

MEDIZIN-PRODUKTE

1. Bundesfachtagung der Femak: Qualität schlägt Preis

Klinikeinkauf im Wandel: Folgt man den Expertenaussagen, hat er sich vom alleinigen Preiskriterium bereits verabschiedet. Als nächstes sollte er sich von der Standardisierung allein um der Standardisierung willen ebenfalls verabschieden. Prozesse und Abteilungs-übergreifendes Denken seien jetzt gefragt, so die Meinung von Referenten bei der 34. Bundesfachtagung der Femak. Am 21. und 22. März kamen rund 150 Teilnehmer hierzu nach Rotenburg/Fulda.

Um zukunftsfähig zu werden, müssten in den Krankenhäusern die Abteilungen Einkauf und IT noch enger zusammenrücken und sich miteinander verzahnen, forderte Prof. Dr. Kurt Marquardt, Leiter des Geschäftsbereiches IT an der Uniklinik Gießen. Angesichts der wachsenden Rolle von Patientendaten-Management, Wearables, Telemonitoring und Co. führe daran kein Weg vorbei. Gerade für Analysen von Einkaufs- und Verbrauchsdaten müssten beide Abteilungen verknüpft werden. Weitere Felder seien die Stammdatenstruktur und -harmonisierung, Berichtswesen und Berechnung von Erlösen. Gleichzeitig sollten die Einkaufsabteilungen die Beschaffung und Standardisierung aller Artikel an Einkaufsgesellschaften delegieren, bei denen sich „Preis-/Mengen-Orgien“ nicht rechneten. Damit meint er Massengüter des Bereichs 66 der Buchhaltungskontierung – sprich: Medizinischer Sachbedarf. Denn um die Standardisierung von „Kleinkram“ wie z. B. Handschuhen würden Klinikern oft zeitaufwendige „Schlachten“ geführt, bei denen die Lohnkosten der involvierten Personen meist die Einsparungen im Cent-Bereich deutlich überwögen. Stattdessen sollten sich die Einkäufer als Materialwirtschaftler verstehen, die sich auf die relevanten Güter im Prozess-Geschehen konzentrieren und diese konform zu den Prozessen kaufen und managen.

2. Sparen durch Prozessmanagement

„Qualität schlägt Preis“, so lässt sich der Vortrag von Winfried Neun von der K.O.M. GmbH in Allensbach auf der Femak-Tagung zusammenfassen. Aufgrund von 1.100 befragten Kliniken und acht durchgeführten Pilotprojekten führt seiner Überzeugung nach nichts an dieser Erkenntnis vorbei. Die Kostenersparnis lasse sich besser durch professionelles Einkaufs- und Prozessmanagement mittels der Kombination von hoher Beschaffungsqualität und Patientenorientierung aufzeigen. Laut Neun völlig unterschätzt würden die Aspekte Reduzierung der Lieferanten und Lieferantenmanagement, Leistungsoutsourcing und Weiterbildung der Einkaufsverantwortlichen. Eine nachgeordnete Rolle spielten „die wichtigsten Effizienzhebel“: optimierte Prozesse und reduzierte Folgekosten. So verwundere es nicht, dass 70 Prozent der Lieferanten angeben, dass ihre Produkte trotz besserer Qualität oder besserem Preis-Leistungsverhältnis häufig nicht zum Zuge kommen. Mindere Produktqualität führe zudem zu häufigeren Reparaturen und Wartungen von Geräten, häufigerem Produktaustausch und mehr Zeitaufwand beim Produkteinsatz.

3. Gutes Wachstum für die Medizintechnik

Unter Berufung auf die offizielle Wirtschaftsstatistik berichtete der Industrieverband BVMed, dass der Gesamtumsatz der deutschen Medizintechnik von 25,44 Mrd. auf 28,4 Mrd. Euro gewachsen ist. Dabei nahmen der Auslandsumsatz von 17,26 Mrd. auf 19,2 Mrd. und der Inlandsumsatz von 8,18 Mrd. auf 9,2 Mrd. Euro zu. Die Exportquote liegt bei 68 Prozent. 2009 lag der Gesamtumsatz noch bei 19,99 Mrd., der Auslandsumsatz bei 12,49 Mrd. und der Inlandsumsatz bei 7,5 Mrd. Euro.

4. Zusatzmodule für die Ausbildung im MT-Fachhandel

Qualifiziertes Personal wird ein immer entscheidenderer Erfolgsfaktor für die Branche. In Österreich wurde deshalb speziell für den Medizintechnik-Handel der Medizinprodukte-Kaufmann ins Leben gerufen (s. Fachzeitschrift MTDiallog 4/16). Auch die ZMT e.V. – Zentralvereinigung medizin-technischer Fachhändler, Hersteller, Dienstleister und Berater sieht Handlungsbedarf bei der kaufmännischen Lehrlingsausbildung. Eine Arbeitsgruppe soll sich mit speziellen, auf die Branche zugeschnittenen Ausbildungsmodulen befassen. Diese sollen dann von der IHK anerkannt werden. Um einen Überblick über die Ausbildungssituation des medizin-technischen Fachhandels in Deutschland zu erhalten, bittet die ZMT auch Nicht-Verbandsmitglieder bis 13. April um Angaben zur Ausbildungssituation in ihren Unternehmen. Der Fragebogen ist unter www.zmt.de abrufbar.

5. München ist ein wichtiger Standort der Medizintechnik

Bei einer Pressekonferenz hob Bürgermeister Josef Schmid die Bedeutung Münchens für die Medizintechnik hervor. München sei eine führende Region in dieser Branche. Bayernweit habe nur der Großraum Nürnberg eine ähnliche Bedeutung. 350 Unternehmen mit mehr als 21.000 Mitarbeitern erwirtschafteten im Raum München einen Umsatz von 4,1 Mrd. Euro pro Jahr. Nahezu alle Firmen rechneten derzeit mit bis zu zweistelligen Wachstumsraten.

6. Plasmabasierte Wundaufgabe wird staatlich gefördert

Für die Entwicklung einer plasmabasierten, wundheilenden und keimbekämpfenden Wundaufgabe erhielt die Duderstädter Cinogy GmbH, eine Ausgründung der HAWK - Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst (Hildesheim), vom Niedersächsischen Wirtschaftsministerium einen Förderbescheid in Höhe von 724.400 Euro. Bei der Entwicklung arbeitet Cinogy eng mit dem Fraunhofer Anwendungszentrum für Plasma und Photonik in Göttingen zusammen.

7. Medizintechnik ist Landessieger bei „Jugend forscht“

Das Projekt „Safer Surgeries – Effizienzsteigerung in der Medizintechnik durch RFID-Tracking“ von Lukas Ruf mit Team wurde Landessieger von Baden-Württemberg beim Wettbewerb „Jugend forscht“. Das Team tritt nun beim Bundeswettbewerb „Jugend forscht“ vom 26. bis 29. Mai an. Neben Lukas Ruf vom Rottweiler Albertus-Magnus-Gymnasium gehören dem Team der Spaichinger Fabian Glaser vom Schülerforschungszentrum Südwürttemberg und der Tuttlinger Christoph Moser von der TU München an.

8. Gute Karten für deutsche Medizintechnik in China

Anlässlich der Fachmesse China Med Ende März in Peking verwies der Industrieverband Spectaris darauf, dass China, trotz der aktuellen Wachstumskrise, weiterhin einer der weltweit wachstumsstärksten Märkte für Medizintechnik ist. Bis zum Jahr 2020 erwarte man ein Marktvolumen von 50 Mrd. US-Dollar. Seit 2010 würde man auch wachsende Raten für den Import deutscher Medizintechnik verzeichnen. Die positive Entwicklung führt Spectaris zum einen auf staatliche Investitionen in die chinesische Gesundheitsinfrastruktur zurück, zum anderen auf eine steigende Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen und somit neuer Medizintechnik durch eine immer größer werdende Mittelklasse. Allerdings würden einem noch stärkeren Wachstum deutscher Medizintechnikexporte zunehmende regulatorische Anforderungen Chinas gegenüberstehen. Diese würden von China oft geschickt als Marktzugangshindernis eingesetzt, um die eigene, stark wachsende Medizintechnikindustrie zu schützen, beklagt Spectaris.

9. Whitepaper zu Post Market Surveillance

Regularien werden laufend und in allen industriellen Bereichen aufgestellt. So treten die neuesten regulatorischen Richtlinien und Veränderungen für Hersteller von Medizinprodukten hinsichtlich der Marktüberwachung nach der Produkteinführung, der Post Market Surveillance, bald in Kraft. Um den Überblick zu bewahren und auf aktuellstem Stand zu bleiben, hat das Beratungsunternehmen Maetrics ein kostenfreies [Whitepaper](http://www.maetrics.co.uk/white-papers/white-paper-navigating-post-market-surveillance-requirements-in-international-waters-and-in-a-changing-regulatory/) veröffentlicht. Es zeichnet die regulatorischen Anforderungen nach und erklärt, wie Hersteller weltweit der geforderten Überwachung nachkommen und auf aktuellstem Stand bleiben. Link: <http://www.maetrics.co.uk/white-papers/white-paper-navigating-post-market-surveillance-requirements-in-international-waters-and-in-a-changing-regulatory/>

10. Ulrich spendet an Traumastiftung

Die Ulmer Fa. Ulrich Medical spendete der Deutschen Traumastiftung 5.000 Euro.

11. Die USA setzen auf Fallpauschalen

Nach Aussagen der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer setzt man auch in den USA verstärkt auf Fallpauschalen (bundled payments). Für die Radiologie gibt es z. B. Pilotprojekte. Ein weitaus umfassenderes Programm ist das Comprehensive Care for Joint Replacement (CJR) Modell, das am 1. April 2016 in den USA in Kraft trat und den Ersatz von Hüft- und Kniegelenken regelt. Nach diesem Modell, von dem etwa ein Drittel der US-Bevölkerung betroffen ist, bekommen Krankenhäuser in Zukunft eine einzelne, gebündelte Zahlung für den Ersatz einer Hüfte bzw. eines Knies. Somit ist das Krankenhaus verantwortlich für Operation und Nachsorge bis 90 Tage nach der Behandlung.

12. Rückrufe und korrektive Maßnahmen

Das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte informiert regelmäßig über Rückrufe und korrektive Maßnahmen von Herstellern. MTD-Instant verweist hier auszugsweise auf entsprechende Hinweise. Die vollständige Liste aller Meldungen und weitere Details zu Rückrufen resp. korrektiven Maßnahmen finden Sie unter: www.bfarm.de > Medizinprodukte > Maßnahmen von Herstellern.

ICU Medical Inc.: Chargenrückruf für Infusions- Überleitungssysteme (I.V. Administration Sets) mit Chemo Lock Port; **Nipro Europe NV:** Chargenrückruf für ELISI0-19H; **Trumpf Medizin Systeme GmbH + Co. KG:** Dringende Sicherheitsinformation für Beinhalter HEAVY T Polster; **Carl Zeiss Meditec AG:** Sicherheitshinweis für Intraokularlinsen CT Asphina 404V und CT Asphina 409MV; **Lifetech Scientific (Shenzhen) Co. Ltd.:** Rückruf und aktualisierte Bedienungsanleitung für Lifetech CeraFlex Vorhofseptumdefekt (Atrial Septal Defect - ASD) Okkluder; **Zimmer Biomet:** Dringende Sicherheitsmitteilung für Instinct Java System Instrumente, alle Chargen / Universal Clamp System Instrumente, alle Chargen / UniWallis System Instrumente, alle Chargen; **Integra LifeSciences Services / Newdeal SAS:** Chargenrückruf für kanülierten Bohrer AO „2 in 1“ Durchm. 2,2/3,0 mm L. 32 mm – Steril Referenznummer: 159023S. **LifeCell Corporation:** Korrigierter Sicherheitshinweis Strattice Rekonstruktive Gewebematrix; **Siemens Medical Solutions USA Inc.:** Dringende Sicherheitsmitteilung für Anwender der e.cam-Systeme und aller Symbia-Systeme mit Foresight-Detektoren; **Royal Philips:** Dringende Sicherheitsmitteilung für AutoSpect Pro bei Extended Brilliance Workspace NM Software-Version 2.0; **Philips Healthcare:** Dringende Sicherheitsmitteilung für AutoSpect Pro bei: IntelliSpace Portal Software-Versionen 5.0 / 6.0 / 7.0; **Siemens Healthcare GmbH:** Dringende Sicherheitsmitteilung für Somatom Force mit VA50A / VA50A SP2 mit Rekonstruktionskern Hp38; **Siemens Healthcare GmbH:** Dringende Sicherheitsmitteilung für Iontris (10013850 und 10013851, Siemens AG).

13. Aktuelle Ausschreibungen

Auf der kostenpflichtigen Ausschreibungsplattform des MTD-Verlages www.medizinprodukte-ausschreibungen.de sind Informationen zu folgenden Produktbereichen neu hinterlegt: **1)** MRT, direkt digitales Röntgengerät; **2)** CT-Scanner; **3)** Magnetresonanztomograph; **4)** Urologischer mobiler Röntgenarbeitsplatz / Lithotripter; **5)** Medizinische Gase; **6)** Sanitätsausstattung und medizinische Geräte.

SANI-WELT

14. Auch bei Inko-Versorgung über Apotheken drücken Kassen massiv die Preise

Laut einem Bericht des Apotheker-Newsletters „Apotheke adhoc“ hat die Knappschaft mit Schreiben vom 21. März die seit 2014 laufenden Verträge für die Versorgung mit Inkontinenzhilfen über Apotheken zum 31. Mai gekündigt. Mehr noch: Ab Juni gibt es nur noch eine Monatspauschale von 15 Euro, bislang standen 21 Euro zu Buche. Die Knappschaft rechtfertigt die Kürzung der Pauschale mit Entlastungen für die Apotheker. So müsse die medizinische Notwendigkeit der Versorgung ab Juni nur noch alle drei Jahre (bislang jährlich) mit einem Rezept nachgewiesen werden. Zudem verlängere sich der Zeitraum, in dem das Rezept eingereicht werden kann, von zwei auf sechs Monate. Die Vereinbarung regelt laut „Apotheke adhoc“ auch die Inkontinenzversorgung der Versicherten der landwirtschaftlichen Krankenkasse. Die Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau (SVLFG) zahle aber weiterhin eine Pauschale von 21 Euro. Die Apotheken können wählen, ob sie künftig die Versicherten beider Krankenkassen mit Inkontinenzhilfen versorgen wollen oder nur die SVLFG-Patienten. Die bislang lieferberechtigten Apotheken mussten bis Ende März mitteilen, ob sie den neuen Verträgen beitreten.

15. Orthopäden mit Stellungnahme zu sensomotorisch wirkenden Fußorthesen

Der Beratungsausschuss der Deutschen Gesellschaft für Orthopädie und Orthopädische Chirurgie (DGOOC) hat eine Stellungnahme zu „sensomotorischen Fußorthesen“ (sensomotorische Einlagen) abgegeben, so ein Bericht der Zeitschrift „Orthopädieschuhtechnik“. Sensomotorische Einlagen – in der neuen Bezeichnung „sensomotorische Fußorthesen“ – werden seit über 15 Jahren in der Orthopädieschuhtechnik eingesetzt. In die allgemeine Kostenerstattung der gesetzlichen Krankenkassen haben sie bislang noch nicht Eingang gefunden. Ein Grund liegt darin, dass es bislang erst wenige wissenschaftliche Studien dazu gibt, aber auch im Fehlen verbindlicher Kriterien für die Indikationen und die handwerkliche Ausführung. Der Beratungsausschuss der DGOOC für das Orthopädieschuhmacherhandwerk hat die Konzepte und relevanten Studien zu sensomotorischen Fußorthesen ausführlich gesichtet und bewertet. In seiner Stellungnahme gibt er Hinweise, welche Kriterien bei der Verordnung und Ausführung dieser Fußorthesen beachtet werden müssen.

16. Fachzeitschrift MTDiallog mit interessanten Themen für die Hilfsmittel-Branche

Die Fachzeitschrift MTDiallog hat in der März-Ausgabe interessante Hintergrund-Berichte für Sanitätshäuser, Homecare-Unternehmen und die Hilfsmittel-Industrie. Eine kleine Auswahl: 1. Sani Aktuell-Cheftagung. 2. Unmut über TK-Vertrag zu Inkontinenz-Hilfsmitteln 3. Entlassmanagement. 4. Serie zum Homecare-Vertrieb. 5. Testkäufe im Sanitätshaus. 6. Vergütung nach Therapieerfolg in der Wundversorgung. 7. Interview Hilde Mattheis zur Qualität in der Hilfsmittelversorgung. Wie aus Patienten Kunden werden. Zudem beschäftigt sich ein 13 Seiten umfassendes Special mit der Messe OT-World in Leipzig.

Der Inhalt dieser elektronischen Post unterliegt dem europäischen und deutschen Urheber- sowie Datenschutzrecht. Eine unberechtigte Weiterleitung an Dritte ist ausdrücklich untersagt.

– Interessiert? Dann testen Sie drei Monatsausgaben zum günstigen Kennenlern-Preis inkl. Versand von 26,80 Euro plus MwSt. Kontakt: Lisa Mayer, Tel. 0 75 20/9 58-26, E-Mail: mayer@mtd.de.

17. Vertragsabsicht Elektrostimulationsgeräte und Messsysteme zur Beckenmuskelaktivität

Eine Krankenkasse will einen Vertrag nach § 127 Abs. 2 Satz 1 SGB V zur Versorgung ihrer Versicherten mit Elektrostimulationsgeräten (PG 09A) und elektronischen Messsystemen der Beckenmuskelaktivität (PG 15B) abschließen. Weitere Informationen im Ausschreibungsportal des MTD-Verlages unter www.medizinprodukte-ausschreibungen.de in der Rubrik „Hilfsmittel-Vertragsabsichten“.

18. Vertragsabsicht: Inhalationshilfen, PEP-Mundsysteme und PEP-Maskensysteme

Eine Krankenkasse will Verträge nach § 127 Abs. 2 SGB V über die aufzahlungsfreie Versorgung mit Kammersystemen und Spacern sowie PEP-Mund- und PEP-Maskensystemen und allen damit zusammenhängenden Dienst- und Serviceleistungen schließen. Verhandlungsbasis ist ein vorbereiteter Rahmenvertrag. Vertrags- und Preisangebote sind bis zum 22.4.2016 möglich. Details im Ausschreibungsportal des MTD-Verlages www.medizinprodukte-ausschreibungen.de (Rubrik „Hilfsmittel-Vertragsabsichten“).

19. Vertragsabsicht Augenprothesen

Eine Krankenkasse will einen Vertrag nach § 127 Abs. 2 SGB V zur Versorgung ihrer Versicherten mit Augenprothesen abschließen. Weitere Informationen im Ausschreibungsportal des MTD-Verlages unter www.medizinprodukte-ausschreibungen.de in der Rubrik „Hilfsmittel-Vertragsabsichten“.

20. AOK Rheinland/Hamburg bietet Verordnungshilfe für Standard- und Spezialnahrung

Die AOK Rheinland/Hamburg hat zum 1. April 2016 die Versorgung ihrer Versicherten mit Standard- und Spezialnahrung über einen Vertrag neu geregelt (s. MTD-Instant 8/2016). Für Ärzte, die AOK-Versicherten Standard- und Spezialnahrung verordnen, gelten Neuregelungen. So sind zum Beispiel Dauerverordnungen nicht mehr gültig. Eine Verordnungshilfe fasst alle wichtigen Punkte zusammen. Vertrag und Verordnungshilfe sind im Internet zu finden unter: www.aok-gesundheitspartner.de/rla/arzneimittel/nahrung/index.html

21. Top 10 im Freiverkauf

Die Egroh e.G. stellt regelmäßig ihre Top 10 des Freiverkaufssortiments des letzten Quartals vor. Die aktuelle Hitliste: 1. Sitz, Keil- und Ballkissen, 2. Blutdruckmessgeräte, 3. Gymnastikartikel, 4. Saughaltegriffe, 5. Heizkissen/Wärmeflaschen, 6. Hautpflegeprodukte, 7. Stütz- und Reiseschürzen, 8. Schuh-/Stock-Spikes/Eiskrallen, 9. Fußschutzartikel, 10. Personenwaagen.

22. Sanitätshaus Kraft bei den besten Unternehmen Dortmunds

Insgesamt wurden 158 Unternehmen für den Wirtschaftspreis der Stadt Dortmund vorgeschlagen. Am 11. März wurde mit Murtfeldt Kunststoffe der Sieger für das Jahr 2015 gekürt. Zu den besten drei Dortmunder Unternehmen gehört neben dem Gewinner-Unternehmen aber auch das Sanitätshaus Emil Kraft & Sohn. 1912 hat es der Großvater des jetzigen Inhabers Klaus Kraft gegründet. Mittlerweile sind es vier Sanitätshäuser in Dortmund plus das Leistungs- und Rehabilitationszentrum Orthomed.

23. Startschuss für E-Mobility-Center Heidelberg

Das seit 2012 bestehende Aktiv-Reha-Center Heidelberg veranstaltet am 15. April ab 13.30 Uhr einen Outdoor- und E-Mobility-Tag. Gleichzeitig eröffnet das Aktiv-Reha-Center an diesem Tag mit dem E-Mobility Center Heidelberg nach eigenen Angaben „Europas größtes Zentrum für elektrische Antriebe und Zughilfen“. Vertreten sein werden von Herstellerseite u. a. Prashberger, Genny, MySlave, MyFrankie, Speedy, Stricker und A2J.

24. Sporlastic an Wheel-IT angeschlossen

Die Sporlastic GmbH ist an das elektronische Bestellsystem der Wheel-IT angeschlossen. Kunden können sich mit dem Innendienst von Sporlastic in Verbindung setzen, um für den elektronischen Bestellprozess via EDI aus der eigenen Branchensoftware freigeschaltet zu werden.

25. Zahl der Apotheken gesunken

Die Zahl der Apotheken in Deutschland ist zu Ende 2015 auf 20.249 gesunken. Das sind 192 Apotheken weniger als Ende 2014. Den 346 Schließungen stehen 154 Neueröffnungen gegenüber. Das zeigen Berechnungen der ABDA - Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände auf Basis der Apothekenbetriebslaubnisse. Damit halte der Abwärtstrend an, habe sich aber abgeschwächt. Es seien vor allem Einzelapotheken geschlossen worden. Teilweise wurden Schließungen durch den Übergang in Filialapotheken aufgefangen. Den bisherigen Höchststand an Apotheken in Deutschland hatte es im Jahr 2008 gegeben (21.602).

Der Inhalt dieser elektronischen Post unterliegt dem europäischen und deutschen Urheber- sowie Datenschutzrecht. Eine unberechtigte Weiterleitung an Dritte ist ausdrücklich untersagt.

26.Sanitätshaus Melches eröffnet Geschäft in Bruchmühlen

Das Sanitätshaus Melches in Rödinghausen eröffnet in einem früheren Modehaus in Bruchmühlen bis Ende Mai ein Sanitätshaus mit OT-Werkstatt mit einer Grundfläche von 270 Quadratmetern.

27.Gesundheitszentrum mit Sanitätshaus in Erlenbach

In Erlenbach am Main werden derzeit alte Gebäude abgerissen. Die Investoren Spiegel und Siegler wollen bis Juli 2017 ein Gesundheitszentrum mit Arztpraxen, Sanitätshaus und Apotheke errichten.

28.Einbruch in Grevenbroicher Sanitätshaus

In der Nacht von Mittwoch (30.03.) auf Donnerstag (31.03.) waren in Grevenbroich bislang unbekannte Einbrecher aktiv. U. a. brachen sie in ein Sanitätshaus in der Bahnhofstraße ein. Was ihnen an Beute in die Hände fiel, war zunächst noch unbekannt.

29.Orthopädietechnik Kurtze umgezogen

Zum 1. April 2016 ist die Orthopädie-Technik Kurtze GmbH mit ihrer Hauptgeschäftsstelle umgezogen. Die neue Adresse: Seidlstr. 21-23, 80335 München.

ARZT / KRANKENHAUS + KASSEN

30.Hilfestellung eines Landkreises für Kliniken rechtens

Der Bundesverband Deutscher Privatkliniken klagte gegen den Landkreis Calw, weil dieser die in Not geratene und als gGmbH geführte Kreisklinik in Millionenhöhe bezuschusste und subventioniert. In einem Urteil (Az.: I ZR 263/14) stellte sich der Bundesgerichtshof nun auf die Seite des Landkreises. Die Unterstützung ist erlaubt, wenn Dienstleistungen im allgemeinen Interesse sind. Allerdings muss die Unterstützung bei der EU-Kommission angemeldet werden.

31.Sana Kliniken mit guten Zahlen

Die Sana Kliniken AG/Ismaning steigerte den Gesamtumsatz im Jahr 2015 um 8,1 Prozent auf 2,329 (2,155) Mrd. Euro. Das EBIT zog um 9,4 Prozent auf 118,9 (108,7) Mio. Euro an, beim EAT gab es ein Plus von 15,9 Prozent auf 71,3 (61,5) Mio. Euro. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 2.186.275 (1.822.107) Behandlungsfälle gezählt, ein Plus von 19,9 Prozent. Vor allem im ambulanten Sektor legte die Zahl der Behandlungsfälle um 25,1 Prozent auf 1.661.719 (1.328.638) zu. Im stationären Bereich lag das Plus bei 6,3 Prozent auf 524.556 (493.469) Behandlungsfälle. Die Sana Kliniken AG zählte 2015 48 (47) Krankenhäuser, 25 (20) MVZ sowie 8 (8) Seniorenheime.

32.Klinikum Bad Hersfeld übernimmt Herz- und Kreislaufzentrum Rotenburg

Das Klinikum Bad Hersfeld übernimmt das Herz- und Kreislaufzentrum Rotenburg a. d. Fulda. Bislang war die HKZ Pergola KG mit 82,5 Prozent Hauptgesellschafterin sowie Eigentümerin der Immobilien des HKZ. Die Übernahme gilt als erster Schritt in Richtung eines Kommunalverbundes unter der Leitung des Klinikums Bad Hersfeld, das zuvor schon mit 12,5 Prozent am HKZ beteiligt war. Der Käufer verpflichtet sich auch zu Investitionen am Herz- und Kreislaufzentrum. Am Verkaufsverfahren war u. a. die Unternehmensberatung Oberender & Partner beteiligt.

33.Standort Tönning des Klinikums Nordfriesland wird geschlossen

Der Kreistag Nordfriesland hat beschlossen, dass der defizitäre Standort Tönning (80 Mitarbeiter, 2.500 stationäre und 9.700 ambulante Fälle) des Klinikums Nordfriesland zum 30. Juni 2017 geschlossen wird. Das MVZ soll erhalten bleiben. Die verbleibenden Häuser in Husum, Niebüll und Föhr-Amrum sollen Kooperationen bis hin zu einem Verbund bzw. einer Fusion mit den Einrichtungen in Flensburg sowie mit dem Westküstenklinikum prüfen.

FIRMEN-NEWS

34.Sonderaufwendungen drücken DJO weiter ins Minus

Diverse Sonderaufwendungen haben den Netto-Verlust von DJO Finance LLC im vergangenen Jahr von 90,5 Mio. auf 340,9 Mio. Dollar weiter anwachsen lassen. U. a. schlägt ein Verlust von 158 Mio. Dollar für nicht-fortgesetzte Operationen zu Buche. So wurde zum Jahresende die Abwicklung des Empi-Geschäfts abgeschlossen. Dagegen konnte das bereinigte Ebitda um 3,7 Prozent bzw. zu konstanten Wechselkursen um 9,3 Prozent auf 240 Mio. Dollar zulegen, was einer Marge von 21,5 nach 21,3 Prozent im Vorjahr entspricht. Der Umsatz erhöhte sich auf 1,114 Mrd. Dollar (+2,4 % bzw. +6,7 % zu konstanten Kursen). Bracing & Vascular kam auf 526 Mio. (+4,3 %), Recovery Sciences auf 156 Mio. (-0,8 %), International u. a. durch ein gutes Deutschland-Geschäft auf 296 Mio. (+5,5 %) sowie Implantate auf 135 Mio. (+34,7 %). Beim operativen Gewinn konnte die Implantat-Sparte den Betrag auf 26 Mio. mehr

Der Inhalt dieser elektronischen Post unterliegt dem europäischen und deutschen Urheber- sowie Datenschutzrecht. Eine unberechtigte Weiterleitung an Dritte ist ausdrücklich untersagt.

als verdoppeln (+108 %), Bracing & Vascular legte auf 116 Mio. (+12,5 %) zu, während Recovery Sciences auf 29 Mio. (-14,3 %) und International auf 49 Mio. (-22 %) nachgaben.

35. Carl Zeiss Meditec wächst

Die Carl Zeiss Meditec AG in Jena hat im ersten Halbjahr 2015/16 auf Basis vorläufiger Daten einen Umsatz von rund 542 Mio. Euro erzielt. Dies entspricht einem Wachstum von rund neun Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 498 Mio. Euro. Das währungsbereinigte Umsatzwachstum betrug dabei etwa 5,5 Prozent.

36. Eckert & Ziegler liefert gute Zahlen

Die Berliner Eckert & Ziegler Strahlen- und Medizintechnik AG hat im Geschäftsjahr 2015 den Gesamtumsatz um 10 Prozent auf 140,0 (127,25) Mio. Euro gesteigert. Er beruht im Wesentlichen auf der Wechselkursentwicklung zwischen Euro und US-Dollar. Das größte Segment Isotope Products verzeichnete währungsbedingt eine Steigerung um 7,4 Mio. Euro auf 66,9 Mio. Euro. Das Segment Strahlentherapie konnte nach einem schwachen Jahr 2014 die Umsätze deutlich auf 30,9 (28,83) Mio. Euro steigern. Es profitierte ebenfalls vom besseren Dollar-Wechselkurs. Im Segment Radiopharma entwickelte sich die Gerätesparte laut Unternehmensangaben „hervorragend“. Der Umsatz kletterte hier auf 34,24 (32,29) Mio. Euro. Es wurden u.a. mehr Modular-Lab-Systeme verkauft, was gleichzeitig zu einer erhöhten Nachfrage nach Verbrauchsmaterialien führte. Im Segment Sonstige führten Preiserhöhungen und die Ausweitung des Geschäfts der englischen Beteiligung zu einem deutlichen Umsatzanstieg auf 7,99 (6,63) Mio. Euro. Dieser resultierte ausschließlich aus Dienstleistungen und war nicht mit einer Erhöhung der Entsorgungsrückstellungen verbunden. Das Ergebnis vor Zinsergebnis und Ertragssteuern (EBIT) verbesserte sich auf 16,81 (12,96) Mio. Euro, das Konzernergebnis kletterte auf 10,36 (6,49) Mio. Euro.

37. Smiths Medical profitiert vom Infusionsgeschäft

Infusions-Systeme entwickeln sich bei Smiths Medical mit einem Plus von 3,2 Prozent auf 129 Mio. Pfund derzeit am dynamischsten. Laut Halbjahresbericht (Bilanzjahr bis 31.7.) steigert der Einsatz der Pumpen den Absatz der Verbrauchsmaterialien. Der Bereich Vital Care kam auf 111 Mio. (+2,8 %). Dagegen gab Vascular Care auf 136 Mio. (-1,4 %) nach. Spezialprodukte stagnierten bei 35 Mio. Pfund. Smiths Medical kam insgesamt auf 411 Mio. Pfund Umsatz (+1,2 %), davon werden 81 Prozent mit Verbrauchsmaterialien erzielt. Der operative Gewinn kletterte um 9 Prozent auf 84 Mio. und die Marge von 19 auf 20,5 Prozent. Bei den Wachstumsmärkten ragt Indien mit einem Plus von 20 Prozent heraus, in Südostasien waren es +11 und in China +9 Prozent.