



Dr. Josef Moser

Wer billig kauft, kauft teuer

Die Rolle von Preis und Qualität
beim Einkauf von Medizinprodukten

Studie // 14

Der Markt der öffentlichen
Beschaffung unter der Lupe

Tendermanagement // 16

Kreative Lösungen zwischen
Kosten- und Zeitdruck

Einkaufen nach Plan // 18

Produkte zwischen bestem
Preis und bester Qualität

Gesprächspartner dieser Ausgabe (alphabetisch)



Dr. Alexander Biach
Hauptverband der
österreichischen
Sozialversicherungsträger



Christoph Dungal, MA
Tendermanager



MMag. Robert Keisler
CMS Reich-Rohrwig
Hainz



Ulrich Köberl
AUSTROMED,
Arbeitsgruppe
Vergabewesen



Dr. Helmut Leuprecht
Ehrenpräsident,
AUSTROMED



Mag. Katrin Lhotka
AUSTROMED,
Arbeitsbereich
Vergaberecht



Dr. Josef Moser
Bundesministerium für
Verfassung, Reformen,
Deregulierung und Justiz



Dr. Lothar Roitner
Fachverband der Elektro-
und Elektronikindustrie
(FEEI)



DI Georg Schöniß
AUSTROMED,
Arbeitsgruppe
Vergabewesen



Yves Verboven
MedTech Europe



4 Wer billig kauft, kauft teuer: Das Recht zur Vergabe öffentlicher Aufträge schaffte Fairness und Rechtsschutz einerseits, aber auch mehr bürokratischen Aufwand und Beschränkungen andererseits.

10 Expertenforum: Vergaberecht

12 Gastkommentar von Yves Verboven, Director Market Access and Economic Policies, MedTech Europe

14 Chancen vergeben?! Eine Studie hat den öffentlichen Beschaffungsmarkt unter die Lupe genommen und das Spannungsfeld von Bestbieter- und Billigstbieterprinzip untersucht.

16 Ohne Fleiß kein Preis: Aus dem Alltag eines Tendermanagers

18 Einkaufen nach Plan: Wie Formalismen zum Vorteil der Unternehmen eingesetzt werden können

20 Im Gespräch mit Christian Schauer, Abteilungsleiter Einkauf, NÖ Landeskliniken-Holding (LKH) über die Herausforderungen des Vergaberechts im Einkauf

21 Medizinprodukte: Unverzichtbar für das Leben und die Volkswirtschaft

22 Eine starke Stimme: Dr. Helmut Leuprecht wurde zum Ehrenpräsidenten der AUSTROMED ernannt.

23 AUSTROMED Seminartermine

20 Impressum

Liebe Leserinnen und Leser,

die aktuelle Ausgabe steht diesmal ganz im Zeichen der Vergabe von Aufträgen der öffentlichen Hand an private Unternehmen. Das thematische Feld ist weit. Wenn Krankenhausholdings, Spitäler, Rettungsdienste oder Pflegeheime im Namen des Staates einkaufen, so liegt den Verträgen in den meisten Fällen eine Ausschreibung zugrunde. Was hinter diesem Prozess steckt und wie es möglich ist, damit auf politischer Ebene den Wirtschaftsstandort und die Innovationskraft von Österreich zu stärken, hat eine Reihe von Gesprächspartnern mit uns diskutiert. Viele Spannungsfelder wie etwa Bürokratie, Transparenz, Wettbewerb, Qualität oder Standortsicherung werden thematisiert und bieten interessanten Lesestoff.

Wir freuen uns auf Ihr Feedback!

Mag. Philipp Lindinger,
AUSTROMED-Geschäftsführer



Gerald Gschlössl,
AUSTROMED-Präsident



AUSTROMED trauert um Harald Dirnbacher

Harald Dirnbacher, langjähriger PR-Berater der AUSTROMED, ist kürzlich völlig unerwartet im 53. Lebensjahr verstorben. Mit passionierter Medien- und Öffentlichkeitsarbeit hat Harald Dirnbacher mehr als 30 Jahre die österreichische Verkehrspolitik und Wirtschaftsberichterstattung mitgeprägt. Vielen wurde er als langjähriger Interessenvertreter der Kraftfahrer beim ÖAMTC und als Leiter der Abteilung ÖAMTC-Verkehrswirtschaft bekannt.

Nach seiner Zeit beim ÖAMTC wechselte er zur ASFINAG, wo er das Unternehmen als Pressesprecher von dessen Wurzeln an medial positionierte und als Leiter zahlreicher Aktionen öffentlich prägte. Mit der medienübergreifenden Initiative „Schlau gegen Stau!“ zur Bekämpfung von Staus auf den Autobahnen und Schnellstraßen setzte er neue Maßstäbe in der Internetinformation und erhielt dafür 2003 den Staatspreis PR.

Bei bettertogether unterstützte Harald Dirnbacher seit 2008 als Berater prominente Persönlichkeiten, renommierte Institutionen und Unternehmen in der Kommunikation, unter anderem auch die AUSTROMED. Mit großer Leidenschaft für seine Projekte zählte Harald Dirnbacher zu den führenden Kommunikationsberatern Österreichs. Wir sind stolz und dankbar, dass wir mit ihm so lange zusammenarbeiten durften. Wir verlieren mit Harry einen treuen Freund, Wegbegleiter und Kollegen.



Wer billig kauft, kauft teuer



Der Beitritt Österreichs zur Europäischen Union erforderte verbindliche Vorschriften zur Vergabe öffentlicher Aufträge über die heimischen Landesgrenzen hinaus. Das schaffte Fairness und Rechtsschutz einerseits, aber auch mehr bürokratischen Aufwand und Beschränkungen andererseits.

Das Vergaberecht hat in Österreich eine noch kurze Tradition, doch eine steigende Bedeutung, denn etwa die Hälfte der Ausgaben des Staates am Bruttoinlandsprodukt entfällt auf

Einkäufe, die Bund, Land, Gemeinden oder öffentliche Einrichtungen bei privaten Unternehmen tätigen. Die Grundlage dafür ist in Österreich das Bundesvergabegesetz 2018 (BVerGG 2018), das am 21.8.2018 in Kraft getreten ist. Es gilt für alle Branchen, die der öffentlichen Hand Waren oder Leistungen anbieten, demnach auch für alle Medizinprodukte-Unternehmen. Es gilt auch unabhängig davon, welche Leistung zum Beispiel ein öffentliches Krankenhaus einkauft: Ob Schreibtische, Verbandsmaterial oder Computertomografen – das BVerGG setzt den Rahmen dafür und soll die Wünsche der Anwender, die Hoffnungen der Patienten, die Erwartungen der Unternehmen und die Ansprüche der Gesundheitspolitik unter einen Hut bringen. Dieses Spannungsfeld macht bereits deutlich, dass die Umsetzung des Vergaberechts durchaus breiten Raum für Diskussionen eröffnet.

✓ Faktencheck

Billigst- und Bestbieterprinzip

Billigstbieterprinzip: Der Zuschlag erfolgt auf Basis des geringsten Preises unter Berücksichtigung von minimalen, technisch akzeptierbaren Anforderungen und Eignungskriterien.

Bestbieterprinzip: Es zielt auf eine umfassendere Bewertung von Qualitäts- und anderen Zuschlagskriterien von Gütern, Arbeiten und Dienstleistungen ab, als es durch das Billigstbieterprinzip vorgesehen ist. Das Bestbieterprinzip wird auch als Konzept des „wirtschaftlich günstigsten Angebots“ bezeichnet, weil jenes Angebot den Zuschlag erhalten soll, das die wirtschaftlich beste Lösung enthält.



Innovationen gezielt fördern

Das Vergaberecht schreibt unter anderem fest, dass keiner der Anbieter diskriminiert werden soll, die Preise angemessen sein und nur leistungsfähige und zuverlässige Unternehmer zum Zug kommen sollen. Dass die Grundsätze der Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit sowie der Transparenz der Beschaffungsprozesse bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen ganz weit oben stehen müssen, versteht sich von selbst. Was in der Theorie verständlich und einfach handhabbar klingt, kann in der Praxis durchaus zu einer Herausforderung für die Bieter werden. „Die Medizinprodukte-Branche ist in vielen Bereichen Innovator, wird aber durch die Bürokratisierung der Geschäftsprozesse in ihrer Vorreiterrolle stark eingeschränkt“, ist Mag. Philipp Lindinger AUSTROMED-Geschäftsführer überzeugt und ergänzt: „Das Wichtigste ist, dass wir eine Beschaffung im Gesundheitswesen haben, die sich am Wohl der Patienten orientiert.“ Das Bundesvergabegesetz 2018 kennt elf unterschiedliche

Vergabeverfahren, eines davon ist die sogenannte Innovationspartnerschaft. Dabei geht es um die Entwicklung und den anschließenden Kauf innovativer Liefer-, Bau- oder Dienstleistungen, wenn der bestehende Bedarf nicht durch bereits auf dem Markt verfügbare Lösungen abgedeckt werden kann. Die Innovationspartnerschaft ermöglicht es öffentlichen Auftraggebern, eine langfristige Zusammenarbeit mit einem oder mehreren Partnern für die Entwicklung und den anschließenden Erwerb neuer, innovativer Leistungen zu begründen, ohne dass ein getrenntes Vergabeverfahren für den Kauf erforderlich ist.

Im internationalen Wettbewerb

Die zentrale Forderung an Beschaffungsprozesse ist, dass diese nach einem freien und fairen Wettbewerb stattfinden sollen, der marktwirtschaftlichen Grundsätzen folgt. Das heißt auch, Konkurrenz aus dem Ausland zuzulassen. „Europa ist im internationalen ▶

«Wir benötigen eine Beschaffung im Gesundheitswesen, die sich am Wohl der Patienten orientiert.»

Mag. Philipp Lindinger,
AUSTROMED-Geschäftsführer



Im Gespräch mit ...

... Dr. Josef Moser, Bundesminister für Verfassung, Reformen, Deregulierung und Justiz



Wo gibt es Reformbedarf und was ist aktuell hier in Bearbeitung?

Seit dem 21. August 2018 gilt das neue Vergaberecht. Es ist also erst wenige Monate alt. Wir erhalten derzeit viele positive Rückmeldungen, da wir durch die Flexibilisierung und Modernisierung des Vergabeverfahrens viele Verbesserungen für Auftraggeber und -nehmer geschaffen haben. Bei der Umsetzung war es uns besonders wichtig, eine praktische Anwendung zu gewährleisten. Zu gegebener Zeit werden wir die Rechtslage evaluieren und sehen, ob es noch Optimierungsbedarf gibt.

Das Vergaberecht gilt für den Straßenbau ebenso wie für Medizinprodukte – wie können Firmen im Gesundheitswesen vom neuen Vergaberecht profitieren?

Durch das Vergaberecht müssen wir alle Bereiche, in denen die öffentliche Hand ausschreibt, abdecken. Wie Sie sich vorstellen können, ist das eine breite Palette von Produkten und Dienstleistungen. Durch die Erweiterung zur Möglichkeit der Nutzung des Verhandlungsverfahrens konnten wir trotz strenger Regelungen Platz für Flexibilität und Innovation schaffen. Zudem haben wir neue Vergabeverfahren, wie zum Beispiel die Innovationspartnerschaft, eingeführt. Durch diese Partnerschaft ist es möglich, die Entwicklung

eines innovativen Produkts auszuschreiben und dieses anschließend zu erwerben. Ferner können durch das neue Instrument der gemeinsamen Vergaben grenzüberschreitende Synergieeffekte im gesamten Binnenmarkt lukriert werden, sodass innovativen Firmen noch größere Absatzmärkte zur Verfügung stehen.

Was kann die Medizinprodukte-Branche vielleicht von anderen Branchen lernen?

Ich denke, dass die Medizinbranche schwer mit anderen Branchen vergleichbar ist. Der medizinische Fortschritt schreitet kontinuierlich und mit hohem Tempo voran. Das wirkt sich positiv auf die Gesundheit der Bevölkerung aus. Natürlich gibt es hier ein großes Spannungsverhältnis zwischen Kosten und Nutzen. In der Lebensmittelbranche wird zum Beispiel besonders häufig auf Qualitätskriterien zurückgegriffen. Ich glaube, dass das auch in der Medizin von großem Nutzen sein könnte. Außerdem hat die Branche Potenzial, die Auftraggeberseite durch aktive Informationspolitik auf Neuentwicklungen aufmerksam machen. So kann die bestmögliche Qualität bei Ausschreibungen gewährleistet werden.

Österreichs Firmenlandschaft ist von Klein- und Mittelbetrieben (KMU) dominiert – wie ist der KMU-Schutz im Vergaberecht verankert und funktioniert das in der Praxis?

In der Vergangenheit brauchte man vor allem große Firmen für die Forschungs- und Entwicklungsphase. Wir haben hier die Möglichkeit des Konsortiums geschaffen. Dadurch ist ein Zusammenschluss mehrerer rechtlich und wirtschaftlich selbstständig bleibender Unternehmen zur Durchführung eines Zweckes, nämlich der Ausschreibung, möglich. Auf diese Weise können sich spezialisierte KMU zusammenschließen und gemeinsam an der Forschungs- und Entwicklungsphase teilnehmen. Im Übrigen ist jetzt der Grundsatz der KMU-freundlichen Vergabe im neuen Vergaberecht ausdrücklich verankert worden.

Wie gelingt es, einerseits die Standort-sicherung für heimische Unternehmen, andererseits die EU-Harmonisierung zu gewährleisten?

Die EU gibt uns einen Rahmen vor, innerhalb dessen wir unseren Spielraum größtmöglich ausnutzen. Das ist uns bei der Neufassung des Gesetzes im Sommer letzten Jahres gelungen. Gleichzeitig war es uns wichtig, keine strengeren Regelungen als von der EU vorgegeben aufzustellen und damit das sogenannte Gold-Plating zu vermeiden.

Welche Möglichkeiten lässt das Vergaberecht offen, um „intelligent“ auszuschreiben, damit also Qualität vor Preis, Regionalförderungen, Patienteninteressen oder ein After-Sales-Service berücksichtigt werden?

Durch die neue Rechtslage haben wir das Bestbieterprinzip gestärkt. Der Auftraggeber kann in umfassender Weise Qualitätskriterien, insbesondere auch soziale, ökologische und innovative Aspekte fordern, die vom Bieter im Angebot zu berücksichtigen sind. Im Gesundheitsbereich könnten das soziale Kriterien sein, wie zum Beispiel der Patientennutzen, aber eben auch die Qualität des After-Sales-Services, die langfristige Verfügbarkeit von Ersatzteilen und vieles mehr. Darüber hinaus bietet die funktionale Ausschreibung der Auftraggeber- und der Unternehmenseite die Möglichkeit, neue Techniken, Verfahren und innovative Ansätze in das Vergabeverfahren einfließen zu lassen.

Die Medizin ist eine technikgetriebene Branche, viele Innovationen sind erforderlich, um die Behandlung zu verbessern und die Lebensqualität zu verlängern. Wo hat die Förderung von Innovationen Platz im Vergaberecht?

Bei der alten Rechtslage gab es das Problem, dass die Forschungs- und Entwicklungsphase voneinander getrennt waren, sodass man zunächst nur die Entwicklung und erst im zweiten Schritt die Umsetzung beauftragte. In der Praxis bedeutete das, dass die Rechte oft beim Forscher verblieben sind. In Folge konnte der Auftraggeber die Leistung nur vom Forscher beziehen. Diese Leistung musste wiederum ausgeschrieben werden. Durch die neue Vergabeart der Innovationspartnerschaft werden diese beiden Elemente künftig miteinander verknüpft. Auf der einen Seite die F&E-Phase, auf der anderen Seite der Bezug der erforschten Leistung. Mit diesem neuen Verfahren und der funktionalen Ausschreibung von Leistungen stärken wir den Innovationsstandort Österreich.

Vergleich kein Technologieführer und macht sich nicht unberechtigte Sorgen, dass die Konkurrenz aus dem Ausland hierzulande ihre Produkte anbietet. Wenn wir aber die Lösung weiterhin in einem immer billigeren Preis sehen, dann wird das den Unternehmen die Innovationskraft abschnüren. Europa und gerade Österreich sind von vielen Klein- und Mittelbetrieben dominiert und ein regulatorisches Korsett, wie es das Vergaberecht in mancher Hinsicht ist, lässt keine großen Player entstehen“, kommentiert AUSTROMED-Präsident Gerald Gschlössl die Situation. Das heißt nicht, dass die heimischen Betriebe dem Wettbewerb negativ gegenüberstehen, sondern vielmehr, dass auch ausländische Anbieter gefordert sind, die hohen Standards der Sicherheit, die hierzulande gelten, einzuhalten. „Wir wollen keine Nivellierung unserer hohen Anforderungen in Österreich nach unten“, sagt Gschlössl und nennt als Beispiel die Gewerbeberechtigung: „Ein österreichischer Medizinprodukte-Unternehmer muss nachweisen, dass er das erforderliche Know-how besitzt. Über die neuen EU-Verordnungen über Medizinprodukte und In-vitro-Diagnostika sind wir zusätzlich verpflichtet, eine Reihe von Nachweisen zu erbringen, die belegen, dass wir den Schutz und die Sicherheit von Patienten und Anwendern sehr ernst nehmen. Zusätzlich sind wir zum Beispiel verpflichtet, Qualitätsmanagementsysteme aufzubauen. Es ist uns im Sinne der Gleichberechtigung ein Anliegen, dass auch Unternehmen außerhalb Europas, die hierzulande ihre Produkte und Leistungen anbieten, mit gleichen Maßstäben gemessen werden, um die Patientensicherheit nicht zu gefährden und Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden.“, so Gschlössl.

KMU-Schutz verwirklichen

Im EU-Vergaberecht wird darauf hingewiesen, dass die Teilnahme kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) an öffentlichen Vergabeverfahren erleichtert werden soll und es den Vergabestellen ermöglicht wird, die öffentliche Auftragsvergabe in stärkerem Maße zur Unterstützung gemeinsamer gesellschaftlicher Ziele zu nutzen. Der KMU-Schutz wird häufig von den praktizierten Ausschreibungskriterien unterminiert, wie zum Beispiel durch die Forderung nach Mindest-Haftpflichtversicherungssummen oder eine Mindestanzahl an ‚Schlüsselpersonal‘. Vieles davon ist realitätsfern, und das obwohl in Österreich 95 % der heimischen Unter- ►

nehmen zu den KMU zählen,“ so Gschlössl. „In diesem Sinn sollte zum Beispiel die Zusammenführung und Zentralisierung von Beschaffungen sorgfältig überwacht werden, um eine übermäßige Konzentration der Kaufkraft und Absprachen zu verhindern und damit KMU nicht vom Markt zu drängen“, formuliert Gschlössl die Forderungen der AUSTROMED. Die öffentliche Vergabe sollte insgesamt stärker an die Bedürfnisse von KMU angepasst werden. Dazu bietet sich der „Europäische Leitfaden für bewährte Verfahren zur Erleichterung des Zugangs kleiner und mittlerer Unternehmen zu öffentlichen Aufträgen“ an.

Qualität braucht neuen Stellenwert

In Zeiten immer knapper werdender Budgets bei gleichzeitig steigenden Gesundheitsausgaben ist es aus Sicht der AUSTROMED dringend notwendig, dass in Zukunft bei Vergabeverfahren zur Beschaffung von Medizinprodukten nicht mehr vorwiegend der Preis, sondern vor allem der Gesamtnutzen für die Patienten und in weiterer Folge für das Gesundheitswesen in den Fokus gerückt werden. „Die Entwicklung weg von einer derzeit fast ausschließlich preisgesteuerten, hin zu einer nutzenorientierten Beschaffung ist unumgänglich, schon allein unter dem Aspekt der zunehmenden Bedeutung von personalisierter Medizin. Diesen notwendigen Veränderungsprozess wollen wir als AUSTROMED im konstruktiven Dialog mit unseren Partnern aktiv mitgestalten“, bekräftigt Gschlössl und ergänzt: „Durch das verankerte, aber leider noch viel zu wenig gelebte Bestbieterprinzip wird der Qualität als Kriterium bei der Beschaffung von Produkten wieder der gebührende Stellenwert gegeben.“ Für die öffentliche Auftragsvergabe von Medizinprodukten fordert die AUSTROMED, nicht zuletzt zur Sicherstellung der rechtlichen Anforderungen aus dem Medizinproduktegesetz (MPG) und der Medizinproduktebetriebsverordnung (MPBV), daher die Einbeziehung

von transparenten Leistungs- und Qualitätsmerkmalen als Eignungs-, Auswahl- und insbesondere als echte Zuschlagskriterien.

Aufholbedarf beim Bestbieterprinzip

Der Einsatz von medizintechnischen Innovationen gestaltet sich im Rahmen einer öffentlichen Beschaffung für das Gesundheitswesen meist schwierig, da Innovationen oft mit anfänglichen Mehrkosten verbunden sind. Die langfristigen Kosteneinsparungen werden in aktuellen Vergabeverfahren nicht bewertet – kurzfristige Kosteneinsparungen stehen im Vordergrund, auch wenn sie langfristig betrachtet zu höheren Gesamtkosten führen. Die in der Vergangenheit gewachsenen Strukturen im Gesundheitswesen sind nicht ausreichend auf eine Innovationsförderung ausgelegt. „Das ist natürlich kein Thema, das ein Krankenhaus allein lösen kann. Hier sind strukturelle Änderungen auf politischer Ebene erforderlich, die ein faires kompetitives Vergabeverfahren zur Ermittlung des wirtschaftlich günstigsten Angebotes ermöglichen“, beschreibt der AUSTROMED-Präsident die Hindernisse und ergänzt: „In der Vergabepaxis sehen wir Aufholbedarf in der Anwendung des Bestbieterprinzips. Oft wird dieses falsch verstanden, Qualitätskriterien werden nicht ausreichend ausformuliert. Die Leistungsverzeichnisse geben der Qualität der Medizinprodukte zu wenig Differenzierungsspielraum und nivellieren unterschiedliche, nicht vergleichbare Qualitäten auf ein scheinbar einheitliches Niveau. Neben einer geeigneten prozentualen Aufteilung von Qualität und Preis als Zuschlagskriterien braucht es auch ein System zur Gewichtung des Kriteriums „Qualität“. „Wenn wir das nicht schaffen, wird am Ende immer der niedrigste Preis entscheiden und die Anbieter werden sich mit einem versteckten Billigstbieterprinzip konfrontiert sehen“, ist auch Lindinger überzeugt. Die AUSTROMED fordert daher die ausschließliche Anwendung von Vergabeverfahren zur Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebots mit Verzicht auf Feigenblattkriterien, um eine faire und



«In der Vergabepaxis sehen wir Aufholbedarf in der Anwendung des Bestbieterprinzips.»

Gerald Gschlössl,
AUSTROMED-Präsident

Nachgefragt bei Dr. Alexander Biach, Vorstandsvorsitzender des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger

In Deutschland wird an einem Heilbehelfe- und Hilfsmittelgesetz gearbeitet, das die Produkte von Ausschreibungen befreit. Wie sehen Sie diese Entwicklung und wäre das für Österreich auch ein gangbarer Weg?



In Österreich haben Ausschreibungen im Heilbehelfe- und Hilfsmittelsektor nicht jenen Stellenwert, den diese in Deutschland haben. Dort waren Ausschreibungen von Rechtsexperten als vergabe-rechtlicher Superlativ gepriesen. Der Erfolg dieser Vergabeverfahren war aber oft nicht der erhoffte! Gerade in einem Sektor mit hohem Dienstleistungsanteil und hoher persönlicher Betroffenheit, wie etwa der Wahrung der Intimsphäre, wurde in Österreich der Weg der vertraglichen Vergabe über Rahmenverträge oder ähnliche Verfahren – zum Beispiel offene Verfahren, Verhandlungsverfahren – gewählt. Hier wurden und werden die von uns gewünschten Qualitätsstandards in den Verträgen festgeschrieben. Letztlich sichert das auch unsere mittelständische Unternehmensstruktur. So konnten

wir uns auch eine vielfältige Struktur an potenziellen Vertragspartnern erhalten.

Österreich wird künftig nur mehr fünf Sozialversicherungen haben – wird daran gearbeitet, im Zuge dieser Umstrukturierung auch einheitliche, verbindliche Prozesse zur

Beschaffung zu implementieren?

Das ist derzeit Gegenstand von intensiven Überlegungen. Momentan darüber Auskunft zu geben, wäre verfrüht.

Wirkt sich das auch auf die Harmonisierung der Leistungen aus?

Wir arbeiten seit meinem Amtsantritt an einer Harmonisierung der Leistungen, die Versicherte beziehen. Da ist uns auch im Heilbehelfe- und Hilfsmittelbereich einiges gelungen. In der Österreichischen Gesundheitskasse ÖGK wird das fortgesetzt. Inwieweit die Leistungen für Versicherte der SVS und BVAEB harmonisiert werden, kann ich derzeit nicht sagen. Aus meiner Sicht wäre auch diese anzustreben.

transparente Vergabe unter Berücksichtigung einer langfristigen Gesamtkostenoptimierung zu ermöglichen. Der erste Schritt in Richtung einer Beschaffung im Gesundheitswesen, die sich am Arzt und Patienten orientiert, ist die Wahrnehmung einer innovativen Alternative mit einem verbesserten Behandlungserfolg. „Weniger lange Behandlungsdauer, weniger Schmerzen, weniger Arbeitsausfälle – all das sollte doch Grund genug sein, zu innovativen Produkten zu greifen, wenn damit langfristig mehr Vorteile für das Gesundheitswesen und den Steuerzahler zu erzielen sind“, so Lindinger.

MedTech Europe, der Dachverband der europäischen Branchenvertretungen der Medizintechnik-Industrie, und das Beraterunternehmen Boston Consulting Group, haben unter dem Titel „MEAT – Most Economically Advantageous Tender“ ein Konzept entwickelt, das die Forderungen der AUSTROMED bereits erfüllt und ein Kalkulationsschema zur Umsetzung zur Verfügung stellt. „Dabei werden der Patientennutzen, die Transparenz, die volkswirtschaftliche Betrachtung und die

Bewertung aller Vorteile für die Patienten, Anwender und das Gesundheitssystem gleichermaßen berücksichtigt“, beschreibt Lindinger den Ansatz.

Stand ● Punkt

Die AUSTROMED fordert die Sicherung des österreichischen Wirtschaftsstandorts durch entsprechende Vergabekriterien. Das Motto lautet eindeutig: „Weg vom Billigstbieter- hin zum Bestbieterprinzip – und das ohne Ausnahme!“ Wir fordern die Aufrechterhaltung des Befähigungsnachweises als Ausübungs- und Qualifikationskriterium für Medizinprodukte-Unternehmen sowie eine verstärkte Überprüfung der Gewerbeberechtigung. Wir benötigen Ausschreibungen, die sich am Wohl des Patienten orientieren, sonst wird kein Umdenken stattfinden.



DI Georg Schönig
Arbeitsgruppensprecher der
AUSTROMED-Arbeitsgruppe Vergabewesen

Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen im Vergaberecht für Unternehmen der Medizinprodukte-Branche?

Das Vergaberecht ist eher einseitig für die Auftraggeber geschrieben worden, was grundsätzlich verständlich ist, wenn es um die Beschaffung von Waren und Dienstleistungen mit öffentlichen Mitteln geht. Einen gewissen Schutz für Anbieter, oder nennen wir es besser eine Rechtssicherheit, im Sinne von garantierten Abnahmemengen oder einer ausreichenden, gesetzlich vorgeschriebenen Gewichtung zwischen Qualität und Preis bei Bestbieterverfahren, vermissen wir leider.

Bestbieterverfahren sind oft verdeckte Billigstbieterverfahren – wie können Unternehmen die Spielräume in Bestbieterverfahren dennoch nützen?

Es ist leider oft die Realität, dass der günstigste Preis dominiert. Den günstigsten Preis kann ein Unternehmen für das einfachste seiner Produkte anbieten, insofern gibt es noch den Spielraum, auf die angebotene Qualität zu verzichten oder keinen Auftrag zu bekommen. Aufgrund der regelmäßigen Wiederholung von Ausschreibungsverfahren in kurzen Zeiträumen, zum Beispiel nach einem Jahr, entsteht eine unaufhaltsame Preisspirale nach unten mit einer unvermeidbaren Qualitätsminderung, die ich vor allem im Gesundheitssektor kritisch sehe.

Es scheint, als hätte der Bieter keine gute Lobby in Verfahren. Welche drei Vorschläge haben Sie, um das zu ändern?

Erstens müssen wir in unserer täglichen Arbeit als Vertreter von Medizintechnikunternehmen viel öfter betonen, dass die Produkte, die wir liefern, nicht ein „kritischer Kostenfaktor“ sind, sondern dass unsere Produkte täglich heilen helfen, Leben retten und Leben verlängern. Das sollte einen gewissen Wert haben. Zweitens müssen wir erreichen, dass an allen Stellen im Gesundheitswesen – bis in die Politik – erkannt wird, dass der Einsatz hochqualitativer und innovativer Medizinprodukte nicht nur einen Vorteil für den Patienten darstellt, sondern auch, dass mit diesen Technologien ein zusätzlicher volkswirtschaftlicher Nutzen erzeugt werden kann. Drittens ist es die Aufgabe der Politik, mit dieser Erkenntnis dafür zu sorgen, dass die vorhandenen Spielräume in den EU-Richtlinien und den nationalen Gesetzen zur öffentlichen Vergabe entsprechend positiv genutzt werden. Eine gesetzlich verankerte Gewichtung bei Vergabeentscheidungen von mindestens 50 % Qualität, bei kritischen Produkten im Sinne von lebenserhaltend, lebensrettend oder besonders innovativ durchaus auch 70 oder 80 %, wäre eine gute Möglichkeit, das zu erreichen.

Das Bestbieterprinzip kann ein effektives Instrument sein, um Innovation, Technologien und Wertschöpfung in Österreich zu stärken. Wie könnte das aus Ihrer Sicht klappen?

Unser Ziel kann nur eine nutzenorientierte Beschaffung nach dem Bestbieterprinzip sein, die, wenn das sinnvoll erscheint, auch den Gesamtnutzen und die Folgekosten eines Produktes sektorenübergreifend bewertet. Gerade im Bereich von innovativen Technologien ist das besonders wichtig. Innovationen können sich nicht mit älteren Technologien in den Stückkosten messen, ihre wirtschaftlichen Vorteile kommen oft in anderen Bereichen zum Tragen. Eine Wundauflage, die länger auf einer Wunde verweilen kann, ist zwar teurer, die Kosten für die Pflegekraft, die den Verband nur halb so oft wechseln muss, können aber deutlich niedriger sein. Ein Herzschrittmacher, der telemetrisch nachgesorgt und monitiert werden kann, kostet zwar mehr, der Patient muss aber nicht zweimal im Jahr, unter Umständen mit einem Krankentransport, zur Routinekontrolle ins Krankenhaus fahren. In Summe ist der Einsatz neuer Technologien oft günstiger. In der Gesamtkostenbetrachtung liegt die Chance der innovativen Technologien für Österreich.



Ulrich Köberl
Stellvertretender Arbeitsgruppensprecher der
AUSTROMED-Arbeitsgruppe Vergabewesen

Die größte Herausforderung seit der Novelle des Vergaberechts ist, dass es durch die Breite der ausschreibenden Stellen schwieriger geworden ist, das richtige Produkt für den Patienten auszuschreiben und damit der Preis in den Vordergrund gerückt ist. Durch die Novelle sind die Verfahren strenger und vor allem für die Bieter schwieriger geworden. Der Druck bei den ausschreibenden Stellen ist zunehmend größer geworden und unter dem Deckmantel des Bestbieters wird zum billigsten Anbieter tendiert.

Insgesamt ist der „Einfluss“ der Bieter sehr stark reglementiert worden. Anbieter haben im rechtlichen Rahmen zum Beispiel die Möglichkeit, Anfragen zu stellen. Früher war die Kommunikation zwischen Anbieter ausschreibender Stelle einfacher. Das war ein wichtiger Weg, sich über Produkte überhaupt zu informieren und die Spezifika kennenzulernen. Wer heute gesetzeskonform ausschreiben will, unterliegt hier einem engen Korsett.

Wir bewegen uns in einem sehr sensiblen Markt, denn am Ende geht es um das Leben der Menschen. Wir müssen daher auf verschiedenen Ebenen das Gespräch suchen und immer wieder aufmerksam machen, dass es nicht das Gleiche sein kann, ob Handschuhe für das Reinigungspersonal oder implantierbare Herzschrittmacher gekauft werden. Natürlich können wir die EU-Gesetzgebung nicht ändern, aber wenn beide Seiten das offene Gespräch suchen – zum Beispiel über eine Plattform wie die AUSTROMED – kann das viel bewirken. „Kommunikation“ heißt das Schlagwort, auch im Vergaberecht!

Standortsicherung und die Wertschöpfung im Land zu halten ist ein großes Thema. Es gibt aktuell bereits die Möglichkeit, nicht nur Produkte, sondern auch Verfahren auszuschreiben. Hier können Unternehmen zeigen, dass sie nicht nur ein Produkt x zum Preis y anbieten, sondern in gesamten Versorgungssystemen denken. Dazu gehören zum Beispiel auch Services vor Ort, bei denen heimische Unternehmen mit einem Standortvorteil punkten können.



Mag. Katrin Lhotka
Mitglied des AUSTROMED-Vorstands, Arbeitsbereich Vergaberecht

Es gibt aktuell sehr unterschiedliche Zugänge oder gar keine Umsetzung des Rechts bei den einzelnen Verfahren. Die Abgrenzung, wer dem Vergaberecht unterliegt, ist trotz einem Verwaltungsgerichtsurteil nicht eindeutig und wird oft sehr unterschiedlich interpretiert. Der Fokus liegt momentan mehr auf dem rechtskonformen Durchführen der Ausschreibung als auf dem Patientenwohl. Bei zunehmender Komplexität der Ausschreibungen ist es daher kaum verwunderlich, dass oft die Verfahrensexperten, also die Rechtsanwälte, einen höheren Stellenwert als Anwender und Anbieter haben. Es fehlen die Gesamtperspektive und Lösungsorientierung im Sinne aller Beteiligten. Derzeit ist das Gesetz eher ausschreiberfreundlich als bieterorientiert.

Der Anspruch des Bieters wären prozessrelevante Kriterien, die für eine Gesamtkostenminimierung beim Auftraggeber sorgen und nicht nur in der jeweiligen Kostenstelle. Es wäre für die Bieter von zentraler Bedeutung, die Gewichtung der Qualität gegenüber dem Preis zu erhöhen. Wir fordern daher die Einführung eines Mindestprozentsatzes für die Bewertung der Qualität, denn das gewährleistet eine patientenorientierte Vergabe. Für Bieter empfiehlt es sich, immer auch zu hinterfragen, inwieweit es Möglichkeiten gibt, Alternativartikel anzubieten.

Der Einspruch von Bieterseite ist das gesetzlich vorgesehene Instrument. Auf unserer Wunschliste steht darüber hinaus, dass das Anbieten von Alternativen zulässig sein sollte. Die sachliche und zeitnahe Abwicklung der Fragen muss rasch Klarheit für alle Parteien schaffen. „Less emotion“ muss das Motto sein, denn Anfragen sind derzeit das einzige Rechtsmittel, um diese Klarheit herzustellen. Wer aber Fragen stellt, steht rasch im Verdacht zu kritisieren. Es ist auch wünschenswert, an einer Steigerung der Entscheidungs- und Sachkompetenz der Auftraggeber zu arbeiten.

Auf jeden Fall braucht es eine Erweiterung der Perspektive. Innovationen sollten als entscheidender Faktor zur Standortsicherung in einer Ausschreibungen höher zu bewerten sein. Wir müssen uns bei Ausschreibungen auf einen zukunftsorientierten Nutzen konzentrieren und nicht nach althergebrachten Mustern entscheiden. Eine prozessorientierte Betrachtungsweise gegenüber der reinen Beurteilung von Stückkosten würde hier viele Vorteile bringen. Wer nachhaltig wirtschaftet, kommt nicht umhin, auch Themen wie den CO₂-Verbrauch oder den ökologischen Fußabdruck in einen Kriterienkatalog einzubinden. Eine Stückelung der Aufträge in Teillösungen kann hilfreich sein, um die individuellen Bedürfnisse der Patienten zu garantieren.



Einkäufer sind Keyplayer

Die aktuellen Herausforderungen der Gesundheitspolitik der westlichen Industrienationen sind die alternde Bevölkerung, der demografische Wandel sowie die Zunahme chronischer Krankheiten mit einer wachsenden Zahl an Patienten in fortgeschrittenen Krankheitsstadien und mehreren Komorbiditäten. Um hier einen nachhaltigen Weg einzuschlagen, müssen Gesundheitssysteme ihre Kosten eindämmen. Dabei sind



Ein Kommentar von:
Yves Verboven
Director Market Access
and Economic Policies,
MedTech Europe

folgende Vorgangsweisen am effektivsten: Ineffizienzen in der Gesundheitsversorgung und Pflege, die 20 bis 25 % der Ausgaben für das Gesundheitswesen ausmachen, müssen eingedämmt werden und der Fokus muss auf der Gesundheitsvorsorge und nicht Krankenpflege liegen. Mehr gesunde Lebensjahre durch die Stärkung präventiver Maßnahmen sind auch eine zentrale Voraussetzung für eine gute Sozialversorgung und mehr Wirtschaftswachstum in den Ländern.

✓ Faktencheck

„MEAT“

Der MEAT-Ansatz (Most Economically Advantageous Tendering) ist ein zentrales Instrument innovativer öffentlicher Beschaffung und ermittelt das Angebot mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Er erlaubt der beschaffenden Stelle, alle relevanten qualitativen, technischen und sonstige Kriterien in unterschiedlicher Gewichtung in ihre Vergabeentscheidung einfließen zu lassen. Damit steht nicht nur der Preis als Bewertungsmaßstab im Mittelpunkt.

Mögliche Kriterien sind zum Beispiel:

- (Produkt-/Dienstleistungs-)Qualität
- Ästhetische und funktionale Eigenschaften
- Kundendienst und technische Hilfestellung
- Lieferzeitpunkt, -dauer und Reaktionszeit
- Kosteneffektivität
- Technische Leistung, Innovationsgrad
- Umwelt, Nachhaltigkeit und volkswirtschaftliche Faktoren
- Anschaffungspreis
- Betriebskosten
- Entsorgungskosten

Bei der Betrachtung der Lebenszykluskosten tritt an die Stelle eines möglichst niedrigen Einstandspreises eine Gesamtkostenbetrachtung. Nach dem „Prinzip der langfristigen Wirtschaftlichkeit“ rechtfertigt ein höherer Einstandspreis die mittelfristig niedrigeren Betriebskosten. Dazu sollten alle zukünftigen Kostenkomponenten möglichst quantitativ ermittelt und mithilfe eines risikobewerteten Zinssatzes auf den Entscheidungszeitpunkt diskontiert werden. So können die langfristigen Wirkungen innovativer Leistungen oder Produkte berücksichtigt werden. Lieferanten, die aufgrund innovativer Produkte Rationalisierungseffekte in der Nutzung umsetzen, können so gegenüber Anbietern mit niedrigerem Einstandspreis den Vorzug erhalten.

MEAT schafft Möglichkeiten

Das Beschaffungswesen kann in diesem Zusammenhang eine Schlüsselrolle spielen und ein Treiber in Richtung einer wertorientierten Gesundheitsversorgung sein. Ein Beispiel ist die Beschaffung nach dem MEAT-Ansatz (Most Economically Advantageous Tendering), bei dem die EU-Richtlinie zur öffentlichen Auftragsvergabe 2014/24/EU vorsieht, sowohl Qualität als auch Kosten einer Gesundheitslösung im Vergabeprozess zu berücksichtigen (**siehe Kasten**). Die MEAT-Methode unterstützt das Vorantreiben einer effizienteren Gesundheitsversorgung, insbesondere wenn die Gesamtkosten berücksichtigt werden. Die Auftragsvergabe kann daher ein ausgezeichnetes politisches Instrument sein, um sich den aktuellen Herausforderungen im Gesundheitswesen in Europa zu stellen.

Die Medizintechnikbranche hat mit Unterstützung der Boston Consulting Group Best-Practice-Bespiele von führenden Beschaffungsorganisationen in einem Rahmenwerk zusammengefasst: MEAT Value-Based Procurement (MEAT VBP), um den Medizinprodukte-Unternehmen in Europa die Entscheidung hin zu einer wertorientierten Gesundheitsversorgung zu erleichtern.

Der Bericht umfasst Ergebnisse, die für Patienten, Mediziner, Pflegepersonal und andere Stakeholder im Gesundheitswesen wichtig sind, und die dafür notwendigen



Kosten und breitere wirtschafts- und sozialpolitische Aspekte. Das Rahmenwerk umfasst in weiterer Folge verschiedene Ebenen und Kriterien. Die Kriterien gelten entlang des gesamten Beschaffungsprozesses: von der Vorausschreibungsphase – als Anleitung zur Einbindung multidisziplinärer Teams – bis zur Vergabe einer Lösung, bei der die Bereitschaft einer wertorientierten Beschaffung besteht. Die dabei angewendeten Beschaffungsverfahren können Innovationspartnerschaften, Verhandlungsverfahren sowie offene und nicht offene Verfahren sein. MEAT VBP spiegelt damit auch die aktuelle Landschaft der Leistungsversprechen der Medizintechnikbranche wider.

Der Fokus des MEAT-Ansatzes liegt auf der Nachhaltigkeit, die aktuell aber lediglich bei rund 5 bis 15 % der Vergaben Beachtung findet. Dennoch muss es Anreize geben, damit er auf nationaler Ebene verstärkt umgesetzt wird.

Innovationen gezielt fördern

Etwa 60 bis 80 % der Medizinprodukte erreichen den Patienten durch die öffentliche Auftragsvergabe. Es handelt sich daher um eine einmalige Gelegenheit, Innovationen der Branche im Gesundheitssystem zu fördern. Die EU-Vergaberichtlinie gibt durch spezifische Lose und Verfahren, sogenannte Innovationspartnerschaften, gewisse Vorschriften zur Unterstützung von Innovationen vor. Zudem sorgt die vorkommerzielle Auftragsvergabe für Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen Anbietern und Einkäufern schon in einer Frühphase von technologischen Ansätzen durch die

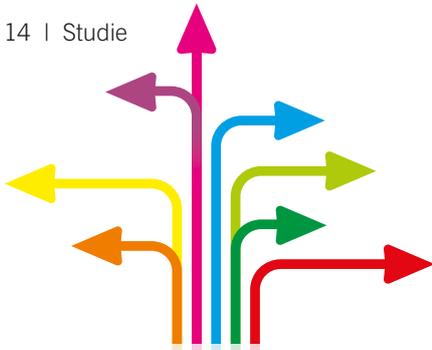
gemeinsame Entwicklung von Lösungen für gemeinsam definierte Erfordernisse.

In dieser Phase geht es zum Beispiel um die gemeinsame Definition der technischen Spezifikationen und Herausforderungen, die durch die Innovation bewältigt werden sollen. Danach wird durch eine offene Marktkonsultation identifiziert, welche innovativen Lösungen angeboten werden können. Dieser Prozess ermöglicht es, die Kriterien, Messung und die Vergabe von Lösungen zu verfeinern und unterstützt die Bereitschaft, für Innovation auch einen höheren Preis zu bezahlen.

Strukturfonds und EU-Initiativen wie Innovationsförderung im Rahmen der öffentlichen Auftragsvergabe (PPI, Public Procurement of Innovation) und die vorkommerzielle Auftragsvergabe (PCP, Pre-Commercial Procurement) sollten die Beschaffung innovativer Lösungen in bestimmten Bereichen fördern. Sie bieten Unterstützungsinvestitionen in spezifischen Bereichen von Gesundheit und Pflege.

So hat zum Beispiel das EU Forschungs- & Innovationsprogramm Horizon 2020 kürzlich einen Zuschuss für das Projekt „European Innovative Procurement of Health Innovation“ (EURIPHI) gewährt. Ziel dieses Projekts ist es, eine praxisbezogene grenzüberschreitende Gemeinschaft zwischen Einkäufern und Anbietern aufzubauen, die eine wertorientierte Beschaffung in den Mittelpunkt stellt. Im Mittelpunkt stehen aktuell zwei Themen: die Schnelldiagnose bei Krankenhausinfektionen der Atemwege sowie die patientenzentrierte Pflege. Andere Initiativen wie das EU-Projekt PIPPI fokussieren auf die Beschaffung digitaler Innovationen im Gesundheitswesen.





Chancen vergeben?!

Eine Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Fachverbands der Elektro- und Elektronikindustrie (FEEI) und des Fachverbands Metalltechnische Industrie (FMTI) hat den öffentlichen Beschaffungsmarkt unter die Lupe genommen und das Spannungsfeld von Bestbieter- und Billigstbieterprinzip untersucht.

In Österreich beläuft sich das öffentliche Ausschreibungsvolumen auf zirka elf Prozent des BIP und mehr als 35 Milliarden Euro. Die Zahlen machen deutlich, dass die öffentliche Beschaffung einen wichtigen Hebel bietet, um wirtschaftspolitische Ziele zu erreichen. Dennoch stellt sich die öffentliche Vergabe in Österreich im europäischen Vergleich als wenig innovationsfördernd dar. Die Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) im Auftrag von FEEI und FMTI zeigt deutlich, dass die öffentliche Hand diese Chance nicht ausreichend in lokale Wertschöpfung umsetzt und den Spielraum in Bestbieterverfahren zu selten nützt.

Österreich im Mittelfeld

Verglichen mit Europa machen Länder wie Frankreich, Großbritannien und Niederlande am häufigsten vom Bestbieterprinzip Gebrauch. Österreich liegt mit Finnland, Schweden, Deutschland und Italien im Mittelfeld. Am wenigsten häufig ist die Bestbietervergabe in Slowenien oder Polen. Um das österreichische Vergabewesen zu verbessern und die Anwendung des Bestbieterprinzips zu stärken, fordern der FEEI und der FMTI wirtschaftspolitische Maßnahmen, wie die gesetzliche Veranke-

rung der Verwendung von mindestens zwei preisfremden Kriterien und einer Mindestgewichtung von preisfremden Kriterien. Darüber hinaus wird eine für alle Vergabeverfahren verpflichtende Eignungsprüfung der Bieter anhand von Ratingzahlen verlangt. Damit Auftraggeber und Beschaffer preisfremde Kriterien sachgemäß bewerten können, sollen Kataloge mit Qualitätskriterien erstellt werden, die es beschaffenden Stellen erleichtern, geeignete und sinnvolle Vergabekriterien neben den Preiskriterien auszuwählen. Wesentlich für eine vermehrte Anwendung des Bestbieterprinzips ist aus Sicht der Verbände auch die Schulung der Entscheidungsträger in den ausschreibenden Stellen in fachlicher und technischer Kompetenz.

Studiendesign

Die Vergabeprozesse Best- und Billigstbieterprinzip werden in der WIFO-Studie miteinander verglichen. Vorzüge und Nachteile werden auf Basis theoretischer Ergebnisse und verfügbarer statistischer Evidenz für ausgewählte europäische Länder diskutiert. Untersucht wurden Vergaben im Oberschwellenbereich, das heißt, Vergaben von Gütern und Dienstleistungen über einem Wert von 162.000 Euro sowie von Baudienstleistungen über einem Wert von 6,2 Millionen Euro.
www.feei.at/vergaberecht

Im Gespräch mit ...



**... Dr. Lothar Roitner, Geschäftsführer
des Fachverbands der Elektro- und
Elektronikindustrie (FEEI), www.feei.at**



Preis schlägt Qualität – muss das in Ausschreibungen immer so sein?

Nein, muss nicht sein. Das Bundesvergabegesetz stellt es der ausschreibenden Stelle frei, Ausschreibungen vorzunehmen, die entweder auf den besten Preis, das Billigstbieterprinzip oder auf die beste Qualität abstellen. Bei gewissen Ausschreibungen ist das Bestbieterprinzip rechtlich sogar zwingend vorgesehen. Im Auftrag des FEEI hat das WIFO eine Studie erstellt, die zeigt, dass in Österreich rund die Hälfte der Ausschreibungen im Oberschwellenbereich mittels Bestbieterprinzips vergeben werden. Bei genauerer Betrachtung wird jedoch deutlich, dass das Bestbieterprinzip, so wie es vom Gesetzgeber vorgesehen ist, deutlich zu kurz kommt. Tatsache ist, dass die Gewichtung von sogenannten „preisfremden“ oder Nicht-Preis-Kriterien zu gering ist: Bei etwa einem Drittel aller Bestbietervergaben in Österreich wird der Preis mit mindestens 90 Prozent gewichtet. Auch wenn andere Kriterien zum Einsatz kommen, ist der überwiegende Teil der Bestbieterausschreibungen nach wie vor sehr stark preisdominiert. Preisfremde Kriterien wie Lieferung, Nachhaltigkeit oder Service werden in Österreich oft als Feigenblattkriterien eingesetzt und haben damit keinen Einfluss auf das Ergebnis.

Wie kommen dennoch Innovationen auf den Markt?

Entscheidend ist, wie die ausschreibende Stelle die Regelung interpretiert. Im letzten Jahr wurde im Bundesvergabegesetz erfreulicherweise das Instrument der Innovationspartnerschaft eingeführt, das eine gemeinsame Entwicklung zwischen öffentlichem Auftraggeber und innovativem Unternehmen erleichtern soll. Darüber hinaus arbeiten Unternehmen ja nicht ausschließlich für öffentliche Auftraggeber, die an das Vergaberecht gebunden sind. Die Unternehmen der Elektro- und Elektronikindustrie sind jenen-

falls so spezialisiert, dass sie trotzdem viele Innovationen auf den Markt bringen.

Bestbieterverfahren sind oft verdeckte Billigstbieterverfahren. Wie können Unternehmen die Spielräume in Bestbieterverfahren dennoch nützen?

Tatsache ist, dass die Spielräume bei versteckten Billigstbieterverfahren, also Verfahren bei denen durch sogenannte Feigenblattkriterien ein Bestbieterverfahren vorgetäuscht wird, eher gering sind. Hier können Unternehmen nur versuchen, bei den Qualitätskriterien so gut wie möglich abzuschneiden. Unternehmen können sich nur an die Ausschreibung halten, aber daher ist genau das noch eine der Forderungen, mit der wir als FEEI immer wieder an die Politik herantreten – eine Beschränkung der Preisgewichtung bei Bestbieterverfahren.

Läuft das in anderen Ländern anders und wenn ja, warum geht es dort?

Die Vergabepaxis in Österreich ist im internationalen Vergleich sehr stark preisdominiert: In keinem anderen Land sind so viele Bestbieterverfahren vom Preis bestimmt. Hier ist Österreich mit Ländern wie Polen und Slowenien vergleichbar, die jedoch überproportional häufig vom Billigstbieterprinzip Gebrauch machen. Unsere Studie mit dem WIFO hat gezeigt, dass andere Länder wie Italien, Niederlande, Großbritannien und Frankreich hier Vorreiter sind und eine sehr gute Balance in der Gewichtung von Preis und anderen Kriterien schaffen. Dafür gibt es unterschiedliche Gründe: Während es in Italien rechtlich vorgesehen ist, dass bei Bestbieterverfahren der Preis nicht mit mehr als 80 Prozent gewichtet werden darf, scheint gerade im Norden Europas ein anderes Verständnis der herrschenden Regularien zu bestehen. Fakt ist, das Bestbieterprinzip kann ein effektives Instrument sein, um Innovation, Technologien und Wertschöpfung in Österreich zu stärken.



Ein Tendermanager hat eine wahrlich ambivalente Aufgabe: Auf der einen Seite machen die Ausschreibungen viel Arbeit, auf der anderen Seite bieten sie gute Chancen auf neue Märkte.

„Tender“ wörtlich aus dem Englischen übersetzt bedeutet auch „zart, weich“ – viel hat es damit nicht auf sich, wenn es um den Run auf gute Geschäfte geht, und zart besaitet darf ein Tendermanager schon gar nicht sein. Trotzdem erfordert das Berufsbild viel Fingerspitzengefühl, da es in der Regel bei Anboten keine zweite Chance gibt. Das Tendermanagement, die Abwicklung von Ausschreibungen, wird gerade für kleinere und mittlere Unternehmen zunehmend zu einem strategischen Wettbewerbsfaktor, von dem sie sich bisher oft ferngehalten haben. Ausschreibungen waren oft nur etwas für die „Großen“, die es sich auch leisten konnten, Personalressourcen in ein Projekt zu stecken, bei dem der Ausgang mehr als ungewiss ist. Lässt man sich darauf ein, müssen Vorleistungen erbracht werden, die nur bei einem Zuschlag auch refinanziert sind.

Risikoreich und arbeitsintensiv

Wer es sich also zum Ziel setzt, so viele Tender so gut wie möglich zu bearbeiten, der wird vermutlich einen Tendermanager einsetzen, der geschickt mit der wachsenden Zahl an Ausschreibungen und den anonymen elektronischen Plattformen ohne direkten Kundenkontakt umgehen kann. Strenge Formalismen, der Blick fürs Detail genauso wie für das Ganze und in vielen Verfahren



**Christoph Dungal,
MA, LL.M.**
Tendermanager bei
einem führenden
heimischen Medizin-
produkte-Unternehmen

wenig Raum für Individualität sind nur einige der Anforderungen, mit denen ein Tendermanager umgehen können muss. Hohe Frustrationstoleranz versteht sich von selbst. Die Aufgabe erfordert es, die eigenen Produkte und den Wettbewerb gut zu kennen, analytisch zu denken und stressresistent zu sein. Christoph Dungal, MA, LL.M., ist Tendermanager bei einem führenden heimischen Medizinprodukte-Unternehmen und gibt Einblick in die

Entwicklung der Aufgabe: „Nachdem sich selten jemand für den vermeintlich undankbaren Job der Ausschreibungsbearbeitung gemeldet hat, wurde die Position im Unternehmen erst geschaffen“, erinnert sich der Experte. Heute ist es für ihn und sein Team eine ständig neue spannende Herausforderung, die Ecken und Kanten eines Tenders gekonnt zu umschiffen und die Stärken des Unternehmens sowie die der Produkte punktgenau unter Beweis zu stellen. Kostendruck und Zeitdruck inklusive. „Ausschreibungen sind risikoreich, arbeitsintensiv und oft als notwendiges Übel wahrgenommen. Auf der anderen Seite ist das Vergaberecht gerade in einer verantwortungsvollen Branche wie unserer wichtig. Wir müssen uns dazu verschiedene Brillen aufsetzen und Ausschreibungen nicht nur aus Sicht eines Betriebes sehen. Auch Leistungserbringer, Versicherungszahler und Patienten haben ein Interesse daran, dass effizient und effektiv

gearbeitet wird“, bricht Dungal eine Lanze für das Vergaberecht.

Spagat zwischen Kosten und Qualität

Immerhin soll mit öffentlichen Geldern so gewirtschaftet werden, dass dem Patienten die bestmögliche Leistung zugutekommt, intelligentes, integratives Wirtschaftswachstum gefördert wird und das System vor Ungleichbehandlung, Ineffizienz und Korruption geschützt ist. Dennoch haben Ausschreibungen in der Medizin vermeintlich einen übermäßig bürokratischen Touch: „Einkäufer anderer Branchen haben im Normalfall ein Budget, einen Plan und darauf ausgerichtet werden möglichst standardisierte Leistungen gekauft. So einfach ist das in der Medizin aber nicht. Ärzte und Pflege, also die Leistungserbringer, entscheiden auch nach anderen Kriterien“, beschreibt Dungal die Krux. Eine hochwertige medizinische Versorgung muss den Spagat zwischen Kosten, Leistung und Qualität schaffen – ein Anspruch, der sich in den Herausforderungen rund um das Vergaberecht widerspiegelt. Unternehmen, die eine hohe Qualität und Leistungen erbringen, haben daher manchmal das Nachsehen, weil sie diese Vorteile in den streng formalisierten Tenderprozessen nicht richtig ausspielen können, da standardisierte Ausschreibungen oft auf das Kriterium „Preis“ und weniger auf „Qualität und Innovation“ ausgerichtet sind.

„Das Vergaberecht fordert und fördert Unternehmen“, ist Dungal dennoch überzeugt und ergänzt: „Ich beobachte auch, dass die Einkäufer in Kliniken oder Holdings einen riesigen Kompetenzsprung erlebt haben. Sie mussten sich von der einfachen Beschaffung hin zum strategischen Berater entwickeln, da die Zahl und die Komplexität der Produkte enorm zugenommen haben.“ Dazu kommen noch technische Spezifikationen und juristische Anforderungen – alles in allem wohl keine leichte Herausforderung, weder auf Bieterseite noch bei den ausschreibenden Stellen. „Natürlich gibt es standardisierte Vorlagen, die orientieren sich aber dann meist am kompliziertesten Fall. Es muss klar sein, dass ein Leistungsverzeichnis für einen OP-Umbau anders aussehen sollte als für den Kauf von Tausenden Zungenspateln“, betont der Experte. Mit Kanonen auf Spatzen zu schießen ist aber wohl kein Fehler des Vergaberechtes, das an sich für unterschiedliche Leistungsgegenstände auch unterschiedliche Typen von Verfahren vorsieht.

Prozessreife erleichtert Teilnahme

Unternehmer tun daher gut dran, sich selbst entsprechend aufzustellen, allen voran gilt es, die Einbindung von Ausschreibungen in die Unternehmensstrategie zu klären und dafür erforderliche Prozesse sowie die interne Organisation darauf abzustimmen. Das Türschild „Tendermanager“ allein reicht nicht, wenn eine Vielzahl von Informationen unterschiedlicher interner und externer Beteiligter – von Produktdatenblättern bis hin zur Bestätigung der Wirtschafts- und Korruptionsstaatsanwaltschaft – zu sammeln und zu konsolidieren sind. Professionelles Stammdatenmanagement ist ebenso wichtig wie passende Kalkulationstools. Wer ist wofür zuständig, wer kümmert sich um welche Unterlagen und wie werden diese auf die elektronischen Plattformen hochgeladen? All das sind Fragen, die eine hohe Prozessreife im Unternehmen erfor-

«Ausschreibungsunterlagen und deren Bearbeitung sollen immer für den konkreten Leistungsgegenstand ausgestaltet werden. Sonst besteht die Gefahr, dass am Ende nur der Preis und nicht die bestmögliche Leistung für den Patienten zählt.»

dern, damit die Qualität der Ergebnisse und die Durchlaufzeit von der Anfrage bis zur Abgabe eines Angebotes effizient gestaltet werden können. „Know-how muss gut gebündelt und nach jedem Anbot weiterentwickelt werden. Ein kompetentes und motiviertes Team ist unerlässlich.“ bekräftigt Dungal.

Wer die Klaviatur beherrscht, hat gute Chancen, seinen Bekanntheitsgrad zu erhöhen und zusätzliche Aufträge zu gewinnen.

Ist die Angebotsfrist abgelaufen, ist es zu spät sich im Detail mit einer Ausschreibung zu beschäftigen. „Es gibt dann eigentlich nur mehr Instrumente der gerichtlichen Prüfung, die dann eingesetzt werden können. Sie alle können aber auch den Touch des schlechten Verlierers haben“, weiß Dungal und rät dazu, die Möglichkeiten vor Ablauf der Angebotsfrist auszuschöpfen: „Bieteranfragen sind wichtig für Bieter und Auftraggeber und sollen auch genutzt werden. Ein konstruktiver Dialog mit der ausschreibenden Stelle kann oft Missverständnisse leicht aufklären.“ Sein Tipp: Arbeiten Sie genau und strukturiert bis zum Abgabetermin.

Einkaufen nach Plan

Viele formale Vorgaben prägen die Beschaffung auf Basis des Vergaberechts. Das muss nicht immer nur zum Nachteil der Unternehmen eingesetzt werden.

Hersteller und Händler von Medizinprodukten haben den Schwerpunkt ihrer heimischen Zielmärkte in Einrichtungen der öffentlichen Hand, wie etwa Krankenhäusern, Spitalträgern oder Sozialversicherungen. Diese Kunden unterliegen dem Vergaberecht, das heißt, dass alle Beschaffungsvorgänge den Regeln des EU-Rechtes und des österreichischen Vergaberechtes unterliegen. Damit ist der Vorgang des „Einkaufens“ formalisiert und sowohl für Anbieter als auch Nachfrager ein Set an Rechten und Pflichten festgeschrieben. Das hat Vor- und Nachteile, wie Rechtsanwalt MMag. Robert Keisler, Partner bei CMS Reich-Rohrwig Hainz im Team für Vergaberecht, Wettbewerbsrecht und Öffentliches Recht, weiß: „Ein wichtiger Vorteil ist, dass das Vergaberecht von Grundsätzen geprägt ist, die das Geschäftsleben fair gestalten sollen. Dazu gehören etwa die Gleichbehandlung und die Transparenz. Letztere verpflichtet Auftraggeber zur öffentlichen Bekanntmachung und eröffnet potenziellen Interessenten überhaupt erst die Möglichkeit, über den Beschaffungsbedarf

informiert und mit einem Angebot dabei zu sein. Auch die Nachteile kennt Keisler genau: „Sie ergeben sich vor allem aus der Formalisierung der Angebotsprozesse. Da sind Fristen einzuhalten, Nachweise vorzulegen oder Formulare auszufüllen und all das bindet gerade in kleineren Unternehmen wertvolle Ressourcen.“

War früher alles besser?

Vor dem Inkrafttreten des EU-harmonisierten Vergaberechtes waren genau diese Formalismen nicht vorhanden. Kundenbeziehungen waren wirklich noch echte „Beziehungen“, die über Jahre hinweg bestanden und kaum Mitbewerbern Chancen ließen, zum Zug zu kommen. Eine der größten Herausforderungen im Zusammenhang mit den neuen Regelungen sieht der Jurist im Machtkampf zwischen Preis und Qualität. „Auch das hat zwei Seiten. Die Auftraggeber haben einen Ermessensspielraum, welche Rolle die Qualität im Verfahren spielen soll. Hier denke ich, dass wir vermutlich am heimischen Markt keine Produkte im Verkehr



haben, die den grundlegenden Anforderungen nicht entsprechen würden. Technisch gesehen müssen ja alle Medizinprodukte einem Zertifizierungsprozess unterworfen werden und über eine CE-Kennzeichnung verfügen. Andererseits sind öffentliche Auftraggeber gefordert, mit den Mitteln aus Steuern und Abgaben sparsam umzugehen und den billigeren Anbieter auszuwählen“, sagt Keisler.

für Klein- und Mittelbetriebe (KMU), wie sie in der österreichischen Unternehmerlandschaft dominieren, eine Gefahr darstellen. „Die Stärkung der KMU ist im Vergabegesetz vorgesehen, etwa durch die Teilung großer Aufträge in Lose. Tatsächlich handelt es sich aber um eine zahnlose Bestimmung, die in der Praxis wenig respektiert wird“, berichtet Keisler aus Erfahrung.



«Im Gesetz ist der EU-weite Wettbewerb eine grundlegende Forderung. Auch ein Auftraggeber kann es nicht steuern, aus welchem Land die Angebote kommen.»

MMag. Robert Keisler,
Partner bei CMS Reich-Rohrwig Hainz

Berechtigte Kritik wird daher laut, wenn es darum geht, dass innovative Produkte den Weg zum Patienten finden sollen, denn die sind oft teurer und werden daher in Billigstbieterverfahren das Nachsehen haben.

Qualität kann honoriert werden

Damit im Zusammenhang steht auch das Thema der Standortsicherung: „Im Gesetz ist der EU-weite Wettbewerb eine grundlegende Forderung. Auch ein Auftraggeber kann es nicht steuern, aus welchem Land die Angebote kommen.“ Billiganbieter aus dem Ausland haben nur dann wenige Chancen, wenn der Qualität, die heimische Betriebe ohne Zweifel zu bieten haben, bei der Bewertung der Angebote der Vorzug gegeben wird. Durch eine entsprechende Gewichtung der Vergabekriterien ist das jederzeit möglich, sofern sich der Auftraggeber dafür entscheidet, hier einen Schwerpunkt zu setzen. „In vielen Ausschreibungen ist auch das Erbringen von Serviceleistungen vor Ort gefordert, da können eindeutig heimische Betriebe aufgrund der kurzen Wege ihre Vorteile ausspielen“, meint der Vergaberechtersperte.

KMU-Schutz ist „zahnlos“

Für die Zukunft sieht Keisler Tendenzen, dass die Beschaffungsprozesse weiter zentralisiert werden, auch länderübergreifend – wie es bereits die aktuelle Novelle des Bundesvergabegesetzes 2018 begünstigt. Höhere Stückzahlen und Volumina könnten gerade

Usus ist es hierzulande auch nicht, dass die Unternehmen von Rechtsschutzmöglichkeiten Gebrauch machen, die das Gesetz bietet. Einsprüche müssen nicht gleich als Schikane bewertet werden und Rechtsmittel sollten wahrgenommen werden. Das gilt etwa bei Rahmenvereinbarungen, die ohne Abnahmeverpflichtung ausgeschrieben werden: „In Österreich sind die Grenzen der Zulässigkeit noch nicht ausjudiziert. Ob derartige Ausschreibungen zulässig sind oder missbräuchlich verwendet werden, hat noch kein Unternehmen juristisch verfolgt. Wenn Ausschreibungsunterlagen diskriminierende Bestimmungen enthalten, gibt es viel Potenzial für Bieter, die eigene Position zu stärken“, bringt der Jurist als Beispiel.

Die Erfahrung aus anderen Branchen zeigt, dass sich Auftraggeber rasch daran gewöhnen, einen Einspruch nicht als Kritik oder gar Beleidigung aufzufassen, sondern als Teil des gemeinsamen Prozesses. „Schließlich ist jeder Einspruch auch eine gute Möglichkeit, zu lernen und sich für die nächste Ausschreibung zu entwickeln“, so Keisler.

Der häufig beklagte bürokratische Aufwand ist durch die E-Vergabe über Onlineplattformen mittlerweile einfacher geworden: „Hier ist die Lernkurve aber noch steil. Natürlich ist für viele kleine Betriebe der Aufwand hoch, die erforderlichen Bestätigungen beizubringen und alles hochzuladen, aber ich denke, wer oft bei Ausschreibungen mitmacht, wird hier bald routinierter und weiß die Vorteile der Plattformen dann auch zu nutzen“, ist der Experte überzeugt.

Im Gespräch mit ...



... **Christian Schauer,**
Abteilungsleiter Einkauf,
NÖ Landeskliniken-Holding (LKH)



Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für Einkäufer, wenn Spitäler öffentlich ausschreiben?

Die größte Herausforderung ist, mit den primär betroffenen Anwendern ein vergaberechtskonformes und qualitätsorientiertes Leistungsverzeichnis zu erstellen. Oft ist es nicht einfach, die berechtigten subjektiven Anwenderanforderungen wie zum Beispiel zu Tastgefühl oder Handhabung mangels eindeutiger Normen oder objektiver Messkriterien nicht bieterdiskriminierend zu beschreiben und ein breit fundiertes Commitment für die abgestimmten Leistungsanforderungen zu finden, das auch nach Zuschlagserteilung noch anhält. Die Anwender aus Medizin und Pflege haben leider auch verständlicherweise kaum Wissen über das Vergabegesetz. Daher verfolgt die NÖ LKH mit ihren mittlerweile seit 2009 initiierten 58 Fachgruppen eine intensive Einbindung der Anwender in den Ausschreibungsprozess. Dabei wird auch versucht, die wesentlichen Basics des BVergG den Fachgruppenteilnehmern zu vermitteln. Das ist zwar sehr aufwendig, aber es trägt zum Erfolg bei. Die mittlerweile sehr komplexe Materie des Vergaberechts bereitet aber in gleicher Weise sowohl den Geschäftspartnern als auch den Einkäufern große Mühen.

Finden Sie, dass das heimische Vergaberecht innovative Produkte ausreichend fördert?

Das BVergG ist sicher nicht innovationshemmend. Wir beobachten innovationsfördernde Beschaffungsvarianten des BVergG hier sehr genau. Das Problem ist eher eine in dieser Branche fehlende allgemein nachvollziehbare

Definition, was jetzt konkret eine Innovation oder nur ein „weiteres neues“ Alternativprodukt, möglicherweise dann sogar mit Alleinstellungsmerkmalen, ist. Auch hier versucht die NÖ LKH mit ihrer sogenannten „Innovationsrichtlinie“ eine interdisziplinäre Bewertung von neuen – oder innovativen – Produkten vor deren Aufnahme in das Beschaffungsportfolio anzustellen. Patientenwohl und Anwenderzufriedenheit werden hier unter Berücksichtigung der Auswirkungen auf die Ressourcen abgewogen. Die „Innovationsrichtlinie“ dient somit nicht dazu, Innovationen zu verhindern, sondern objektiv zu bewerten und diese dann bei positiver Beurteilung gezielt einsteuern zu können. Aber auch hier liegt die Kunst in der vergaberechtskonformen Beschreibung der Anforderungen im Leistungsverzeichnis.

Haben Sie das Gefühl, dass heimische Betriebe durch das Vergaberecht bevorzugt oder benachteiligt werden?

Im Gegensatz zu Lebensmittelausschreibungen, die seitens der NÖ LKH sehr erfolgreich mit regionalem Bezug durchgeführt werden, bewegen sich die Medizinprodukte auf einem globalen Markt. Da sich in Österreich abgesehen von den internationalen Konzernbüros meist nur kleinere oder mittelständische Medizinproduktfirmen am Markt tummeln, sind die steigende Komplexität von Vergabeverfahren und die damit verbundenen Kosten, um sich formal korrekt beteiligen zu können, sicher nicht unerheblich. Aber grundsätzlich gilt, auch im Fußball sind die Regeln gleich, egal, ob Champions League oder Bundesliga ...

Medizinprodukte

Unverzichtbar für das Leben und die Volkswirtschaft

Eine aktuelle Studie attestiert der Medizinprodukte-Branche eine hohe Innovationskraft sowie eine bedeutende Rolle für den Wirtschaftsstandort Österreich.

Medizinprodukte sind nicht nur unverzichtbar für das Leben. Die Medizinprodukte-Branche ist ein ebenso unverzichtbarer Bestandteil der österreichischen Volkswirtschaft. Dies belegt eine aktuelle Studie des Instituts für Höhere Studien (IHS), die im Auftrag der Wirtschaftskammer Österreich und der AUSTROMED durchgeführt wurde. Dabei wurde in einer Sonderauswertung des Gesundheitssatellitenkontos die Rolle der Medizinprodukte für die heimische Wirtschaft errechnet. „Gesundheit wird meist als Kostenfaktor angesehen. Jedoch stellt sie als wesentliches Bedürfnis der Menschen auch einen wichtigen Wirtschaftsfaktor dar“, sagt Studienautor Dr. Thomas Czypionka (Head of Health Economics and Health Policy am IHS). Zur Gesundheitswirtschaft zählen nicht nur das Gesundheitswesen im engeren Sinne, sondern viele weitere Bereiche, deren Wachstum maßgeblich vom Bedürfnis nach Gesundheit bestimmt wird, wie etwa gesunde Ernährung, die Selbsthilfe oder der Gesundheitstourismus.

Hohe Innovationskraft

Die Ergebnisse können sich sehen lassen. Die Branche generierte im Jahr 2017 2,6 Milliarden Euro an Bruttowertschöpfung und sicherte so rund 43.000 Arbeitsplätze. Insbesondere bei der Herstellung von Medizinprodukten ist die Wertschöpfung je Beschäftigten besonders hoch und liegt mehr als 40 % über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Würde eine Million Euro in den Markt der Medizinprodukte investiert werden, so würden sich die Rückflüsse in den öffentlichen Haushalt auf etwa ein Viertel, also umgerechnet mehr als



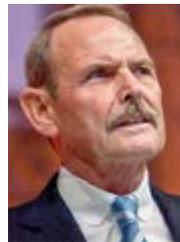
250.000 Euro, belaufen. Gleichzeitig werden etwa zwölf neue Arbeitsplätze generiert. Insgesamt zahlen die Unternehmen aus der Medizinprodukte-Branche jährlich etwa eine Milliarde Euro an Steuern und Abgaben. Die hohe Innovationskraft der Branche lässt sich ebenso in Zahlen ausdrücken: 2017 lagen die medizinprodukterelevanten Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Österreich bei mehr als 350 Millionen Euro; knapp 170 Millionen Euro davon sind öffentliche Ausgaben, der Rest entfällt auf die Privatwirtschaft. „Die Studie des IHS macht einmal mehr klar, dass unsere Branche ein Wirtschaftsmotor und Standortfaktor ist. Wer in hochqualitative Gesundheitsversorgung investiert, investiert nicht nur in das Wohlbefinden der Österreicher, sondern auch in Arbeitsplätze, in Forschung und Entwicklung und insgesamt in die heimische Volkswirtschaft“, sagt AUSTROMED-Präsident Gerald Gschlössl.

Die Studienergebnisse wurden im Rahmen der AUSTROMED-Hauptversammlung von namhaften Experten diskutiert: KommRat Mag. Alexander Hayn, MBA (AUSTROMED), Mag. Jürgen Rathmanner, BA (WKÖ), Dr. Thomas Czypionka (IHS), Dr. Christa Wirthumer-Hoche (AGES/BASG), Moderatorin Barbara von der Melle, Gerald Gschlössl (AUSTROMED), Dr. Herwig Ostermann (GOEG), Mag. Philipp Lindinger (AUSTROMED)

Eine starke Stimme

Dr. Helmut Leuprecht wurde zum Ehrenpräsidenten der AUSTROMED ernannt. Seine Geschichte ist untrennbar mit jener der Interessenvertretung der Medizinprodukte-Unternehmen verbunden. Ein Rückblick auf eine wechselvolle Zeit und das unermüdliche Engagement des Gründers.

1981 hatten die Society-Journalisten alle Hände voll zu tun: Ronald Reagan wird Präsident der USA und Lady Diana Spencer heiratet Prinz Charles. Fast untergegangen ist dabei eine kurze Meldung des US-Seuchenschutzes über einen Bericht zu einer neuen Immunschwächekrankheit, die bald weltweit für Aufsehen sorgen sollte: AIDS. Die Geschehnisse der heimischen Gesundheitspolitik lagen damals in den Händen des Dermatologen Dr. Kurt Steyrer als Bundesminister für Gesundheit und Umweltschutz. Und es war im Mai genau dieses Jahres, als das Protokoll zur Gründung der „Arbeitsgemeinschaft der Hersteller medizinischer Bedarfsartikel“ – der heutigen AUSTROMED – unterzeichnet wurde. Vorstandsvorsitzender war Dr. Helmut Leuprecht, damals Geschäftsführer von Rauscher, später CEO der Lohmann & Rauscher Gruppe. Mit an Bord waren die Vertreter der Firmen B. Braun Österreich, BDF Österreich, HMW, Ortmann und Semperit. Der Mitgliedsbeitrag war auf 1.000,-- Schilling festgesetzt.



Dr. Helmut Leuprecht
Ehrenpräsident
AUSTROMED

von der Gründung bis zum Jahr 2009 die Geschichte der AUSTROMED als Präsident lenkte. Sehr früh wurden Kontakte zur europäischen EUCOMED, der jetzigen MedTech Europe, und dem deutschen BVMed geknüpft. „Ein zentrales Anliegen war uns die Integration großer internationaler Tochtergesellschaften am österreichischen Markt und die Etablierung von starken Brücken-

köpfen, die von hier aus den osteuropäischen Markt bearbeiten konnten“, erzählt Leuprecht einen emotional wichtigen Schritt. Bald waren die Aufgabengebiete so umfassend, dass ein eigenes Büro angemietet und ein Geschäftsführer eingestellt wurde.

Österreichs Beitritt zur EU am 1. Jänner 1995 hat die Branche grundlegend verändert: „Plötzlich drängte massive Konkurrenz in den österreichischen Markt und der gesamte Rechtsrahmen wurde EU-konform umgewandelt“, beschreibt Leuprecht. Zu jener Zeit wurde erstmals auch gezielte Öffentlichkeitsarbeit betrieben, um die Bedeutung der Medizinprodukte im Bewusstsein der Bevölkerung zu etablieren.

Internationale Kontakte

„Es gab damals eine große Welle an Regularien und wir wollten als einheitliche Vertretung der Industrie gegenüber der Behörde stark auftreten“, erinnert sich Leuprecht, der

Bewusstsein schärfen

Zehn Jahre nach der Gründung waren bereits 25 Mitgliedsfirmen eingetragen und gemeinsam wurde die Umbenennung in „Vereinigung

**Umbenennung in
„Vereinigung der
Medical-Industrie Österreich“**

**Neuer Auftritt als
„Interessensvertretung der
Medizinprodukte-Unternehmen“**

1981

1997

2002

2011

Gründung als „Arbeitsgemeinschaft der Hersteller medizinischer Bedarfsartikel“

**Zusammenschluss mit der IMFÖ,
dem Interessensverband des
Medizinprodukte-Fachhandels Österreichs**

der Medical-Industrie Österreich“ beschlossen. Wesentliches Ziel laut Statuten war „die Förderung und Sicherung von Qualitätsstandards bei Medicalprodukten im Rahmen der internationalen Richtlinien GMP Good Manufacturing Practice und europäischer Normen“. Damals wie heute engagierte sich die AUSTROMED in der Gesetzgebung und -anwendung, so forderte die AUSTROMED unter anderem „die rasche Verabschiedung eines EG-konformen Medicalprodukte-Gesetzes in Österreich“. 2002 gelang die Fusion mit dem medizinischen Fachhandel IMFÖ und vereinte erstmals die Interessen von Handel und Erzeugern. „Dieser Interessensausgleich war mir sehr wichtig, denn in einem Land von der Größe Österreichs ist es wesentlich, dass alle an einem Strang ziehen.“ Ein weiterer Meilenstein in der gemeinsamen Geschichte von Leuprecht und der AUSTROMED war die Seminartätigkeit. Sie nahm ihren Ausgangspunkt, als die wachsenden KMU in Sachen Qualitätsmanagement Beratungsbedarf anmeldeten. In weiterer Folge beschäftigte die damalige Verpackungs-Verordnung die Interessenvertretung: „Wir kümmerten uns um Einwegthemen, vor allem bei Sterilverpackungen, und konnten damit dem Handel zeigen, dass wir auch für seine Interessen eine gute Vertretung waren“, erinnert sich Leuprecht.

Medizinprodukte in Zahlen

Das Vergaberecht steht nicht nur heute im Mittelpunkt bei den Mitgliedsunternehmen der AUSTROMED. Schon unter der Präsidentschaft von Leuprecht wurde um Übergangsfristen und das Bestbieterprinzip gekämpft.

„Als sich die Spitäler erstmals in Holdings formierten, haben wir bereits mit Juristen zusammengearbeitet, um unsere Position als Vertretung der Anbieter abzusichern. Ein

2019 beschäftigen rund 500 Medizinprodukte-Unternehmen ca. 25.000 Mitarbeiter und erwirtschaften knapp 7 Mrd. EUR Umsatz/Jahr in Österreich.

Höhepunkt war das „Forum Krankenhaus“, bei dem die AUSTROMED mit den Krankenhausdirektoren am „grünen Tisch“ die wichtigen Themen besprechen konnte. Bis heute ist das eine wichtige Gesprächsplattform geblieben. Im Jahr 2007 – und mit einer Neuauflage 2013 – wurde mit dem Industriewissenschaftlichen Institut die Bedeutung der Medizinprodukte-Branche als Wirtschaftsfaktor aufgearbeitet. „Wir hatten endlich Zahlen und Fakten, die unsere volkswirtschaftliche Bedeutung offenlegten“, sagt Leuprecht. Bis heute ist es der AUSTROMED gelungen, stetig an der Festigung der Position als starke Interessenvertretung für Unternehmen, die in der Entwicklung, der Produktion, der Aufbereitung und dem Handel von Medizinprodukten in Österreich tätig sind, zu arbeiten. Als Partner der Gesundheitspolitik und als Service- und Anlaufstelle für die Mitglieder arbeitet sie an aktuellen und zukunftsorientierten Themen im partnerschaftlichen Dialog mit den Mitgliedern und dem Gesundheitswesen, frei nach dem Motto „Medizinprodukte sind unverzichtbar für das Leben“.



**AUSTRO
MED**
Akademie



Wissen rund um das
Medizinprodukt

SEMINARTERMINE

April

Medizinproduktegesetz
25. April 2019, 9–17 Uhr

Mai

Medizinisches Basiswissen II
6. und 7. Mai 2019, jeweils von 9–17 Uhr

Medizinisches Basiswissen I
8. und 9. Mai 2019, jeweils von 9–17 Uhr

Juni

Workshop Vergaberecht in der Praxis
5. Juni 2019, 9–17 Uhr

Verhalten im OP
6. Juni 2019, 9–16 Uhr,
Ort: SMZ Ost Wien (Lehrsaal Orthopädische Abteilung)

Anmeldung und weitere Infos zu allen Seminaren: www.austromed.org/akademie/seminar-ueberblick

Alle Termine finden, solange nicht anders angegeben, bei der AUSTROMED Akademie, Mariahilfer Straße 37–39, 1060 Wien, statt.

Wann ist die
neue Prothese
endlich fertig?

JETZT
SCHAUEN
SICHER ALLE
BLÖD

Jetzt rutscht
mir gleich der
Laptop runter

Gleich läutet
auch noch das
Handy...
sicher der Chef!

**OHNE MEDIZINPRODUKTE
WIRD ES KOMPLIZIERT**

Weil das Leben innovative Lösungen braucht