

# ZDRAVOTNÍ TRH NĚMECKO

**Online seminář:**

**Export do NĚMECKA v oblasti zdravotnických  
prostředků**



# OBSAH

- Data
- „Leistungserbringer“ (Poskytovatelé zdravotních služeb)
- Nemocnice, struktura, organizace
- Nákupní společnosti
- Lékaři
- Lékárny
- Dodavatelé



# DATA

## ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNY

- 103 zdravotních pojišťoven (2021)
- 1815 zdravotních pojišťoven v roce 1970
- 73 milionů pojištěných
  - 9 milionů privátních pojištěnců
  - 16 milionů financováno příspěvkově
  - 57 milionů běžných pojištěnců

## LÉKÁRNY

- 18 753 lékáren
- 21 350 lékáren
- 56,7 mld. € obratu
- 2,78 mil. - jedna lékárna
  - 90 % - léky,
  - 10 % - zdravotní produkty a kosmetika



# DATA

## ZDRAVOTNICKÁ ZAŘÍZENÍ, LÉKAŘI

- 1914 nemocnic
  - 590 soukromých nemocnic
  - 19,4 milionů ošetřených pacientů za rok (Náklady: 115,1 mld.)
- 161 000 lékařů (115 000 v ambulanci)
- 553 milionů ambulantních zákroků za rok
- V průměru stojí 475 € ročně ambulantní ošetření za jednoho pacienta a 4 300 € za ošetření v nemocnici
- Obrat – zdravotní trh v Německu – 425 mld. Euro (2020)



# DATA

## ZDRAVOTNICKÁ ZAŘÍZENÍ, LÉKAŘI

- Polikliniky (německy: MVZ Medizinische Versorgungszentren) - jejich počet intenzivně roste (2019 – 3 600 poliklinik - nejvíce v Bavorsku, v Severním Porýní-Vestfálsku a v Dolním Sasku).
- 43,1% vlastníků poliklinik jsou nemocnice, 41% lékaři (nejvíce obvodní lékaři, internisté, chirurgové a ortopedi)
- 1 800 záchranných služeb (Červený kříž, Arbeiter Samariter Bund, Johanniter Unfall Hilfe, Malteser, hasiči, a malé regionální služby.)
- „Falck“ je dánská společnost silně zaměřená na vozy záchranné služby, která se velmi intenzivně rozvíjí na německém trhu.



# „LEISTUNGSERBRINGER“ POSKYTOVATELÉ ZDRAVOTNÍCH SLUŽEB

Poskytovatel zdravotních služeb pod zákonem SGB XII a SGB, SGB - Sociální zákoník

„Lékaři, zubaři, nemocnice, lékárny, ale také další zdravotní poskytovatelé jako například ergoterapeuti nebo porodní asistentky vykazují také v rámci zdravotního zákona svoje zdravotní výkony pojišťovnám. Pro tyto obory se vytvořil společný název „**Leistungserbringer**“.

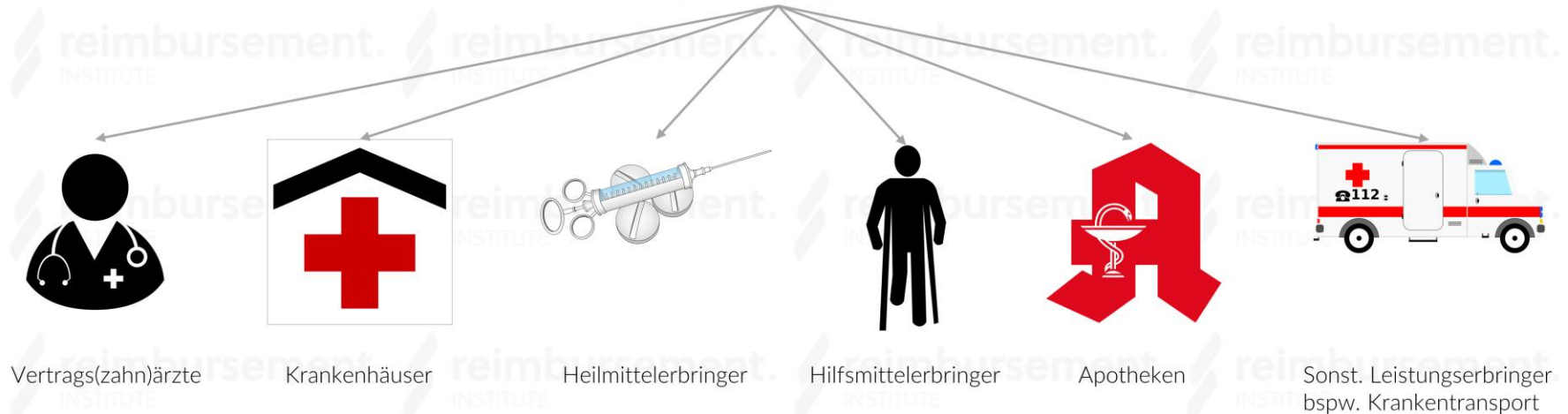
*Ärzte, Zahnärzte, Krankenhäuser und Apotheken, aber auch eine Vielzahl anderer Anbieter von Gesundheitsleistungen wie Ergotherapeuten oder Hebammen stellen im Rahmen der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) Leistungen bereit. Sie werden unter dem Begriff **Leistungserbringer** zusammengefasst“.*

# „LEISTUNGSERBRINGER“ POSKYTOVATELÉ ZDRAVOTNÍCH SLUŽEB

reimbursement. INSTITUTE Leistungserbringer Erbringung von Leistungen in der gesundheitlichen Versorgung von Versicherten der Krankenkassen

reimbursement. INSTITUTE reimbursement. INSTITUTE reimbursement. INSTITUTE reimbursement. INSTITUTE

Leistungserbringer gem. SGB V



reimbursement. INSTITUTE reimbursement. INSTITUTE reimbursement. INSTITUTE reimbursement. INSTITUTE



# NEMOCNICE, STRUKTURA, ORGANIZACE

- 532 “freigemeinnützige Krankenhäuser”
  - Sociální sdružení, charitativní nebo církevní organizace
- 458 „öffentliche Krankenhäuser”
  - (Korporace, ústavy nebo veřejnoprávní nadace (Kraj, okres, město, společenství....))
- 586 privátních nemocnic
  - (největší: Helios, Asklepios, Rhön Klinikum, Sana) - velmi přísně regulují nákup a reprezentanti firem mají velmi omezený přístup do těchto nemocnic)
- 17 důležitých soukromých nákupních korporátních spol.
  - (Einkaufsgemeinschaften)
- Bez registrace u těchto nákupních společností není možné něco prodat.
- DRG – Systém proplácení (např. tříselná kýla se sítkou laparoskopicky = 2.000 €)

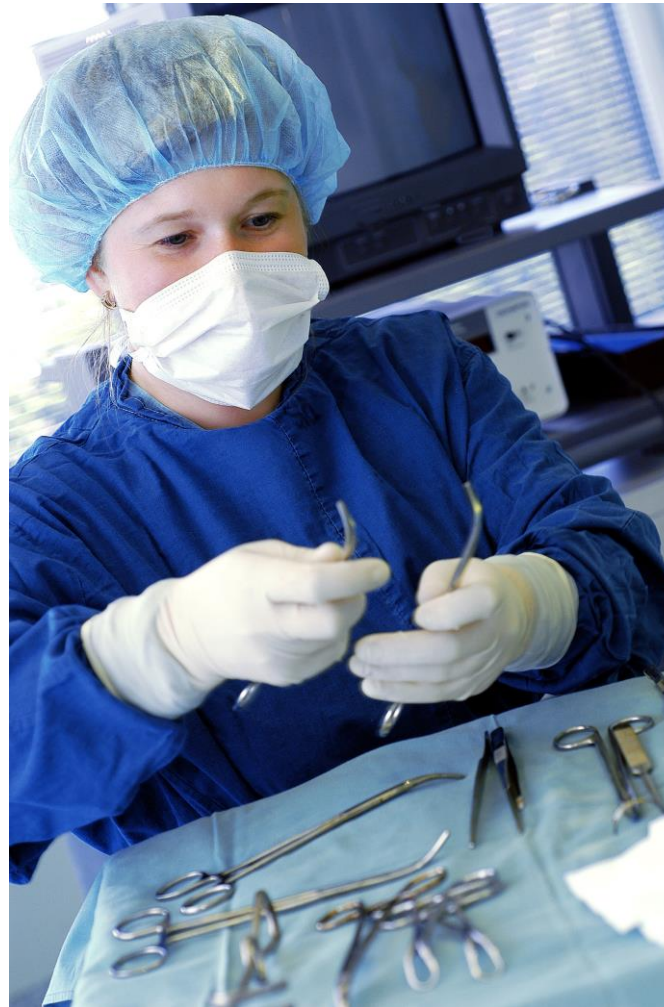




# NEMOCNICE, STRUKTURA, ORGANIZACE

## NEJVĚTŠÍ NÁKUPNÍ SPOLEČNOSTI

- AGKAMED
- Klinikpartner eG
- EKK
- igefa
- Johannesstift Diakonie gAG
- Marienhaus GmbH
- Median
- Medclin, P.E.G. plus
- Prospitalia
- Schön Kliniken
- Unico (přechod do Sana)
- Armáda SRN



## NÁKUPNÍ SPOLEČNOSTI (INFORMACE)

- Smlouva o bonusu a úhradě
- Problém nákupních společností - nesplnění příslibeného množství objednávek
- Ceny jsou transparentní (nemocnice často přechází s nákupy od jedné společnosti ke druhé)
- Výhodou je také logistika (dodávka až na oddělení), šetří se skladovací prostory (většina nemocnic sklad nevlastní)

# LÉKAŘI (PRAXE)

- 101.932 lékařů („Arztpraxis“)
- Dodavatelský trh je velmi regionální
- Rozlišují produkty mezi “Praxisbedarf“ a „Sprechstundenbedarf“ (Důležitý pro financování lékařů (více paní Gützlaff))
- Největší odborné skupiny: Praktičtí lékaři, internisté, ortopedi a chirurgové



# LÉKAŘI (PRAXE)

- 70 % ze všech akutních vyšetření se uskuteční u lékařů v ambulancích
- Více a více lékařů prodávají jejich smluvní povolení s pojišťovnami poliklinikám (zejména ve východním Německu) a potom mají stávající dodavatelé problém, protože se mění dodavatelská struktura, polikliniky nakupují poté skrz nemocnici a využívají jejich dodavatelů (lékař se stává běžným zaměstnancem polikliniky).
- Na poliklinikách již pracuje kolem 10.000 lékařů a toto číslo neustále roste



# LÉKÁRNY

- V roce 2004 zrušen princip „1 lékárník = 1 lékárna“
- **DULEŽITÉ:** Každý produkt pro musí mít **PZN číslo** (Pharma-Zentral-Nummer)
  - Osmimístné číslo pro identifikaci všech produktů
  - Číslo musí být vytištěné na balení produktu
  - Ohlášení probíhá přes [www.ifaffm.de](http://www.ifaffm.de)
  - V budoucnosti očekáváno převedení německého PZN na evropský systém PPN (Pharmacy Product Number)
  - Nejdůležitější dodavatelé: NOWEDA (družstvo), Alliance Health Care, McKesson Europe AG a Sanacorp Pharmahandel GmbH (družstvo)
  - (Alliance Health Care a McKesson se aktuálně spojují)



# DODAVATELÉ

- MedTec Branche zaměstnává kolem 215 000 lidí.
- Obrat z MedTech-Branche 33.4 Mld. € (2019)
- Export - 65%
- 93% všech podniků má méně než 250 zaměstnanců
- Pouze 90 MedTech podniků nad 250 zaměstnanců
- 1/3 obratu MedTech firem tvoří produkty, které nejsou starší než 3 roky
- Průměrně 9% z celkového obratu se investuje do výzkumu a vývoje.
- Největší výzva: Nový MDR (Medical Device Regulation)







# PRŮZKUM

Foto: Fotolia

BVMed-Herbstumfrage

## MDR verhagelt die Stimmung

Die Stimmung in der Medizintechnik-Branche hat sich in Deutschland eingetrübt. Die erwartete Umsatzsteigerung im Inland ist mit nur noch 3,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr (4,2 %) stark rückläufig. Auffällig ist besonders die rückläufige Gewinnsituation durch sinkende Preise und höhere Kosten. Das sind Ergebnisse der BVMed-Herbstumfrage 2019, an der sich 102 Mitgliedsunternehmen beteiligt haben. Hauptgrund für die eingetrübte Stimmung ist die EU-Medizinprodukte-Verordnung, kurz: MDR, die für Ressourcendefizite bei den Benannten Stellen, längere Bewertungsverfahren und steigende Preise sorgt. Ein stabilisierender Faktor bleibt der Export mit einem prognostizierten Umsatzwachstum von 5,8 Prozent.

Von den befragten BVMed-Mitgliedern gehen noch 70 Prozent von einem Wachstum im Jahre 2019 aus, gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang von 8 Prozent. Mit 13 Prozent hat sich die Zahl der Unternehmen, die 2019 einen Umsatzrückgang befürchten, verdoppelt. Insgesamt gehen die Firmen von einem Inlandswachstum von 3,3 Prozent aus (Vorjahr 4,2 %). Weltweit wird ein Wachstum von 5,8 Prozent prognostiziert (5,9 %).

Bei den Gewinnen rechnen nur noch 12 Prozent (24 %), dass sie sich verbessern. 42 Prozent (40 %) gehen von einer gleichbleibenden Gewinnsituation aus, 43 Prozent (35 %) von einer schlechteren oder sogar viel schlechteren.

Trotzdem investieren die Medizintechnik-Unternehmen weiterhin verstärkt in ihre deutschen Produktionsstandorte. 65 Prozent erhöhen laut Umfrage ihre Investitionen 2019 oder halten das Vorjahresniveau. Ähnlich ist die Situation bei

den Forschungsausgaben. 66 Prozent der Unternehmen erhöhen ihre Forschungsausgaben oder halten sie auf dem Vorjahresniveau.

Auch die Arbeitsplatzentwicklung bleibt positiv. 48 Prozent der BVMed-Unterneh-

men gaben an, zusätzliche Jobs gegenüber dem Vorjahr geschaffen zu haben. Nur 11 Prozent der Unternehmen mussten Arbeitsplätze reduzieren. Die Berufsaussichten für Fachkräfte sind nach wie vor ausgezeichnet. Gesucht werden vor

### Hintergründe zur Herbstumfrage

Der BVMed führte bei seinen Mitgliedsunternehmen im August und September 2019 eine Online-Befragung mit insgesamt 24 Fragen durch. Von den angeschriebenen 220 Mitgliedsunternehmen haben sich 102 Unternehmen beteiligt, darunter vor allem die größeren Hersteller von Medizinprodukten aus Deutschland und den USA. An der Umfrage nahmen zu 65 Prozent Hersteller, zu 25 Prozent Handelsunternehmen, zu 6 Prozent Zulieferer und zu 4 Prozent Homecare-Unternehmen teil. Die Unternehmen, welche sich an der Umfrage beteiligten, haben ihren Hauptsitz zu 57 Prozent in Deutschland und zu 16 Prozent in den USA. Bei den von den Unternehmen vertretenen Produktbereichen handelt es sich um Implantate (44 %), Hilfsmittel (39 %), OP-Produkte bzw. OP-Sets (32 %), Verbandmittel (24 %), Dienstleistungen wie Homecare (17 %) sowie digitale Medizinprodukte (6 %).

## Průzkum všech 220 BVMeD podniků dle MDR:

- 94% z nich očekává větší ceny
- 10% firem zanikne a 30% produktů zmizí z trhu (Odhad)

reiche Onkologie (28 %) und Diagnostik (26 %) ein.

Trotz aller Probleme wird der Standort Deutschland gelobt. Insbesondere gefallen den Medizintechnik-Firmen die gut ausgebildeten Fachkräfte (70 %), die gute Infrastruktur (63 %) und das hohe Versorgungsniveau der Patienten (40 %).

Als größtes Hemmnis für den medizintechnischen Fortschritt nennen 81 Prozent der BVMed-Unternehmen die zusätzlichen Anforderungen durch die MDR. Dabei geht es vor allem um die Pflicht zu umfassenden klinischen Daten (71 %) und um längere Konformitätsbewertungszeiten durch Ressourcendefizite bei den Benannten Stellen (59 %). Mit 48 Prozent der Nennungen hat aber auch der Preisdruck durch Krankenhaus-Einkaufsgemeinschaften eine Relevanz für Entwick-

lungen. Weitere Nennungen beziehen sich auf die Absenkung sachkostenintensiver DRG-Fallpauschalen, eine innovationsfeindliche Einstellung der Krankenkassen, zu langsame Entscheidungen durch den G-BA, Krankenkassenverhandlungen im Hilfsmittelbereich und unklare Regelungen zu digitalen Medizinprodukten.

Als Folge der MDR-Implementierung gehen 94 Prozent der Unternehmen davon aus, dass die Preise für Hersteller und Vertrieber steigen werden – und damit dann auch die Preise der Produkte. 87 Prozent befürchten, dass Produkte aus ökonomischen Gründen vom Markt genommen bzw. nicht auf den Markt gebracht werden. Der Druck wird dabei insbesondere auf kleine und mittelständische Unternehmen steigen (58 %). Nach Schätzungen werden 10 Prozent der Unter-

nehmen und 30 Prozent der Produkte vom Markt verschwinden.

Auch bei den gesundheitspolitischen Forderungen der Branche stehen MDR-Themen klar an der Spitze. 67 Prozent der Unternehmen fordern, die Neuzertifizierung für Bestandsprodukte durch eine „Großvaterregelung“ zu vereinfachen. 64 Prozent wünschen sich eine Verlängerung der MDR-Übergangsfristen. 26 Prozent wünschen sich Förderprogramme für KMUs zur Umsetzung der MDR. Neben dem beherrschenden Thema MDR stehen auf der gesundheitspolitischen Agenda vor allem eine Verkürzung der Dauer der Bewertungsverfahren (43 %) sowie eine aktive Beteiligung der Industrie und mehr Transparenz der Prozesse des Gemeinsamen Bundesausschusses (30 %).

www.medDOC.com MEDIZIN | ZAHNMEDIZIN | MEDIZINTECHNIK | PHARMAZIE

ÜBERSETZUNGS-MANAGEMENT  
FACHBEREICH  
MEDIZINTECHNIK

Fachübersetzungen, ohne Risiken und Nebenwirkungen

Technologiepark Universität  
Lise-Meitner-Straße 2  
28359 Bremen

Tel: 0421 - 46 04 44-0  
info@medDOC.com  
f medDOC.translation

medDOC®  
LÓPEZ-EBRI  
Medical Translations  
and Documentation



Reg. Nr. 320815003 Reg. Nr. 00151910



DĚKUJI  
ZA  
POZORNOST



**Ulrich Dahlhausen**

Jednatel rodinné firmy DAHLHAUSEN  
Kolín nad Rýnem

[Uli.Dahlhausen@dahlhausen.de](mailto:Uli.Dahlhausen@dahlhausen.de)