

Der Preisdruck in der Medtech-Branche hält unvermindert an

# Erfolgreiche Interessenvertretung erfordert Ressourcen

Aufgabe von Verbänden ist es, die Interessen ihrer Mitglieder gegenüber dem Staat und anderen Anspruchsgruppen zu vertreten. Ihr Erfolg misst sich daran, wie gut sie die Anliegen der Mitglieder erfassen, bündeln und wirksam vertreten. Dazu braucht es eine klare Strategie. Der Vorstand von FASMED hat sich im vergangenen Jahr intensiv damit beschäftigt, das aktuelle Umfeld analysiert, die Stärken und Schwächen des Verbands beurteilt und daraus abgeleitet, ob die bisherigen Schwerpunkte noch richtig sind. Zudem haben sie mit einer Umfrage auch ein Feedback bei ihren Mitgliedern eingeholt.



Dr. Melchior Buchs,  
bis Ende 2013 Generalsekretär, FASMED

Das rauere Klima im Umfeld der Medtech-Branche ist im vergangenen Jahr bestehen geblieben. Obwohl die Perspektiven, aufgrund der demographischen Entwicklung und des gestiegenen Wohlstands in zahlreichen Schwellenländern, für die Nachfrage von Produkten nach wie vor günstig sind, hält der Druck auf die Preise unvermindert an. Die öffentlichen Haushalte müssen überall weiter sparen, was im Gesundheitswesen deutlich spürbar ist. Der Preisdruck bewegt sich rückwärts durch die Wertschöpfungskette. Den letzten beißen die Hunde, und das ist die Medtech als vorgelagerte

Branche der medizinischen Versorgung. Obwohl die öffentlichen Finanzen in der Schweiz auf allen Stufen sehr gesund sind, bildet die FASMED in diesem Bereich keinen Spezialfall.

Die Schweizer Medizintechnik ist zunehmend konfrontiert mit unreflektierten Preisvergleichen mit dem Ausland. Es wird dasselbe tiefe Niveau gefordert wie in unseren Nachbarländern. Die Löhne sollen hingegen auf dem deutlich höheren Stand bleiben und auch die Serviceleistungen und der Support weiterhin im Produktpreis inbegriffen sein.

## Irrglaube der absoluten Sicherheit

Dazu kommen die ständig steigenden Anforderungen an die Sicherheit und Qualität der Produkte. Beides ist unbestritten. Doch obwohl hier bereits ein sehr hohes Niveau erreicht ist, besteht der Irrglaube, mit zusätzlichen Auflagen auch die letzten Risiken ausschliessen zu können. Damit verteuern sich die Medizinprodukte aber ohne einen entsprechenden Mehrwert. Die Forderung nach noch mehr Sicherheit steht im krassen Gegensatz zum Preisdruck auf die Medizinprodukte.

Die Umfrage bei den FASMED-Mitgliedern zur Strategie hat gezeigt, dass sie sich auf dem richtigen Weg befinden. Unsere prioritären Handlungsfelder – Leistung und Vergütung, politische Interessenvertretung, Kommunikation und Regulatory Affairs – werden weiterhin als sehr wichtig eingestuft und sollen noch ausgebaut werden. Dem FASMED ist es in den letzten Jahren als Dachverband gelungen, die Wahrnehmung der Medizintechnik bei den wichtigsten Stakeholdern zu verbessern. Wir sind als kompetenter Vertreter der Branche anerkannt.

## Aktive Sektionen und Arbeitsgruppen

Dazu beigetragen haben neben den Sektionen auch die neu geschaffenen Arbeitsgruppen, die unterschiedliche Themen und Fragestellungen abdecken. Die Positionspapiere der AG Leistung + Vergütung zu DRG sowie zur Finanzierung von Innovationen und zu den Anlagenutzungskosten unter den Fallpauschalen oder neu zu HTA werden intern und extern stark beachtet und gelobt. Sie bilden eine ausgezeichnete Grundlage für die politische Interessenvertretung von FASMED. Die AG Diabetes-Selbstmanagement verfolgt konsequent das Ziel, das Bewusstsein für eine qualitativ hochstehende Versorgung von Diabetikern zu schärfen. Je besser die Patienten hier ihre Eigenverantwortung wahrnehmen können, desto geringer fallen die Kosten dieser sich stark verbreitenden chronischen Krankheit aus. Zusammen mit der Schweizerischen Gesellschaft für Endokrinologie und Diabetologie (SGED) hat die Arbeitsgruppe im vergangenen Jahr Guidelines zur strukturierten Blutzuckerselbstmessung erarbeitet. Auch die AG Stoma-/ableitende Kontinenzversorgung setzt sich für die Erlangung einer höchstmöglichen Lebensqualität für die Betroffenen ein. Eine qualitativ hochstehende Versorgung Chronischkranker ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr. Sie muss angesichts der Sparbemühungen von Krankenkassen, Preisüberwacher, Verwaltungsstellen und politischen Kreisen immer wieder neu begründet werden.

## In der obersten Liga (mit)spielen

Der FASMED hat hier die Aufgabe, sämtliche Aktivitäten zur Stärkung der Medtech-Branche und damit auch zur besseren medizinischen Versorgung der Bevölkerung zu initiieren, zu



koordinieren, zu begleiten und zu kommunizieren. Dabei steigen die Anforderungen an den Verband ständig. Um wirksam die Interessen der Industrie vertreten und erfolgreich argumentieren zu können, brauchen wir Daten, Fakten und spezifisches Fachwissen. Hier stösst FASMED mit ihren Ressourcen aber zusehends

an Grenzen. Zum Vergleich im Schweizer Fussball: Die Jahresbudgets des FC Thun (ca. 8 Mio. Franken) und des FC Basel (ca. 48 Mio. Franken) liegen in einem Verhältnis von 1:6. Die Unterschiede widerspiegeln sich in der Rangliste aber nicht im gleichen Verhältnis. Die finanziellen Mittel sind somit nicht allein entscheidend.

Trotz kleinem Budget gelingt es dem FC Thun schon über längere Zeit, in der obersten Liga mitzuhalten. Wenn wir die Budgets von FASMED (ca. 1 Mio. Franken) und Interpharma (ca. 9 Mio. Franken) vergleichen, so liegt das Verhältnis bei 1:9. Auch der FASMED darf sich rühmen, trotz kleinem Budget mit seiner Interessenvertretung erfolgreich zu sein, ohne dabei im Verhältnis von 1:9 entsprechend weniger zu erreichen als Interpharma. Auch in der Verbandstätigkeit ist das Budget nicht allein entscheidend.

### Den Grossen ein Schnippchen schlagen

Klein und fein zu sein, stösst in der Schweiz in der Regel auf viel Sympathie. Das gilt für den Fussball genauso wie für die Verbandstätigkeit. Wer freut sich nicht, wenn der kleine FC Thun dem grossen FC Basel ein Schnippchen schlägt. Trotzdem wird Thun kaum je Schweizermeister werden. Auch der FASMED stösst mit seinen finanziellen Möglichkeiten an Grenzen. Ehrenamtliches Engagement der Mitglieder und Kreativität beim Einsatz der knappen Mittel sind einmal ausgereizt. Wie der Fussballfan von seinem Verein immer etwas mehr fordert, steigen auch die Erwartungen unserer Mitglieder. Irgendwann ist der Spagat nicht mehr möglich. Die Erwartungshaltungen müssen im Einklang sein mit den Ressourcen, die zur Verfügung stehen. Oder diese sind den gestiegenen Erwartungshaltungen anzupassen. Vor dieser Herausforderung steht der FASMED und muss sie in nächster Zeit meistern.

Melchior Buchs, Generalsekretär von FASMED hat mit grosser Freude in den vergangenen sieben Jahren zusammen mit den Mitgliedern die Interessen der Medizintechnik in den verschiedensten Kreisen vertreten. In der Wahrnehmung und Positionierung der Branche konnten Fortschritte erzielt werden. Die verfügbaren Mitteln lassen die Bäume nicht in den Himmel wachsen. Vom Schweizer Meistertitel zu träumen, wäre vermessen. Buchs' Nachfolger, Fabian Stadler, wird mit dem Budget wohl nicht in die Interpharma-Sphären vorstossen können, aber den Etat so weit aufstocken müssen, dass das Erreichte konsolidiert werden kann und sich neue Ziele anpeilen lassen.

### Weitere Informationen

FASMED  
Schweizerische Medizintechnik  
Worbstrasse 52  
3074 Muri/Bern

fasmed@medizinprodukte.ch  
www.fasmed.ch