

PRESSEINFORMATION

Bauerfeind AG

9. Bauerfeind Branchenforum

„Qualität ist und bleibt in Gesundheitsfragen für uns oberstes Gebot“

Diese Diskussion hatte es in sich: Beim 9. Bauerfeind Branchenforum Anfang November debattierten Leistungserbringer mit dem DAK-Vorstand. Es ging um Ausschreibungen und Verträge, Qualitäten und Preise. Zuhörer im Sheraton Airport-Hotel in Frankfurt am Main waren mehr als 300 Sanitätsfachhändler und Orthopädie(schuh)techniker.

Gastgeber Prof. Hans B. Bauerfeind hatte in seiner Eröffnungsrede am Vorabend noch betont, dass Patienten bereit dazu sind, für ihre Gesundheit mehr zu bezahlen. Vorausgesetzt, sie spürten den Nutzen und die Qualität der höherwertigen Produkte und der kompetenten Versorgung durch den Fachhandel. Der Vorstandsvorsitzende der Bauerfeind AG sagte mit Blick auf die Finanzierung: „Besondere Qualität erfordert einen höheren Preis.“

Doch Prof. Dr. h.c. Herbert Rebscher lenkte die Aufmerksamkeit am nächsten Tag bei der Podiumsdiskussion schnell weg vom bestehenden Bedarf an höherwertigen Produkten. Der DAK-Vorstandsvorsitzende beklagte vielmehr den „wahnsinnigen Preisdruck“, unter dem die Krankenkassen im Allgemeinen – und die DAK ganz offensichtlich im Besonderen – stehen. Die DAK hat rund sechs Millionen Versicherte, darunter laut Rebscher „viele alte Menschen“. Deshalb sei die DAK von allen deutschen Krankenkassen auch die mit den höchsten Ausgaben für Hilfsmittel pro Kopf. Deshalb werde er auch oft gefragt, warum die

DAK etwas teurer sei. „Das ist leider das entscheidende Kriterium“, so der Krankenkassen-Chef und verwies auf die jungen, meist gesunden, dafür aber umso wechselbereiteren Versicherten. Der DAK-Vorstand sagte: „Wir können nicht mehr mit Qualität punkten. Wir müssen mit den Preisen punkten.“ Wie weit dies gehen kann, machte Prof. Rebscher an einem Beispiel deutlich: Es gebe Hersteller von Generika, die gewähren zum Teil Rabatte von 100 Prozent und finanzierten sich aus der Differenz in der Mehrwertsteuer-Rückerstattung.

Dagegen argumentierten Matthias Bauche, Vize-Präsident des Bundesinnungsverbandes für Orthopädie-Technik (BIV), und Michael Kriwat, Mitglied im Bauerfeind Qualitätspartnerbeirat. Die beiden Leistungserbringer berichteten von ihren Erfahrungen aus dem Tagesgeschäft und kritisierten die Ausschreibungspraxis. „Da wird ein Kernsegment des Sanitätsfachhandels, das sehr beratungsintensiv ist, in Angriff genommen und für die Patienten werden wichtige Versorgungsstrukturen vor Ort zerschlagen, um Kosten zu sparen. Doch im Vorfeld ist nicht klar, wie hoch die Ersparnis tatsächlich sein wird“, erklärte Matthias Bauche als es um die jüngste Ausschreibung der DAK im Bereich Reha-Technik ging. Der BIV-Vize-Präsident bezweifelt, dass man dadurch langfristig spart. Er rechnet mit notwendigen Doppelversorgungen und dadurch mit Folgekosten.

Matthias Bauche brachte den Festzuschuss ins Spiel. Doch der kommt für Prof. Herbert Rebscher nicht infrage, „weil ich angehalten bin, keine Verträge zu Lasten meiner Patienten zu machen, was ein Festzuschussvertrag ist.“ Der DAK-Chef betonte, dass sich der Markt ändern werde: „Gewöhnen Sie sich an Ausschreibungen. Es wird in fünf Jahren keine Kasse mehr geben, die auch nur einen Kugelschreiber ohne europäische Ausschreibung kauft.“

„Wir merken, da kommt was auf uns zu“, stellte Michael Kriwat fest und meinte nicht allein die DAK, sondern die Auswirkungen der

demografischen Entwicklung auf die Gesundheits- und Sozialsysteme insgesamt. „Wir müssen uns verändern. Wir müssen handeln und Dinge nach vorne bringen“, forderte Kriwat.

Veränderung war auch ein Thema im Vortrag von Dr. Dr. Cay von Fournier. Der Arzt und Unternehmer sprach darüber, als Fachhändler seine Produkte und Dienstleistungen nicht unter Wert zu verkaufen. „Es ist keine Frage mehr, ob Sie sich verändern müssen. Die einzige Frage ist, ob Sie schnell genug sein werden“, sagte er. Das Thema Preis sei oft ein Problem im Kopf der Händler selbst – nicht der Käufer. Eine unklare Positionierung, vergleichbare Leistungen sowie fehlende Kundenbegeisterung nannte von Fournier unter anderem als Gründe dafür, dass sich Produkte und Dienstleistungen nur über einen günstigen Preis verkaufen lassen. Er gab praktische Beispiele dafür, wie das zu ändern ist und erinnerte die Zuhörer: „Über einen hohen Preis ärgert man sich einen Tag. Über eine schlechte Qualität viel länger.“

Tipps für die Preisfindung und für Preisverhandlungen gab Dr. Michael Scholl, Managing Director der Unternehmensberatung Homburg & Partner. Er plädierte für eine kundenorientierte Preisfindung.

Thomas Bauerfeind, Vorstand Finanzen, hatte in seiner Eröffnungsrede am Morgen die Qualitätspartner dazu eingeladen, gemeinsam die Zukunft zu gestalten und sich den Anforderungen zu stellen. Er verwies auf die neuen Angebote im Partnerprogramm 2015 und fasste die Position von Bauerfeind zusammen: „Qualität ist und bleibt in Gesundheitsfragen für uns oberstes Gebot!“

(4.920 Zeichen)

Zeulenroda-Triebes, 7. November 2014

Weitere Informationen:

www.bauerfeind.com

Kontakt:

Simone Gebler
Referentin Unternehmenskommunikation

Bauerfeind AG
Triebeser Straße 16
07937 Zeulenroda-Triebes
Tel. +49 (0)36628-66-16 35
Fax +49 (0)36628-66-12 06

Bildunterschriften:

9.BBF_01_Prof.Bauerfeind.jpg

Begrüßte am Abend des 4. Novembers in Frankfurt am Main die Gäste des 9. Branchenforums: Prof. Hans B. Bauerfeind.

9.BBF_02_Thomas Bauerfeind.jpg

Eröffnete das Forum am nächsten Morgen: Thomas Bauerfeind.

9.BBF_03_von Fournier.jpg

Keynotespeaker Dr. Dr. Cay von Fournier.

9.BBF_04_Talk.jpg

Mit Moderator Henning Quanz (li.) diskutierten (v.li.n.re.): Michael Kriwat, Mitglied Bauerfeind Qualitätspartnerbeirat, Matthias Bauche, Vize-Präsident BIV-OT, Prof. Herbert Rebscher, Vorsitzender des Vorstands der DAK, und Dr. Oliver Bruttel, Institut für Demoskopie Allensbach.

9.BBF_05_Prof. Rebscher.jpg

DAK-Chef Prof. Herbert Rebscher

9.BBF_06_Klaus Eder.jpg

Weltmeister 2014: Klaus Eder, Physiotherapeut der deutschen Fußballnationalmannschaft

9.BBF_07-Zuhoerer.jpg

Spannende Vorträge, inklusive TED-Befragungen, bot das 9. Bauerfeind Branchenforum in Frankfurt am Main.