

Inhaltsverzeichnis – Hyperlinks

MEDIZIN-PRODUKTE

SANI-WELT

ARZT / KRANKENHAUS + KASSEN

FIRMEN-NEWS

MEDIZIN-PRODUKTE

1. Marktzahlen zu Inkontinenz, OP-Materialien und Wundversorgung

Kürzlich veranstaltete die Paul Hartmann AG ihre Bilanzpressekonferenz. Über die Ergebnisse des Unternehmens berichtete MTD-Instant bereits in der 14. KW. Im Geschäftsbericht sind darüber hinaus interessante Zahlen zum Medizinprodukte-Markt, vor allem zu den Bereichen Wundmanagement, Inkontinenzprodukte und OP-Einwegprodukte zu finden. Nach einer Schätzung von Globaldata hatte der Weltmarkt für Medizintechnologien 2016 ein Volumen von 324 Mrd. Euro. Den größten Anteil hatten die USA mit 123 Mrd. Euro vor Europa mit 86 Mrd. Euro. In Europa war der deutsche Markt mit 21 Mrd. Euro am größten, gefolgt von Frankreich, Großbritannien und Italien. Das Marktvolumen für das Wundmanagement lag bei knapp 21 Mrd. Euro, davon 6,2 Mrd. Euro in Europa. Der Weltmarkt für OP-Einwegprodukte hatte einen Umfang von 10,4 Mrd. Euro. Nach Nordamerika war Europa mit einem Anteil von 31 Prozent die zweitgrößte Absatzregion. Innerhalb der Produktkategorien hatten OP-Komplettsätze vor den OP-Handschuhen und OP-Abdeckmaterialien den größten Umsatzanteil. Nach Angaben der Unternehmensberatung Price Hanna Consultants wurden 2016 49,3 Mrd. Einheiten an absorbierenden Inkontinenzprodukten abgesetzt, davon in Asien 19,2 Mrd. Einheiten (+14 % gegenüber 2015) und in Europa 15 Mrd. Einheiten (+7,2 %).

2. UL übernimmt Emergo

Das Beratungsunternehmen Emergo ist von UL Underwriters Laboratories akquiriert worden. Die Firma ist in 25 Ländern aktiv und berät seit 1997 Medizinprodukte- und IVD-Unternehmen bei Fragen zu regulatorischer Compliance. Die

Übernahme bedeutet für die weltweit 2.800 Emergo-Kunden, dass die globalen Leistungen des Unternehmens in den Bereichen der Produktregistrierung, des Qualitätsmanagements und der Inlandsvertretung durch die nicht-klinischen Prüfkompetenzen von UL ergänzt werden. Das Unternehmen behält den Namen Emergo und die globalen Niederlassungen. Das Beratungsunternehmen wird als Teil von ULs Abteilung für Gesundheitswissenschaften tätig sein und seinen Sitz in Austin, Texas behalten. UL führt seit 1894 Sicherheitsprüfungen und Zertifizierungen für mehrere Branchen durch.

3. Fachzeitschrift MTDIALOG mit interessanten Themen für die Medizintechnik

Die Fachzeitschrift MTDIALOG bietet in der Mai-Ausgabe eine Reihe interessanter Hintergrund-Berichte für den medizintechnischen Fachhandel und die Industrie. Hier eine kleine Auswahl: 1. ZMT-Infotage mit Sprechstundenbedarf, Gesundheitspolitik, EU-Verordnung. 2. Prospitalia-Kongress. 3. Medizintechnik ist wichtiger Wirtschaftsfaktor. 4. Digitale Herausforderungen für MT-Unternehmen. 5. Medizintechnik profitiert von Fördermitteln. 6. Wer haftet für valide Produktstammdaten? 7. Branchentrends 2017. - Interesse geweckt? Dann testen Sie drei Monatsausgaben inkl. Versand zum günstigen Kennenlern-Preis von 26,80 plus MwSt. Kontakt: Lisa Mayer, Tel. 0 75 20/9 58-26, E-Mail: mayer@mtd.de.

4. Risikokapital sucht Medizintechnik

Nach einem eher zurückhaltenden Jahr 2016 scheint sich der Markt für Wagniskapital wieder etwas zu beleben. So betrug die Summe der weltweiten Investitionen in Venture Capital im ersten Quartal 2017 26,8 Mrd. Dollar; das sind 12,6 Prozent mehr als im letzten Quartal 2016. Wesentlich

dazu beigetragen haben einige „Mega-Deals“ wie Airbnb (1 Mrd. Dollar), Grail (914 Mio.) und SoFi (454 Mio.). Die Zahl der Beteiligungen/Übernahmen sank im selben Zeitraum von 3.201 auf 2.716 (-8,9 %). Starkes Interesse zeigten die Kapitalgeber im ersten Quartal des Jahres an Unternehmen aus dem Medizintechnik-Bereich - und hier vor allem in den USA, in Kanada und Israel. Insgesamt flossen im ersten Quartal 2017 bei 362 Beteiligungen 4,7 Mrd. Dollar. Bemerkenswert war dabei der Abschluss einer „Series B“-Runde in Höhe von 900 Mio. Dollar beim US-Unternehmen Grail, das eine Methode zur Krebs-Früherkennung entwickelt hat.

5. Hamilton Thorne übernimmt Gynemed

Die kanadische Hamilton Thorne Ltd. übernimmt für 13,9 Mio. Euro die norddeutsche Gynemed GmbH & Co. KG in Lensahn. Gynemed ist ein national führender Hersteller von Medien für Zellkulturen und Händler von Einmalprodukten und Ausstattungen für Kinderwunschkliniken. Gynemed hält im stark wachsenden Markt für Kinderwunschbehandlung (Künstliche Befruchtung, ART - Artificial Reproductive Techniques oder IVF - In Vitro Fertilisation) in Deutschland starke Marktanteile gegen international auftretende Wettbewerber wie CooperSurgical, USA, Vitrolife, Schweden, Cook Medical, USA, und Life Global, USA. 2016 machte das Unternehmen einen Umsatz von 8,8 Mio. Euro und einen Nettogewinn von 2,2 Mio. Euro. Beraten wurde Gynemed von Dr. Claus Michelfelder von der CMC Medical AG in Tuttlingen.

6. Endovaskuläre Arterialisierung

Der Gemeinsame Bundesausschuss gab bekannt, dass die „Endovaskuläre Arterialisierung tiefer Venen bei peripherer arterieller Verschlusskrankheit mit kritischer

Extremitätenischämie“ nicht dem Verfahren nach 2. Kapitel § 33 Absatz 1 VerfO des G-BA unterliegt. [Hier](#) ist die Bekanntmachung abrufbar.

7. Mehr Besucher und Aussteller auf der Medical Fair India

Zur Medical Fair India vom 6. bis 8. April in Neu Delhi kamen 13.480 Besucher (+15 %), um die Angebote der 519 Aussteller zu begutachten. 2016 waren es 447 Aussteller.

8. Whitepaper zu Daten- und Schnittstellenmanagement

Comtrade Digital Services hat ein [Whitepaper](#) „Connected Health“ für ein effizientes Daten- und Schnittstellenmanagement in der Point-of-Care-Diagnostik erstellt. Die Inhalte richten sich an Hersteller von medizintechnischen Geräten, die sich beispielsweise im Labor, in der mobilen und stationären Pflege, in Kliniken und der Notfallversorgung sowie im privaten Bereich verwenden lassen. Das Whitepaper beschreibt, mit welchen Technologien und Standards Unternehmen die Integration ihrer Geräte in E-Health-Infrastrukturen realisieren sollten. Das Whitepaper zeigt, wie Unternehmen über vordefinierte Software-Bausteine ein Konnektivitäts-Framework nach dem Standard POCT1-A2 realisieren. Interessenten erhalten das Whitepaper „Connected Health“ über die Homepage von Comtrade Digital Services kostenfrei: Link: <http://content.comtradedigital.com/connected-health-und-poct-a1-0>

9. 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. In der Regel nicht erfasst sind an dieser Stelle Meldungen zu In-vitro-Diagnostika-Produkten.

Nexstim Plc: Dringende Sicherheitsmitteilung für NBS System 4 / 5; **Arrow International/Teleflex Medical:** Dringende Sicherheitsmitteilung für Kits mit BD Eclipse-Nadeln; **Samsung Electronics Co., Ltd.:** Dringende Sicherheitsinformation zu GC80; **Spectromed GmbH:** Dringende Sicherheitsinformation zu Spongiosaschraube, Winkelstabil, D=5.9mm, L=65mm; **Medi-Globe GmbH:** Dringende Sicherheitsinformation zu Inflation Device; **Amplitude S.A.S.:** Dringende Sicherheitsinformation zu Modular neck - 10/12 and 12/14 taper; **ReFlow Medical:** Rückruf für Wingman 35 Kreuzung Katheter; **Medtronic GmbH:** Chargenrückruf für Devon Leuchtenschutz; **Rudolf Medical GmbH & Co. KG:** Dringende Sicherheitsinformation zu Wundhaken Richardson, Wundhaken Kelly; **Acandis GmbH & Co. KG:** Dringende Sicherheitsinformation zu Neurospeed PTA Ballon Catheter; **Siemens AG / Healthcare Sector / Business Unit AX:** Dringende Sicherheitsinformation zu Artis Q, Artis Q.zen; **Siemens AG / Healthcare Sector / Business Unit AX:** Dringende Sicherheitsinformation zu Axiom Sensis; **Schwarzer Cardiotek GmbH:** Dringende Sicherheitsinformation zu Schwarzer Evo.

10. Aktuelle Ausschreibungen

Auf der kostenpflichtigen [Ausschreibungsplattform](#) des MTD-Verlages sind Informationen zu folgenden Produktbereichen neu hinterlegt: 1) Intensivbetten mit Zubehör, Patiententransporter mit Zubehör; 2) Medizinische Geräte/Patientenmonitoring; 3) Blutgasanalysegerät,

Universalanalysegerät, Flachdetektorpanel, 4) Geräte für Diagnostik und Therapie, Stationsgeräte; 5) Dampfsterilisatoren, Reinigungsautomaten, Endoskopwaschmaschine, Chargendokumentation/Instrumentenmanagement; 6) Patienten-Daten-Managementsystem (PDMS), Anästhesie- Informations- und Managementsystem (AIMS); 7) Rahmenvertrag für Sport- und Therapiegeräte; 8) Ausrüstung Rettungsdienst (Rettungstücher, Rollboards, Standardabsaugpumpen, Vakuummatratzen und -schienen, Desinfektionsmittelwandspender, Weinmann Ulmer Koffer II, Schaufeltrage und Gurtsystem, Beatmungsbeutel und Absaugpumpe Ambu); 9) Aufsaugende Inkontinenzprodukte (Krankenunterlagen, Windelslips, Vorlagen, Netzhosen, Inkontinenzhosen); 10) Durchflusszytometer für die Diagnostik von Lymphomen und Leukämien; 11) Verbrauchsmaterialien für Elektrophysiologie; 12) 3D-Mappingssystem zur Katheterablation bei Herzrhythmusstörungen; 13) Patientenhebegerät; 14) Endoskopiesysteme; 15) Katheter; 16) Med. Sachbedarf für Rettungsdienst.

11. Hi-Tec Medical Vertrieb und HMS Hillmer Medical Services in vorläufiger Insolvenz

Das Amtsgericht Rottweil eröffnete am 19. April das vorläufige Insolvenzverfahren über die Hi-Tec Medical Vertriebs GmbH in Tuttlingen. Vorläufiger Insolvenzverwalter ist RA Dr. Thorsten Schleich, Max-Planck-Str. 11, 78052 Villingen-Schwenningen. - Ebenfalls am 19. April eröffnete das Amtsgericht Tostedt das vorläufige Insolvenzverfahren über die HMS Hillmer Medical Services GmbH in Buchholz. Vorläufiger Insolvenzverwalter ist RA Dr. Hans-Peter Rechel, Lehmweg 17, 20251 Hamburg.

SANI-WELT

12. FMP gegen Open-House-Verträge

Vor allem die Kaufmännische Krankenkasse KKH lanciert für den Hilfsmittelbereich sog. Open-House-Verträge, bei denen es sich weder um eine Ausschreibung nach § 127 Abs. 1 noch um einen Verhandlungsvertrag nach § 127 Abs. 2 SGB V handelt. Alle Vertragsinhalte und Vergütungen, die die Leistungserbringer unterschreiben sollen, werden einseitig vorgegeben. Verbände der Leistungserbringer gehen davon aus, dass diese Praxis nicht rechtskonform ist, weil sie im SGB V nicht vorgesehen ist. MTD-Instant berichtete bereits, dass die OT-Landesinnungen Bayern und Sachsen/Thüringen wegen diesem angenommenen Rechtsbruch beim Bundesversicherungsamt als Kassenaufsicht vorstellig wurden. Auch die Kölner Fachvereinigung Medizinprodukte e.V. (FMP) hält Open-House-Verträge für unzulässig und ist der Auffassung, dass dadurch sinnvolle Ansätze des HHVG ausgehebelt werden. Deshalb wird die FMP auf Abgeordnete zugehen und darüber hinaus eine entsprechende Anfrage an das Bundesgesundheitsministerium richten. Außerdem wird zeitnah eine juristische Prüfung betrieben.

13. Juristische Kritik an Open-House-Verträgen der KKH

Nach Einschätzung der auf den Gesundheitsmarkt spezialisierten Kanzlei Hartmann Rechtsanwälte (Lünen) entspricht das Vorgehen der KKH, Open-House-Verträge für die Hilfsmittelversorgung zu schließen, nicht den gesetzlichen Vorgaben des SGB V und sei auch vergaberechtlich gerade nicht in dieser Form geboten. Zur Zulässigkeit ihrer Vorgehensweise berufe sich die KKH auf

die Entscheidung des OLG Düsseldorf vom 13.8.2014 (Az. VII Verg 13/14). Daraus würden sich die Anforderungen für vergaberechtsfreie Vertragsabschlussverfahren ergeben.

Laut Rechtsanwalt Jörg Hackstein verkennt eine solche Auffassung jedoch, dass das OLG Düsseldorf nur über die Rechtmäßigkeit von Ausschreibungen entscheidet. Soweit sich eine Krankenkasse entschlöße, Verträge nicht in einem europaweiten Verfahren auszuschreiben, gelte das SGB V. Hierfür sind, so Hackstein, nach wie vor die Sozialgerichte zuständig. Das SGB V sehe mit den §§ 127 Abs. 2 und Abs. 2a SGB V ein abschließendes gesetzliches System zum Vertragsschluss vor. Dem Vergabesenat des OLG Düsseldorf stehe dagegen „überhaupt keine Entscheidungskompetenz zu, außerhalb von Ausschreibungen das SGB V zu regeln“. Vielmehr stehe den Leistungserbringern nach der Rechtsprechung des Bundessozialgerichts (BSG) ein Verhandlungsanspruch zur Seite. Hackstein: „Eine Entscheidung des OLG Düsseldorf in einem Vergabeverfahren legitimiere die KKH nicht, „die ausdrücklichen gesetzlichen Vorgaben des SGB V und der höchstrichterlichen Rechtsprechung zu missachten“.

Offenkundig wolle man über das Instrument der Open-House-Verträge „nicht nur einseitige Vorgaben machen, sondern im Ergebnis damit auch die gesetzlich vorgesehenen Verbände, Innungen, Leistungsgemeinschaften und andere von den Verhandlungen ausschließen“. Fazit des Juristen: „Wäre die von der KKH vertretene Rechtsansicht zutreffend, würde sie unabhängig vom Thema der Open-House-Verträge, die gerade erst mit dem HHVG eingeführten Regelungen zu Hilfsmittelausschreibungen ad absurdum führen; denn diese hätten dann keine Bedeutung mehr. Dass das vom

Gesetzgeber offensichtlich nicht gewollt ist, dürfte offenkundig sein.“

14. KKH mit weiteren Markterkundungen für geplante Open-House-Verfahren (PG 11)

Die KKH beabsichtigt, Versorgungsverträge als Rahmenverträge mit jederzeitigem Beitrittsrecht (§ 127 Abs. 2, 2a SGB V) zu folgenden Produktarten zu schließen:

- 11.39.01.1 Schaumkissen mit einteiliger Sitzfläche,
- 11.39.01.2 Schaumkissen mit unterteilter Sitzfläche,
- 11.39.01.3 Schaumkissen mit austauschbaren Elementen,
- 11.39.02.0 Polymer-, Elastomer- oder Fluid-Gelkissen,
- 11.39.02.1 Hybridsysteme, kombinierte Gel- und Schaumsitzkissen,
- 11.39.03.1 Luftgefüllte Sitzkissen, multizelluläres modulares System.

Ebenso will die KKH auf dieser Verfahrensgrundlage Versorgungsverträge als Rahmenverträge mit jederzeitigem Beitrittsrecht (§ 127 Abs. 2, 2a SGB V) zu Antidekubitusmatratzen (PG 11) schließen.

Es wird laut KKH angestrebt, gleichlautende Verträge mit möglichst allen Marktteilnehmern in einem transparenten und diskriminierungsfreien Verfahren zu schließen. Dabei würden die Anforderungen, die das OLG Düsseldorf für vergaberechtsfreie Vertragsabschlussverfahren aufgestellt hat (vgl. Beschluss vom 13.08.2014, Az. VII Verg 13/14), beachtet. Die KKH wird mit entsprechenden Vertragsentwürfen in Kürze an den Markt herantreten. Jedem Marktteilnehmer werde dann Gelegenheit gegeben, der KKH seine Vorstellungen zu Vertragsinhalten, Preisen etc. im Rahmen der derzeit stattfindenden Markterkundung näherzubringen. Die KKH hat hierfür eine Frist bis zum 26. Mai 2017 vorgesehen und innerhalb dieser Frist folgende E-Mail Adressen freigeschaltet: ad-sitzkissen@kkh.de. bzw.

ad-matratzen@kkh.de. Die KKH bittet darum, ausschließlich die vorstehenden E-Mail-Adressen zu verwenden.

15. Vertragsabsicht Stomaartikel

Eine Krankenkasse beabsichtigt, Verträge nach § 127 Abs. 2 Satz 1 SGB V zur Versorgung ihrer Patienten mit Stomaartikeln (PG 29) zu schließen. Weitere Informationen dazu im kostenpflichtigen Ausschreibungsportal des MTD-Verlages (www.medizinprodukte-ausschreibungen.de), Rubrik „Hilfsmittel Vertragsabsichten“).

16. Ausschreibung für aufsaugende Inkontinenz-Artikel

Eine Klinik schreibt den Zweijahresbedarf für aufsaugende Inkontinenz-Hilfsmittel in 13 Produktlosen aus. Der geschätzte Auftragswert liegt bei 1,45 Mio. Euro. Teilnahmeschluss ist am 1. Juni 2017. Weitere Informationen im kostenpflichtigen MTD-Ausschreibungsportal www.medizinprodukte-ausschreibungen.de in der Rubrik „Hilfsmittel-Ausschreibungen“.

17. DAV-Chef bewertet HHVG kritisch

Anlässlich des Wirtschaftsforums des Deutschen Apothekerverbands vergangene Woche in Berlin setzte sich DAV-Chef Fritz Becker u. a. kritisch mit den Ergebnissen des jüngst in Kraft getretenen Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetzes (HHVG) auseinander. Auch wenn das Gesetz die Kassen u. a. dazu verpflichtet, bei Hilfsmittelausschreibungen nicht nur den Preis, sondern verstärkt auch die Qualität eines Produkts zu berücksichtigen, bzw. die Krankenkassen dazu, künftig schärfer zu überwachen, ob Anbieter Aufzahlungen von den Patienten verlangen, befürchtet er, dass sich für die Versicherten in der Praxis nicht allzu viel ändern wird. Man

müsse nun beobachten, ob die Patienten tatsächlich qualitativ hochwertigere Produkte erhalten, ohne eine Aufzahlung leisten zu müssen. Als weiteren Kritikpunkt nannte er die zusätzlichen Dokumentationspflichten für die Apotheker. „Dies ist für uns nicht tragbar; schon gar nicht, wenn dieser Mehraufwand keinerlei Zusatznutzen für die Qualität der Hilfsmittelversorgung mit sich bringt“, so Becker. Gerade kleine Apotheken könnten aufgrund der zusätzlichen Bürokratie entscheiden, nicht mehr an der Hilfsmittelversorgung teilzunehmen. Becker plädiert deshalb dafür, nach einiger Zeit zu prüfen, ob die eine oder andere Dokumentationspflicht ohne Qualitätsverlust wieder zurückgenommen werden kann.

18. Fachmesse „Altenpflege 2017“ in Nürnberg hält Niveau

Vom 25. bis 25. April fand die Fachmesse Altenpflege 2017 in Nürnberg statt. Laut Veranstalter kamen rund 28.000 Besucher zur Fachmesse, ebenso viele wie bei der letzten Veranstaltung 2015 in Nürnberg. Die Zahl der Aussteller lag bei 660, vor zwei Jahren waren es noch 673. Themenschwerpunkte der Messe waren die Bereiche Raum und Technik, Küche und Ernährung, Textil und Hygiene, Pflege und Therapie, Beruf und Bildung sowie IT und Management. Der parallel stattfindende Messekongress „Zukunftstag Altenpflege“ lockte vergangene Woche rund 2.300 Teilnehmer an. Die Altenpflege 2018 findet vom 6. bis 8. März 2018 turnusmäßig in Hannover statt.

19. Klaus-Jürgen Lotz als BIV-Präsident bestätigt

Die Delegiertenversammlung des Bundesinnungsverbands für Orthopädie-Technik (BIV-OT) hat am 24. April ohne Gegenstimmen Klaus-Jürgen Lotz als Präsident wiedergewählt. Es ist seine dritte Amtszeit. Alf Reuter ist

einstimmig als Vizepräsident gewählt worden. Reuter, stellvertretender Obermeister der Landesinnung Hessen, war bereits zuvor im Vorstand des BIV-OT. Olaf Kelz, stellvertretender Obermeister der Innung Düsseldorf, und Matthias Bauche, Obermeister der Innung Nord, kandidierten nicht erneut als Vizepräsidenten, verbleiben aber im Vorstand und verantworten die Felder „Berufsbildung“ und „Kontakte zu Patienten- und Ärzteverbänden“. Darüber hinaus wurde der Gesamtvorstand des BIV-OT auf insgesamt zehn Mitglieder erweitert. Albin Mayer, Obermeister der Innung Sachsen/Thüringen, ergänzt den bisherigen Vorstand. Bestätigt wurden Baldur Berg, Joachim Glotz, Andreas Rulitschka, Michael Schäfer und Horst Weyda. Der BIV-OT vertritt als Spitzenverband des orthopädietechnischen Handwerks etwa 2.300 Sanitätshäuser und orthopädietechnische Werkstätten mit etwa 37.000 Beschäftigten.

20. Engere Kooperation zwischen Acriba und DZH

Die Unternehmen Acriba/Freiburg und DZH/Hamburg haben einen Kooperationsvertrag für eine bessere Positionierung gemeinsamer Produkte im Hilfsmittelbereich geschlossen. In einem ersten Schritt im Rahmen der gemeinsamen Zusammenarbeit wurde der Einreichungsprozess aus der Software (vorherige Übertragung abrechnungsbegründender Unterlagen) wie auch Rückmeldeprozess vom Abrechnungszentrum optimiert. Die DZH bedient 800 Unternehmen der Gesundheitsbranche mit Abrechnungsdienstleistungen, Acriba verweist hier auf einen Kundenstamm von 400 Unternehmen.

21. Sanitätshaus Weinmann eröffnet neue Zentrale in Göppingen

Am vergangenen Freitag wurde die neu gebaute Zentrale der Sanitätshaus Weinmann GmbH auf dem Weber-Areal in Göppingen eingeweiht. Am Samstag schloss sich ein „Tag der offenen Tür“ an. Der Neubau des bislang mit Hauptsitz in Ebersbach ansässigen Unternehmens umfasst u. a. Werkstätten, Büros, Schulungsräume, eine Verkaufsfläche von 160 qm sowie ein großes Hochregallager. Im Gebäude untergebracht ist auch die „Weinmann-Akademie“ für Fort- und Weiterbildungen. Das vor 42 Jahren gegründete Unternehmen zählt aktuell 80 Mitarbeiter in sieben Filialen.

22. Sanitätshaus Arnolds mit neuem Standort

Innerhalb von Würselen hat das Sanitätshaus Arnolds (vormals Kaiserstr. 73) seinen Standort gewechselt. Am zweiten Aprilwochenende wurde der neue Stammsitz in der Bahnhofstraße 30 bis 34 offiziell eingeweiht.

23. OT Kiel durchläuft freiwillig Energie-Audit

Große Betriebe mit über 250 Mitarbeitern oder einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. Euro sind durch die Ende 2012 in Kraft getretene europäische Energieeffizienzrichtlinie 2012/27/EU dazu verpflichtet, mindestens alle vier Jahre ein Energieaudit durchzuführen. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) können sich auf freiwilliger Basis einem Energieaudit unterziehen.

Der Orthopädietechnikhersteller OT-Kiel mit rund 80 Mitarbeitern hat diesen Schritt gemacht. Durchgeführt wurde das Audit von dem unabhängigen energietechnischen Berater Bernd Meier. Er besuchte die Kieler Niederlassungen des Orthopädietechnikherstellers und erstellte eine Liste der einzelnen Energieverbraucher. Am Ende riet er zu verschiedenen Maßnahmen, vor allem zu einer Umstellung der Beleuchtung auf energieeffizientere

LED-Leuchtmittel. Da bei OT-Kiel viele Mitarbeiter im Außendienst tätig sind und das Unternehmen über einen großen Fuhrpark verfügt, schlägt der Experte als weitere Maßnahme neben dem Einsatz von Elektromobilen für Kurzstrecken auch ein professionelles Fahrertraining vor, um durch einen bewussteren Fahrstil den Kraftstoffverbrauch und damit auch den CO2-Ausstoß zu senken.

ARZT / KRANKENHAUS + KASSEN

24. Asklepios steigert Überschuss doppelt so stark wie den Umsatz

Die Asklepios Kliniken verfügen bundesweit über 150 Gesundheitseinrichtungen. Im vergangenen Jahr sind die Erlöse um fast 130 Mio. auf 3,211 Mrd. Euro gestiegen (+4,2 %). Der Jahresüberschuss betrug insgesamt 192 Mio. (+8,7 %). Die Umsatzrendite erhöhte sich von 5,7 auf 6,0 Prozent. Die Zahl der in den Asklepios Gesundheitseinrichtungen behandelten Patienten ist um 2,8 Prozent auf rund 2,28 Mio. gewachsen. Die Zahl der Vollzeitkräfte betrug im Geschäftsjahr 34.887 (2015: 34.690 Vollzeitkräfte).

FIRMEN-NEWS

25. Solide Geschäftszahlen bei Geratherm

Die Geratherm Medical AG mit Sitz in Geschwenda hat die Zahlen für das Geschäftsjahr 2016 veröffentlicht. Gegenüber dem Vorjahr sank der Gesamtumsatz leicht um 0,8 Prozent auf 21,4 (21,59) Mio. Euro. Das Betriebsergebnis (EBIT) hingegen verbesserte sich um 0,2 Prozent auf 2,54 (2,53) Mio. Euro. Im größten Segment Healthcare Diagnostic stieg

der Umsatz im Berichtszeitraum um 4,5 Prozent auf 14,05 (13,44) Mio. Euro. Im Segment Respiratory zog der Umsatz um 4,8 Prozent auf 3,94 (3,76) Mio. Euro an. Einen Umsatzeinbruch um 38,1 Prozent auf 2,29 (3,7) Mio. Euro verzeichnete hingegen der Bereich Medizinische Wärmesysteme. Umgekehrt schnellte im Segment Cardio/Stroke der Umsatz um 63,2 Prozent auf 1,125 Mio. (689.000) Euro nach oben. Die Umsatzentwicklung nach Regionen: Europa -2,8 % auf 11,12 (11,44) Mio. Euro; Deutschland +16,5 % auf 3,4 (2,91) Mio. Euro; Südamerika +5,8 % auf 2,05 (1,94) Mio. Euro; Mittlerer Osten +3 % auf 1,84 (1,78) Mio. Euro; USA -33,7 % auf 1,54 (2,32) Mio. Euro; Sonstige Länder +23,4 % auf 1,46 (1,19) Mio. Euro.

26. Burmeier verstärkt Außendienst

Seit 1. Mai verstärkt Peter Gilhaus den Außendienst der Fa. Burmeier/Lage. Er ist zuständig für die PLZ-Gebiete 4 und 5 und die PLZ-Gebiete 31 bis 34. Gilhaus verfügt über langjährige Erfahrung im Außendienst der Stiegemeyer-Gruppe, zu der auch Burmeier gehört. Er betreute dort den Bereich Care (stationäre Pflege). Der Außendienst bei Burmeier umfasst nun vier Mitarbeiter.

27. Marge bei Mölnlycke gedrückt

Mit einem Umsatzplus von sechs Prozent auf 366 Mio. Euro ist die schwedische Firma Mölnlycke ins neue Jahr gestartet. Sowohl Wundversorgung als auch Chirurgie haben zum Wachstum beigetragen, bei Chirurgie waren es vor allem Sets und Handschuhe. Die Wachstumsmärkte zeigten das stärkste Plus, aber auch Europa und USA legten zu. Aufgrund von Veränderungen bei der Erstattung und höheren Rohstoffkosten gab bei einem stabilen Ebita von 89 Mio. Euro die Ebita-Marge von 26 auf 24 Prozent nach. Zum

Ende des ersten Quartals waren mit 7.475 Mitarbeitern 30 weniger beschäftigt als Ende 2016.

28. Getinge kann Quartalsgewinn mehr als verdoppeln

Im ersten Quartal hat das schwedische Unternehmen Getinge den Gewinn auf 281 Mio. skr (+144 %) mehr als verdoppelt. Das Ebita ging auf 818 Mio. (+31,9 %) und die Marge von 9,7 auf 12,3 Prozent nach oben. Der Auftragseingang erreichte 7,249 Mrd. (+4,7 %) und der Umsatz 6,664 Mrd. (+4,5 %). Alle Regionen konnten zulegen: Amerika 2,866 Mrd. (+4 %), APAC 1,014 Mrd. (+4,9 %) und EMEA 2,784 Mrd. (+4,9 %). Die Sparte Acute Care Therapies verbuchte Erlöse von 2,825 Mrd. (+8,2 %) und ein Ebit von 405 Mio. (+133 %), womit sich die Marge von 6,7 auf 14,3 Prozent mehr als verdoppelte. Zum Wachstum trug Cardiopulmonary am meisten bei, gefolgt von Cardiac Surgery und Critical Care. Die Sparte Surgical Workflows berichtet von einer positiven Entwicklung bei Life Science und Surgical Workplaces sowie einem negativen Einfluss durch den Rückgang bei Infection Control. Der Umsatz lag bei 2,008 Mrd. (+3,3 %), das Ebit bei 47 Mio. und die Marge bei 2,3 nach -0,2 Prozent im Vorjahresquartal. Die Sparte Patient & Post-Acute Care stagnierte bei 1,831 Mrd. (+0,4 %) Geringeren Verkäufen bei Kapitalgütern und im Mietgeschäft standen höhere Umsätze in Patienten Handling, Service und Produkten für die Vermeidung von tiefer Venenthrombose gegenüber. Der operative Gewinn Ebit sank auf 137 Mio. (-35,1 %) und die Marge von 11,6 auf 7,5 Prozent. Die Zahl der Mitarbeiter wuchs um 4,2 Prozent auf über 15.900.

29. SCA macht weniger Umsatz mit Inkoprodukten im Healthcare-Sektor

Inkontinenz-Produkte der Marke Tena haben im ersten Quartal organisch ein Umsatzplus von zwei Prozent erreicht. Wie die schwedische SCA-Gruppe berichtet, geht dies auf die Wachstumsmärkte und Nordamerika zurück. In Europa konnte der Handelssektor ein gutes Wachstum erreichen, während geringere Verkaufszahlen im Healthcare-Bereich verzeichnet wurden. Das Unternehmen verweist auf unveränderten Preisdruck als Folge eines harten Wettbewerbs. Der Umsatz der gesamten Sparte Personal Care inklusive Babywindeln und Produkten für die Damenhygiene setzte 8,455 Mrd. skr um (+3,8 %). Das bereinigte Ebitda sprang um 26 Prozent auf 1,228 Mrd. und die Marge stieg von 12 auf 14,5 Prozent.

30. Permobil wächst zweistellig

Vor allem aufgrund des guten Verlaufs in Europa hat Permobil im ersten Quartal den Umsatz um 14 Prozent auf 837 Mio. schwedische Kronen steigern können. Alle Produktlinien trugen zum Wachstum bei. Das Ebita lag bei 105 Mio. (+4 %) und die Marge gab von 14 auf 13 Prozent nach. Die Belegschaft reduzierte sich gegenüber dem Jahresende um 20 auf 1.355 Mitarbeiter.

31. Zimmer Biomet hat den Gewinn zum Jahresstart mehr als verdoppelt

Zimmer Biomet Holdings Inc. hat im ersten Quartal den Gewinn von 109 Mio. auf 299 Mio. Dollar deutlich gesteigert (+175 %). Der Umsatz lag bei 1,977 Mrd. Dollar (+3,8 %). In der Region EMEA stagnierten die Erlöse bei 453 Mio. (-0,7 %). Dagegen konnten Amerika auf 1,235 Mrd. (+4,9 %) und Asien Pazifik auf 289 Mio. (+6,9 %) zulegen. Als Wachstumstreiber entpuppte sich die Sparte Wirbelsäule/CMF mit einem Plus von 32 Prozent auf 186 Mio. Der Bereich Knie verharrte bei 702 Mio. (-0,2 %), Hüfte

kam auf 476 Mio. (+1,7 %), SET auf 425 Mio. (+6 %), Dental auf 108 Mio. (-0,7 %) und Sonstiges auf 81 Mio. (-1,8 %).

32. Rückgang beim Healthcare-Geschäft von Linde

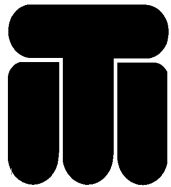
Wegen der Preisreduzierungen des Vorjahres aufgrund staatlicher Ausschreibungen ist der Umsatz im Healthcare-Geschäft des Linde-Konzerns im ersten Quartal auf vergleichbarer Basis um 11 Prozent auf 872 Mio. Euro (Vj. 980 Mio.) zurückgegangen. Bereinigt um den Umsatzbeitrag von American HomePatient und den Verkauf der Tochtergesellschaften von Lincare betrug der Umsatzrückgang 7,5 Prozent.

33. ResMed macht weniger Gewinn

In den ersten neun Monaten des Bilanzjahres 2016/17 (30.6.) ist der Gewinn bei ResMed Inc. um 10,6 Prozent auf 241 Mio. Dollar gesunken. Der Umsatz ist dagegen auf 1,51 Mrd. (+14,4 %) gewachsen. Im dritten Quartal verteilten sich die Erlöse von 514 Mio. (+13 %) auf Amerika 332 Mio. (+18 %) und die Regionen EMEA und APAC 182 Mio. (+9 %).

34. Össur legt zweistellig zu

Mit einem zweistelligen Umsatz- und Ergebniswachstum ist die isländische Firma Össur hf. ins neue Jahr gestartet. So wurde ein Gewinn von 10,2 Mio. US-Dollar (+13,3 %) und ein Ebit von 15 Mio. (+9,4 %) verbucht; die Ebit-Marge reduzierte sich von 12 auf 11 Prozent. Der Umsatz von 131 Mio. Dollar (+15 %) verteilte sich auf die Sparten Bracing & Supports mit 67 Mio. (+1 %) und Prothetik 64 Mio. (+34 %). Bei Prothetik machten sich auch die Zukäufe von Touch Bionics und Medi Prosthetics bemerkbar. Auch alle Regionen zeigten ein zweistelliges Plus: EMEA 65 Mio. (+17 %), Amerika 56 Mio. (+11 %) und Apac 9 Mio. (+24 %).



MTD-Verlag GmbH
Schomburger Str. 11
88279 Amtzell
Tel 07520/958-0
info@mtd.de

Redaktion:

Rolf Schmid

Chefredakteur (verantw.)

Wolf-Dieter Seitz

Rainer Straub

Redaktion

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