

Was die MedTech zur Gesundheitswirtschaft beiträgt



Jürg H. Schnetzer
Generalsekretär
des FASMED

«Wir brauchen eine neue Gesundheitswirtschaft mit mehr wettbewerblichen Elementen, mit mehr Wahlfreiheiten und mehr Eigenverantwortung der Versicherten.»

Wo steuert die MedTech-Branche hin und welche Herausforderungen packt sie heute und in Zukunft an? Der MED BUYERS GUIDE hat mit Jürg Schnetzer, Fürsprecher und Generalsekretär des FASMED, gesprochen. Er stellt die möglichen Auswirkungen der flächendeckenden Einführung von Fallpauschalen auf die MedTech in der Schweiz ins Zentrum der aktuellen Verbandstätigkeit.

MED BUYERS GUIDE: Herr Schnetzer, der FASMED vertritt als Dachverband der MedTech die Interessen der Branche. Welche Mission steht über Ihren Tagesgeschäften?

Jürg H. Schnetzer: Unsere Vision ist, «dass der Stellenwert der MedTech sowie deren Nutzen für die Volkswirtschaft und das Gesundheitswesen bekannt und anerkannt sind – in der Schweizer Öffentlichkeit, Wirtschaft und Politik.» Daraus leitet sich unsere Mission ab, dass «die Schweiz die Stellung eines attraktiven Markt-, Forschungs- und Entwicklungsplatzes für die MedTech behält. MedTech soll als glaubwürdiger Enabler und Partner der Leistungserbringer und damit als wichtiger Bestandteil einer modernen Gesundheitsversorgung anerkannt werden.»

Welches sind die aktuellen Herausforderungen der MedTech?

Da kann ich einen ganzen Strauss nennen:

- Die für 2009 vorgesehene flächendeckende Einführung von Fallpauschalen (SwissDRG), von der wir eine drastische Senkung der Mittel befürchten, die für Medizinprodukte zur Verfügung stehen.

- Einkaufs-Pooling, wo vermehrt nicht mehr das Optimale für den Patienten beschafft wird, sondern das Wirtschaftlichste für das Spital; unserer Ansicht nach eine Sackgasse, weil Patienten Qualitätseinbussen wahrnehmen und sanktionieren werden: Forderung nach Einheitskasse und Zusatzversicherungsmodellen.

- Interessenkollisionen bei der Rückerstattung: der Patient sucht die beste Versorgung im individuellen Fall, der Kostenträger tiefe Fallkosten.

- Nachfrage nach neuen Produkten für die anspruchsvolle Nachbehandlung nach früherem Spitalaustritt.

- Weitere Themen wie die MiGel-Revision, Innovationsdruck, übermässige Regulierung sowie vermehrt Anbieter von Me-too-Produkten.

Wo setzen Sie primär den Hebel an?

Bei den Fallpauschalen. Insbesondere engagieren wir uns in der Frage, wie Implantate, Innovationen und Investitionsgüter im neuen System abgebildet sein werden. Es ist uns ein grosses Anliegen, dass auch unter SwissDRG eine indikationsgerechte Versorgung und ein zeitnaher Zugang der Patienten zu für sie notwendigen Innovationen möglich sind.

Was sehen Sie hier als machbare Lösung?

Den pragmatischen Ansatz im System der Pauschalen: Beispielsweise den Einschluss von Medizintechnik im Umfang von CHF 1'000.00 in einer Fallpauschale. Komplexe und kostenintensive Medizintechnik über diesem Betrag müssten transparent ausgewiesen und ausserhalb der Fallpauschale abgebildet und verrechnet werden. Innovation, Nutzen und Wettbewerb würden so nicht verkümmern.

Herr Schnetzer, Sie haben das Schlusswort: Welche Botschaft möchten Sie unseren Lesern mitgeben?

Wir brauchen eine neue Gesundheitswirtschaft mit mehr wettbewerblichen Elementen, mit mehr Wahlfreiheiten und mehr Eigenverantwortung der Versicherten und mit innovationsfreundlichen Rahmenbedingungen für die Unternehmen.