



## Presseinformation

### RSR-Fachtagung und Gesellschafterversammlung:

#### Spannende Diskussionen über brisante Themen, Nachwahlen für GbR-Geschäftsführung

**(Hamburg, 26.09.2018) Am vergangenen Wochenende fanden in Hamburg die alljährliche RSR-Fachtagung und die RSR-Gesellschafterversammlung statt. Nach informativen Vorträgen bei der Fachtagung am Freitag stand am Sonnabend die Gesellschafterversammlung auf der Agenda.**

Bei der Gesellschafterversammlung fanden Nachwahlen für die GbR-Geschäftsführung statt. Diese war ein Jahr vor dem regulären Ende der Wahlperiode notwendig geworden, weil Michael Gurske, einer der fünf ehrenamtlichen GbR-Geschäftsführer, bei seinem bisherigen Arbeitgeber ausgeschieden ist und somit auch sein Amt als RSR-GbR-Geschäftsführer endete. Neu gewählt wurde Michael Städter, Geschäftsführer der Medizintechnik & Sanitätshaus Harald Kröger GmbH in Massen (Lausitz). Michael Städter ist ein ausgewiesener Branchenprofi mit langjährigen Erfahrungen als Geschäftsführer sowie als Mitglied der BVMed-Fachgruppen Reha und Homecare.

Eine zukunftsweisende Entscheidung wurde ebenfalls von den Gesellschaftern getroffen: Mit einer 4/5-Mehrheit entschieden sich die Teilnehmer, auch in Zukunft eine Zertifizierung als Zulassungskriterium für die Mitgliedschaft zu verlangen. Hier hatte es im Vorfeld Diskussionen gegeben. "Angesichts zukünftiger Herausforderungen wie der Medizinprodukteverordnung halten wir eine Zertifizierung für sinnvoll", erklärt RSR-Geschäftsführer Thomas Piel. "So richten sich die Unternehmen strategisch und strukturell für die Zukunft aus."

#### Hilfsmittel und Hilfsmenschen

Am Vortag hatten sich 123 Teilnehmer zur RSR-Fachtagung versammelt, die unter dem Motto "Hilfsmittelmarkt – jump into the future!" stand. Den Auftakt machte Rainer Schmidt, der seine persönlichen Erfahrungen und Einsichten als Pfarrer, Kabarettist und Paralympics-Gewinner ohne Arme äußerst unterhaltsam vermittelte. Damit Behinderte erfolgreich sein können, benötigen sie – so seine Erkenntnis – neben technischen Innovationen (Hilfsmitteln) vor allem kompetente Coaches, die er "Hilfsmenschen" nennt. Beides sei auf Seiten des Reha- und Sanitätsfachhandels vorhanden. Er appellierte an die Teilnehmer der Tagung, ihre Kunden ernst zu nehmen, sie nach ihren Bedürfnissen zu fragen und eine gute Beziehung zu ihnen herzustellen.

## **MDR betrifft Reha- und Sanitätsfachbetriebe**

Thomas Lippke von der Zertifizierungsstelle medical device certification GmbH informierte über die neue Europäische Medizinprodukteverordnung (MDR), die seit Mai 2017 in Kraft ist und bis Mai 2020 zwingend umgesetzt werden muss. Die MDR gelte auch für viele Reha- und Sanitätsfachbetriebe, da sie als "Sonderanfertiger" gelten. Damit seien große Herausforderungen verbunden: So benötigen Hersteller u. a. ein Qualitätsmanagementsystem und ein Risikomanagementsystem, sie unterliegen umfassenden Dokumentationsvorschriften und seien von der Verpflichtung zur Erstellung einer Klinischen Bewertung explizit nicht ausgenommen. Auch für Händler enthält die MDR Neuerungen, die erhebliche Auswirkungen auf den Alltag im Unternehmen haben können. Thomas Lippke betonte, er wolle die Zuhörer mit seinen Ausführungen keinesfalls erschrecken, vielmehr gehe es ihm darum, ihnen Mut zu machen. Jeder solle sich möglichst schon jetzt mit den Herausforderungen befassen, sich sinnvollerweise mit anderen zusammenschließen und sich so umfassend auf die Zukunft vorbereiten.

## **Versorgungsqualität und Branchensolidarität**

Norbert Bertram, seit April dieses Jahres Geschäftsführer des Verbandes Versorgungsqualität Homecare e. V. (VVHC), präsentierte seine Herangehensweise für die Aktivitäten des VVHC. So beobachtet er seit langem, dass sich die Branche und der Markt wandeln und immer stärker von Kostendruck, fallenden Preisen, schlechten Margen und Ausschreibungswettbewerben getrieben würden. Leider interessiere das die Kostenträger aber nicht, sie hätten ausschließlich die Reduzierung der Gesamtkosten pro Patient als Maßstab. Hier sieht er Ansatzpunkte und ruft die Branche auf, sich zusammenzuschließen und gemeinsam aufzutreten. Es sei notwendig, das Thema Versorgungsqualität stärker in den Vordergrund zu heben, Studien zu initiieren und eigene Kriterien zu definieren.

## **Forderungsausfälle vermeiden**

Ca. 54 % aller säumigen Zahler sind, so die Ergebnisse einer Untersuchung der crejuris inkasso gmbh, sogenannte "Berufsschuldner" berichtete Axel Rodeck, Geschäftsführender Gesellschafter von crejuris. Diese legten es bewusst darauf an, sich ihrer Zahlungsverpflichtung zu entziehen. Dagegen seien nur 7 % tatsächlich zahlungsunfähig und 39 % zahlungswillig, aber gerade nicht in der Lage, ihre Schulden zu bezahlen. Ein großer Teil dieser säumigen Zahler würde aber bei richtiger und konsequenter Ansprache seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommen. Deshalb empfiehlt Axel Rodeck den RSR-Mitgliedern, frühzeitig zu mahnen und spätestens nach der 2. Mahnung ein spezialisiertes Inkassounternehmen einzuschalten. Selbst bei kleinsten Beträgen ab 0,50 € lohne sich das bereits, insbesondere, wenn es um größere Mengen von Kleinstforderungen gehe. In einer Beispielrechnung zeigte er auf, wie-

viel zusätzlichen Umsatz ein Unternehmen machen müsste, um Verluste durch nicht eingetriebene Forderungen auszugleichen.

### **Radikaler Wandel – Erfolgsfaktoren für die Zukunft**

Prof. Dr. Michael Lingenfelder (Philipps-Universität Marburg) zeigte in seinem Vortrag auf, dass sich der traditionelle Sanitätsfachhandel in vielen Bereichen radikal verändert. Dazu gehörten neben Ausschreibungen und Open House-Verträgen der Krankenkassen z. B. Hersteller, die in den Handel drängen, Klinikketten, die in den nachstationären Versorgungssektor eindringen, neue Anbieter, die nach ganz anderen Spielregeln handeln oder auch neue Technologien, die dem etablierten Fachhandel zu schaffen machen. Dennoch sieht er großes Potential für die gesamte Branche. Das Segment werde auch in Zukunft lohnend bleiben, wenn die Unternehmen Vorkehrungen für die Zukunft treffen. Zu den Erfolgsfaktoren auf dem Weg in die Zukunft zählt Prof. Lingenfelder sechs Aspekte. So empfiehlt er, Markenarchitektur aufzubauen, Kompetenz- und Organisationsstrukturen zu verändern, das Sortiment neu auszurichten und Filialen umzubauen, direkte Kundenkontakte zu kapitalisieren, E-Commerce zu etablieren und zu forcieren sowie intern und extern zu digitalisieren. Er empfiehlt insbesondere großen Unternehmen, jetzt Strategien zu erarbeiten und die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen aktiv zu suchen. Kleinen Unternehmen rät er, zunächst abzuwarten und in einzelnen Geschäftsfeldern gezielt Einzellösungen einzusetzen.

### **Entlassmanagement bei Asklepios über Online-Plattform**

Thomas Bade (Asklepios) berichtete über das Entlassmanagement, das die Asklepios-Klinikgruppe aufbaut. Dazu sei eine eigene Gesellschaft gegründet worden, die das Entlassmanagement für alle Asklepios Krankenhäuser koordiniert. Alle bisherigen Formen von Kooperationen würden überprüft und neu bewertet. Im Vordergrund des Entlassmanagements stehe, so Bade, immer das Interesse des Patienten an eine bedarfsgerechte rechtskonforme und qualitativ hochwertige Anschlussversorgung ohne Versorgungsbrüche. Dabei habe der Patient die freie Entscheidung, von welchem Leistungserbringer er versorgt werden möchte. Um alle interessierten und qualifizierten Leistungserbringer einzubeziehen, setzt Asklepios auf eine Online-Plattform. Dort können sie sich kostenfrei eintragen und ihr Leistungsspektrum darstellen. Über die Online-Plattform werden Leistungserbringer an den Patienten vermittelt, dieser entscheidet, von welchem Leistungserbringer er versorgt werden möchte. Dabei übernimmt Asklepios keine Garantie für den Erfolg der Vermittlung oder die Abrechnung, hier müssten die Leistungserbringer selbst aktiv werden. Entlass-Assistenten auf den Stationen der Krankenhäuser unterstützen die Patienten und die Mitarbeiter im gesamten Prozess.

Die RSR-Fachtagung wurde von einer Table-Top-Ausstellung begleitet, in der unterschiedlichste Anbieter aus der Branche ihre Dienstleistungen oder Pro-

dukte präsentierten. "Insgesamt war das eine tolle Veranstaltung!" resümiert RSR-Geschäftsführer Thomas Piel. "Sowohl unsere Themenauswahl als auch die Referenten haben wir anschließend bewerten lassen. Dabei gab es nahezu durchgängig beste Noten."

Im nächsten Jahr finden die RSR-Fachtagung und die Gesellschafterversammlung wieder in Hamburg statt.

---

Der RSR Reha-Service-Ring ist eine Gemeinschaft von ca. 350 Reha- und Sanitätsfachbetrieben an über 1200 Standorten in ganz Deutschland. Er ist damit eine der stärksten Gemeinschaften der Branche und arbeitet seit über 20 Jahren erfolgreich am Markt. Der RSR verhandelt für seine Mitglieder die Verträge mit den Krankenkassen und anderen Kostenträgern; so können sich die Mitglieder ganz auf ihre Kernaufgabe, die Versorgung der Patienten mit Hilfsmitteln, konzentrieren.

---

**Pressekontakt:**

PapendorfPR, Juliane Papendorf  
Paul-Sorge-Str. 62e, 22459 Hamburg,  
Tel.: 0176 – 10 30 51 87, mail@PapendorfPR.de  
www.PapendorfPR.de