

Das Thema Gesundheitsreform hat viele Facetten

27.04.2007, 15:56 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: *OPED GmbH*



Innovative Vakuum-Stützsysteme aus dem Hause OPED

Es geht nicht nur um die Einnahmenseite des Gesundheitswesens, sondern viel mehr um die Ausgabenseite. Hier wird sehr viel Geld einfach unnötig verschenkt. Und das keinesfalls zum Wohl der Patienten.

Was die Abgabe von Hilfsmitteln an Patienten und die Verbindung zwischen Ärzten, Sanitätshäusern und Herstellern angeht, liegt einiges im Argen. Frontal 21 hat vor kurzem über einen Teilaspekt bereits berichtet, aber es steckt noch viel Sprengstoff in diesem Thema.

Zwischenhändler, wie Sanitätshäuser, verteuern Standard-Produkte soweit, dass sie auf dem Krankenkassen-Markt keine Chance mehr haben. Die Hersteller tragen daraus die Konsequenzen. Und die Patienten zahlen es indirekt über steigende Beiträge. Das schadet unserer Wirtschaft, den Kassen und den Patienten.

Die Firma OPED in Valley ist Hersteller von orthopädischen Standardprodukten. Unsere Produkte bedürfen keiner Beratungs- oder Anpassungsleistung seitens eines Zwischenhändlers. In der Regel bekommt der Patient unsere Vakuumstützsysteme direkt nach der Versorgung eines Beinbruchs oder einer Sehnenverletzung vom Arzt angelegt. Das Pflegepersonal in der Klinik oder der niedergelassene Arzt geben die nötigen Einweisungen für den Patienten. Der Patient kann mit dem Stützsystem selbstständig umgehen, kann es zur Körperpflege abnehmen (oder öffnen) und selbst wieder ordnungsgemäß verschließen.

Würden wir diese Produkte regulär über Sanitätshäuser vertreiben, so bedeutete dies für die Krankenkassen folgende Rechnung: Produktpreis plus 48 % Aufschlag als Pauschale plus zusätzlicher Kosten für "Arbeitsleistungen" des Sanitätshauses. Somit verteuern sich die Produkte teilweise um das Doppelte des Einkaufspreises. Diese Abrechnung ist für Sanitätshäuser eine "Lizenz zum Geldddrucken". Sie ist gesetzlich verankert und damit System immanent.

Aus diesem Grunde haben wir mit Einverständnis der Krankenkassen (sie wurden informiert und in die Ideenentwicklung einbezogen) den Weg der Direktabgabe über den Arzt eingeschlagen. Die Kassen und Versicherten profitieren davon, da nur noch eine Produkt-Versorgungspauschale abgerechnet wird, nicht mehr jedoch die Sanitätshauspauschale oder Arbeitsleistungen, die häufig nicht nachvollziehbar sind.

An einem Standardprodukt, wie dem unseren werden besondere Serviceleistungen der Sanitätshäuser definitiv nicht benötigt. Die durch den Zwischenhandel entstehenden Kosten sind somit unnötig und unverantwortbar. Da die Kassen die Erstattung eines überteuerten Produktes zu Recht ablehnen, kann dieser eingefahrene Vertriebsweg für Hersteller den Ruin nach sich ziehen. Die Direktvergabe über den Arzt ist in diesem Fall sinnvoll und für alle Beteiligten günstiger.

Doch es ergibt sich ein weiterer inakzeptabler Nebeneffekt beim Vertrieb unserer Produkte über Sanitätshäuser: Wir haben Produkte mit hervorragender Ökobilanz auf den Markt gebracht. Sie sind wieder verwendbar und können bis zu 24 Wochen eingesetzt werden. Nach Gebrauch der Hilfsmittel gehen diese an uns zurück. Wir zerlegen diese Produkte komplett und bereiten sie wieder auf, damit der nächste Patient wieder voll funktionstüchtige und sichere Produkte erhält. Ärzte und Patienten verlassen sich darauf, dass die Produkte z. B. im Falle des VACO®ped nach 24-wöchigem Einsatz nicht mehr verwendet werden.

Dieses Vertrauen in die Funktionstüchtigkeit unserer Hilfsmittel wurde von einigen schwarzen Schafen unter den Sanitätshäusern missbraucht. Wir stellten fest, dass Produkte aus unserem Hause vier bis fünf Jahre lang auf dem Markt waren, weil sie von Sanitätshäusern gekauft und seit dieser Zeit kontinuierlich vermietet wurden. Dies war ein einträgliches Geschäft, weil jede neue Vermietung des Produktes gegenüber der Krankenkasse mit dem Einkaufspreis plus 48 % Pauschale plus Arbeitsleistung abgerechnet werden kann. Es ist uns nun gelungen diese Praxis zu unterbinden.

Wir gehen den Weg über die Direktvermarktung über den Arzt, der das Mietprodukt automatisch an uns zurücksendet. Mit einigen wenigen Sanitätshäusern arbeiten wir ebenfalls vertrauensvoll und preislich fair zusammen, indem kleinere Pauschalen ausgehandelt wurden und die Rückgabe der Produkte an uns kontrollierbar ist. Dies gewährleistet die Qualität, unsere Kontrolle darüber und deutliche Einsparungen bei den Abrechnungen gegenüber den Kassen.

Das Problem wäre lösbar, wenn die Sanitätshäuser aus der Abgabe von Standardprodukten herausgehalten würden. Nur so verhindert man eine Überteuierung der Produkte zu Lasten von Kassen und Versicherten. Sanitätshäuser sollten sich vielmehr auf ihr tatsächliches Handwerk besinnen und ihren Service ausbauen, denn dann wären sie ein starker und unverzichtbarer Partner im Gesundheitssystem.

Leider sieht die Politik im Zusammenhang mit der Gesundheitspolitik immer nur die Einnahmenseite. Die Ausgabenseite wird aus unserer Sicht auf sträflichster Weise vernachlässigt. Dies wird unser Gesundheitssystem nicht lange aushalten können.

OPED GmbH, Mühlbachweg 2, 83626 Valley, www.oped.de

Portrait

OPED entwickelt orthopädische Rehabilitationsprodukte für Gelenksverletzungen, Bänderschäden und Frakturen. Das Ziel sind leicht zu handhabende Produkte, die die Mobilität des Patienten fördern. OPED beliefert in Deutschland derzeit rund 1.200 Krankenhäuser, Kliniken und Sanitätshäuser. Pro Jahr werden ca. 20.000 Patienten mit der Vakuum-Schiene bei Knochenbrüchen oder Sehnenrissen versorgt. Damit ist VACO®ped Marktführer in Deutschland. OPED ist mit Niederlassungen in der Schweiz, den USA und China präsent und vertreibt seine Produkte europaweit.

News-ID: 132522 • Views: 5331 (Stand: 20.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/132522/Das-Thema-Gesundheitsreform-hat-viele-Facetten.html>