



ZMT

Starke Stimme des MT-Fachhandels

Die ZMT (Zentralvereinigung medizin-technischer Fachhändler, Hersteller, Dienstleister und Berater) ist fest im medizintechnischen Fachhandel verwurzelt. Das spiegelt sich auch in der verbandspolitischen Ausrichtung wider. Der MT-Fachhandel sieht sich mit großen Herausforderungen konfrontiert, was seine marktpolitische Performance angeht. Corona verschärft die gefährliche Gemengelage zusätzlich. Die ZMT stellt sich den Herausforderungen offensiv. Deutlich wurde dies im Redaktionsgespräch mit der ZMT-Vorstandsvorsitzenden Tibbeke Neumann und ZMT-Geschäftsführer Uwe Behrens.

Normalerweise würde in wenigen Tagen in Köln die ZMT-Jahrestagung 2021 beginnen. Daraus wird nichts aufgrund der Corona-Pandemie. Ein Novum in der langen Geschichte der ZMT. Wie geht man damit gefühlsmäßig um?



Uwe Behrens.

Foto: privat

Uwe Behrens: Ganz klar, für mich ist es nach 33 Jahren ein Novum, dass keine Jahrestagung oder Infotage stattfinden. Aber es war ja absehbar, dass es 2021 zu keiner Präsenztagung kommen würde. Das ist schade, auch wenn wir uns in diversen Lockdowns schon an einiges gewöhnen mussten.

Von den Mitgliedsunternehmen wissen wir, wie wichtig das Zusammenkommen und die Gespräche im Rahmen einer solchen Veranstaltung sind.

Die ZMT hat die Tagung in weiser Voraussicht bereits im November vergangenen Jahres abgesagt. Man setzt nun auf ein digitales Alternativprogramm. Eine Online-Veranstaltung zur MDR fand bereits Ende Januar statt. Welche weiteren Online-Veranstaltungen plant

die ZMT anstelle der abgesagten Tagung noch für dieses Jahr? Wo liegen die Themenschwerpunkte?

Behrens: Die ursprünglich geplanten Themen der Infotage 2021 waren nur bedingt klassische Vorträge. Einzelne Themen und Referenten leben von der Präsenz und sind virtuell nicht gut zu transportieren, lassen sich daher auch online nicht wirklich umsetzen.

Aber wir haben uns bereits bei der Absage der Tagung darauf verständigt, den Kontakt zu und unter den Mitgliedern in regionalen Videokonferenzen zu halten. Das gibt dem Vorstand und der Geschäftsführung die Möglichkeit, über den Stand der Projekte direkt zu berichten und auf Mitgliederfragen einzugehen. Wir knüpfen damit an die gute alte Tradition der Regionalkreis-Sitzungen an. In NRW werden wir zeitnah eine erste Konferenz für Fachhändler durchführen, weitere solche Veranstaltungen werden bundesweit folgen.

Die ZMT vertritt schwerpunktmäßig die Interessen des medizintechnischen Fachhandels und der fachhandelstreuen Lieferanten. Wie gestaltet sich die aktuelle Mitgliederstruktur des Verbandes?

Tibbeke Neumann: Fachhandelstreu klingt etwas antiquiert und spiegelt sicher auch nicht mehr die generellen Marktgegebenheiten wider. Die Mitgliederstruktur ist eigentlich seit Jahren unverändert: rund zwei Drittel Handelsunternehmen und ein Drittel Hersteller. Aber die Grenzen sind, zumindest von Herstellerseite aus, fließend geworden. Hersteller sind heute zum Teil auch als Händler unterwegs – entweder direkt oder durch übernommene Handelsunternehmen.



Tibbeke Neumann.

Foto: privat

Das macht die Arbeit für den Verband nicht einfacher. Klare Interessen und Positionen zu definieren, wird immer schwieriger.

Die Führungsgremien des Verbandes wurden anlässlich der Jahrestagung 2020 personell verkleinert, zudem wurde ein mehrere Personen umfassender Fachbeirat etabliert. Auf welche Schultern sind aktuell welche Verantwortlichkeiten verteilt? Wie setzt sich der Fachbeirat zusammen, welche Themenfelder werden abgedeckt?

Neumann: Die quantitative Verkleinerung des Vorstandes im letzten Jahr hat der Arbeit der ZMT nicht geschadet. Das lag natürlich auch, aber nicht nur, an den zahlreichen Covid-19-bezogenen Themen, die den Handel besonders betrafen. Als Fachbeiräte, die die Arbeit des Vorstandes unterstützen, fungieren: Dr. Michael Klöppels (Regulatory Affairs/MDR), Jürgen Brune (Sprechstundenbedarf), Norbert Bertram (Homecare), Dirk George (Hilfsmittel) und Wolf-Dieter Seitz (Öffentlichkeitsarbeit).

Wie beurteilt die ZMT die aktuelle Lage in der MT-Fachhandelslandschaft generell? Wo liegen Chancen, wo Risiken?

Neumann: Die Lage der Fachhändler gestaltet sich derzeit stabil. Ab März/April 2020 hatten die Fachhändler sehr durch die Lieferverzögerungen der Hersteller zu kämpfen. Covid-19 zog große Auswirkungen auf die ganze Handelskette nach sich; u. a. kam in China die Produktion für mehrere Wochen zum Stillstand.

Hier wurde deutlich, wie sehr wir in Deutschland gerade im Bereich der persönlichen Schutzausrüstung (PSA) vom chinesischen Markt abhängig sind. Eine weitere Schwierigkeit war sicherlich, dass sogenannte „Fakeware“ den Markt überschwemmt hat – und dass die Hersteller lange Zeit gar nicht liefern konnten. Somit war gerade der Fachhandel an der Schnittstelle zu Arztpraxen, Kliniken und anderen medizinischen Einrichtungen in einer schwierigen Position.

Plötzlich drängten Hersteller, die zuvor nie Ware im medizinischen Bereich angeboten hatten, mit Medizinprodukten minderer bis sehr guter Ware auf den Markt. Gleichzeitig machten Angebote über Ware, die nach Bestellung und Vorauszahlung nicht geliefert wurde, dem Fachhandel das Leben zusätzlich schwer. Auch die Kommunikation einiger Hersteller ließ leider zu wünschen übrig; so verschickten diese noch automatisch generierte Auftragsbestätigungen inklusive Liefertermin, ohne dass die Ware dann auch tatsächlich beim Fachhandel eintraf.

Chancen gerade für den Fachhandel gab es jedoch auch: So kam Kontakt zu neuen Playern im Markt zustande, die Zusammenarbeit unter den Fachhändlern wurde enger, und durch gezielte Marketingaktionen konnten neue Kundenkreise, wie z. B. Kommunen, Schulen oder größere Firmengruppen, gerade im Bereich der PSA, generiert werden.

Dies alles muss nun auch weiterverfolgt werden. Mit einer guten Kommunikation gegenüber den Bestandskunden und einer offensiven Informationspolitik gegenüber (potenziellen) Neukunden kann der MT-Fachhandel die für ihn wichtige Klientel langfristig an sich binden.

Der medizintechnische Fachhandel zeichnet sich durch Kompetenz und hohes Qualitätsniveau in Sachen Produkt-Know-how, Logistik und Liefer-

treue aus. Gleichwohl hat man den Eindruck, dass dieser wichtige Player in gesundheitspolitischen Fragen oft einen schlechten Stand hat. Verkauft man sich zu schlecht? Wie versucht die ZMT, hier den berechtigten Belangen des MT-Fachhandels ein besseres Gehör zu verschaffen?

Neumann: Hier befinden wir uns, und das ist kein Trost, in guter Gesellschaft. Unser Bereich, unsere Leistungen, die „sonstigen Leistungserbringer“ sind in der Regel bei den Kunden im Markt anerkannt.

Bestimmte für diesen Markt aber entscheidende Themen kommen in der politischen Landschaft kaum vor. Wer kennt z. B. den Unterschied zwischen Praxisbedarf und Sprechstundenbedarf (SSB)? Wer nimmt das Thema SSB außer den Kassen und Kassenärztlichen Vereinigungen (KVs) wahr? Wer ist beispielsweise in „Notgesetzen“ als Logistikpartner erwähnt? Das Technische Hilfswerk (THW) mit seinen 10-Tonnern? Hier sind dicke Bretter zu bohren. Wer ist bei der Verteilung der FFP2-Masken an die Bevölkerung involviert? Ausschließlich Apotheken mit all den bekannten Schwierigkeiten aus der „Senioren-Aktion“. Hier hätte man die „sonstigen Leistungserbringer“ wie den medizintechnischen Fachhandel, OT-Betriebe und Sanitätshäuser mit einbeziehen können. Die ZMT arbeitet hieran intensiv, wir fühlen uns auf einem guten Weg und in einigen Bereichen auch bestätigt.

Ein zentrales Thema für viele MT-Fachhändler ist das Thema „Sprechstundenbedarf“. Warum ist dieser für den Fachhandel so wichtig?

Neumann: Der SSB hat sich schon seit Jahrzehnten als festes Lieferprogramm bei den Fachhändlern etabliert. Praxen, MVZ, OP-Zentren benötigen den SSB für ihre tägliche Versorgung der Patienten. Durch eine feste Regelung, welche Produkte zum SSB gehören, und die Sicherheit, diese Artikel zu festgelegten Preisen von den Krankenkassen erstattet zu bekommen, hat der Fachhandel eine gute Basis, sein Geschäft stabil aufstellen zu können. Der Fachhandel hat sein Personal entsprechend geschult und kann bei seinen Kunden mit Fachwissen, Qualitätsware und schnellen Lieferzeiten punkten. Bei vielen Fachhändlern spielt der SSB eine zentrale Rolle im Lieferprogramm.

Ein zentrales Problem ist dabei, dass es bislang keine rechtssicheren Regelungen gibt, die die Erstattung von Sprechstundenbedarf für den MT-Fachhandel verbindlich regeln. Die ZMT stellt sich schon seit Jahren dieser Herausforderung und hat auch schon einiges erreicht. Dazu zählen u. a. geschlossene Verträge mit Kassen und KVs. Könnten Sie hier einige Beispiele für erfolgreich geführte Verhandlungen nennen?

Behrens: Der Auftrag der ZMT-Mitglieder war in der Mitgliederversammlung 2018 klar: Der Verband sollte Vereinbarungen für die Belieferung mit SSB schließen und dadurch auch ein wenig Rechtssicherheit schaffen. Hieran waren die Kassen nicht sonderlich interessiert, befanden und befinden sie sich doch in einer Komfortzone, die vereinzelt auch willkürlich genutzt wird.

Bei der AOK Niedersachsen ist es uns gelungen, eine bereits vorgelegte Vereinbarung in zentralen Punkten für die Leistungserbringer zu verbessern. Die Versuche der ZMT, auf Vorstandsebene der AOK Bayern und Baden-Württemberg Verständnis und Bereitschaft für entsprechende Vereinbarungen zu erreichen, waren im Interesse der ZMT-Mitglieder und auch Bestandteil der Beschlüsse der Mitgliederversammlung. Konkrete Vereinbarungen, die zu mehr Rechtssicherheit geführt hätten, konnten leider nicht getroffen werden.

Der Begriff Rechtssicherheit ist jetzt schon einige Male gefallen. Nicht ohne Grund: Rechtssicherheit in dieser Frage ist für die Leistungserbringer von besonderer Wichtigkeit.

In welche Richtung konzentriert die ZMT in dieser Frage aktuell ihre Aktivitäten?

Behrens: Nach einigen Gesprächen mit Gesundheitspolitikern wurde klar, dass nur eine gesetzliche Regelung tatsächlich zu Rechtssicherheit führt. Hieran arbeiten wir seit einigen Monaten kontinuierlich.

Eine gedeihliche Zusammenarbeit zwischen MT-Fachhandel und Industrie lebt von Vertrauen und gegenseitiger Unterstützung. Diese gewachsenen Strukturen werden aber immer rissiger. An Direktvertrieb und parallele Vertriebsstrukturen hat man sich ja schon gewöhnt. In jüngster Zeit sehen sich aber

vermehrt Handelspartner mit einem plötzlichen „Umpolen“ von Vertriebsstrukturen konfrontiert. Wie sieht das im Einzelfall konkret aus?

Behrens: Das Problem: Ein Hersteller, der über die Daten seiner Fachhandelskunden wiederum dessen Kunden kennt, tut sich am Ende leicht, mit diesen Infos sein eigenes Handelsunternehmen sehr gezielt auf die entsprechende Akquisepur anzusetzen. Dass hier auch ein Spiel mit den Konditionen zu Preisverwerfungen führt, liegt nahe. Das Vertrauen zu solchen Herstellern, die zugleich auch im Fachhandelsbereich tätig sind, leidet hier sehr.

Wo sieht die ZMT die Gründe dafür?

Behrens: Marktbereiche, um die sich der Handel nach Ansicht des Herstellers nicht oder nicht ausreichend kümmert, muss er naturgemäß selbst steuern. Dass man im Direktgeschäft die Marge des Handels selbst einfahren kann, ist sicher eine zusätzliche Motivation.

Gibt es Produktsegmente, in denen dieses „Umpolen“ unter Fachhandelspartnern bevorzugt zum Tragen kommt?

Behrens: Dieser „Trend“ hat seinen Ausgangspunkt im niedergelassenen Bereich und er hat dort teilweise bereits besorgniserregende Ausmaße angenommen. Mittlerweile kommt es aber auch im stationären Bereich vor, dass ein Hersteller gern das Direktgeschäft betreibt – ungeachtet gleichzeitig bestehender Fachhandels-Verträge.

Wir stellt sich die ZMT dieser Herausforderung? Welche Maßnahmen sind nötig, um hier erfolgreich gegenzusteuern?

Behrens: Die ZMT kann hier letztendlich nur für Transparenz sorgen und auf Fehlentwicklungen hinweisen. Sicherlich können wir auch im direkten Austausch mit unseren Mitgliedern von Herstellerseite dafür werben, entsprechend fair miteinander umzugehen. Entsprechend handeln müssen die Unternehmen jedoch jedes für sich selbst.

Auch die Corona-Pandemie hat deutlich gemacht, dass der MT-Fachhandel, wie schon erwähnt, im gesundheitspolitischen Alltag einen schweren Stand hat. In allen Fragen zu einer künftig besseren logistischen Bevorratung und Verteilung wichtiger Medizinprodukte und PSA war dieser nicht präsent. Wo liegen die Gründe hierfür?

Behrens: Die Corona-Situation ist natürlich eine besondere. Nur brauchen wir auch ein wenig Ehrlichkeit. Wenn die Politik kritisiert, dass die Gesundheitswirtschaft nicht genug Vorräte angelegt habe, es eine Abhängigkeit vom Ausland – speziell von China – gebe, muss man das grundsätzlich hinterfragen.

Wer hat denn Ausschreibungen gewollt und damit ein Preisniveau geschaffen, das hier nicht umsetzbar ist? Massives Sparen war auch im Gesundheitswesen angesagt. Und dass man, ähnlich wie bei Wirkstoffen für Arzneimittel, Lieferprobleme bekommen könnte, hat keiner auf dem Zettel gehabt.

In Pandemiezeiten greifen plötzlich bestimmte Gesetze und Verordnungen. Das betrifft auch die Verteilung von PSA. Hier ist nicht mehr das Sozialgesetzbuch, sondern das Gesetz über den Katastrophenschutz relevant, mit dem sich der medizinische Fachhandel bisher überhaupt nicht auseinandersetzen musste. Nach diesen Bestimmungen ist u. a. das THW für die Lieferung zuständig, das jedoch mit der Mikrologistik bis hin zur letzten Dorfpraxis hoffnungslos überfordert ist.

Die ZMT ist gerade in diesem Punkt mit Politikern im Gespräch, dass die wirklich perfekt vorhandene Logistik des medizinischen Fachhandels hier in Zukunft mehr genutzt werden sollte.

Hat der MT-Handel vielleicht auch generell in der Vergangenheit zu wenig und zu selten die Flagge der Kompetenz und Leistungsfähigkeit gehisst?

Neumann: Auf die Gesundheitspolitik bezogen ist da sicher etwas dran. Welches Unternehmen hat Kontakte zur regionalen Politik oder kennt seinen Bundestagsabgeordneten? Der Fokus lag bislang immer auf den Kunden, also der Ärzteschaft und den Krankenhäusern.

Als Verband haben wir überwiegend die Bundesebene im Fokus, um den Handel nicht nur als Logistikpartner ins Bewusstsein zu rücken. Besondere Zeiten erfordern hier auch besondere Kommu-

nikation und Wahrnehmung – diese Aspekte rückt die ZMT im Moment in den Mittelpunkt.

Zu Recht hat die ZMT über die letzten Monate hinweg zahlreiche Initiativen in Richtung Politik gestartet, um den MT-Fachhandel mit Blick auf zu schaffende bundesweite Verteilungsstrukturen als unverzichtbaren Partner ins Spiel zu bringen. Wie argumentiert die ZMT in diesem Zusammenhang?

Neumann: Zum Thema der Logistik und der Verteilung von PSA war es eher einfach, auf den bestehenden Unsinn der Verteilung von „Care-Paketen“ auf Autobahnparkplätzen hinzuweisen. Mit bedarfsgerechter, also auf Fachgruppen bezogener Versorgung hatte das Ganze wenig zu tun.

Wir freuen uns, dass unsere Bemühungen zumindest mit Blick auf die Logistik der PSA auf Landesebene geregelt werden sollen. Hier den Fachhandel als Verteiler bei seiner Kundschaft, den Ärzten, zu nutzen, ist regional leichter umzusetzen.

Wo werden in diesem Jahr die weiteren Schwerpunkte der Verbandstätigkeit liegen?

Behrens: Mal schauen, was uns die Pandemie noch für Überraschungen bringt. Wir wären froh, wenn wir uns nicht, wie ja erst kürzlich wieder geschehen, mit Verordnungen befassen müssten, die in die unternehmerische Freiheit oder das Eigentumsrecht der Unternehmen eingreifen.

Dann wäre mehr Zeit, um die Verankerung des SSB, also die so ersehnte Rechtsicherheit, konsequent voranzutreiben. Das betrifft das Thema der Bevorratung und Logistik von PSA genauso. Wir werden uns für die generelle Stärkung des Mittelstandes (KMU) einsetzen, denn auch unsere Branche wird Mittelstandsprogramme spätestens nach der Pandemie brauchen.

Zudem ist es gerade im Wahljahr generell kein schlechtes Vorhaben, einige zentrale Punkte in die politische Diskussion einzubringen.

Frau Neumann, Herr Behrens, danke für das Gespräch.

wds