



VDI-Bezirksverein Bayern Nordost e.V., Wollentorstraße 6, 90489 Nürnberg

Arbeitskreistreffen Technischer Vertrieb und Produktmanagement

**Termin:** Donnerstag 8.11.2018 um 18:45 bis 20:30 Uhr

**Ort:** GSO-Hochschule Nürnberg Kesslerplatz 12, Raum KA.440a

**Thema:**

## **Multikanalvertrieb identischer Produkte am Beispiel der Medizintechnik**

Die Gesundheitswirtschaft ist mit derzeit 5,4 Millionen Beschäftigten der größte Arbeitgeber Deutschlands, damit ist fast jeder siebte Arbeitsplatz in Deutschland in der Gesundheitswirtschaft angesiedelt. Nach einer Prognose einer Studie im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums aus dem Jahr 2010 werden bis zum Jahr 2030 weitere zwei Millionen Menschen mehr in der Gesundheitswirtschaft beschäftigt sein.

Das sind im Prinzip gute Nachrichten für jedes Medizintechnik-Unternehmen. Allerdings gelten in diesem Markt andere Spielregeln als in anderen Märkten: Die Abgabe von Medizinprodukten im Rahmen der gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen erfolgt überwiegend über Apotheken, Sanitätshäuser, orthopädietechnische sowie orthopädieschuhtechnische Betriebe, Hörgeräte-Akustiker und Augenoptiker - in Summe ca. 37.000 Betriebe in Deutschland. Diese beziehen ihre Waren entweder direkt vom Hersteller bzw. über einen Groß- oder Zwischenhändler. Für einige dieser Produkte, *Medizinische Hilfsmittel* genannt, hat der Spitzenverband der Gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV Spitzenverband) sog. Festbeträge festgelegt. Das bedeutet, dass die Krankenkassen nur einen Sockelbetrag für diese Produkte erstatten und die Patienten die Differenz zum Marktpreis selbst tragen müssen. Diese *Wirtschaftliche Zuzahlung* kann in einigen Fällen deutlich höher als der Festbetrag ausfallen, wobei es den abgebenden Betrieben obliegt, diese mit den Patienten zu verhandeln.

Wie kann es Herstellern unter solchen Marktconfigurationen gelingen, einen stabilen Endverbraucherpreis oder gar eine *Unverbindliche Preisempfehlung* durchzusetzen? Wie kann Einfluss auf die verschiedenen Stufen des Distributionskanals genommen werden?

Im anschließenden Erfahrungsaustausch sollen Möglichkeiten zum Transfer in andere Branchen identifiziert werden.

**Referent:**

Prof. Dr. Roland Schnurpfeil leitet den Bachelor-Studiengang Biomedizinische Technik und den Master-Studiengang Medizintechnik an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Ansbach. Nach dem Studium der Physik und Betriebswirtschaftslehre war er zunächst im Vertrieb und Produktmanagement eines US-amerikanischen Laborgeräteherstellers tätig. Vor seinem Wechsel nach Ansbach war er mehrere Jahre Marketingleiter eines europäischen Medizintechnik-Unternehmens. Dabei hat er zahlreiche Produktentwicklungen begleitet, sein besonderes Augenmerk lag auf der ergebnisorientierten Vernetzung von Therapeuten, Leistungserbringern und Kostenträgern zum Nutzen der Patienten.

**Organisation und Informationen:**

Leiter des VDI Arbeitskreis Technischer Vertrieb und Produktmanagement

Dipl.-Ing. (FH) Willi Mohr

09123-987870

[mohr@mohrfriendscoaching.de](mailto:mohr@mohrfriendscoaching.de)

<http://www.mohrfriendscoaching.de/aktuell/veranstaltungstermine/>