

MEDIZIN-PRODUKTE

1. Europäische Medtech-Unternehmen erwarten Umsatzplus

Die Mehrheit der europäischen Medtech-Unternehmen erwartet 2018 eine positive Geschäftsentwicklung. 60 Prozent gehen von deutlichen Umsatzgewinnen aus, knapp ein Drittel rechnet mit einem leichten Wachstum, sieben Prozent prognostizieren einen Rückgang. Dies ist das Ergebnis des Medtech Barometers 2018, das beim 10. European Medical Technology Strategy Forum in Brüssel vorgestellt wurde. Insgesamt wird ein Umsatzgewinn von sieben Prozent erwartet. 2017 waren es noch vier Prozent Zuwachs. Laut Analyse der Global Life Sciences Division von Simon-Kucher & Partner, sehen etwa 80 Prozent der Unternehmen die Digitalisierung als Chance und bieten Kunden digitale Lösungen an. Viele Firmen erwarten einen leichten Preisverfall. Als Gründe werden die zunehmende Transparenz gegenüber Kunden bei den Preisen, größere Verhandlungsmacht der Abnehmer sowie ein hoher Konkurrenzdruck und aggressiver Wettbewerb angeführt.

2. Schnellere Bewertungsverfahren und mehr Zeit für MDR

Beim Gesprächskreis Gesundheit des BVMed in Berlin meinte Dietrich Monstadt, Berichterstatter der CDU-Fraktion für Medizinprodukte, dass die Bewertungsverfahren des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) beschleunigt werden müssten und über neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden schneller entschieden werden müsse. Er plädiert insbesondere für eine Reform der Erprobungsregelung nach § 137e SGB V. Klare Fristenregelungen könnten Verfahren beschleunigen. Man müsse auch über ein Antragsrecht für Medizinprodukte-Hersteller beim G-BA diskutieren. Bei der Erprobungsregelung sowie der Bewertung von Untersuchungs- und Behandlungsmethoden im Krankenhaus nach § 137c SGB V müssten der Potenzialbegriff neu justiert und das Verfahren transparenter werden. Die Hersteller benötigten hier mehr Planungssicherheit auch bei der Finanzierung der Studienkosten. Er setzt sich auch dafür ein, die Erkenntnisse aus der Versorgungsforschung wie Registerdaten in die Bewertungsverfahren stärker einfließen zu lassen. Kritisch sieht Monstadt auch die verzögerte Konkretisierung der neuen EU-Medizinprodukte-Verordnung (MDR) durch die EU-Gremien. Deshalb müsse man die Übergangsfristen gegebenenfalls erweitern.

3. Unklarheiten beim Sprechstundenbedarf in Niedersachsen

Der Teufel steckt im Detail. Fachhandelsunternehmen erhielten von der AOK einen Vereinbarungstext zum Sprechstundenbedarf in Niedersachsen. Die Zentralvereinigung Medizintechnik (ZMT) weist darauf hin, dass es einige brisante Stellen in der Vereinbarung gibt, worauf die Fachhandelsbetriebe vor Unterschrift achten sollten. Laut AOK geht es um eine Vereinbarung zur Abrechnung von Verbandstoffen. In Wahrheit sei es aber eine Vereinbarung zum Sprechstundenbedarf in Niedersachsen, was wesentlich mehr enthalte als Wundversorgung. Weiter gehe es um zu hohe prozentuale Kürzungen. Bei der Skontoregelung gebe es keine konkrete Frist, vielmehr gehe es um „frühzeitige Begleichung“. Besonders brisant sei, dass der HAP (Herstellerabgabepreis) am Tage des Vertragsbeginns Grundlage für die Preisgestaltung ist. Damit seien die Preise auch bei Erhöhungen durch die Hersteller festgeschrieben.

4. Landgericht Trier verhandelt Serie von Endoskopie-Diebstählen

In den Jahren 2015 bis 2017 sorgte eine Serie von Endoskopie-Diebstählen in Krankenhäusern bundesweit für Aufsehen (MTD-Instant berichtete). Insgesamt seien es ca. 40 Taten pro Jahr gewesen, so die Staatsanwaltschaft Trier. Am dortigen Landgericht wird laut Medienberichten seit 23. April gegen zwei mutmaßliche Mitglieder einer Bande verhandelt. Einem von ihnen wird zunächst gut ein Dutzend Taten vorgeworfen, deren Gesamtschaden sich auf rund drei Mio. Euro summiert. Betroffen waren Kliniken u. a. in Hessen, Rheinland-Pfalz, Sachsen-Anhalt und im Saarland. Im vergangenen November waren sie auf frischer Tat in einem Krankenhaus in Ludwigshafen festgenommen worden. Diese Tat haben sie eingeräumt, zu den anderen Vorwürfen schweigen sie jedoch. Allerdings sei es nach der Festnahme zu keinen weiteren Endoskopie-Diebstählen gekommen, so die Staatsanwaltschaft. Die Ziele wurden über Google recherchierte, die Medizingeräte dann über Amsterdam nach Kolumbien verschickt und von dort aus in Südamerika verkauft. Das Landgericht hat zehn Verhandlungstermine bis Mitte Juli angesetzt.

5. GDEKK will klebende Fixierung standardisieren

Die Dienstleistungs- und Einkaufsgemeinschaft Kommunaler Krankenhäuser eG im Deutschen Städtetag (GDEKK) startete jüngst mit „Klebenden Fixierungen“ den dritten Baustein zur Standardisierung des Ver-

bandmittelsortiments. An dem Projekt beteiligen sich 20 Häuser. Im Juni sollen die Ergebnisse präsentiert werden. Zusammengestellt werden soll ein Warenkorb mit Standardprodukten, die in den meisten Häusern mit großem Volumen verbraucht werden. Es geht im Ergebnis um eine Straffung des Sortiments und der Lieferanten sowie um „signifikant verbesserte Ergebnisse“ bei Ausschreibungen. Das Hauptaugenmerk liegt auf sterilen postoperativen Wundverbänden und auf Kanülenfixierungen mit Vlies oder Folie. Einbezogen werden sollen aber auch Rollenpflaster, Wundnahtstreifen, Wundschnellverbände und vollflächige Fixierungen.

6. Red Dot Award für Medizinprodukte

Unternehmen und Gestalter aus 59 Nationen (2017: 54) reichten in diesem Jahr mehr als 6.300 Innovationen (2017: 5.500) zum Red Dot Award: Product Design ein. Der „Red Dot“, der für gute Designqualität steht, wurde 1.684 Mal (2017: 1.405) vergeben. Die Zahl der ausgezeichneten Medizinprodukte ist deutlich nach oben gegangen: In der Sparte „Medizinische Geräte und Medizintechnik“ wurden 55 Produkte ausgezeichnet – zehn mehr als im Vorjahr. 15 Designpreise heimsten deutsche Hersteller ein, 11 gingen an chinesische und sechs an japanische. In der Sparte Healthcare erhielten 34 Produkte den Designpreis – 12 mehr als im Vorjahr. China war sieben Mal erfolgreich, Deutschland fünf und die Schweiz vier Mal.

7. Stoßwellentherapie bei Fersenschmerz wird Kassenleistung

Mit der extrakorporalen Stoßwellentherapie (ESWT) steht Patienten mit Fersenschmerz bei plantarer Fasciitis zukünftig eine weitere ambulante Behandlungsoption zur Verfügung. Dies hat der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) am 19. April nach Durchführung einer Methodenbewertung beschlossen. Erbracht werden darf die Leistung, nachdem der Bewertungsausschuss über die Höhe der Vergütung im EBM entschieden hat, von Fachärzten für Orthopädie, Unfallchirurgie, Physikalische und Rehabilitative Medizin. Der Beschluss wird dem Bundesministerium für Gesundheit zur Prüfung vorgelegt und tritt nach erfolgter Nichtbeanstandung und Bekanntmachung im Bundesanzeiger in Kraft.

8. Fachzeitschrift MTDiallog mit interessanten Themen für die Medizintechnik

Die Fachzeitschrift MTDiallog bietet in der Mai-Ausgabe eine Reihe interessanter Hintergrund-Berichte für den medizin-technischen Fachhandel und die Industrie. Hier eine kleine Auswahl: 1. Disruptive Innovationen als Gefahr für den medizinischen Fachhandel. 2. Digitalisierung und Neuordnung der Versorgung. 3. Digitalisierung: Quo vadis medizintechnischer Fachhandel. 4. Potenziale für die Digitalisierung in der Medizintechnik. 5. Innovative Technologien als Kostenbremse. 6. Logistik für Leih- und Mietgeräte. 7. QM-Berater kein Selbstläufer. 8. Valide Stammdaten sind das digitale Blut. 9. Teilweise große Preisunterschiede bei identischen Produkten. Hinzu kommt ein ausführliches Special zum Thema Sprechstundenbedarf. – Interesse geweckt? Dann testen Sie drei Monatsausgaben inkl. Versand zum günstigen Kennenlern-Preis von 28,68 Euro inkl. MwSt. und Versand. Kontakt: Lisa Mayer, Tel. 0 75 20/9 58-26, E-Mail: mayer@mtd.de.

9. Kartellamt genehmigt Messefusion

MTD Instant 16. KW berichtete über die geplante Fusion der Messen Medtec Europe, die bisher in Stuttgart war, und der MT-Connect in Nürnberg. Geplant ist die neue Veranstaltung MedtecLive vom 21. bis 23.5.2019 in Nürnberg. Dies gaben die Veranstalter UBM und Nürnberg Messe bekannt. Dem Vorhaben steht nichts mehr im Weg. Das Bundeskartellamt genehmigte den Zusammenschluss am 18. April.

10. Medizintechnik gewinnt Luftfahrt-Preis

Bei der Messe für Luft- und Raumfahrt ILA in Berlin wurde am 25. April der Innovationspreis der Deutschen Luftfahrt verliehen. In der Kategorie „Cross Innovation“ ging der Preis an Rolls-Royce, an das Medizintechnik-Unternehmen Schölly Fiberoptic in Denzlingen und an Fraunhofer IPK für die Entwicklung eines aus der Medizintechnik abgewandelten, endoskopischen Reinigungssystems zur Verlängerung der Betriebsdauer von Turbinenschaufeln.

11. 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.

Covidien plc: EEA Hemorrhoid and Prolapse Stapler Set with DST Series Technology; **Arrow International** Inc.: Various Arrow Products; **Biomet Orthopaedic** LLC: OSS diaphyseal connector; **Biomet Orthopaedic** LLC: Gentle Threads Interference Screw; **K2M** Inc.: Cascadia Interbody System; **GE Medical Systems** LLC: MR Surgical Suite Option; **Vital Healthcare** Sdn. Bhd.: NovaLine / Tubing Sets for Hemodialysis; **Torax Medical** Inc: Linx Reflux Management System; **Amplitude** S.A.S.: Sheric bipolar cup-Size 56/28; **Philips Health Care**: HeartStart FRx, HeartStart HS1 (HeartStart OnSite, HeartStart Home;

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

Schuchmann GmbH & Co. KG: Malte, Malte-Outdoor, Marcy; **Draeger Medical Systems Inc.:** Infinity Acute Care System (IACS), 3 Meldungen; **Siemens Shanghai Medical Equipment Ltd. (SSME):** Somatom go.up and Somatom go.Now.

12. Aktuelle Ausschreibungen

Auf der kostenpflichtigen [Ausschreibungsplattform](#) des MTD-Verlages sind Informationen zu folgenden Produktbereichen neu hinterlegt: **1)** Material und Geräte für die Ausbildung im Rettungsdienst; **2)** U.a. Verbrauchsmaterial und Ersatzteile EKG; **3)** Reinigungs- und Desinfektionsgeräte Endoskopie, Durchreiche-(Trocken)Schränke; **4)** Ganzkörper Hybrid PET / MR-Tomograph; **5)** Testkits und Verbrauchsmaterial; **6)** Chirurgisches Nahtmaterial; **7)** Medikamente, Infusionen, Desinfektionsmittel; **8)** Med. Stühle und Liegen; **9)** Röntgengerät, Ultraschall-Farbdoppler; **10)** OP-Tischsystem, Umbetteinrichtung, OP- und Untersuchungsleuchten, Medienversorgungseinrichtungen; **11)** Patientenüberwachungsmonitore; **12)** Transportbeatmungsgeräte (Weinmann Medumat 2); **13)** OP-Tischsysteme; **14)** Modulausstattungen für med. Funktionsschränke; **15)** Rettungswagen mit Medizintechnik; **16)** Laboreinrichtungen; **17)** Erste-Hilfe-Ausstattung; **18)** Monitoringsysteme; **19)** Installation med. Gase; **20)** Krankenhaus-Möbel; **21)** Produkte im Bereich koronare Intervention; **22)** Monoplanare Angiographieanlage; **23)** Narkosegeräte; **24)** Beatmungsgeräte; **25)** Linearbeschleuniger; **26)** CT; **27)** Kardiotechnische Dienstleistungen; **28)** OP-Abdeckungen; **29)** MRT; **30)** 2-Jahres-Rahmenvertrag Verbrauchsmaterial für den Rettungsdienst (66 Lose); **31)** Ultraschallgerät, Echokardiographiesystem; **32)** Patientenmonitoring für Vitalparameter.

SANI-WELT

13. Keine Übermittlung der Mehrkosten-Dokumentation

Die Landesinnung Bayern berichtete, dass Abrechnungsunternehmen vereinzelt dazu übergingen, die gesetzlich vorgesehene Mehrkosteninformation als abrechnungsbegründende Unterlage regelhaft anzufordern. Die Innung verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass laut „gesetzgeberischer Konstruktion“ die Dokumentation von Beratung und Information über Mehrkosten betriebsintern zu erfolgen habe und nur im Falle von Qualitätsprüfungen der Krankenkassen einzelfallbezogen auf Anforderung zur Verfügung zu stellen sei. Lediglich die Höhe der Mehrkosten sei nach § 302 SGB V und den ergänzenden GKV-Abrechnungsrichtlinien/Technischen Anlagen als Datensatz in der elektronischen Abrechnung anzugeben. Auch die vertraglichen Regelungen mit den gesetzlichen Krankenkassen sähen eine solche Verfahrensweise nicht vor. Insofern bestehe keine Verpflichtung zur Übermittlung der Mehrkosteninformation an die Abrechnungsunternehmen.

14. Kein Anspruch auf Handbike-Eintrag ins HMV

Der 3. Senat des Bundessozialgerichts hat am 30. November entschieden, dass ein Hersteller keinen Anspruch darauf hat, dass sein Handbike ins Hilfsmittelverzeichnis (HMV) aufgenommen wird (Az.: B 3 KR 3/16 R). Dieses wird als Einhändefahrrad vor den Rollstuhl gespannt und vom Rollstuhlfahrer mit einer Handkurbel manuell angetrieben. Die Revision der Firma war erfolglos. Im konkreten Fall sei das Speedy Duo 2 kein von der Leistungspflicht der GKV umfasstes Hilfsmittel i. S. von § 139 Abs. 1 S 2 SGB V. Darüber ist bereits kurz in MTDiallog 3/2018 (s. 13) berichtet worden. Nun hat das BSG das Urteil im Wortlaut veröffentlicht: <https://bit.ly/2GM6FlA>. Vorinstanzen: SG Detmold (S 3 KR 89/07), LSG Nordrhein-Westfalen (L 1 KR 61/11).

15. Vertragsabsicht zu ableitenden Inkontinenz-Hilfsmitteln

Eine Krankenkasse möchte Verträge nach § 127 Abs. 2 SGB V zu ableitenden Inkontinenz-Hilfsmitteln schließen. Letzter Termin für Angebote sowie Hinweise und Fragen ist der 8. Juni 2018. Weitere Informationen im kostenpflichtigen MTD-Ausschreibungsportal www.medizinprodukte-ausschreibungen.de in der Rubrik „Hilfsmittel-Vertragsabsichten“.

16. Vertragsabsicht zur enteralen Ernährung

Eine Ersatzkasse hat Vertragsabsichten nach § 127 Abs. 2 SGB V zu Hilfsmitteln für die enterale Ernährung veröffentlicht. Die Frist für Interessensbekundungen ist am 18. Mai 2018. Weitere Informationen im kostenpflichtigen MTD-Ausschreibungsportal www.medizinprodukte-ausschreibungen.de in der Rubrik „Hilfsmittel-Vertragsabsichten“.

17. Vertragsabsicht zu Elektrostimulationsgeräten

Eine Krankenkasse will bundesweite Verträge nach § 127 Abs. 2 SGB V zur PG 09 „Elektrostimulationsgeräte“ schließen. Interessierte Leistungserbringer sollen sich bis 15. Mai 2018 melden. Weitere Informationen im kostenpflichtigen MTD-Ausschreibungsportal www.medizinprodukte-ausschreibungen.de in der Rubrik „Hilfsmittel-Vertragsabsichten“.

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

18. Vertragsabsicht zu Betten

Zwei Krankenkassen wollen Beitrittsverträge zu den Produktgruppen 19 und 50 (Kranken- und Pflegebetten) schließen. Angebote und Anmerkungen sind bis 29. Mai an die federführende Kasse zu richten. Weitere Informationen im kostenpflichtigen MTD-Ausschreibungsportal www.medizinprodukte-ausschreibungen.de in der Rubrik „Hilfsmittel-Vertragsabsichten“

19. KKH mit Markterkundung für Batterien für Cochlea-Implantate

Die Kaufmännische Krankenkasse macht derzeit eine Markterkundung für Batterien für Cochlea-Implantate. Die Frist für eine Teilnahme geht bis 9. Juni 2018. Weitere Informationen im kostenpflichtigen MTD-Ausschreibungsportal www.medizinprodukte-ausschreibungen.de in der Rubrik „Hilfsmittel-Ausschreibungen“.

20. GWQ mit Herstellerdirektvertrag über Orthesen

Die Beschaffungsorganisation GWQ Serviceplus AG in Düsseldorf informierte, dass sie mit Wirkung zum 1. Mai 2018 einen Herstellerdirektvertrag über Orthesen der Produktgruppe 23 geschlossen hat. Um welchen Hersteller es sich handelt, teilte die GWQ nicht mit. Sofern Leistungserbringer oder Verbände oder sonstige Zusammenschlüsse der Leistungserbringer in Verhandlungen eintreten möchten, können sie die Vertragsunterlagen unter der E-Mail-Adresse vertragsbeitritt@gwq-serviceplus.de anfordern.

21. Actimonda Krankenkasse tritt Hilfsmittelverträgen der GWQ bei

Mit Wirkung zum 1.5.2018 ist die Actimonda Krankenkasse den Hilfsmittelverträgen der GWQ Service-Plus AG zu Badehilfen, Toilettenhilfen, Mobilitätshilfen, Sitzhilfen, Stehhilfen, therapeutischen Bewegungsgeräten (ohne CPM) und rtCGM-Versorgung beigetreten. Leistungserbringer können den Hilfsmittelverträgen über das GWQ Vergabeportal beitreten: vergabeportal@gwq-serviceplus.de/registrierung

22. Nachträge im Hilfsmittel- und Pflegehilfsmittelverzeichnis

Der GKV-Spitzenverband hat weitere Produkte in das Hilfsmittel- und Pflegehilfsmittelverzeichnis eingestellt und Änderungen an bestehenden Produkteinträgen (z. B. Produktbezeichnung, Artikelnummer, Konstruktionsmerkmale) vorgenommen. Der volle Wortlaut dieser Ergänzungen und Änderungen findet sich im Internet unter www.gkv-spitzenverband.de. Diese Ergänzungen sind auch im Hilfsmittelverzeichnis des MTD-Verlages eingepflegt worden. Das MTD-Hilfsmittelverzeichnis ist den Nutzern des Ausschreibungsportales www.medizinprodukte-ausschreibungen.de zugänglich.

23. Einbruch ins Sanitätshaus Fischer in Weißenfels

Laut Bericht der Polizeidirektion Sachsen-Anhalt Süd wurde am Wochenende vom 21. bis 22. April ins Sanitätshaus Fischer in Weißenfels eingebrochen. Gestohlen wurden ein medizinisches Prüfgerät zur Prüfung elektrisch betriebener Betten mit einem Neupreis von 3.000 Euro und ein VW-Transporter.

ARZT / KRANKENHAUS + KASSEN

24. Zusatzweiterbildung Phlebologie vor dem Aus

Die Deutsche Gesellschaft für Phlebologie (DGP) hat darauf hingewiesen, dass der Vorstand der Bundesärztekammer am 20. April beschlossen hat, auf dem deutschen Ärztetag (8. bis 11. Mai in Erfurt) über die Abschaffung der Zusatzweiterbildung Phlebologie abstimmen zu lassen. Als Begründung werde der formale Aspekt angeführt, dass die Inhalte der Zusatzweiterbildung Phlebologie in der Facharztweiterbildung Dermatologie und Gefäßchirurgie zu großen Anteilen enthalten seien. Prof. Dr. Markus Stücker, Präsident der DGP, warnt in einem Schreiben „dringend vor einer Fehlentscheidung des Deutschen Ärztetags“. Rechtliche Schritte seien geprüft worden, seien aber leider nicht praktikabel.

25. Prospitalia vergibt Best Practice Awards

Mit erstmalig über 600 Vertretern aus dem deutschen Gesundheitswesen und Medizintechnikunternehmen sowie über 50 Ausstellerständen von Industriepartnern ist der Prospitalia Jahreskongress 2018 in Berlin abgehalten worden. Wie jedes Jahr mit Spannung erwartet werden die Gewinner des Prospitalia Best Practice Awards. Bei dieser Auszeichnung werden in der Praxis bereits realisierte Projekte deutscher Kliniken zur Effizienzsteigerung oder Prozessoptimierung ausgezeichnet. Dieses Jahr ging der 1. Platz an die Kliniken Kreis Mühldorf am Inn GmbH, der 2. Platz an die Universitätsmedizin Göttingen und der 3. Platz an die Alb Fils Kliniken GmbH. Die Gewinner können sich über bis zu 5.000 Euro für das Weiterbildungsbudget ihrer Abteilung freuen.

26. Sana Kliniken mit Umsatz- und Ergebnis-Plus

Die Sana Kliniken AG hat ihren Wachstumskurs im Jahr 2017 fortgesetzt. Der Umsatz des drittgrößten privaten Klinikbetreibers in Deutschland verbesserte sich um 6,9 Prozent auf 2,57 (2016: 2,40) Mrd. Euro. Auch das operative Ergebnis (EBITDA) stieg 2017 trotz hoher Sanierungsbelastungen an – um 1,9 Pro-

zent auf 225,9 (221,6) Mio. Euro. Das EBIT verbesserte sich um 2,8 Prozent auf 140,3 (136,5) Mio. Euro. Das Ergebnis (EAT) stieg auf 95,3 (90,1) Mio. Euro, das entspricht einem Plus von 5,8 Prozent. Zum Stichtag 31. Dezember 2017 gehörten 53 Krankenhäuser zur Sana Kliniken AG.

27. Leichtes Wachstum bei Asklepios Kliniken

Die Umsatzerlöse der Asklepios Kliniken betrugen im Geschäftsjahr 2017 3,262 Mrd. Euro. (+1,6 %). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) wurde auf 396 Mio. (+1,5 %), die EBITDA-Marge lag mit 12,2 Prozent auf Vorjahresniveau. Der Konzernjahresüberschuss stieg auf 194 Mio. (+1 %) mit einer unveränderten Umsatzrendite von sechs Prozent. Die Zahl der Vollzeitkräfte ist um 0,6 Prozent auf rund 35.100 gestiegen. Zugleich erhöhte Asklepios die Investitionen in seine Gesundheitseinrichtungen auf 276 Mio. (+2,2 Mio. Euro). In den 160 Gesundheitseinrichtungen des Konzerns wurden 2017 insgesamt 2,282 Mio. Patienten (+3.000) behandelt.

FIRMEN-NEWS

28. Medica Medizintechnik gründet französische Vertriebsgesellschaft

Zum 1. April hat Thera-Trainer France die Tätigkeit als Vertriebsgesellschaft aufgenommen. Hauptanteilseigner der Gesellschaft mit Sitz im nordfranzösischen Verton ist die Medica Medizintechnik GmbH/Hochdorf. Geschäftsführer Joseph Hodgkinson, der seit langem mit Thera-Trainer verbunden ist, betreute als autorisierter Importeur mit seinem Unternehmen DGK Medical bereits zuvor den französischen Markt. Frankreich ist für Medica einer der wichtigsten europäischen Märkte. Mit der Neugründung will Thera-Trainer die Vertriebsaktivitäten in Frankreich intensivieren und die Markenpräsenz stärken. Vertriebsleiter Philippe Boillon war zuvor für die Groupe Mediq, ein großes französisches Handelsunternehmen für Rehabilitation, tätig. Er bringt ein umfangreiches Netzwerk innerhalb der Branche mit.

29. Röchling erweitert Produktion

Die Röchling Medical Neuhaus GmbH & Co. KG hat den Ausbau des Produktionsgebäudes in Neuhaus zur Erweiterung der Kapazitäten feierlich eingeweiht. Hergestellt werden Primärverpackungen u. a. für chirurgische Instrumente und Diagnose-Einmalartikel. Eröffnet wurde das Gebäude vom Vorstandsvorsitzenden der Röchling-Gruppe Prof. Dr. Hanns-Peter Knaebel. Die Gruppe investierte 35 Mio. Euro und schafft damit etwa 70 neue Arbeitsplätze.

30. FMC verkauft Sound Inpatient Physicians

Fresenius Medical Care (FMC) hat Ende April eine bindende Vereinbarung über den Verkauf der Mehrheitsbeteiligung an Sound Inpatient Physicians Holdings LLC (Sound) an ein Konsortium unter der Leitung von Summit Partners (Summit) getroffen. FMC sieht die Entscheidung als wichtigen Schritt zur strategischen Weiterentwicklung des eigenen Angebots im Bereich Versorgungsmanagement in den USA. Der Transaktionserlös beträgt 1,76 Mrd. Euro. Aus der Veräußerung erwartet FMC einen Buchgewinn von etwa 800 Mio. Euro. Der Abschluss der Transaktion wird vorbehaltlich behördlicher Genehmigungen Ende dieses Jahres erwartet.

Sound ist ein Netzwerk aus Ärzten, das medizinische Dienstleistungen in der gesamten Akutversorgung anbietet – von Notfallmedizin, Intensivmedizin, Krankenhausmedizin bis hin zur medizinischen Nachbetreuung. Im Jahr 2017 erwirtschaftete Sound mit 3.500 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 1,25 Mrd. Euro und ein EBIT von rund 90 Mio. Euro. FMC wurde im Jahr 2014 Mehrheitsgesellschafter von Sound, das wiederum anschließend Cogent Healthcare, Inc. erwarb. Ziel der Akquisition war es, ein tieferes Verständnis davon zu gewinnen, wie die gesamte medizinische Versorgung der Patienten effizient koordiniert werden kann.

31. Dräger schreibt im ersten Quartal rote Zahlen

Bei der Lübecker Fa. Drägerwerk ging der Umsatz mit Medizin- und Sicherheitstechnik im ersten Quartal 2018 mit 13.866 Mitarbeitern um 2,8 Prozent (währungsbereinigt +2,6 %) auf 621,4 Mio. Euro zurück. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) rutschte von einem Plus im Vorjahresquartal von 2,3 Mio. Euro auf ein Minus von 39,8 Mio. Euro und das Ergebnis nach Steuern von minus 0,7 Mio. auf minus 29 Mio. Euro. Im Segment Medizintechnik fiel der Umsatz um 7,9 Prozent (-2,8 %) auf 309,9 Mio. Euro. Nach Regionen gab es in der Medizintechnik folgende Entwicklung: Europa 167,2 Mio. Euro (-4,3 %), Amerika 62,1 Mio. Euro (-9,8 %), Afrika, Asien, Australien 80,6 Mio. Euro (-13,1 %). Das Medizintechnik-Ebit ging von minus 7,1 Mio. auf minus 36,7 Mio. Euro zurück.

32. 3M Healthcare verbessert operatives Ergebnis

3M Healthcare hat das operative Ergebnis im ersten Quartal um sieben Prozent auf 460 Mio. Dollar gesteigert (Marge: 29,9 %). Der Umsatz ist auf 1,536 Mrd. Dollar angestiegen (+7,1 %). Zum Plus trugen Währungseffekte 4,3 Prozentpunkte bei, Akquisitionen 0,1 und das organische Wachstum in lokalen

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

Währungen 2,7 Prozentpunkte. Gut liefen u. a. medizinische Verbrauchsmaterialien; Medikamentenverabreichungssysteme gaben dagegen nach.

33. Healthcare-Geschäft von Linde mit mehr Umsatz

Der Umsatz im Healthcare-Sektor des Linde-Konzerns ist im ersten Quartal auf vergleichbarer Basis lediglich um 0,6 Prozent auf 786 Mio. Euro (Vj. 781 Mio.) gestiegen. Der „Umsatz mit Fremden“ im Healthcareausgangspunkt wird auf absolut 779 Mio. Euro beziffert, davon 234 Mio. in EMEA, 494 Mio. in Amerika und 51 Mio. in Asien/Pazifik. Der Verlauf in Nordamerika sei stabil gewesen, es seien jedoch gegenläufige Entwicklungen zu berücksichtigen: Zwar konnten Volumensteigerungen erzielt werden, Preisreduzierungen privater Krankenversicherungen wirkten sich hingegen negativ aus. Zum Ausbau des Geschäftsbereiches hat Linde in Amerika Unternehmen für insgesamt 20 Mio. Euro zugekauft. Daraus ergäben sich vor allem Vertriebssynergien. Wäre das Geschäft bereits seit dem 1. Januar 2018 in der Linde Gruppe konsolidiert gewesen, so hätte der Umsatzbeitrag im Quartal acht Mio. Euro und der Beitrag zum Ergebnis nach Steuern eine Mio. betragen.

34. Healthcare von Air Liquide stagniert

Mit einem Umsatz von 850 Mio. Euro (-0,1 %) in Höhe des Vorjahresquartals ist das Healthcare-Geschäft der französischen Air Liquide-Gruppe ins Jahr gestartet; auf vergleichbarer Basis wären es +4,9 Prozent gewesen. Der Hauptanteil entfällt auf Europa mit 596 Mio. (+3,4 %). Die Zahl der versorgten Homecare-Patienten konnte erhöht werden, vor allem in den Bereichen Diabetes und Parkinson in Nordeuropa. Aufgrund des Preisdrucks war das Umsatzwachstum bei medizinischen Gasen für Kliniken begrenzt. In Amerika kam Healthcare auf 190 Mio. Euro (+8,3 %) mit dynamischen Entwicklungen bei medizinischen Gasen in den USA sowie bei Homecare in Kanada (hier vor allem im Bereich Schlafapnoe-Therapie). In der Region Asien-Pazifik konnten 51 Mio. Euro umgesetzt werden. In Saudi-Arabien ist man mit einem Zukauf ins Homecaregeschäft eingetreten: Es wurden 60 Prozent der Thimar Al Jazirah Company (TAC) übernommen. Die Firma versorgt mehr als 1.400 Patienten im Bereich Respiratory und Schlafapnoe und kommt auf einen Umsatz von über 5,5 Mio. Euro.

35. Gewinneinbruch bei Geratherm

Bei der Geratherm Medical AG in Geschwenda ging der Umsatz 2017 mit 200 Mitarbeitern gegenüber dem Vorjahr um 1,8 Prozent auf 21,03 Mio. Euro, das Ebit-Betriebsergebnis um 75,3 Prozent auf 0,63 Mio. Euro und das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 84,2 Prozent auf 0,46 Mio. Euro zurück. Die Exportrate lag bei 83 Prozent. In Europa lag der Umsatz bei 11,7 Mio. Euro (+5,1 %), in Südamerika bei 1,11 Mio. Euro (-45,9 %), in Deutschland bei 3,61 Mio. Euro (+6,3 %), im Mittleren Osten bei 2,04 Mio. Euro (+11 %), in den USA bei 1,19 Mio. Euro (-23 %) und in sonstigen Regionen bei 1,39 Mio. Euro (-5 %). Die Umsatzentwicklung nach Produktbereichen: Healthcare Diagnostic 13,38 Mio. Euro (-4,8 %), Respiratory 4,28 Mio. Euro (+8,7 %), Wärmesysteme 2,04 Mio. Euro (-10,7 %) und Cardio/Stroke 1,33 Mio. Euro (+17,8 %).

36. Umsatzplus bei Roche Diabetes Care

Die Verkäufe von Diabetes Care des Schweizer Konzerns Roche haben sich im ersten Quartal um sieben Prozent auf 478 Mio. Franken erhöht (+5 % in lokalen Währungen); maßgeblich war das Wachstum in der Blutzuckerüberwachung. Obwohl die Marktbedingungen schwierig blieben, hätten sämtliche Regionen ihre Verkäufe steigern können.

37. Hill-Rom verdoppelt Halbjahresgewinn

Bis Ende März hat die Hill-Rom Holdings Inc. ihren Gewinn für die erste Hälfte des Bilanzjahres 2017/18 (30.9.) von 58 Mio. auf 117 Mio. Dollar verdoppelt. Der Umsatz erhöhte sich auf 1,38 Mrd. Dollar (+4,9 %), davon 1,186 Mrd. (+5,7 %) durch Produktverkäufe und Services sowie 194 Mio. Dollar (-0,3 %) durchs Mietgeschäft. Während die Sparten Frontline Care auf 463 Mio. (+12 %) und Surgical Solutions auf 228 Mio. (+11,1 %) zweistellig zulegten, stagnierte Patient Support Systems bei 689 Mio. (-1,2 %). Weltweit beschäftigt das Unternehmen mehr als 10.000 Mitarbeiter und ist in über 100 Nationen aktiv.