



Presseinformation

RSR-Netzwerktreffen sucht Perspektiven für Vertriebsarbeit und ambulante Versorgung der Zukunft

(Hamburg, 14.12.2017) Homecare-Markt in Bedrängnis? – So lautete die Fragestellung des RSR-Netzwerktreffens, das Mitte November in Hamburg stattgefunden hat. Unternehmensinhaber und Geschäftsführer blickten zurück auf die Vertragsentwicklung der letzten zehn Jahre, prognostizierten die Rolle der Leistungserbringer in der Zukunft und diskutierten über die Perspektiven bis 2030.

Simone Maisch, Leiterin Vertragsmanagement beim RSR, berichtete über das Vertragsgeschehen seit 2007 und präsentierte insbesondere einige Daten zum Thema Ausschreibungen: Von 2007 bis November 2017 haben 35 Kassen das Instrument der Ausschreibung genutzt und 203 Ausschreibungen bekannt gegeben. Dabei blieb das Verhältnis von Ausschreibungen zu Verträgen seit 2008 relativ konstant bei ca. 25-30 Prozent. Während früher vor allem Medizintechnik- (CPAP, Tens/Ens u. ä.) und Homecare-Produkte (aufsaugende Inko) ausgeschrieben wurden, sind es heute schwerpunktmäßig Standard-Reha-Produkte (Rollatoren, Rollstühle, Badewannen-Lifter) sowie Homecare-Produkte (Stoma, ableitende Inko).

Massiver Preisverfall durch Ausschreibungen

Bei allen Ausschreibungen ist ein massiver Preisverfall zu beobachten. Er liegt bei Produkten aus dem Bereich aufsaugende Inko seit 2007 bei ca. 63 %. Dieser Preisverfall hat die Folge, dass private Aufzahlungen der Versicherten zunehmen, immer mehr Leistungserbringer sich von nicht lukrativen Produkten wie aufsaugender Inko oder CPAP verabschieden und Leistungserbringer nicht mehr alle Kassen bedienen können.

Gemeinsames Handeln

Um diesen Entwicklungen etwas entgegenzusetzen, appelliert der RSR an seine Partnerunternehmen, in Zukunft bei Ausschreibungen nur wirtschaftliche Angebote abzugeben und im Verband sowie mit anderen Marktteilnehmern eng zusammenzuarbeiten. Auch der enge Austausch von Kostenträgern, Verbänden und Leistungserbringern bei "Runden Tischen" bietet eine sinnvolle Perspektive.

Herausforderungen der Zukunft: HHVG, Investorenmarkt, Digitalisierung

Weitere Themen waren die aktuellen Entwicklungen beim HHVG und die Veränderungen im Investorenmarkt. RSR-Geschäftsführer Thomas Piel gab zudem einen Ausblick auf das Thema Digitalisierung, das eine der bedeutendsten Herausforderungen in den nächsten Jahren darstelle. Hier arbeitet der RSR u. a. an einem Seminarangebot, das dazu beitragen soll, die Unternehmen für die Zukunft zu wappnen. Gastreferent dieses Netzwerktreffens war Frank Rogge, Geschäftsführer von NetworCare. Er informierte über Zukunftsstrategien, Zielsetzung, Vorteile und Herausforderungen seines Netzwerks.

Der RSR Reha-Service-Ring ist eine Gemeinschaft von ca. 350 Reha- und Sanitätsfachbetrieben an über 900 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