

Saarländische Healthcare-Branche weltweit erfolgreich mit Produktinnovationen

Von Gerd Martin

Die Entwicklung der letzten zwölf Monate in der saarländischen Healthcare-Branche ist erfreulich. Sie ist gekennzeichnet durch Steigerungen bei Umsatz und Ertrag, Investitionen in Millionenhöhe sowie eine beträchtliche Erhöhung der Mitarbeiterzahlen. Seit der letzten Erhebung im Jahr 2006 hat sich die Zahl der Beschäftigten – vorsichtig geschätzt – um 300 auf 8.800 Personen erhöht. Entsprechend optimistisch blicken die Unternehmer in die Zukunft. Zu diesem Ergebnis kam eine Blitzumfrage der Zentrale für Produktivität und Technologie Saar (ZPT) bei Schlüsselunternehmen der Branche.

Damit bestätigt sich die Prognose der Deutschen Bank Research, die für das laufende Jahr ein moderates Wachstum von drei Prozent vorausgesagt hatte. Sie wird im Saarland von manchen Unternehmen sogar übertroffen. Einige der Hauptgründe für diese Entwicklung sind eine attraktive Produktpalette, ein hoher Anteil an innovativen Erzeugnissen sowie eine verstärkte Exporttätigkeit.

Durch zahlreiche Fusionen und Schließungen von Krankenhäusern, dem größten Abnehmerbereich für Medizintechnik und Medizinprodukte, ist bundesweit zwar das Marktpotenzial etwas zurück gegangen und derzeit kann auch noch niemand die Auswirkungen abschätzen, die mit der Einführung des Gesundheitsfonds ab dem nächsten Jahr auf die Wirtschaft zukommen werden. Dennoch gibt es gute Gründe, optimistisch in die Zukunft zu blicken.

Hierzu zählen zum Beispiel

- das steigende Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung, von dem vor allem der Fachhandel profitiert,
- ein expandierender Wellness-Markt,
- die zunehmende Bedeutung der Arztpraxen, weil der Trend zu ambulanten Operationen anhält,
- steigende Bedeutung der Präventivmedizin,
- die Zunahme von Schönheitsoperationen,
- die demographisch bedingte Zunahme alters-





bedingter Erkrankungen, die das Potenzial für Medizintechnik, Verbrauchsmaterial und Medikamente vergrößert

- das internationale Geschäft hat - auch in saarländischen Unternehmen - erheblich an Bedeutung gewonnen.

Innovative Wirbelsäulenimplantate

Ein gelungenes Beispiel, wie sich durch Innovationen und Internationalisierung Geschäftserfolge erzielen lassen, ist die AMT Advanced Medical Technologies AG (Nonnweiler). Vorstand Peter Weiland ist derzeit dabei, sein Unternehmen erfolgreich im weltweiten Markt der Wirbelsäulenchirurgie zu positionieren. „Wir machen immer wieder die Erfahrung, dass Qualität aus Deutschland in vielen Ländern eine große Bedeutung hat und man auch bereit ist, dafür einen höheren Preis zu zahlen.“

Die Produkte – innovative Wirbelsäulen-Implantate – konnten sich auf Anhieb behaupten und

die Vertriebsaktivitäten werden konstant ausgeweitet. Inzwischen gehen die Produkte in sechzehn Exportländer. Besonders erfreulich: durch die begehrte FDA-Zulassung konnte in diesem Jahr auch der Vertrieb in den USA anlaufen. „Die ersten Operationen laufen seit August sehr erfolgreich und wir erwarten eine positive Entwicklung in diesem wichtigen Markt. Dies wird für uns eine deutliche Umsatzsteigerung in 2009 bedeuten.“ sagt Peter Weiland. Dann werde eine weitere Expansionsphase eingeläutet: die Belegschaft wurde bereits in den letzten 18 Monaten von zwölf auf 19 Mitarbeiter aufgestockt.

Neuentwicklungen bei sterilen Einwegartikeln ...

Auch andere Unternehmen investieren gezielt in Produktentwicklung, Personal und Vertrieb. So hat die Mepro Medizinische Produktion GmbH (Otzenhausen) erhebliche Investitionen in neue Fertigungstechnologien und -verfahren getätigt



Foto: Becker & Bredel

und die eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung ausgebaut. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen seine Produktionsfläche um 3.000 auf 7.000 Quadratmeter erweitert und produziert seit Mai 2008 erstmals im Drei-Schicht-Betrieb. Auf neuen Maschinen werden Medizinprodukte im Extrusions- und Spritzgussverfahren hergestellt, was eine weitere Erhöhung unserer Fertigungstiefe und eine erhebliche Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit bedeutet, wie Geschäftsführer Volker Harig betont. Der Exportanteil liegt bei rund 20 Prozent. Das Umsatzwachstum wird im laufenden Geschäftsjahr bei sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr liegen. Für 2009 wird ein Wachstum zwischen sechs und zehn Prozent erwartet.

In den letzten zwölf Monaten hat das Unternehmen, eine Tochterge-

sellschaft der pfm AG (Köln), neun neue Arbeitsplätze geschaffen. Zusätzlich bildet es derzeit vier Auszubildende aus. Im nächsten Jahr wird mepro erstmals mehr als 100 fest angestellte Mitarbeiter beschäftigen. Mitte 2008 wurde auch ein neues Verwaltungsgebäude mit über 700 Quadratmeter bezogen.

Auch bei der mepro-Tochtergesellschaft msg medical sterilization GmbH stehen die Zeichen auf Expansion: wegen des hohen Umsatzwachstums (30 Prozent gegenüber dem Vorjahr – für 2009 erwartet das Unternehmen ein Wachstum um weitere 20 Prozent) werden Erweiterungsinvestitionen durchgeführt, die die Kapazität bis Ende 2009 im Vergleich zum heutigen Stand verdoppeln werden.

Eine Verdoppelung der Produktionskapazitäten (auf 1.000 Quadratmeter) und des Mitarbeiterstamms (auf

60) meldet auch die pmt Präzisions-Medizintechnik GmbH (Weiskirchen). Das Unternehmen stellt sterile Spritzgussteile für die Medizin her, z. B. Kanülen, Arterielle Katheter, Transfusionsgeräte sowie Katheter- und Schlauchsysteme (z. B. urologische Kathetersets). Wie Geschäftsführer Heinz Montag erklärte, ist die Auftragslage im In- und Ausland derzeit sehr gut. Das Unternehmen, das auch viele saarländische Firmen beliefert, blickt optimistisch in die Zukunft.

Zum Marktführer bei Kathetern auf dem deutschen Markt hat sich die MEDINORM Medizintechnik GmbH entwickelt. Unter den medizintechnischen Produkten, die in Spiesen-Elversberg hergestellt werden, sind Wunddrainagesysteme, Katheter, Sonden sowie chirurgische Sets und eine Vielzahl anderer steriler Einmalprodukte. Verkauft werden diese

Produkte an Fachhändler in der ganzen Welt. Es wurden Investitionen in Höhe von insgesamt 600.000 Euro allein in eine neue Produktionslinie getätigt. Unter anderem wurde eine weitere Extrusionsanlage für die Produktion von Absaugkathetern in Betrieb genommen. Die Geschäfte entwickeln sich sehr zufrieden stellend, wie Geschäftsführer Peter Dahlhausen mitteilte. Eines der Erfolgsrezepte sei die nachhaltige Arbeit an der Entwicklung neuer Produkte; in Kürze werde Medinorm wieder eine Produktinnovation auf den Markt bringen.

... und Verbandsstoffen

Mit einer Umsatzsteigerung im laufenden Geschäftsjahr um zwölf Prozent auf über 45 Millionen Euro und einem vorsichtig geschätzten Wachstum von sechs Prozent im nächsten Jahr zeigt sich auch die Urgo GmbH (Sulzbach) mit der aktuellen Geschäftslage zufrieden. Wie Geschäftsführer Josef Ohlmann mitteilte, falle die Prognose deshalb so verhalten aus, weil momentan noch nicht erkennbar sei, wie sich der Gesundheitsfonds auf die Geschäftsentwicklung auswirken wird.

Urgo setzt ebenfalls ganz stark auf Produktinnovationen: mehr als 40 Prozent der Umsätze werden mit Neuentwicklungen erwirtschaftet. In

Minister Rippel: Cluster „healthcare.saarland“ stärkt Saarland als Kompetenzstandort im Gesundheitswesen und bei der Medizintechnik

Mit der Einrichtung des Clusters „healthcare.saarland“ setzt das Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft des Saarlandes jetzt ein weiteres Projekt seiner Innovationsstrategie aufs Gleis. Dieses Zukunftscluster, das gemeinsam von der Zentrale für Produktivität und Technologie Saar (ZPT) und dem Fraunhofer Institut für Biomedizinische Technik (IBMT) geleitet wird, hat sich zum Ziel gesetzt, Know-how und Kompetenz saarländischer Unternehmen, Kliniken und Forschungsinstitute künftig enger zu vernetzen und das Saarland als Kompetenzstandort in Sachen Gesundheitswesen und Medizintechnik bundesweit und international stärker zu profilieren.

Wirtschafts- und Wissenschaftsminister Joachim Rippel: „Die Gesundheitsbranche Medizintechnik/healthcare mit ihren rund 8.500 Mitarbeitern befindet sich im Saarland bereits in einer sehr guten Ausgangssituation. Die Bedeutung dieser Branche wird im Hinblick auf eine immer älter werdende Bevölkerung künftig noch weiter zunehmen.“

Wenn es gelinge, das wissenschaftliche und wirtschaftliche Know-how zu bündeln und auszuweiten, könne sich die Branche im Saarland positiv entwickeln und neuen Berufsgruppen in den Bereichen Medizintechnik, Pharma, Informatik, Biotechnologie und anderen Feldern neue Arbeitsplätze bieten, so Rippel weiter. Als

einer der Arbeitsschwerpunkte wird sich das Cluster healthcare.saarland künftig um die Entwicklung von intelligenten Assistenzsystemen kümmern, die älteren und pflegebedürftigen Menschen ein möglichst langes selbstbestimmtes Leben in ihrer gewohnten häuslichen Umgebung zu ermöglichen sollen.

Saarländische Projekte aus diesem Bereich werden am 7. November 2008 beim 1. Saarländischen Fachkongress „Ambient Assisted Living“ im Rahmen der Saarbrücker Gesundheitsmesse vorgestellt. Bei dieser Gelegenheit wird Minister Rippel gemeinsam mit IBMT - Institutsleiter Prof. Günter Fuhr das Cluster offiziell präsentieren.

den vergangenen vier Jahren seien 35 neue Arbeitsplätze entstanden, davon 15 im Außendienst. Es werden vier Auszubildende beschäftigt. Seit 2006 ist das Unternehmen Marktführer bei Produkten der aktiven Wundversorgung (z. B. für Dekubitus-Patienten). Dies sei umso erfreulicher, als das mittelständische Unternehmen in diesem Marktsegment sich gegen erhebliche Konkurrenz von deutschen und internationalen Großunternehmen behauptet.

Schnell lieferfähig in der ganzen Welt

Auch die in Neunkirchen ansässige Firma Ropimex konnte im vorigen Jahr ein Plus hinsichtlich Umsatz und Ertrag von rund 25 Prozent melden. Die Exportquote dieses Unternehmens, das sich auf Sichtschutzsysteme und Raumteiler für Krankenhäuser spezialisiert hat, liegt bei über 70 Prozent. Der erwirtschaftete Cash Flow fließt zum überwiegenden Teil in die Produktentwicklung.

Ropimex-Geschäftsführer Rolf Zimmermann hat inzwischen weitere Geschäftsfelder Jahren aufgebaut. So entwickelt die Decoba GmbH Wandschutzsysteme aus Polycarbonat und Adexano Spezialprodukte für Gesundheit, Pflege und Prävention GmbH ist erfolgreich mit langfristig wirksamen Desinfektionsmitteln auf Basis der Nanotechnologie.

Umsatzsteigerungen auch beim medizinischen technischen Fachhandel

Der medizintechnische Fachhandel im Saarland sieht sich mit dem Strukturwandel im Bereich der stationären und ambulanten Versorgungssysteme konfrontiert. Insbesondere im ambulanten Bereich machen sich Auswirkungen des Vertragsarztsrechtsänderungsgesetzes (VÄndG) und des Wirtschaftlichkeitsstärkungsgesetzes (WSG) bemerkbar. Aber trotz dieser Veränderungen und der damit verbundenen Probleme sieht sich die Varitec AG

(Merchweiler) gut im Markt aufgestellt. Die Umsatzsteigerung im ersten Halbjahr gegenüber dem Vorjahr liegt bei 14 Prozent. Zuwächse gibt es in erster Linie in den Bereichen IT und Medizintechnik, etwa durch Investitionen bei der Vernetzung von ortsübergreifenden Gemeinschaftspraxen, aber auch bei der papierlosen Dokumentation und im Bereich der Patientenversorgung.

Von Umsatzzuwächsen in Höhe von zehn Prozent im nächsten Jahr geht auch Gerhard Blank aus. Der Geschäftsführer der Stoss-Medica Medizintechnik GmbH (Dudweiler) sieht die Medizintechnik „nach wie vor als langfristigen, stabilen Wachstumsmarkt“ an. Sein Unternehmen habe sich vom Medizintechnischen Fachhändler zum Systemanbieter entwickelt, das aufgrund jahrzehntelanger Zusammenarbeit mit Krankenhäusern, Ambulatorien, niedergelassenen Ärzten und sonstigen Einrichtungen des Gesundheitswesens die komplexe Welt seiner Kunden gut kennt.

Mit über 100 Mitarbeitern an den Standorten Saarbrücken und Wiesbaden wird eine Kombination aus Handels- und Dienstleistungen angeboten, die es den Kunden ermöglicht, individuelle Lösungen aus einer Hand zu realisieren. Dazu gehören unter anderem Projektmanagement bei Neu- und Umbaumaßnahmen, Technischer Full-Service, Lieferantenmanagement, Logistikkonzepte, Werterhaltungsverträge sowie ein Produktportfolio von mehr als 200.000 Artikeln für alle Fachdisziplinen.

Mit Hightech-Geräten an die Weltspitze

Nicht nur die Anbieter von sterilen Einwegprodukten und anderen Verbrauchsgütern sind zufrieden, auch die Medizintechnik entwickelt sich erfreulich. Von einer Umsatzsteigerung von 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr berichtet auch die Med-Tron AG (Gersweiler) und geht für die nächsten zwölf Monate von ei-

einstellen auf **Sparen**
umstellen auf **Erdgas**

Wirtschaftlich, effizient
und umweltschonend.
Bis zu 40% weniger
Energieverbrauch.

ALLES EINE FRAGE DER UMSTELLUNG

Schlauer heizen mit

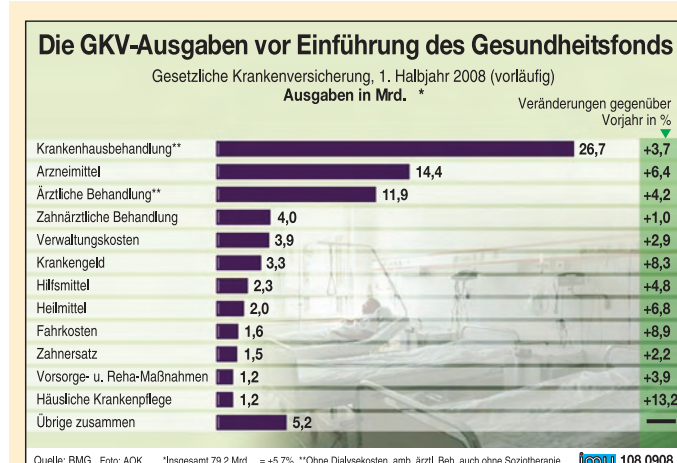
Weitere Informationen unter: www.energis.de

energis

nem Wachstum in gleicher Höhe aus. Der Mitarbeiterstamm hat sich von 2006 von 35 auf heute 43 erhöht, Tendenz weiter steigend. 70 Prozent des Gesamtumsatzes werden im Auslandsgeschäft getätigt. Durch die Produkteinführung von zwei neuen Injektorentypen aus der innovativen „Accutron-Serie“, unter anderem dem weltweit ersten, akkubetriebenen Doppelkolben-Injektor für die Angiographie und einem Injektor für die Computertomographie, sieht der Vorstand Martin Bartels seine Umsatzprognose auch für die nächsten zwölf Monate gesichert. Bei der „Accutron-Serie“ handelt es sich um ein Injektorkonzept, welches vollkommen kabellos betrieben wird und via Bluetooth-Technologie mit der dazugehörigen Touch-Screen-Funk-Fernbedienung aus dem Kontrollraum kommuniziert. MedTron zählt zu den weltweit führenden Anbietern dieser Geräte.

Die Dr. Gerhard Schmidt GmbH (Neunkirchen) hat sich auf einem hart umkämpften Markt als Systemanbieter für die kardiologische Diagnostik und Rehabilitation mit ihren eigenen Produkten etabliert und dabei ihre Umsätze kontinuierlich gesteigert. Für 2008 wird ein positiver Verlauf erwartet. Nach der Vergrößerung des Produktportfolios will das Unternehmen weiter expandieren.

Im laufenden Geschäftsjahr wurden drei neue Stellen und drei zusätzliche Ausbildungsplätze geschaffen. Es werden insgesamt rund zwanzig Personen beschäftigt. Auch Firmen-



Aus Schulden wurde Vermögen

Im ersten Halbjahr 2008 sind die Ausgaben der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) um satte 5,7 Prozent gestiegen und übertrafen die Einnahmen um 940 Mio. Euro. Das Bundesgesundheitsministerium glaubt aber, dass das Defizit im Gesamtjahr (Mehreinnahmen durch Weihnachtsgeld) ausgeglichen werden kann. Unterdes-

sen hat die GKV sich in den letzten Jahren saniert: Aus Nettoschulden in Höhe von sechs Mrd. Euro Ende 2003 wurde bis Ende 2007 ein Nettovermögen von 3,5 Mrd. Euro.

Grafik/Text: imu-Infografik
Quelle: Bundesministerium für Gesundheit (BMG)

gründer Dr. Gerhard Schmidt setzt auf Innovation: „Durch eine intensive Zusammenarbeit mit Hochschulen sorgen wir für einen steten bidirektionalen Wissenstransfer zwischen Forschung und Industrie und behalten so stets einen technischen Vorsprung.“

Auch der Branchenprimus glänzt mit hervorragenden Zahlen

Das mit Abstand größte saarländische Unternehmen der Branche meldet ebenfalls eine positive Entwicklung: Fresenius Medical Care

(St. Wendel) hat im ersten Halbjahr 2008 den Umsatz um zehn Prozent und das operative Ergebnis um acht Prozent gesteigert. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit chronischem Nierenversagen mit einem Umsatz von mehr als 10,4 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht einem Anstieg von über sieben Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Im Jahr 2010 will das Unternehmen einen jährlichen Umsatz von 11,5 Milliarden US-Dollar sowie einen weltweiten Marktanteil von 18 Prozent erreichen.

Das Werk in St. Wendel ist dabei einer der wichtigsten Entwicklungs- und Produktionsstandorte, so der Sprecher des Unternehmens am Standort St. Wendel, Dr. Hans-Joachim Wörz. Derzeit sind dort über 1.700 Mitarbeiter beschäftigt, gut zehn Prozent mehr als Ende 2007. Aufgrund der weltweit starken Nachfrage erweitert das Unternehmen bis 2009 die Herstellungskapazitäten für Dialyseprodukte in St. Wendel. Insgesamt beträgt das geplante Investitionsvolumen für laufende Projekte am Standort rund 100 Millionen Euro.

Klein, aber fein – die Pharma-Branche im Saarland

Mit der Inbetriebnahme einer neuen Produktionslinie für Salben (Investitionsvolumen acht Millionen Euro) wird die in Gündingen ansässige Ursapharm Arzneimittel GmbH & Co. KG im Oktober ihr Produktionsprogramm weiter ausweiten. Erst im Jahr 2006 wurde eine neue Produktionsanlage für Augentropfen in Betrieb genommen. Damit verbunden war auch ein Ausbau des Mitarbeiterstamms auf heute 400, mittelfristig werden weitere 50 Arbeitsplätze dazu kommen. Im Jahr 2007 beliefen sich die Umsätze auf 75 Millionen Euro – im laufenden Geschäftsjahr werden weitere Umsatzsteigerungen erwartet. Das weltweit tätige Unternehmen hat seit einem Jahr ein Joint Venture mit einem indischen Partner; das Geschäft auf dem

Fachkongress „Ambient Assisted Living“

„So lange wie möglich zu Hause leben“

Wenn heute über Konzepte, Produkte und Dienstleistungen gesprochen wird, die Menschen aller Altersgruppen in ihrem individuellen Lebensalltag, vor allem im häuslichen Umfeld aktiv unterstützen, sprechen die Fachleute von „Ambient Assisted Living“ (AAL). Bei all diesen Aktivitäten geht es darum, die Lebensqualität der Menschen aller Lebensabschnitte zu erhöhen. Das Cluster „healthcare.saarland“ lädt ein zum 1. Saarbrücker Fachkongress „Am-

bient Assisted Living“ am 7. November 2008 (10 bis 17 Uhr) auf dem Messegelände Saarbrücken

Mit diesem Kongress, der das Thema aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln beleuchtet, möchten die Veranstalter einen Überblick über die Kompetenz saarländischer Unternehmen, Dienstleister und Forschungsinstitute geben und einen Dialog in Gang bringen – das Thema soll im Saarland künftig eine nachhaltige Be-

deutung erfahren.

Umrahmt wird er von einer Ausstellung mit innovativen Produkten und Dienstleistungen saarländischer Unternehmen und Forschungseinrichtungen.

➔ Weitere Informationen:

Gerd Martin

☎ (06 81) 95 20 - 450

✉ gerd.martin@zpt.de

Subkontinent entwickle sich ebenfalls erfreulich.

Positive Signale auch von den Dienstleistern

Zufrieden mit der allgemeinen Lage zeigen sich auch die Dienstleister. Wie Walter Schwall, Geschäftsführer der DATA.med Praxiscomputer GmbH mitteilte, wird es für die Ärzte immer schwieriger, die Anforderungen, die der Gesetzgeber stellt, EDV-mäßig zu erfüllen. Das Unternehmen, das seit 20 Jahren am Markt ist und sich zum führenden IT-Dienstleister für niedergelassene Ärzte im Südwesten entwickelt hat, profitiert davon, dass die Ärzte auf schnelle Beratung und Support angewiesen sind.

Rund 1.000 Arztpraxen nutzen bereits die Produkte und Serviceleistungen und über 4.000 Ärzte und Arzthelferinnen haben bereits in der DATA.med-Trainingsakademie den effizienten Umgang mit der Praxis-EDV erlernt und ihre Praxis papierlos organisiert. Künftig werden verstärkt online-Schulungen angeboten. Neben der Praxis-EDV ist die Einbindung von bildgebender Medizintechnik, das digitale Röntgen und die Sprachverarbeitung ein weiterer Schwerpunkt. Das Unternehmen beschäftigt 25 Mitarbeiter und hat seinen Sitz im IT Park Saarbrücken. Die pirrung mensa vitae GmbH, die mit der Entwicklung ihrer Geschäfte sehr zufrieden ist, erwartet Umsatzzuwächse mit einem neuen Konzept für das Catering für Patienten, Mitarbeiter und Besucher in Krankenhäusern sowie Bewohner von Altenhei-

men. Pirrung bietet individuelle, auf die Bedürfnisse der Einrichtungen abgestimmte Verpflegungskonzepte der „pirrung vitalküche“. Wie Geschäftsführer Hubert Pirrung erläuterte, steht hierbei die gesunde, abwechslungsreiche Ernährung im Vordergrund ohne die Wirtschaftlichkeit aus den Augen zu verlieren. Auch die Entwicklung der Schwes-tergesellschaft pirrung Dienstleistungen im Gesundheitswesen mbH, die sich auf facility management (hier vornehmlich die fachmännische Reinigung) für Kliniken spezialisiert hat, verlaufe ebenfalls zufrieden stellend: die Umsatzentwicklung sei positiv, im Geschäftsjahr 2007/2008 wurde ein Umsatz von fast fünf Millionen Euro erzielt.

Impulse durch die Forschung

Neben den Universitätskliniken und dem Fraunhofer-Institut für Biomedizinische Technik (IBMT) gibt es eine Reihe von Lehrstühlen im Bereich der „life sciences“. Zu nennen sind hier etwa die Bereiche Bioinformatik und Pharmazeutische Biotechnologie, von denen viele Impulse auf die Wirtschaft ausgehen.

Für die verstärkte Orientierung auf die Medizintechnik stehen auch die Forschungsaktivitäten von Prof. Dr. Dr. Daniel J. Strauss, der die an den Saarländischen Universitätskliniken und der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes (HTW) angesiedelte Arbeitsgruppe „Computerbasierte Diagnostik und Biokybernetik“ leitet. Mit seinem Team von Ingenieuren, Informatikern, Mathematikern, Biologen, Psychologen



Postfach 200460
66045 Saarbrücken
Beethovenstraße 53
66125 Saarbrücken
Telefon 0 68 97/79 09-0
Fax 0 68 97/79 09-34

Postfach 5509
65045 Wiesbaden
Kreuzberger Ring 36
65205 Wiesbaden
Telefon 0 611/9 28 67-0
Fax 0 611/9 28 67-77

Planung

Im Rahmen von Planungsverträgen bei Neubau, Sanierung und/oder Nutzungsänderung bietet STOSS-MEDICA folgende Leistungen an:

- Entwurf mit Kostenrahmen
- Raumbuch
- Funktionsplanung
- Ausführungszeichnung
- Leistungsverzeichnis
- Auswertung
- Bauüberwachung

Festeinbauten, Geräte, Ge- und Verbrauchsmaterialien für:

- Ambulanz
- Anästhesie
- Endoskopie
- Intensivmedizin
- OP
- Physiotherapie
- Reha
- Station
- Zentralsterilisation

Technischer Service

- Fullservice-Verträge
= alle medizintechnischen Serviceleistungen zum Festbudget
- Dienstleistungen im Bereich MPG und MedBetriebV
= Prüfungen und Dokumentation
- Instandhaltung
= Wartung und Reparatur aller von STOSS-MEDICA gelieferten Instrumente und Geräte sowie vieler Fremdfabrikate
- Werterhaltungskonzepte für endoskopisches und chirurgisches Instrumentarium

Logistik

- Einrichtung eines Lagers für alle Artikel der Bereiche: Medical-Produkte, Wirtschaftsbedarf und Büromaterial
- Vorfinanzierung des Lagers und Übernahme aller dispositiven Aufgaben mit den Lieferanten, inklusive Rücksendung und Reklamationsmanagement
- Kostenstellenbezogene Anlieferung der Waren
- Übergabe an Hol- und Bringdienst bzw. Übergabe auf Station oder Schrankservice inkl. Versorgungsassistent
- Erstellung kostenstellenbezogener Rechnungen
- Verbrauchsstatistiken in jeder gewünschten Form

Beratung

- C-Lieferanten-Management
- Instrumentensichtung und -bewertung



U. Klein GmbH

Vorrichtungsbau,
Medizintechnik und Normteile

Zu den Pottaschwiesen 19 · 66386 St. Ingbert
Tel.: 068 94/87 076-7/-8 · Fax: 068 94/87 07 69
E-Mail: U.KleinGmbH@t-online.de
Web: www.u-klein-gmbh.de

und Ärzten forscht er zusammen mit den kooperierenden Kliniken und Instituten an den biokybernetischen Grundlagen sowie den mathematischen und Informatik-Methoden für Medizintechnik der nächsten Generation, insbesondere in den Bereichen medizinische Neuroinformatik, Neuro-Ingenieurwesen, physiologische Modellierung und auditiven Verarbeitung und Wahrnehmung. Die Motivation für diese oft eng mit der Industrie durchgeführte Forschung ergibt sich aus dem klinischen Alltag und verfolgt häufig das Ziel des Prototyping, was innovatives Potenzial im Saarland im Bereich der Elektro- und Neuromedizin schafft. So wurde bereits das Unternehmen „Key Numerics - Medical Engineering“, als Spin-Off der Arbeitsgruppe gebildet, das in Kooperation mit führenden Partnerunternehmen adaptive neurodiagnostische Systeme entwickelt, herstellt und vermarktet.



Impulse durch das neue Cluster „healthcare.saarland“

Mit der Gründung des Clusters „healthcare.saarland“ sollen solche Aktivitäten künftig systematisch initiiert werden. Es gibt bereits einige gute Beispiele für Firmengründungen, deren Ursprung in klinischen

Anforderungen liegen (z. B. Kontrastmittelinjektionsgeräte, Innovative Stents).

Wenn man den Prognosen der Deutschen Bank Research folgt, dürfte sich auf mittlere Frist der Umsatztrend der vergangenen Jahre weiter fortsetzen und die deutsche Medizintechnik braucht in Zukunft den Vergleich mit europäischen und

überseeischen Konkurrenten nicht zu scheuen, vorausgesetzt, das Innovationstempo wird beibehalten. Die Konkurrenz aus Niedriglohnländern werde zwar zunehmen, stelle aber wegen der vergleichsweise geringen Qualität noch keine große Gefahr dar, so die Prognose.

Das Auslandsgeschäft wird weiterhin expandieren. Es gibt weltweit einen großen Nachholbedarf: insbesondere in Schwellenländern wächst mit zunehmendem Wohlstand die Bereitschaft, mehr Geld für Gesundheit auszugeben und damit in Medizintechnik zu investieren. Beispiele sind etwa die Märkte in Indien, China, Australien sowie die lateinamerikanischen Länder. Damit auch saarländische Unternehmen davon profitieren, wird das Cluster „healthcare.saarland“ die internationalen Aktivitäten (z.B. Gemeinschaftsstände auch Fachmessen) verstärken.

„Stationäre Versorgungsstruktur im Saarland – Auswirkungen des Gesundheitsfonds: Worauf sich die Gesundheitswirtschaft einstellen muss“

Mit der Einführung des Gesundheitsfonds wird die Finanzierung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) neu geregelt. Ab dem 1. Januar 2009 zahlen alle Beitragszahler den gleichen Beitragssatz. Wahrscheinlich wird sich der Druck auf die Anbieter von Gesundheitsleistungen verstärken, ihre Produktivität weiter zu verbessern. Kritiker befürchten sogar, dass die Gesundheitswirtschaft mit der Einführung des Fonds massiv belastet wird.

Das Cluster „healthcare.saarland“ lädt zu einer **Vortrags- und Diskussionsveranstaltung** zu diesem Themenkomplex am Donnerstag, 23. Oktober 2008, 16.00 Uhr, in der IHK Saarland, Franz-Josef-Röder-Straße 9, 66119 Saarbrücken ein.

Programm:

16.00 Uhr:

Eröffnung
Werner Schreiber –
Vorsitzender der Gesundheitsregion Saar e. V.
Minister a. D.
Grußwort
Joachim Rippel, Minister für Wirtschaft und Wissenschaft des Saarlandes und Präsident der ZPT

„Auswirkungen des Gesundheitsfonds auf das Saarland“

Bruno Krüger, Vorstand AOK –
Die Gesundheitskasse im Saarland
„Überversorgung im Saarland –
Tatsache oder Fiktion?“

Dr. Ernst Bruckenberger, Gesundheitsexperte

und Publizist, Hannover

„Die Gesundheitswirtschaft als Chance für den Arbeitsmarkt“

Alfons Vogel, Landtagsvizepräsident a. D.,
Geschäftsführer SHG GmbH
Diskussion

Moderation und Schlusswort:

Volker Giersch - Geschäftsführer der ZPT und
Hauptgeschäftsführer der IHK Saarland

ab 18.00 Uhr:

Einzelgespräche und Imbiss

➔ Weitere Informationen:

Gerd Martin

☎ (06 81) 95 20 - 450

✉ gerd.martin@zpt.de

VARITEC

Varitec AG
Auf Pfluhst 6
66589 Merxweiler
Zentrale: 0 68 25/8000 - 0
Telefax: 0 68 25/8000 - 2 00
www.varitec.de
Zentrale: kontakt@varitec.de



Alles aus einer Hand!

- Medizinprodukte
- Medizintechnik
- Praxisseinrichtungen
- Arztbedarf
- Netzwerktechnik
- Patientenversorgung
- Röntgentechnik

MEDIZINISCHE BEDARFSARTIKEL
PRAXISEINRICHTUNGEN
MEDIZINISCHE GERÄTE & SOFTWARE
NETZWERKTECHNIK

V+
VPLUS-APOTHEKE

Vplus Apotheke
Auf Pfluhst 6
66589 Merxweiler
Beratungshotline
0 68 25 - 8000 - 111



Als Partnerapotheke bieten wir Ihnen:

- Bestandssortiment von über 100.000 Arzneimitteln.
- Hohe Lieferfähigkeit von Impfstoffen.
- Budgetüberwachung und Arzneimittelcontrolling.
- Transparente Preise ohne Transport- und Nebenkosten.
- Belieferung durch Logistikpartner Varitec.

Gesundheitsfürsorge und Wirtschaftlichkeit kein Widerspruch



Krankenhäuser sind soziale Einrichtungen und gleichermaßen Wirtschaftsbetriebe. Das Krankenhauswesen in Deutschland hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor entwickelt. Ein paar Zahlen: Die Gesundheitsausgaben in Deutschland belaufen sich auf ca. 250 Milliarden Euro jährlich. Damit belegt Deutschland im europaweiten Vergleich, bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt mit rund elf Prozent einen Spitzenplatz - Tendenz steigend. Die rund 2100 Krankenhäuser mit rund 510 Tausend Betten und etwa 16,2 Millionen Patienten per anno, die durchschnittlich 8,5 Tage im Krankenhaus verbringen, verursachen Kosten von 66 Milliarden Euro jährlich und beschäftigen etwa 1,1 Millionen Menschen, im gesamten Gesundheitssektor sind es gar 4,2 Millionen Arbeitnehmer.

Im Saarland sind in 26 Krankenhäusern, die mit jährlich fast eine Milliarde Euro Kosten zu Buche schlagen, rund 18.000 Menschen beschäftigt und damit 3.000 mehr als bei Kohle und Stahl.

WiS: Herr Kleist, Worin unterscheiden sich Krankenhäuser von Unternehmen der freien Wirtschaft?

Kleist: Krankenhäuser unterliegen der staatlichen Krankenhausplanung. Die Einnahme- und Ausgabesituation ist wesentlich von der Gesundheitsgesetzgebung abhängig. Die Finanzierung ist dual, d.h. die Landesregierungen finanzieren die Immobilie Krankenhaus und erstellen den Krankenhausplan, die Kassen finanzieren über die Patienten-

abrechnungen den laufenden Betrieb.

WiS: Der Staat gibt also vor, in welchem Umfang ein Krankenhausträger bauen darf?

Kleist: Genau. Viele Häuser sind 30 und mehr Jahre alt und renovierungsbedürftig. Die Länder aber sind selbst kaum mehr in der Lage, den Investitionsstau der Krankenhäuser aufzulösen.

WiS: ... und wie sie sich refinanzieren?

Kleist: Früher wurde der laufende Betrieb über sog. „tagesgleiche Pflegesätze“ finanziert. Also hatten die Häuser kein Interesse daran, dass die Patienten das Krankenhaus schnell wieder verlassen. Dementsprechend betrug die durchschnittliche Verweildauer bis zu 14 Tagen.

Nach dem neuen Finanzierungssystem erhalten die Krankenhäuser Fallpauschalen (DRG = Diagnosis Related Groups). Also sind die Häuser daran interessiert, den Patienten möglichst schnell unter möglichst kostengünstigen Bedingungen zu behandeln. Dies hat bereits zu einer deutlichen Reduzierung der Verweildauer geführt – Tendenz weiter fallend.

WiS: Ein Krankenhaus ist also ein komplexes und teures Gebilde?

Kleist: Ja. Umso wichtiger ist es, dass die Krankenhäuser optimal gemanagt werden. Dies steht übrigens nicht im Widerspruch zur Patientenfürsorge. Im Gegenteil, ein wirtschaftlich geführtes Krankenhaus hat mehr Geld für die Patientenbehandlung. Wirtschaftlichkeit und Gesundheitsfürsorge sind im wahrsten Sinne des Wortes eine heilsame Allianz.

WiS: Welche Zusammenhänge bestehen zwischen den Krankenhäusern und Wirtschaft?

Kleist: Die Krankenhauskosten werden aus Steuergeldern und Kassen-

beiträgen finanziert; sie sind damit Teil der Lohnnebenkosten, die von Arbeitnehmern und Arbeitgebern paritätisch aufgebracht werden müssen. Der Beitragszahler hat also einen „Anspruch“ auf eine optimale Gesundheitsversorgung zu kostenoptimierten Bedingungen. Im Gegenzug muss der Gesetzgeber den Krankenhäusern Spielräume gewähren, damit sie sich sozial und marktgerecht verhalten können.

WiS: Wo sehen Sie Möglichkeiten der Kostenreduzierung oder wäre es nicht viel einfacher, etwa die kommunalen Krankenhäuser gleich zu privatisieren?

Kleist: Die Privatisierung ist eine Möglichkeit, aber noch keine Lösung des Kostenproblems. Auch kommunale Eigenbetriebe können wirtschaftlich agieren, wenn sie richtig gemanagt werden. Der Weg dahin heißt Prozessoptimierung. Diese Überlegung geht davon aus, dass ein Krankenhaus neben seiner eigentlichen Aufgabe, nämlich der Diagnose, Therapie und Pflege des Patienten (Kernprozesse) noch zahlreiche andere Aufgaben (Sekundärprozesse) erledigen muss wie bspw. Gebäudemanagement, Energieversorgung, Wäscherei, Sterilisation, technische Betriebsführung bis hin zur Pflege der Grünanlagen und Abrechnung der Mitarbeitergehälter.

WiS: Dafür gibt es jeweils Spezialisten ...

Kleist: Sehr richtig. Für jeden „Sekundärprozess“ gibt es Unternehmen, die speziell diese Aufgabe kostengünstig erledigen können. Jeder Prozess muss also hinterfragt und entweder selbst oder mit Hilfe Dritter optimiert, gegebenenfalls auch in gemeinsamen Servicegesellschaften zusammengefasst werden.

Dadurch sind Produktivitätssteigerungen um bis zu 30 Prozent möglich.

WiS: Was lernen wir daraus für das Saarland?

Kleist: Ich fände folgende Lösung einen Versuch wert: Das neu ge-

gründete healthcare-Cluster organisiert einen runden Tisch „Krankenhaus“, zu dem auch solche saarländischen Unternehmen, die sich um krankenhausspezifische Sekundärprozesse kümmern, eingeladen werden. Vielleicht gelingt es uns, ein „Musterkrankenhaus“ zu organisieren. Wenn es dann auch noch gelänge, dass die Krankenhäuser miteinander kooperierten, etwa beim Einkauf oder beim technischen Betrieb, könnte weiteres Terrain gutgemacht werden

WiS: Wie beurteilen Sie insgesamt die Situation der Krankenhäuser im Saarland?

Kleist: Daneben ist das Krankenhauswesen ein bedeutender Wirtschaftsfaktor.

Wir haben insgesamt eine ausreichende und qualitativ gute Versorgung, partiell sogar eine Überversorgung. Der Trend bundesweit geht in die Privatisierung, also dem Verkauf an börsennotierte Aktienkonzerne. Übernahmekandidaten sind meist unwirtschaftlich arbeitende Häuser. Die beste Vorsorge gegen diesen Trend ist ein effizient arbeitendes Management. Auf Dauer werden nur die Häuser überleben, die gute Qualität bieten und wirtschaftlich arbeiten. Des Weiteren ist eine stärkere Kooperation der Krankenhäuser untereinander angesagt. Längst überfällig ist auch das Zusammenwirken der beiden Maximalversorger Uniklinik Homburg und Winterberg-Krankenhaus Saarbrücken. Hier sind nach meiner Meinung noch nicht alle sinnvollen Lösungsansätze auf dem Tisch.

**Thomas Kleist ist Berater im Bereich Health Care. Praktische Erfahrungen sammelte er als Staatssekretär im Gesundheitsministerium (1996–1999) sowie als Geschäftsführer der Hospitec GmbH (2000–2006), einem Unternehmen der VSE/FAMIS-Gruppe, das sich u.a. mit Prozessoptimierung im Krankenhaus beschäftigt. Kleist ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Halm & Presser in Neunkirchen.*