zu einem schleichenden Wegbrechen von Teilen des Umsatzes. Obwohl durch Ausschreibungen eher kleinere

Umsätze verloren gehen, kann der mögliche Verlust des ganzen Patienten an den Ausschreibungsgewinner zu existenziellen Problemen führen. Der Umsatzverlust muss durch andere Segmente kompensiert werden, das wiederum erhöht das Verlangen nach besseren Einkaufspreisen bei Herstellern, sodass auch andere Teilmärkte durch Ausschreibungen im Inkontinenzmarkt betroffen sind.

Gesundheitsmarkt gerät aus den Fugen

Nicht alle Regeln aus der allgemeinen Betriebswirtschaft lassen sich auf den Gesundheitsmarkt übertragen, doch ein Satz stimmt auch hier: Fallende Preise führen zu sinkender Qualität.

Während in der „normalen“ Wirtschaft dem Kunden meist aber eine Bandbreite von Preisen und Qualitäten geboten wird, aus der er wählen kann, verschwinden die Interessen des „Kunden“ im Gesundheitswesen manchmal im Bermudadreieck „Leistungserbringer – Patient – Kostenträger“. Der Patient muss mitunter recht hilflos mit ansehen, wie sich seine individuelle Versorgung verschlechtert. Der Markt für Inkontinenzprodukte ist ein gutes Beispiel für diese Entwicklung, die sich aber auch in anderen Teilmärkten abzeichnet und inzwischen als ein „klassischer Trend“ für den Hilfsmittelmarkt bezeichnet werden kann.

Dem Wunsch der Krankenkassen, im Inkontinenzbereich Ausgaben einzusparen, wurde mit Einführung von Festbe-

trägen zum 1. 1. 2005 für die aufsaugende und zum 1. 1. 2007 für die ableitende Inkontinenz gefolgt. Mit dem GKV-WSG wurde den Krankenkassen die Möglichkeit gegeben, über K.-o.-Ausschreibungen Verträge abzuschließen.

Bis Ende 2008 wurden 15 Ausschreibungen durchgeführt, davon 13 für aufsaugende und zwei für ableitende Inkontinenz. Der BKK-Landesverband Niedersachsen-Bremen zeigte sich in seinem Jahresbericht 2007 von den Ausschreibungen begeistert: Preisstürze von 30 Prozent bei Inkontinenzartikeln seien erzielt worden. Dadurch seien die Ausgaben für Hilfsmittel im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,5 Prozent gesunken.

Das hat auch andere Krankenkassen motiviert, diesen Bereich als Testballon für eine erste Ausschreibung zu nutzen. Insgesamt sind bis heute im Markt der aufsaugenden Inkontinenz für ca. 36 Prozent aller Versicherten Ausschreibungen im Wert von ca. 125 Mio. Euro durchgeführt worden.

Sinkende Qualität folgt sinkenden Preisen

Die mit den Ausschreibungen verbundenen Probleme in der Versorgung sind bekannt. Vor allem die mangelnde Produktqualität ist dabei der Stein des Anstoßes. Bei einer Monatspauschale von 20–25 Euro kann der Leistungserbringer nur noch das billigste Produkt einkaufen. Hinzu kommen Lieferprobleme der Ausschreibungsgewinner. In manchen Firmen musste innerhalb weniger Wochen das Direktgeschäft mit dem Patienten neu aufgebaut und die Logistik für die Versorgung von Tausenden von Patienten gemanagt werden.

Bekam man die Probleme nicht schnell in den Griff, wurden die Firmen von Kasse mit Vertragsauflösungen bestraft. Die unzureichende Versorgungsqualität wurde von Patienten und Pflegeheimen angeprangert, was zum Teil zu Rücknahmen der Ausschreibungen durch die Krankenkassen führte.

Der stationäre Bereich der Alten- und Pflegeheime sollte in Zukunft von Ausschreibungen verschont werden, da selbst den Krankenkassen klar geworden sein muss, dass es den Heimen nicht zuzumuten ist, die verschiedenen Ausschreibungen bei verschiedenen Patienten zu managen. Kein Heim ist beispielsweise auch in der Lage, ein Lager für die dreimonatige Versorgung mit Windeln für jeden inkontinenten Patienten vorzuhalten. In diesem Segment werden Ausschreibungen auch in Zukunft auf erbitterten Widerstand treffen.

Privatzahlermarkt – die unbekannte Größe

Bis auf wenige Ausnahmen gehört die weit überwiegende Zahl der Sanitätshäuser zu den Verlierern der Ausschreibungen. Hier müssen andere Geschäftsbereiche die Verluste auffangen, oder man schafft es, den Kunden zu motivieren, die Kosten für seine Versorgung mit Inkontinenz-

BODESTA

Kein Schrauben - nur Klemmen

Die Haltestange BODESTA ist im Handumdrehen aufgebaut.

Sichere Montage

- ohne bohren, ohne dübeln
- auf allen gängigen Bodenbelägen
- auf Teppich, Fliesen, Laminat, hochwertigem Parkett oder Holzdielen
- unkompliziert auch in gemieteten Räumen und Pflegeeinrichtungen

Selbständigkeit und Sicherheit in den eigenen vier Wänden

Hilfsmittelnummer
04.40.05.2008
www.bodesta.de
BODESTA GmbH
Waldkauzweg 32
50997 Köln
Tel. +49(0) 2233/94 99 95
Fax +49(0) 2233/94 99 96







boso Blutdruckmessgeräte Empfehlen Sie die Testsieger

Höchste Messgenauigkeit und Zuverlässigkeit machen boso zu Ihrem erfolgsentscheidenden Partner in Sachen Blutdruckmessgeräte.

Die hohe Präzision bestätigt auch die Stiftung Warentest durch die Auszeichnung der Geräte boso medicus family und boso medistar S zu den Testsiegern in den Kategorien Handgelenk- und Oberarm-Blutdruckmessgeräte.



Premium-Qualität für die Gesundheit

Perfekte Logistik spielt sich bei Inkontinenz-Ausschreibungen im Hilfsmittelmarkt mehr und mehr in den Vordergrund. Doch die individuelle Betreuung und Versorgung bleibt auf der Strecke.



produkten selbst zu tragen. Bei vielen Sanitätshäusern (und auch Apotheken) ist das Geschäft mit Inkontinenzprodukten merklich geschrumpft.

Da alle Marktteilnehmer keine nennenswerten Margen bei Produkten der aufsaugenden Inkontinenz erzielen, spielt die wirtschaftliche Aufzählung eine immer größere Rolle. Bei einer Umfrage (Quelle: Studie Kon.m) unter 80 Sanitätsfachhändlern erwarteten über 70 Prozent, dass der Privatzahlermarkt in Zukunft immer wichtiger wird.

Doch wie immer steckt der Teufel im Detail. Wie bekomme ich den Patienten dazu, ein hochwertigeres Produkt zu kaufen und die Differenz aus der eigenen Tasche zu bezahlen?

Beim Direktgeschäft zwischen Hersteller und Patient ist die Antwort noch relativ einfach. Telefonisch werden die „besseren“ Produkte bei den Patienten beworben. Entscheidet sich der Patient für ein hochwertigeres Produkt, wird die Lieferung sofort umgestellt, die Rechnung direkt verschickt. Diese Praxis wird aber von den Krankenkassen sehr misstrauisch beobachtet und trifft dort auf wenig Gegenliebe.

Im Sanitätshaus vor Ort spielt die Kundenbindung eine immer wichtigere Rolle. Hier spielt das Vertrauen, das ein kompetenter Versorgerpartner beim Patienten aufbauen kann, eine wichtige Rolle. Wirtschaftliche Aufzählungen – so sachlich begründet sie auch sein mögen – lassen sich dadurch besser „verkaufen“.

Im Inkontinenzmarkt hat sich der Anteil der wirtschaftlichen Aufzählung und der Privatzahlermarkt in den letzten Jahren kontinuierlich vergrößert. Dieser Trend wird sich auch in Zukunft fortsetzen.

Stabilisierung der Preise in Zukunft wahrscheinlich

Für die Zukunft des Inkontinenzmarktes sind verschiedene Szenarien denkbar. Da einige Krankenkassen den Qualitätsverlust im Bereich der aufsaugenden Inkontinenz erfahren haben, könnten daraus alle Krankenkassen ihre Lehre ziehen und auf (Folge-)Ausschreibungen verzichten. Zumindest sollte sich die Zahl der ausschreibenden Krankenkassen unter fünf stabilisieren. Die Verträge würden in Zukunft dann wieder durch die Bekanntmachung einer Vertragsabsicht abgeschlossen werden (§ 127, Abs. 2 SGB V). Zu dem Verfahren sind schon einige Krankenkassen zurückgekehrt, nachdem sie bei der Ausschreibung schlechte Erfahrungen gesammelt haben. Die Preise für die Pauschale sollten sich dann im ambulanten Bereich zwischen 30 und 40 Euro stabilisieren.

Für Hersteller und Fachhandel würden sich dann nur im Bereich der Aufzählung des Patienten oder im Consumer-Segment neue Wachstumsimpulse ergeben;

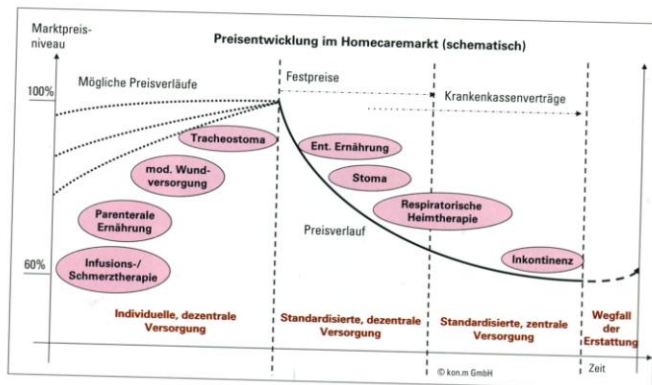
im reinen Verdrängungswettbewerb hingegen käme es lediglich zu einer Verschiebung der Marktanteile.

Ein anderes Szenario ist der Wegfall der Erstattung durch die gesetzlichen Krankenkassen. Wenn die aufsaugende Inkontinenz aus dem Leistungskatalog fallen würde, entstünde ein komplett neues Marktsegment, das vor allem im Bereich Drogerien und Lebensmitteleinzelhandel zu starken Wachstumsimpulsen führen würde. Aber auch Apotheken und der Sanitätsfachhandel könnten bei einer guten Positionierung davon profitieren. Leidtragende wären dann wieder die Patienten, die ihre Versorgung selbst bezahlen müssten.

Ausschreibungsgewinner – die Verlierer von morgen?

Für die Gewinner von Ausschreibungen bedeutet ein Wandel von Ausschreibungen zu einer Bekanntmachung einer Vertragsabsicht, dass (Folge-)Ausschreibungen nicht stattfinden werden und sie ihre Lose in Zukunft wieder verlieren. Dieses Risiko besteht auch bei erneuten Ausschreibungen, indem ein Wettbewerber einen niedrigeren Preis oder eine andere verbesserte Leistung bietet.

Frühzeitig sollte deshalb bei den Krankenkassen nachgefragt werden, wie deren Pläne aussehen und ob eine Verlängerung vereinbart werden kann. Die meisten Verträge, die durch Ausschreibungen vergeben wurden, enthalten die Option auf eine Verlängerung um ein Jahr bis maximal zwei Jahre. Das verschiebt aber nur das Problem, dass bei einem abzusehenden Verlust der Lose der Abbau der Versorgungskapazitäten im Unternehmen geplant werden muss.



Diese wurden meist in der kurzen Zeit zwischen Zuschlag (= Vertragsabschluss) und Beginn der Versorgung mühevoll aufgebaut. Fehlendes Personal, fehlende IT-Unterstützung, mangelnde Qualität der Patientendaten und Überforderung der Logistik sind nur einige Probleme, mit denen die Ausschreibungsgewinner zu kämpfen haben.

Ein Abbau der Versorgungskapazitäten stellt den ehemaligen Ausschreibungsgewinner dann vor neue Herausforderungen. Während die Logistik noch relativ zügig reduziert werden kann, ist vor allem der Personalabbau das größte Problem. Bei einem Verlust der Lose bei einer erneuten Ausschreibung muss dieser oft innerhalb von Wochen vorgenommen werden. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass dadurch einige Firmen in eine wirtschaftliche Schiefelage geraten.

Für Hersteller wie Attends, Abena, Paul Hartmann oder SCA stellt sich die Frage, welchen Stellenwert die direkte Versorgung für ihr Unternehmen in Zukunft haben wird. Schon jetzt merken die Unternehmen, was die direkte Versorgung der Patienten für Anforderungen an das Personal, an das Serviceangebot, an die Logistik und die Abläufe innerhalb des Unternehmens nach sich zieht.

Klassische Entwicklung auch für andere Teilmärkte?

Die Entwicklung des Inkontinenzmarktes kann man als eine klassische Entwicklung bezeichnen, die sich auf andere Segmente des Homecare-Marktes übertragen lässt. Auch wenn die Entwicklung nicht überall gleich schnell verläuft und auch in den Segmenten unterschiedliche Bedingungen herrschen, bleibt der zugrunde liegende Trend gleich. Die Abbildung gibt ein Bild davon, in welcher Phase sich die verschiedenen Segmente befinden.


Nach einer Phase steigender Preise in einem Bereich wird ein Preisniveau erreicht, bei dem das Gesamtvolumen des Teilmarktes ein Niveau erreicht, das die Krankenkassen zu einer Preiskontrolle bzw. Preissenkung treibt. Über Festpreise und/oder direkt über Verträge wird die Preiskurve nach unten „gedrückt“. Unerheblich ist dabei, ob die Verträge durch Verhandlungen, die Bekanntgabe von Vertragsabsichten oder durch Ausschreibungen geschlossen werden. Letztere führen aber meist zu einem schnelleren Preisverfall und zu größeren Preissprüngen nach unten.

Wir geben deshalb folgende Empfehlungen:

- Unsere Empfehlung für Krankenkassen: Klare Definitionen für Produkt und Dienstleistung (Qualität und Quantität).
- Unsere Empfehlung für Hersteller: Gute Produkte verkaufen sich immer. Sollte der Preis nicht stimmen, muss man nicht verkaufen.
- Unsere Empfehlung für Leistungserbringer: Prüfen, was man wirklich gut kann. Ein Fachhändler ist kein Fachmann für standardisierte industrielle Prozesse.

Kon.m GmbH

Die Kon.m Beratungsgruppe/Lünen ist auf wachstumsstarke Branchen – insbesondere die Gesundheitswirtschaft – spezialisiert und bietet Lösungen zu allen Aspekten strategischer Unternehmensführung. Dabei stehen Branchenspezialisten und Methodenexperten zur Seite, die ihre Kunden dabei unterstützen, ihr Unternehmen nach vorn zu bringen.

 Kontakt: www.konm.de



Für jede Situation ... der richtige Katheter

- ✓ LoFric® Katheter sind einfach in der Anwendung und jederzeit gebrauchsfertig.
- ✓ LoFric® Katheter sind klein, diskret und praktisch.
- ✓ Durch die praktische Einführhilfe als Bestandteil der Verpackung, muss der Katheter nicht mit den Händen berührt werden. Dadurch ist die Anwendung besonders sicher und hygienisch.
- ✓ Dank des integrierten Sterilwasserspenders, sind sie immer und überall einsetzbar.
- ✓ LoFric® Katheter verursachen aufgrund ihrer besonderen hydrophilen Oberfläche eine geringe Reibung.
- ✓ Die Katheteroberfläche ist gegenüber Urin isotonisch und somit ist die Reibung auch beim Entfernen besonders gering.
- ✓ Die Sicherheit der LoFric® Katheter ist in Langzeitstudien dokumentiert.
- ✓ LoFric® Primo™ passt zusammengefoldet in jede Tasche und bietet daher Unabhängigkeit immer und überall.
- ✓ LoFric® Hydro-Kit II™ mit zusätzlichem Urinauffangbeutel ist ideal für unterwegs oder wenn Sie nicht auf die Toilette übersetzen können.

Bestellen Sie jetzt kostenlos Ihr persönliches Muster und erhalten Sie dazu eine praktische Kathetertasche.
0 800/0 56 37 42

P. S. LoFric® Primo™ jetzt auch mit Tiemann-Spitze!



Astra Tech GmbH • An der kleinen Seite 8 • 65604 Elz
Telefon: 0 64 31/98 69-0 • Fax: 0 64 31/98 69-500 • www.astratech.de