

## Ergebnisvermerk

**des von rehaVital und SPECTARIS veranstalteten Austauschs der  
Hilfsmittleistungserbringer mit der Industrie/den Herstellern am 18.01.2022 von  
10 Uhr bis 13 Uhr, Hybrid (SPECTARIS-Geschäftsstelle, Berlin)**

### Teilnehmer/innen:

Vor Ort:

Hr. Grunau, rehaVital  
Hr. Hoppenberg, Invacare  
Hr. Klever, Fisher & Paykel  
Hr. Koppelwiser, Burmeier  
Hr. Kuhlmann, SPECTARIS  
Hr. Mühlenskord, Hermann Bock  
Fr. Siebert, SPECTARIS  
Hr. Thiel, Hermann Bock

Online:

Hr. Denk, OfA Bamberg  
Fr. Faber-Drygala, Sani Aktuell  
Hr. Dr. Friehoff, EGROH  
Fr. Mallok, SPECTARIS  
Fr. J. Markwald, Interco  
Fr. Mertsch, ResMed  
Hr. Lasthaus, VitalAire  
Fr. Röhrig, EGROH  
Fr. Schreiber, ResMed  
Fr. Spach, Interco  
Fr. Zimmermann, SPECTARIS

### **TOP 1: Begrüßung und kartellrechtliche Hinweise (Marcus Kuhlmann, SPECTARIS e. V.)**

Herr Kuhlmann begrüßt die Teilnehmer online und vor Ort, weist auf die Kartellregeln hin (Folien 4 – 6) und stellt SPECTARIS kurz vor (Folien 7 – 10).

### **TOP 2: Leistungserbringer im Wandel (Patrick Grunau, rehaVital)**

Herr Grunau stellt die aktuellen Herausforderungen der Leistungserbringer, insbesondere der Sanitätshäuser vor (Folie 19). Insbesondere verweist er auf den Mangel an belastbaren Daten und Fakten zur Branche (Folie 23) und das verstaubte Image der Sanitätshäuser (Folie 32ff). Eine Imagekampagne ähnlich der des Handwerks könnte eine Lösung sein. Problematisch sein in diesem Zusammenhang auch, dass es für Hilfsmittel-Leistungserbringer keine einheitlichen Begriff geben würde. Die Subsumierung unter der gesetzlichen Begriffsdefinition als „Sonstige Leistungserbringer“ sei wenig wertschätzend. Er fordert eine starke Stimme der Industrie, damit die Branche als Ganzes wahrnehmbarer wird. Man müsse enger zusammenrücken.

Ferner stellt er einen deutlich spürbaren Trend zur Digitalisierung fest (Folien 25ff).

## TOP 3: Die Leistungserbringerlandschaft aus Sicht der Hersteller (Sven Koppelwiser, Burmeier)

Herr Koppelwiser weist darauf hin, dass Leistungserbringer und Industrie die einzigen Stakeholder in der Hilfsmittelversorgung sind, die **Gewinnerzielungsabsichten** und damit ein diesbezüglich gemeinsames Interesse hätten. Alleine dieser Fakt spreche dafür, dass beide Seiten enger zusammenrücken müssten – selbstverständlich unter Wahrung der kartellrechtlichen Vorschriften! Die GKV schaffe lediglich den Rahmen für Wettbewerb.

Den **Imageaspekt** stellt auch er heraus und zieht insoweit die Apotheken als Vergleich heran, die ein sehr positives Image aufweisen würden. Der Vergleich hinkt allerdings insoweit ein bisschen, als dass Apotheken von Angehörigen des freien Berufs des Apothekers/der Apothekerin geleitet werden. Das Berufsrecht wird über eine eigene öffentlich-rechtliche Berufskammer (Apothekerkammer, selbstverwaltet) überwacht.

**Bürokratie bedeutet aber auch Schutz:** Bezüglich der Bürokratie, die sowohl von Seiten der Industrie (z. B. im Zusammenhang mit der MDR) als auch von Seiten der Leistungserbringer (z. B. im Rahmen des Versorgungsprozesses) häufig angemahnt wird, weist Herr Grunau darauf hin, dass diese oft angeprangerte Bürokratie auch den Markt (vor Wettbewerb) schützt und daher vorsichtig argumentiert werden muss, wenn man pauschal den Abbau von Bürokratie fordert.

Aufgrund der unterschiedlichen Einflussbereiche von Industrie und Leistungserbringern (Folien 62 und 63) erscheint eine engere Zusammenarbeit sinnvoll. Beide Seiten können dabei von der Expertise der jeweils anderen Seite profitieren, sodass man am Ende zu einem für beide Seiten besseren Ergebnis kommt. Insoweit werden konsistente Botschaften aus Industrie und Leistungserbringerschaft gebraucht.

## TOP 4: Ausloten des Austauschbedarfs

Folgende Ergebnisse wurden erzielt:

- **Gemeinsame Aufarbeitung der Daten und Fakten** unserer Branchen, ggfs. mithilfe eines Dritten (Beauftragung einer Studie zur Industrie: Zahlen von Herstellern und Leistungserbringern zur Hilfsmittelversorgung). Auch SPECTARIS liegen keine belastbaren Zahlen zum Hilfsmittelmarkt vor. Nur, wenn der Markt auch mit Zahlen und Fakten belegt werden kann, wird er auch in der Öffentlichkeit und Politik besser wahrgenommen. Hierzu will man sich zeitnah austauschen, wie das Projekt umgesetzt werden kann.
- rehaVital wird sich des Themas „**Imagekampagne für die Hilfsmittelversorgung**“ annehmen und SPECTARIS zu gegebener Zeit einbinden.  
Fast wichtiger als eine Imagekampagne wird von Teilnehmern gesehen, die Versorgung stärker von A bis Z und hier insbesondere den immer häufiger geforderten Evidenznachweis mitzudenken.
- Hohe Priorität sowohl für die Industrie als auch für die LE hat das Thema **Kostensteigerungen**. SPECTARIS hat bereits über die IGHV eine Arbeitsgruppe für die Erarbeitung einer gesetzlichen Regelung zur Abfederung von Kostensteigerungen in der Hilfsmittelversorgung eingerichtet, zu der auch Unternehmensvertreter eingeladen werden sollen. Dort sollen unter Wahrung der kartellrechtlichen Regeln Lösungen diskutiert und auf Umsetzbarkeit geprüft werden. Ausdrücklich geht es nicht darum, über Kosten und Preise zu sprechen. Vielmehr sollen gesetzliche Lösungen diskutiert werden, wie allgemein Kostenänderungen in Hilfsmittelverträgen adäquat abgebildet werden können.  
SPECTARIS koordiniert die Gruppe und hat bereits zu einer Doodle-Abfrage für ein konstituierendes Meeting eingeladen.
- Das Thema „Digitalisierung“ will man ebenfalls gemeinsam begleiten. Dabei werden allerdings die Zuständigkeiten wie folgt gesehen:
  - **Digitalisierung der Versorgungs- und Abrechnungsprozesse:** Zuständigkeit liegt eher auf Seite der **Leistungserbringer**

- **Digitalisierung der Produkte:** Zuständigkeit liegt eher auf Seite der **Industrie**
- Eine **gemeinsame Zuständigkeit** wird bei der **Digitalisierung von Serviceleistungen** gesehen, da hier ein Austausch beider Seiten unabdinglich ist. Hierzu könnte ein gemeinsamer Workshop Abhilfe schaffen. rehaVital und SPECTARIS setzen sich hierzu zeitnah ins Benehmen, um auszuloten, wie ein solcher Workshop aussehen könnte.
- Um eine „Amazonisierung“ der Hilfsmittelversorgung zu verhindern, muss die Branche deutlicher und verständlicher herausstellen, **welche zentrale Rolle die Leistungserbringer in der Versorgung spielen**, d.h. transparent darstellen, was geht ohne Kontakt zum Leistungserbringer und bei welchen Versorgungsen bedarf es dringend des Leistungserbringers? Dabei müsste auch auf die Folgen hingewiesen werden, wenn eine Hilfsmittelversorgung ohne LE erfolgt, z. B. ein Rollstuhl oder Rollator nicht fachgerecht angepasst wird. Beispielhaft kann das SPECTARIS-Leitbild der Respiratorischen Heimtherapie herangezogen werden, das gerade erarbeitet wird und genau das zum Ziel hat: Wahrnehmung der Leistungen der Homecare-Provider/LE in der RHT erhöhen. Ähnliches könnte es auch für andere Versorgungsbereiche geben.
- Man vereinbart, im Rahmen einer gemeinsamen **Pressemitteilung** über das Meeting zu informieren, um ein Signal auszusenden, dass rehaVital und SPECTARIS künftig enger und regelmäßig kooperieren wollen. Der Entwurf wird von rehaVital vorbereitet und soll in der 4. KW veröffentlicht werden.
- Man will sich zukünftig häufiger und regelmäßiger treffen, dann aber themenbezogen.

Vermerk: Jana Mallok, Marcus Kuhlmann