Medizin produkt Das Magazin der AUSTROMED



Gesprächspartner dieser Ausgabe (alphabetisch)



Dr. Alexander Biach Standortanwalt Wien.



Mag. Philipp Brunner Industriewissenschaftliches



FH-Prof. Jakob Doppler, MSc FH St. Pölten



DI Martin Glöckler Branchengruppe Diabetes



Prof. (FH) Priv.-Doz. Dipl.-Ing. (FH) Günther Grabner, PhD FH Kärnten



Dr. Anni Koubek Geschäftsführerin QMD Services GmbH



Univ.-Prof. MMag. Dr. Alexander Hörhst. Bakk. techn. MCI Innsbruck



Vorsitzender des Verwaltungsrates der ÖGK



DI Dr. Johann Harer

CEO Human.technology Styria

Mag. Martina Laschet Branchengruppe Verbandstoffe



Mag. DDr.

Astrid E. Hartmann, LL.M

AUSTROMED-Referentin.

Medizinerin und Rechtsanwältin

FH-Prof. DI Dr. FH Technikum Wien



DI Dr. Rohert Mischak, MPH FH IOANNFUM Graz



Dr. Raymond Nistor Head Clinical Compliance & Surveillance, QMD Services GmbH



Prof. (FH) Mag. (FH) Dr. Manfred Pferzinger IMC FH Krems

Newsletter an: www.medmedia.at/nl/mp



Sonja Reinberger Branchengruppe Desinfektion & Hygiene



FH-Hon. Prof. DDr. Herwig W. Schneider Industriewissenschaftliches Institut



Dipl.-Ing. Mag. Dr. Franz Werner FH Campus Wien



Prof. (FH) Dr. Martin Zauner FH Oberösterreich



- Zielorientierte Zusammenarbeit 4 Im Gespräch mit Matthias Krenn über Service und Qualität
- 7 Leergefischt? Qualifiziertes Personal ist nicht nur in Österreich Mangelware
- Ein Job wie kein anderer Eigeninitiative, Kreativität und Wohlfühlatmosphäre bieten Jobs in einem Start-up-Unternehmen.
- Im Gespräch mit Ing. Mag. (FH) Christine Stadler-Häbich, AUSTROMED-Vorstandsmitglied über die

Nutzung digitaler Gesundheitsanwendungen

- Karrierechancen mit Medizinprodukten Welche Berufschancen drei ausgewählte Branchengruppen bieten
- Gesundheit mitgestalten 16 Was engagierte Vorstandsmitglieder im Gesundheitssystem bewegen
- Lehrberuf mit Zukunft Warum die Branche auch für Lehrlinge attraktiv ist.
- Kompetenz und Sicherheit 20 Aus- und Fortbildungsmaßnahmen der AUSTROMED-Akademie
- **22** Mit Kompetenz punkten Medizinprodukte-Betriebe haben umfassendes Erfahrungswissen und setzen sich mit Zukunftsthemen auseinander.
- Wo Fachkräfte gemacht **74** werden Fachhochschulen bieten umfassenden Praxisbezug



Liebe Leserinnen und Leser,

in einigen Bereichen hat die Corona-Pandemie für einen Digitalisierungsschub im Gesundheitssystem gesorgt. Online-Arztbesuche waren plötzlich ebenso möglich wie das elektronische Rezept oder der E-Impfpass. Doch digitale Tools könnten noch viel mehr Nutzen für Patienten stiften. Ob Österreich allerdings den Fitnesstest für ein digitales Gesundheitssystem besteht, diskutiert Dr. Irene Fialka, Geschäftsführerin INiTS und Gründerin Health Hub Vienna, mit AUSTROMED-Präsident Gerald Gschlössl in der zweiten Folge des AUSTROMED-Podcast. Wir freuen uns, wenn Sie reinklicken, zuhören und uns Feedback senden. Einfach QR-Code scannen und los geht's!

Auch am diesjährigen Austrian Health Forum, das kürzlich in Schladming stattgefunden hat, stand die Digitalisierung im Mittelpunkt der Gespräche zwischen Experten und Vordenkern der Branche. Gemeinsam waren die Teilnehmer auch heuer wieder auf der Suche nach innovativen Lösungen für das Gesundheitssystem, die den Weg in die Regelversorgung finden sollen. Vieles davon hat die AUSTROMED bereits in ihrem "Weißbuch Medizinprodukte" zur Diskussion gestellt und das Treffen in Schladming dazu genützt, neuerlich auf die zentralen Forderungen aufmerksam zu machen: die klare Definition des Stichwortes Versorgungssicherheit, das Agieren von Beschaffern und Lieferanten auf Augenhöhe, eine Pandemie-Lagerhaltung nicht auf Kosten von Industrie und Handel, das wirtschaftspolitische Commitment zum Standort Österreich und Europa, die politische Unterstützung für Benannte Stellen in Österreich sowie den hohen Stellenwert von Qualität und Innovation. Welche Rolle diese Forderungen im Hinblick auf den

Wir wünschen Ihnen anregende Lesestunden und freuen uns auf Ihr Feedback und Ihre Gedanken zu den Themen!

Arbeitsmarkt spielen, ist in der aktuellen Ausgabe abgebildet.

Hier geht es zum AUSTROMED-Podcast:



austromed.org/nodcast



Zielorientierte Zusammenarbeit

Der Service- und Qualitätsgedanke steht für Matthias Krenn im Fokus seiner Aufgaben und Ziele. Hier gibt es viele Anknüpfungspunkte, die ihn in seiner Funktion als Vorsitzender des Verwaltungsrates der Österreichischen Gesundheitskasse mit der Medizinprodukte-Branche verbinden.

Seit 1. Januar 2021 ist Matthias Krenn erneut Vorsitzender des Verwaltungsrates der Österreichischen Gesundheitskasse (ÖGK). Zuvor verantwortete er die Überleitung der Gebietskrankenkassen in die neue Struktur. Die umfassenden Leistungsharmonisierungen und der Ausbau der Primärversorgung sind für ihn eine gute Grundlage für eine serviceorientierte Ausgestaltung der medizinischen Versorgung in Österreich. Dabei soll auch der Einsatz digitaler Technologien wie etwa der Telemedizin forciert werden. Welche Rolle dabei moderne Medizinprodukte spielen, welche Herausforderungen es aktuell zu bewältigen gibt und

welche Innovationen nach der Pandemie noch Platz im Gesundheitssektor haben, diskutiert Krenn mit AUSTROMED-Präsident Gerald Geschlössl und AUSTROMED-Geschäftsführer Mag. Philipp Lindinger.

Welche Rolle spielen aus Ihrer Sicht Medizinprodukte im Gesundheitswesen?

Hochqualitative Medizinprodukte leisten einen wertvollen Beitrag für das Gesundheitswesen und die Volkswirtschaft. Sie tragen in allen Phasen der Versorgungskette, von Prävention über Therapie bis Rehabilitation, dazu bei, die Lebensqualität auf einem hohen Niveau zu erhalten. Zudem sind die Medizinprodukte-Unternehmen mit ihren Investitionen in Forschung und Entwicklung ein wichtiger Treiber für Innovationen, die letztendlich auch der besseren und effizienteren Versorgung und somit dem Gesundheitswesen dienen.



licht. Für den Bereich der Medizinprodukte gilt es, im Dialog der Stakeholder eine Definition, klare Kriterien, davon abgeleitete Zielvorstellungen und in der Folge konkrete Maßnahmen zu erarbeiten. Es liegt schließlich im gemeinsamen Interesse von Wirtschaft, Politik, Sozialversicherung und Interessenvertretungen, die Resilienz zu erhöhen und Österreich nachhaltig "krisenfit" zu machen.

Welche Rolle spielen dabei Medizinprodukte-Unternehmen?

Da Medizinprodukte bei fast jedem therapeutischen und diagnostischen Vorgang eine Rolle spielen, ist die Zuverlässigkeit der Medizinprodukte-Unternehmen ein wesentliches Element der Versorgungssicherheit im Gesundheitswesen. Mit ihrem hohen Anteil an der Wertschöpfung sind die Medizinprodukte-Betriebe auch ein Garant für Beschäftigung und die Sicherung von Arbeitsplätzen. Die fast 600 Unternehmen umfassende Branche zeichnet sich durch eine große Vielfalt aus, von einigen international agierenden Unternehmen mit einem breiten Produktportfolio bis zu vielen hochspezialisierten kleinen und mittelständischen Betrieben.

Welche Bedeutung hat Österreich als Wirtschaftsstandort für diese Branche?

Zukunftsorientierte Wirtschafts- und Standortpolitik muss optimale Rahmenbedingungen schaffen, um Neugründungen sowie Betriebsansiedlungen zu fördern und Investitionen zu erleichtern. Dazu gehören neben einem wettbewerbsorientierten Umfeld eine Bildungsund Forschungsinfrastruktur, die international ausgerichtet ist, und die Verminderung von Verwaltungsaufwand, etwa durch digitale Prozesse. Das Bekenntnis der Medizinprodukte-Unternehmen zum heimischen Wirtschaftsstandort beweist, dass Österreich aus Branchensicht attraktiv ist. Gleichzeitig sollten verstärkt Anstrengungen unternommen werden, um diese gute Position weiter auszubauen, denn Stillstand wäre Rückschritt.

Wo sehen Sie große Herausforderungen für eine sichere Versorgung im Gesundheitswesen?

Herausforderungen ergeben sich durch anlassunabhängige allgemeine Entwicklungen wie den zunehmend höheren Anteil älterer Menschen und den Trend zu steigenden Gesundheitskosten, auch durch die Zunahme von sogenannten Zivilisationskrankheiten. Gleichzeitig bietet etwa die Digitalisierung bzw. der verstärkte Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologie neue Chancen. So forcieren wir



in der Österreichischen Gesundheitskasse etwa die Telemedizin als wertvolle Ergänzung in der medizinischen Versorgung. Zu den allgemeinen kommen unerwartete Herausforderungen, die rasches Handeln verlangen. Die COVID-19-Pandemie hat etwa gezeigt, wie anfällig internationale Lieferketten für protektionistische Politik, etwa durch Grenzschließungen und Ausfuhrverbote, sind.

Was braucht es kurz- und mittelfristig, um diesen Herausforderungen begegnen zu können?

Es bedarf eines hohen Maßes an Kooperationsbereitschaft zwischen den Staaten sowie innerstaatlich zwischen den Akteuren im Gesundheitsbereich. Ein partnerschaftlicher Umgang bietet eine gute Basis, um bei Bedarf gemeinsam und schnell handeln zu können. Mittelfristig sollten wir in Betracht ziehen, Produktionskapazitäten im Inland auszuweiten und strategische Bestände an ausgewählten Medikamenten und Medizinprodukten vorrätig zu halten, um auch in Zeiten erhöhter politischer Spannungen die Freiheit und Unabhängigkeit in der Gesundheitsversorgung weitgehend erhalten zu können.

Welchen Beitrag leisten Medizinprodukte zur Versorgungssicherheit in und außerhalb von Pandemiezeiten?

Die Medizinprodukte-Branche hat mit ihren Produktionskapazitäten und Lagervorräten einen relevanten Beitrag geleistet, um etwa bei der persönlichen Schutzausrüstung für das Gesundheitspersonal die Folgen der Lieferengpässe durch die COVID-19-Pandemie zu mildern. Um die Versorgungssicherheit weiter zu erhöhen, sollten einheimische



regionale Betriebe noch stärker eingebunden und so die Lieferantenbasis weiter verbreitert werden

Das aktuelle Refundierungs- und Zulassungssystem für Medizinprodukte ist zum Teil durchaus intransparent. Wo sehen Sie hier Verbesserungsbedarf, wie könnten nächste Schritte aussehen?

Medizinprodukte unterliegen einer Vielzahl von österreichischen und europäischen Regelungen, etwa im Hinblick auf die Prüfung von Qualität und Konformität. Sicherheit und Vertrauen der Patienten sowie der beschaffenden Institutionen sind das höchste Gut. zugleich sollte verstärkt Wert darauf gelegt werden, durch klare, verständliche und leicht anwendbare Regeln für Unternehmen die Planungssicherheit zu erhöhen und die aus wirtschaftlicher Perspektive kostenintensive Zeit von der Produktentwicklung bis zur Marktplatzierung wo möglich und sinnvoll zu verkürzen.

Wird Innovationen und Qualität derzeit ein ausreichend hoher Stellenwert beigemessen? Qualität und Innovation dürfen kein Wettbewerbsnachteil sein. Strenge Gütekriterien gepaart mit Erfindungsreichtum ermöglichen es zahlreichen österreichischen Unternehmen, sich weit über die Landesgrenzen und Europa hinaus erfolgreich am Markt zu positionieren. Selbstverständlich sollen diese Unternehmen auch in ihrer Heimat attraktive Bedingungen vorfinden. Dabei ist klar, dass Qualität ihren Preis hat, ebenso, dass es bei neuen Produkten oft schwierig ist, das Potenzial langfristiger Kosteneinsparungen bereits im Zuge des Vergabeverfahrens verlässlich zu beziffern. Wichtig ist in jedem Fall eine Betrachtung, die umfassende nicht ausschließlich auf Stückkosten abstellt.

Wie könnten bzw. sollten in Vergabeverfahren soziale und Nachhaltigkeitskriterien gefördert werden?

Der Entwicklung zu Qualität und Nachhaltigkeit sollte auch in Vergabeverfahren entsprechend abgebildet werden, indem der Anteil regionaler Wertschöpfung stärker gewichtet wird und auch volkswirtschaftliche, soziale und ökologische Faktoren miteinbezogen werden. Zudem sollten die im Rahmen der Eignungskriterien formulierten Mindestanforderungen kleine sowie mittelständische Unternehmen, die eine bestimmte Betriebsgröße, Umsatzgrenzen oder Mitarbeiterzahlen schwer erreichen, nicht von vornhinein von der Angebotslegung ausschließen. Auch Transparenz und die Nachvollziehbarkeit der Zuschlagsentscheidung sind wichtige Aspekte.

Die Telemedizin ist bisher wenig in der Regelversorgung angekommen. Wird sich hier angesichts der positiven Erfahrungen der letzten Monate nun etwas ändern?

Wir haben als Österreichische Gesundheitskasse in den letzten Monaten zahlreiche Schritte gesetzt, um im Bereich Telemedizin zu wachsen und uns als Digitalisierungsvorreiter im Gesundheitsbereich zu etablieren. Mit dem videobasierten Konsultationsprogramm "visit-e" ermöglichen wir eine einfache und sichere Kommunikation zwischen Arzt und Patient mit zahlreichen Funktionen wie dem Upload und Austausch von Unterlagen, einer Chat-Funktion oder Feedback-Funktion – alles per Tablet oder Smartphone nutzbar. Wir befinden uns derzeit im Testbetrieb mit ausgewählten Ärzten in fünf Bundesländern, die Ausweitung über die Pilotphase hinaus ist in Vorbereitung. Mit drei Landes-Ärztekammern wurde die Honorierung bereits vereinbart und mit 1. Juli startet der Regelbetrieb. Mit dem "ÖGK-Kompass" soll mittelfristig eine schnelle und unkomplizierte Information der Versicherten inklusive Terminbuchung, Öffnungszeiten und Urlaubsmeldungen erfolgen und die elektronische Übermittlung von Medikamentenverordnungen per "E-Rezept" ist mittlerweile gut bewährt. Hier geht also viel voran, auch wenn es sicher eine Herausforderung bleiben wird, das enge Vertrauensverhältnis in der Arzt-Patienten-Beziehung zu 100 % in den digitalen Bereich zu übertragen.

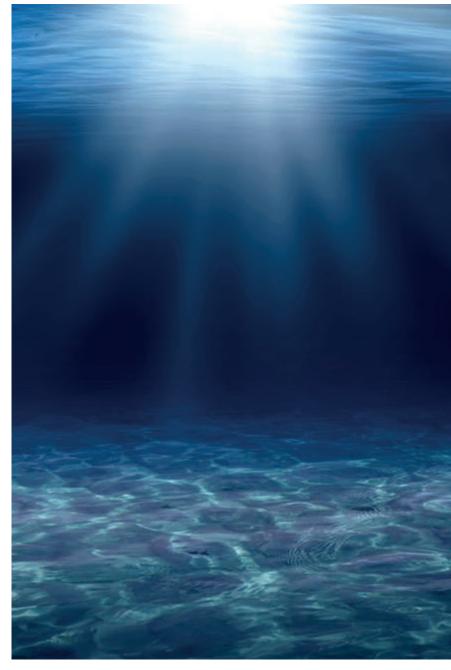
Leergefischt?

Um Produkte künftig auf den Markt zu bekommen, müssen Unternehmen mehr als bisher investieren, denn qualifiziertes Personal ist nicht nur in Österreich Mangelware.

Die Medizinprodukte-Verordnung (MDR) und die In-vitro-Diagnostika-Verordnung (IVDR) bilden den Rechtsrahmen für Unternehmen. die Medizinprodukte herstellen und vertreiben. Im Gegensatz zu bisherigem Recht müssen Betriebe künftig eine Reihe sehr strenger Anforderungen erfüllen. Das ist wichtig für den sicheren Einsatz der Produkte, gleichzeitig sind diese Anforderungen so hoch, dass viele Unternehmen fürchten, dass ihre Produkte nicht mehr auf dem Markt bestehen können. So gibt es zum Beispiel kürzere Meldefristen bei der Marktüberwachung, Produkte werden in höhere Risikoklassen eingestuft und benötigen daher mehr klinische Daten und viele zusätzliche Berichte und Pläne sind erforderlich.

Für eine sichere Zulassung

All diese neuen Aufgaben benötigen im Arbeitsalltag nicht nur mehr Zeit und Geld, sondern auch zusätzliches Personal. "Die breit gefächerte Fachkompetenz Benannter Stellen basiert auf einer einwandfreien Zusammenarbeit und einem gegenseitigen Verständnis zwischen Klinikern, technischen Experten, Auditoren und der Projektleitung der Benannten Stelle. Dies ist nicht unüblich, da die gleichen Funktionen auch bei den Medizinprodukte-Herstellern bei der Entwicklung dieser Medizinprodukte und In-vitro Diagnostika eng kooperieren. Die Herausforderung für neue Benannte Stellen besteht darin, dass man eine ausgeglichene Kombination von internen und externen Experten schaffen muss, die harmonisch in den jeweiligen Funktionen und genau definierten Aufgaben im Rahmen des Konformitätsbewertungsverfahrens mit einem Fokus zusammenarbeiten, nämlich der Zulassung sicherer Medizinprodukte",





»Was aber immer zählt, ist der Nachweis einer umfassenden Erfahrung mit dem zu prüfenden Produkt.«



Dr. Raymond Nistor Head Clinical Compliance & Surveillance, QMD Services GmbH

bringt es der Experte Dr. Raymond Nistor, Head Clinical Compliance & Surveillance, QMD Services GmbH, auf den Punkt. QMD Services wurde im Dezember 2018 als Tochterunternehmen der Quality Austria – Training, Zertifizierung und Begutachtung GmbH mit Sitz in Wien und Linz gegründet. Das Unternehmen wird Konformitätsbewertungstätigkeiten im Bereich Medizinprodukte und In-vitro Diagnostika durchführen. Der Benennungsprozess ist noch im Laufen.

Komplexes Wissen und Erfahrung

Welches Personal es tatsächlich braucht, ergänzt Dr. Anni Koubek, Geschäftsführerin QMD Services: "Es gibt verschiedene organisatorische Strukturen bei Benannten Stellen, aber grundsätzlich gibt es zwei redundante Überprüfungsebenen. Einerseits das autorisierende Personal, der interne Kliniker, die Endprüfer und die Entscheidungsträger, die zwingend Angestellte der Benannten Stelle sein müssen. Andererseits gibt es die Produktexperten, Auditoren und klinischen Spezialisten, die abhängig von der Größe der Benannten Stelle intern, extern oder eine Kombination der beiden sein können." Das Personal hat je nach Aufgabenbereich einen meist komplexen Hintergrund, oft kombiniert: universitäre und Forschungseinrichtungen, Fachhochschulen, Klinik, Medizinprodukte oder In-vitro-Diagnostika-Hersteller, spezialisierte Beratungsunternehmen, andere Benannte Stellen oder gar nationale Überwachungsbehörden. "Was aber immer zählt, ist der Nachweis einer umfassenden Erfahrung mit dem zu prüfenden Produkt", betont Nistor.

Dass daher Behörde, Benannte Stellen und Unternehmen jetzt alle im "selben Teich" nach Personal fischen, liegt auf der Hand. "Man kann dabei auch über eine Überfischung reden. Die Anzahl der Personen ist limitiert und darüber hinaus sind die Kompetenz und Erfahrung der Experten variabel. Durch den erhöhten Fokus der neuen Verordnungen auf klinische Aspekte, Behandlungsnutzen und Patientensicherheit wurden neue Schwerpunkte gesetzt, die mit der veralteten Mentalität der vorausgegangenen Richtlinien kollidieren. Das heißt, dass viele der bestehenden Experten deutlich umdenken müssen", sind sich Nistor und Koubek einig.

Sicherheit nicht immer im Fokus

Der Bedarf an Fort- und Weiterbildung für den neuen Zugang zur CE-Zertifizierung von Medizinprodukten und In-vitro Diagnostika ist immens. Die größte Herausforderung ist, dass aufgrund des komplizierten Zulassungssystems und aufgrund der hohen Anforderungen an die Unparteilichkeit und Unabhängigkeit die Akteure nicht wirklich miteinander kooperieren können. "Das führt leider zu einseitigen Betrachtungsweisen, die oft die Sicht des klinischen Anwenders und des Patienten, aber auch die grundlegende Intention der Verordnungen, nämlich die Patientensicherheit, weitgehend missachten. Ein einwandfreies Qualitätsmanagement-System eines Herstellers heißt noch lange nicht, dass das Produkt einen klinischen Nutzen hat und dass es keine zusätzlichen Gefahren für den Patienten darstellt, etwa durch unzureichende Nutzerinformation oder Anwendertraining", sagt Nistor. Bei der Ausbildung der Fachkräfte gibt es hohen Nachholbedarf nicht nur für die Benannten Stellen, sondern auch für die Hersteller, nationalen Behörden und die Kommission.

Neues Berufsbild gefragt

So wie die Experten "erfahrene, spezialisierte Allrounder" sein müssen, fällt auch die Liste der Anforderungen an die Weiterbildungen durchaus umfangreich aus. In erster Linie gilt es, die beiden Regelwerke MDR und IVDR im Detail zu kennen und zu verstehen. Auditoren-Lehrgänge, produktspezifische Lehrgänge, harmonisierte Normen, klinische Bewertung,



»Es gibt verschiedene organisatorische Strukturen bei Benannten Stellen, aber grundsätzlich gibt es zwei redundante Überprüfungsebenen.«

Dr. Anni Koubek, Geschäftsführerin QMD Services GmbH

Risiko Management, Trainings zu den Medical Device Coordination Group (MDCG) Richtlinien oder Wissen um klinische Prüfungen ergänzen die vielfältigen Anforderungen.

"Aktuell bieten Beratungsunternehmen, die meistens von ehemaligen Mitarbeitern von nationalen Behörden oder Benannten Stellen gegründet wurden, Lehrgänge in unterschiedlichster Qualität und Intensität an. Es gibt diesbezüglich keine definierten Qualitätsstandards", erklärt Nistor. Die Benannten Stellen und nationalen Behörden bilden ihr eigenes Personal aus, dürfen aber selbst nicht beraten. "Es wäre wahrscheinlich sinnvoll, ein neues Berufsbild zu schaffen, das diese besonderen Kompetenzen, die für den komplexen Prozess der Konformitätsbewertung von Medizinprodukten und In-vitro Diagnostika benötigt werden, erst einmal formalisiert", meint der Experte.



Nachgefragt bei ...

... Dr. Alexander Biach, Standortanwalt Wien, Wirtschaftskammer Wien

"Jammern hilft nicht."

Neben den ohnehin schon großen Hürden, eine Benannte Stelle einzurichten, brauchen die nun erforderlichen Fachkräfte sowohl einen guten Überblick über viele Themen wie Recht, Technik oder Medizin und gleichzeitig enormes Detailwissen sowie praktische Erfahrung. Dass es schwer ist, das passende Personal zu finden, liegt auf der Hand. Jetzt kann man darüber jammern oder das als Chance sehen. Wir meinen, dass eine Benannte Stelle allein in der Gesundheitsmetropole Wien rund 1.000 neue Fachkräftestellen schaffen kann, auf EU-Ebene sind es sogar rund 30.000 Stellen. Das ist ein klarer Appell an Ausbildungseinrichtungen!

Wir können durch eine Benannte Stelle den Wirtschaftsstandort enorm aufwerten und Betriebsansiedlungen generieren, dazu braucht es auch ein wenig Kreativität. Wir können aus vielen Branchen herausragende Experten zur Verfügung stellen, jetzt geht es darum, diese

Kompetenzen zu vernetzen und hybrides Know-how an der Schnittstelle von Technik. Medizin und Recht sowie Kommunikation und Organisation zu fördern. Aktuell gibt es 20 Benannte Stellen für Medizinprodukte und vier für In-vitro Diagnostika. Am Ende sollten es 49 und 14 sein. Schon derzeit hängt jeder vierte Job in Österreich direkt oder indirekt von der Gesundheitswirtschaft ab. Wir gehen davon aus, dass sich mit einer Benannten Stelle weitere Betriebe ansiedeln werden und den Standort massiv stärken. Aktuell sehe ich das als nationalen Kraftakt. denn es gibt noch einige Hürden zu meistern, wie beispielsweise die Startgebühren. Gemeinsam mit der Stadt Wien, der Gesundheit Österreich GmbH, Bildungseinrichtungen und der Wirtschaftskammer müssen wir Schulungsmöglichkeiten schaffen, um die Fachkräfte auch parat zu haben, wenn sie gebraucht werden. Ich wünsche mir, dass alle erforderlichen Verfahren daher jetzt mit Hochdruck verfolgt werden.







Eigeninitiative, Kreativität und Wohlfühlatmosphäre – das sind Attribute, die einem Job in einem Start-up-Unternehmen auf Anhieb zugeschrieben werden. Nicht alles davon ist in einer klassischen Stellenbeschreibung zu finden.

Raus aus der Komfortzone und hinein in Aufgaben, die man sich zum großen Teil selbst erarbeiten muss und bei denen man jede Menge Pioniergeist an den Tag legen kann. Ständige Veränderung ist Alltag und nicht Ausnahme. Zugegeben, nicht jeder ist für derartige Aufgaben geeignet, aber wer Selbstverwirklichung vor Arbeitszeit stellt, der ist in einem Start-up gut aufgehoben. Wenn es dann noch ein Unternehmen in der Medizinprodukte-Branche ist, kommen gleich weitere spannende Aspekte dazu: Aufgaben an einer herausfordernden Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Praxis, zwischen

Medizin und Technik, zwischen Anwender und Patienten.

Realistische Businesspläne

Österreich hat in einigen Schwerpunktregionen eine sehr lebendige Start-up-Szene: "Für die Biotechnologie ist das Wien und Umgebung, für Technik rund um Medizinprodukte sind es Oberösterreich und die Steiermark", beschreibt DI Dr. Johann Harer, CEO des steirischen Humantechnologie-Clusters Human. technology Styria (HTS), und ergänzt: "Meist sind es jüngere Männer, die gründen. Die einen haben einen Hang zu Technik, die anderen kommen aus der Medizin. Praktisch alle haben vorher an einer Uni oder in einer Forschungseinrichtung gearbeitet und gründen dann von dort aus mit ihrer eigenen Idee ein Unternehmen." Erfolgreiche Spin-offs sind zum Beispiel aus bekannten Einrichtungen wie der JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft, dem Austrian Institute of Technology oder den sogenannten COMET-Zentren - Competence Centers for Excellent Technologies, einem zentralen Förderungsprogramm der österreichischen Technologiepolitik, hervorgegangen.

Die aufkeimende Euphorie bremst Harer aber rasch: "Im Bereich Medizin bzw. Life-Science ist es in Österreich deutlich schwieriger, ein



»Im Bereich Medizin bzw. Life-Science ist es in Österreich deutlich schwieriger, ein Produkt von der Idee bis zur Marktreife zu entwickeln als in vielen anderen Sektoren.«



DI Dr. Johann Harer, CEO Human.technology Styria (HTS)

Produkt von der Idee bis zur Marktreife zu entwickeln als in vielen anderen Sektoren." Realistische Businesspläne werden angesichts zunehmend strengerer Vorgaben, wie etwa der neuen EU-Verordnung für Medizinprodukte und In-vitro Diagnostika (MDR und IVDR), nicht einfacher: "Die Anforderungen an klinische Prüfungen, Dokumentation oder Post-Market-Surveillance sowie die fehlenden Kapazitäten bei den Zulassungsstellen bedeuten, dass es viele Monate, wenn nicht sogar Jahre an Mehrarbeit in der Vorbereitung benötigt, bis man an eine Markteinführung denken kann. Auch wenn ich mit einem einfachen Medizinprodukt reüssieren will, braucht es rund 100.000 Euro mehr Startkapital, um über die Ziellinie zu kommen", sagt der Experte.

Kein Wunder, dass viele Betriebe zuerst gar nicht im Gesundheitssektor um Zulassung ansuchen, sondern als ersten Schritt in den klassischen Consumer-Markt gehen. Erst wenn sich das Produkt dort etabliert hat, wird es um das erforderliche Extraplus aufgewertet und als Medizinprodukt aufgepeppt. Als Beispiel bringt Harer die Temperaturmesslösungen von Steady Sense. Ein Hautpflaster mit Sensor kann über eine App kontinuierliche Messwerte der Körpertemperatur aufzeichnen. "Zuerst war die Lösung im Consumer-Sektor zur Erfassung des Fruchtbarkeitszyklus von Frauen am Markt. Mit dem identen Produkt wird jetzt umgekehrt – als Verhütungsmittel – um Zulassung als Medizinprodukt angesucht." Das Produkt ist unverändert, der Mehraufwand bis zur Marktreife: bis zu zwei Jahre.

Träges System

Das österreichische Gesundheitswesen kann durchaus als träge bezeichnet werden, wenn es darum geht, innovative Produkte in die Regelversorgung zu bekommen. "Der Strukturkonservativismus erfordert oft fünf bis

zehn Jahre, manche Themen verenden in Pilotprojekten", sagt Harer. Kein Wunder, dass viele Forscher daher ihren Output lieber in anderen Ländern zur Marktreife bringen. Dennoch: Österreich hat gute Basisförderungen zu bieten. "Mit Preseed- oder Seedförderungen, dem Austria Wirtschaftsservice oder den Wirtschaftsförderungsagenturen haben wir paradiesische Zustände", bringt es der HTS-Chef auf den Punkt. Danach wird es aber rasch eng, denn private Investoren und Risikokapital fehlen.

Einer, der gegenläufig zu diesem Trend als Start-up-Partner aktiv ist, ist DI Josef Schabauer, AUSTROMED-Vorstand. "Im DACH-Raum besticht Österreich durch viele innovative Köpfe. Die Förderlandschaft ist einfach durchschaubar und man kommt rascher ans Ziel", fasst der Business Angel die Vorteile zusammen. Warum er sich in der Szene engagiert, ist einfach erklärt: "Die Gründer haben hohe fachliche Expertise und beeindruckende Produkte, doch bei der Kommerzialisierung haben die meisten großen Nachholbedarf." Der erfahrene Experte kümmert sich daher vorrangig um den Go-to-Market-Prozess und die kaufmännischen Agenden. Als besonders interessant für Gründer stuft er derzeit den Bereich der künstlichen Intelligenz ein: "Die Corona-Krise hat gezeigt, dass die Digitalisierung noch viele Marktchancen bietet, das sind vorrangig Produkte, die einen direkten Kontakt zum Patienten schaffen und Mehrwert bei der Prozessoptimierung bieten", sagt Schabauer. Die größten Hürden ortet er nicht bei den Rahmenbedingungen, sondern nach wie vor bei der Tatsache, dass sich die wenigsten Forscher rechtzeitig die ökonomische Expertise ins Haus holen und schwer "führbar" sind. "Viele gute Ideen scheitern, weil niemand weiß, wie die Produkte am besten kommerzialisiert werden. Ein Steuerberater allein reicht nicht! Gründer sind leider oft beratungsresistent", bringt es der Experte auf den Punkt. ▶





»Die Corona-Krise hat gezeigt, dass die Digitalisierung weiterhin viele Marktchancen bietet, inbesondere durch Produkte, die einen direkten Kontakt zum Patienten schaffen und Mehrwert bei der Prozessoptimierung bieten.«

DI Josef Schabauer, AUSTROMED-Vorstand und Start-up-Partner

Für Start-ups stehen in der Phase der Forschung und Entwicklung relativ mehr Fördergelder zur Verfügung als später, im wesentlich wichtigeren Teil, nämlich der Kommerzialisierung. Daher überstehen sie häufig nicht die frühe Vertriebsphase, das so genannte ,Valley of Death'. Großartige Innovationen schaffen es daher oft nicht bis zum Fndkunden.

Attraktiver Arbeitsplatz

Einig sind sich Harer und Schabauer, dass die Start-up-Szene überaus spannende Herausfor-

derungen für Berufseinsteiger und Profis bereithält: "Risikobewusstsein braucht es auf jeden Fall." Mitunter sind die Gehälter nicht so attraktiv und auch die Arbeitszeiten weniger reguliert als in Konzernen, doch die hochmotivierten Teams und die breiten Gestaltungsmöglichkeiten machen vieles davon wett. Selbstständiges Arbeiten, ein flexibler Handlungsspielraum, Unternehmergeist und Flexibilität kommen zu den eingangs erwähnten Attributen jedenfalls dazu. Kein Wunder, dass die typisch österreichische "Gemütlichkeit" im Gesundheitswesen diesem Spirit manchmal zuwiderläuft.

Beschäftigung sichern

Innerhalb und außerhalb von Krisenzeiten gilt es, die Produktion im eigenen Land zu halten und damit Arbeitsplätze zu sichern.

Die Medizinprodukte-Branche hat in der Corona-Krise bewiesen, dass sich ihre Unternehmen für die Versorgung in Österreich weit über das wirtschaftlich erforderliche Maß hinaus engagieren. Sie haben ihr klares Commitment zum Standort Österreich abgegeben. Auch von politischer Seite wurde der Wert der lokalen Versorgung im Zuge der Corona-Krise erkannt – nun muss diese Erkenntnis in eine aktive Förderung des Standortes Österreich übergehen!

Hier gibt es eine Reihe von Schrauben, an denen der Gesetzgeber drehen kann: Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Produktion in Österreich, ein innovationsfreundlicheres Umfeld mit einer entsprechenden Förderlandschaft, die Unterstützung von digitalen Lösungen im Gesundheitsbereich und vieles mehr. Gerade im Pandemiefall ist es wichtig, nicht nur Produktion und Handel, sondern auch die dazugehörigen Dienstleistungen im Land zu haben. Daher muss in Österreich angestelltes Personal der Medizinprodukte-Branche als Mehrwert anerkannt werden.



»Medizinprodukte helfen im Kampf gegen die aktuelle Corona-Krise. (...) Es ist wichtig, dass wir diesen Faktor stärken, hier in Österreich mehr produzieren und in Österreich auch die Forschung weiter vorantreiben. (...)«

Dr. Margarete Schramböck, Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort



Nutzung von digitalen Gesundheitsanwendungen

Welche Rolle spielen Gesundheits-Apps im Zusammenhang mit der Versorgung und Prävention?

Health Apps gewinnen an Bedeutung für eine präventive und eigenverantwortliche Ausrichtung des Gesundheitssystems. Die meisten dieser digitalen Gesundheitsanwendungen basieren auf Selftracking-

Technologien, mit deren Hilfe physiologische und psychische Daten oft sensorgestützt aufgezeichnet und diese zumeist um personalisierte Alltagsinformationen ergänzt werden. Die digitalen Entwicklungen dieser Art lösten in den letzten Jahren eine intensive und deutlich polarisierte Debatte über die Chancen und Gefahren von gesundheitlichem Selftracking aus. Selbstmessungstechniken sind jedoch keineswegs ein neues Phänomen, sondern vielmehr seit Langem fester Bestandteil medizinischen Wirkens in Diagnostik und Therapie. Digitale Gesundheitsanwendungen unterstützen Patienten bei der Erkennung und Behandlung von Krankheiten und können auf dem Weg zu einer selbstbestimmten gesundheitsförderlichen Lebensführung helfen.

Was braucht es, damit diese Anwendungen auch in der Bevölkerung Akzeptanz finden? Damit solche "digitalen Helfer" vom Gesundheitssystem angenommen werden können, müssen dafür erst die Rahmenbedingungen geschaffen werden. Allen voran



die Grundlagen zum Datenschutz, der Nutzennachweis und die Finanzierung dieses neuen Leistungsbereichs. Ein guter Rechtsrahmen soll den sicheren Umgang mit Daten vorgeben, positive Versorgungseffekte bilden die Grundlage für die Akzeptanz von Health Apps und eine nachhaltige Finan-

zierung des neuen Versorgungsbausteins fördert die Innovationskraft in diesem jungen Bereich. Wir benötigen ein rasches, der ständigen und vor allem rasanten Weiterentwicklungen angepasstes Verfahren, damit digitale Gesundheitsanwendungen schneller ihren Weg in die Gesundheitsversorgung finden.

Welche Rolle spielt dabei AUSTROMED?

Es entwickelt sich für die digitalen Gesundheitsanwendungen gerade ein komplett neuer Markt, wofür eine Gesamtstrategie erforderlich ist, die deutlich macht, wie sich das Gesundheitsministerium langfristig die Versorgung vorstellt. Die AUSTROMED unterstützt branchenübergreifend so ein Vorhaben und fungiert als erster Ansprechpartner für "Digitale Medizinprodukte". Unser Ziel ist es, vertrauensvoll, transparent und innovationsfreudig mit Ärzten, Pflegepersonal, Krankenkassen, Behörden und der Politik zusammenzuarbeiten, um im Schulterschluss mit allen Akteuren die Versorgung zu verbessern.

Karrierechancen mit Medizinprodukten

In den AUSTROMED-Branchengruppen werden Spezialthemen einzelner Fachrichtungen der Medizinprodukte behandelt. Sprecher von drei unterschiedlichen Branchengruppen geben Einblick, welche Themen, Berufsbilder und Herausforderungen damit verbunden sind.

Branchengruppe Diabetes

Die Branchengruppe (BG) Diabetes umfasst die in Österreich im Bereich Diabetes tätigen Medizinprodukte-Unternehmen, die ein breites Spektrum abdecken, vom Blutzuckermessgerät mit dazugehörigen Blutzuckerteststreifen, Insulinspritzen und Nadeln für Insulinpens, Sensoren für die kontinuierliche Glukosemessung im Gewebe bis hin zu Insulinpumpen und dafür erforderliche Verbrauchsmaterialien. Telemedizinische Lösungen sind für viele Patienten mittlerweile selbstverständlicher Teil eines effektiven Diabetes-Selbstmanagements.

Die Mitglieder der BG Diabetes beliefern regelmäßig Hunderttausende Menschen mit Diabetes in ganz Österreich. Die Strukturreform in der österreichischen Krankenversicherung bietet dabei eine große Chance, den negativen Auswirkungen von Diabetes effizienter als bisher entgegenzuwirken.

Derzeit geht es vor allem darum, gemeinsam mit den Kassen die Prozesse der Direktbelieferung Schritt für Schritt zu digitalisieren, damit schließlich alle der geschätzten 800.000 Diabetiker in Österreich¹ diagnostiziert und erforderlichen Therapien zugeführt werden können. Das ist für den Gesundheitszustand unserer Gesellschaft ganz entscheidend, sind wir doch in Österreich mit 13,2 Amputationen je 100.000 Einwohner immer noch Schlusslicht in Europa.²

Der berufliche Schwerpunkt in Österreich liegt primär im Verkauf und im Produktmarketing. Gesucht sind Bewerber mit Abschlüssen im gehobenen Dienst für Gesundheits- und Krankenpflege, Diabetesberatung und Diätologie sowie Absolventen von Fachhochschulen und technischen Universitäten mit Fachrichtung biomedizinische Technik. Entscheidend für den beruflichen Erfolg sind ein selbstsicheres Auftreten und die Fähigkeit, mit Patienten, Ordinationsassistenten, Allgemeinmedizinern, Internisten und Professoren in Universitätskliniken gleichermaßen effizient und kompetent kommunizieren zu können.

Der Vertrieb von Medizinprodukten unterliegt der Einhaltung höchster ethischer Grundsätze und erfordert die Befolgung strenger Complianceregeln.

https://stats.oecd. org/Index.aspx? DataSetCode=HE-ALTH_HCQI#



»Eine Branchengruppe ist dann erfolgreich, wenn sie wesentlich dazu beiträgt, dass alle am Markt agierenden Unternehmen entsprechend diesen rechtlichen Rahmenbedingungen agieren. Dafür setze ich mich ein.«

www.facediabetes.at/ zahlen-und-fakten. html

Branchengruppe Desinfektion & Hygiene

Die Mitglieder der Branchengruppe Desinfektion & Hygiene sind Mitarbeiter von Herstellern von Produkten für Desinfektion und Hygiene. Unser Ziel ist die Aufrechterhaltung und Weiterentwicklung höchster Qualitätsstandards im Gesundheitswesen. Die Branchengruppe steht im engen Kontakt mit Behörden, wissenschaftlichen Institutionen, Fachorganen der Hygiene im Gesundheitswesen und Fachverbänden. Mit der Gründung der Plattform "Kampf gegen Krankenhauskeime" hat sich die Branchengruppe angesichts der beunruhigenden Zahlen zum Ziel gesetzt, das Thema verstärkt in den gesundheitspolitischen Diskurs einzubringen. Ein weiteres Anliegen ist die Unterstützung der Forderung der Österreichischen Gesellschaft für Krankenhaushygiene (ÖGKH), Hygieneteams in Gesundheitseinrichtungen mit notwendigen Kompetenzen und Ressourcen auszustatten.

Die Medizinprodukte-Branche hat Zukunft, denn sie bietet eine Vielzahl an Möglichkeiten. Laufende technische Entwicklungen und immer mehr digitale Lösungen ermöglichen eine patientenbezogene Versorgung.

»Ich engagiere mich in der Branchengruppe, damit der Einsatz neuer Technologien und Produkte zur Erhaltung und Heilung der Gesundheit seitens des Gesundheitswesens für die Allgemeinheit ermöglicht wird.«



Sonja Reinberger, Branchengruppe Desinfektion & Hygiene

Branchengruppe Verbandstoffe

Egal, ob einfaches Pflaster, hydroaktive Wundauflagen oder Wundunterdrucktherapie – innovative Wundprodukte und Verbandstoffe sind ein wesentlicher Bestandteil eines funktionierenden Gesundheitssystems. Durch effiziente und innovative Wundmedizin kann der Genesungsprozess beschleunigt, (Folge-)Kosten können reduziert und das Patientenwohl kann um ein Vielfaches gesteigert werden. Die Verdeutlichung der Bedeutung der modernen Wundmedizin mit qualitativ hochwertigen und innovativen Produkten zur Beschleunigung des Heilungsprozesses und zur Steigerung der Lebensqualität der Patienten stellt ein Hauptanliegen der Branchengruppe Verbandstoffe dar.

Die Branchengruppe Verbandstoffe vertritt die gesamte Branche der AUSTROMED-Verbandstofffirmen mit Produkten der traditionellen und hydroaktiven Wundversorgung. Hauptthemen der Branchengruppe Verbandstoffe sind Fragen zur Verbesserung und Optimierung des Marktzuganges (Kassenerstattung) für neue, innovative Wundprodukte und Vergabeprozesse. Die Mitgliedsfirmen bilden ein Netzwerk an gebündeltem Fachwissen, um die Rahmenbedingung für die Vermarktung der Produkte zu verbessern.

Vor einigen Jahren hat sich die Initiative "Wund?Gesund!" aus Unternehmen und Kooperationspartnern im Gesundheitswesen gegründet. Sie will verstärkt über Chancen und Möglichkeiten einer modernen Wundversorgung aufklären und mehr Transparenz im Bereich Verbandstoffe für die optimale Patientenversorgung erreichen.

Karrierechancen gibt es für qualifiziertes Fachpersonal in vielen Bereichen. Erforderlich ist immer eine einschlägige Ausbildung, denn unser Fokus liegt in der State-of-the-Art-Versorgung mit zeitgemäßen Wundprodukten. Das heißt, neue Mitarbeiter müssen hohe Fachkenntnis haben und sind meist diplomiertes Gesundheits- und Krankenpflegepersonal, das weiterführende Wundmanagement-Fortbildungen gemacht hat.

Als Firmen sind wir doppelt gefordert, für hochqualifizierte Mitarbeiter zu sorgen. Gleichzeitig sind unsere Produktschulungen rund um die Wundversorgung oft eine wichtige Säule bei der Weiterbildung der Pflegepersonen.

»Das Thema Wundversorgung ist sehr spannend, aber in der Öffentlichkeit vernachlässigt. Erst wenn jemand im persönlichen Umfeld mit schlecht heilenden Wunden betroffen ist, steigt die Awareness.«



Gesundheit mitgestalten

Seit mehr als 30 Jahren vertritt die AUSTROMED die Interessen der Medizinprodukte-Unternehmen. Engagierte Vorstandsmitglieder sorgen dafür, dass für das Gesundheitssystem wichtige Themen vorangetrieben werden.



Gerald Gschlössl



Dipl. BW Christian Braun



KR Mag. Alexander Hayn, MBA

Gerald Gschlössl, Präsident

Mein Vater meinte zu mir als Jugendlicher: "Solange sich Menschen wehtun und diese Firma keine großen Fehler macht, wirst du dort einen Job haben. Häng dich rein!"

Unsere Branche ist für mich sehr attraktiv, denn die Gesundheit ist für die Menschen das höchste Gut. Die Medizinprodukte-Branche bietet ein sehr breites Spektrum an Lösungen für medizinische Problemstellungen und entwickelt sich permanent weiter. Teil dieses Innovationsgedankens zu sein, motiviert mich jeden Tag. Es macht mir Freude, unseren Anwendern und deren Patienten Produkte zu bieten, die ihren Weg zur Gesundung erleichtern.

Als Präsident der AUSTROMED treffe ich viele Menschen, die an der Weiterentwicklung und Verbesserung des Gesundheitssystems arbeiten. Mein Ziel ist es, die Mitglieder der AUSTROMED in diese Weiterentwicklung zu integrieren, um einen Vorteil für alle Beteiligten zu schaffen.

:saaiT

- Die Gesundheit ist ein spannendes Zukunftsthema.
- In den Vertrieb gehen und verstehen, welche Lösungen die Kunden benötigen
- Karriere macht man "nach 17:00 Uhr".

Dipl. BW Christian Braun, Vizepräsident

Ich bin in die Branche hineingeboren, denn B. Braun ist ein Familienbetrieb seit 1939 und wird heute in sechster Generation geführt. Mein Vater war Gründungsmitglied der AUSTROMED. Für mich gilt bis heute: nicht meckern oder jammern, sondern engagiert für Besseres eintreten.

Die Krisensicherheit hat sich schon vielfach gezeigt: Wir hatten Finanz- und Immobilien-

blasen und jetzt die wohl größte Gesundheitskrise der Neuzeit. Keine davon hat der Branche wirklich etwas Substanzielles anhaben können. Natürlich waren nicht alle Betriebe gleichermaßen Krisengewinner, dennoch konnten viele die Belegschaft halten und kamen gut durch die letzten Monate. Wichtig war das breite Produktportfolio, mit dem es immer wieder gelingt, einzelne Krisenszenarien auszugleichen.

Tipps:

- Gute Ausbildung, nicht nur technisch, sondern auch im Bereich von Regulatorien
- Medizinprodukte ernst nehmen sie sind unverzichtbar für die Versorgung.
- Offen sein für Neues

KommR Mag. Alexander Hayn, MBA, Vizepräsident

Das Interesse für die Gesundheitsbranche wurde mir quasi in die Wiege gelegt: Als Schüler habe ich meine Hausaufgaben oft im familiären Betrieb erledigt, während meines Pharmaziestudiums habe ich in mehreren Ferialpraktika die wichtigsten Tipps und Tricks rund um Lagerhaltung und Auslieferung unserer Produkte von der Pike auf kennengelernt. Dabei und bei vielen Gesprächen in der Familie konnte ich somit schon in jungen Jahren Unternehmerluft schnuppern.

An unserer Branche fasziniert mich das Zusammenspiel aus Technik, Wissenschaft, Medizin und Wirtschaft zum Wohle der Gesundheit; in der AUSTROMED engagiere ich mich, um mein Wissen und meine Erfahrungen zum Wohle der Medizinprodukteunternehmen beizusteuern und im Austausch mit anderen Unternehmen meinen eigenen Wissenshorizont stetig zu erweitern.



Tipps:

- Wissen ist Macht höre nie auf dazuzulernen, bleibe neugierig!
- Tue alles, was Du tust, mit Begeisterung!
- Höre Kunden und anderen Marktteilnehmern aufmerksam zu, suche stets den Dialog mit ihnen!

Gerold Gruber, Vorstandsmitglied

Nach einer Ausbildung in technischer Chemie an der HBLVA 1170 Wien war ich in der Zulieferbranche der Forschungsbereiche Biologie/Biotechnologie und medizinischen Forschung tätig und bin vor rund 25 Jahren so in die Medizinprodukte-Branche eingestiegen. Attraktiv ist der direkte Beitrag zur Verbesserung der Gesundheit der Menschen – unsere Produkte und Dienstleistungen machen den Unterschied!

Eine starke Interessenvertretung wird von den Vertretern des Gesundheitswesens auch gehört und hilft uns, unsere am Patientenwohl orientierten Lösungen umsetzen zu können.

Tipps:

- Eine solide Ausbildung ist der Grundstein zum Erfolg – egal ob in Medizin, Biologie oder anderen verwandten Studienrichtungen.
- Seid persönlich immer authentisch und offen für Veränderung.
- Die Arbeit muss Spaß machen und vergesst nicht auf Familie und Freunde – eine gute Work-Life-Balance ist wichtig, um gesund durchs Leben zu gehen.

Ing. Mag. (FH) Christine Stadler-Häbich, Vorstandsmitglied

Ich wollte immer schon Forscherin werden. Nach der Matura habe ich ein Kolleg für Biochemie, Genetik und Biotechnologie besucht und anschließend am Biozentrum vier Jahre in einem Forschungslabor gearbeitet. In der täglichen Routine hat mir die enge Zusammenarbeit mit Menschen gefehlt und irgendwie ging es mir zu langsam. Ich wollte sehen, wie die Entwicklungen und Errungenschaften in der Medizin auch beim Menschen ankommen. Ich habe berufsbegleitend ein Studium für europäische Wirtschaft und Unternehmensführung absolviert und danach bei einem Medizinprodukte-Unternehmen gestartet.

Die Branche ist nicht statisch, sie entwickelt sich weiter, birgt eine Fülle an unterschiedlichen und spannenden Aufgabenfeldern und ist da, um Menschen zu helfen.

Ich engagiere mich in der AUSTROMED, weil ich das Gesundheitswesen mitgestalten möchte, mich vor allem für die Möglichkeiten der Digitalisierung im Gesundheitsbereich begeistere und mir wünsche, dass der Zugang zur besten medizinischen Versorgung für alle Menschen in Österreich gleichermaßen vorhanden ist.

Tipps:

- Neugierig und offen sein
- Veränderungen begrüßen und
- Speed-Reading lernen denn, alle 70 Tage verdoppelt sich das medizinische Wissen!

DI Josef Schabauer, Vorstandsmitglied

Basis für den Einstieg in die Medizinprodukte-Branche war ein naturwissenschaftlich-technisches Studium. Um auch den wirtschaftlichen Hintergrund zu erlernen, entschied ich mich nach dem Studium für ein Trainee-Programm in einem Verbrauchsgüterkonzern. Von dort wurde ich direkt in den Medizinprodukte-Bereich abgeworben. Das Erlernen der Praxis (Verkauf) war die Basis, die verschiedenen Managementfunktionen hier erfolgreich auszuüben. Die Branche ist attraktiv, weil man in einem wertvollen Umfeld einen messbaren Beitrag für die Gesundheit der Menschen leisten kann. Das Umfeld bietet Kontakt zu vielen unterschiedlichen Stakeholdern und Wertelandschaften. Das macht es komplex, aber auch spannend. Meine Erfahrungen kann und will ich über die Arbeit in der AUSTROMED auch anderen Marktpartnern öffnen.

Tipps:

- Bringe Leidenschaft mit ...
 Wer will, der kann.
- Sei neugierig, wissbegierig und offen für Neues.

Richard Limbeck, Vorstandsmitglied

Unser Unternehmen wurde von meinem Urgroßvater gegründet und ich habe den Familienbetrieb übernommen. Natürlich habe ich mir überlegt, auch andere Karrierewege einzuschlagen, aber nachdem das Interesse für die Medizinprodukte immer schon vorhanden war und ich hier meine persönlichen Ideen umsetzen kann, kam keine Alternative infrage. Unsere Branche hat laufend mit neuen, innovativen Produkten zu tun. Das erfordert auch, dass wir lebenslang lernen müssen und wollen. Spannend macht es zusätzlich, dass wir dieses Wissen über neue Technik und neue Produkte an viele unterschiedliche Zielgruppen mit unterschiedlichen Ansprüchen vermitteln: Ärzte, Pflege, Techniker, Einkauf,

Ich engagiere mich in der AUSTROMED, weil ich es wichtig finde, auf einer überpartei- ▶



Gerold Gruber



Ing. Mag. (FH) Christine Stadler-Häbich



DI Josef Schabauer



Richard Limbeck





Mag. Roland Pfleger

lichen Ebene die Interessen der Akteure zu verbinden und auszugleichen und den Standort Österreich zu sichern.

Tipps:

- Interesse an Medizin, aber auch ie nach Produkt – für die Technik
- Interesse, um mit sehr unterschiedlichen Berufsgruppen zu kommunizieren
- Bereitschaft für lebenslanges Lernen

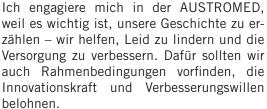
Mag. Roland Pfleger, Vorstandsmitglied



Mag. Kathrin Lothka

Nach beruflichen Erfahrungen bei Unilever und Eli Lilly reizte mich die Konsolidierungsphase in der Medizintechnik. Ich habe bei Boston Scientific, Covidien und bei BD sehr viel Erfahrung im Bereich Akquisition und Integration von Firmen gesammelt. Highlights waren sicher meine Jobs in ganz Europa – so habe ich in Rotterdam, Lissabon, Frankfurt, Düsseldorf, Paris, London, Hamburg, München und Zürich gelebt.

Attraktiv macht die Branche die sehr direkte Möglichkeit, mit Kunden an der Verbesserung der Gesundheitsversorgung zu arbeiten – und dies in einem globalen Umfeld.



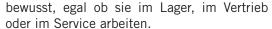
Tipps:

- Neugierig sein
- Jeden Tag lernen
- Kunden gut zuhören

Mag. Kathrin Lothka, Vorstandsmitglied

Nach meinem ersten Job nach dem Studium bei REWE wollte ich mich auf zukunftsträchtige Branchen fokussieren. Das war Ende der 90er die Telekommunikation. Zehn Jahr später habe ich über private Kontakte den Zugang zur Medizinproduktebranche bekommen, ohne vorerst genau zu wissen, was mich erwartet.

Für mich ist das Thema "making a difference" sehr wichtig. Ich sehe heute die Bedeutung, in einem Bereich zu arbeiten, der sich dadurch auszeichnet, Positives für die Gesundheit und Allgemeinheit beizutragen, als sehr wichtig an. Jedes Teil, das wir verkaufen, ist relevant, egal ob es zehn Cent oder Tausende Euros kostet. Denn wenn es nicht funktioniert, stehen potenziell Menschenleben auf dem Spiel. Dieser Verantwortung und Relevanz sind sich alle meiner Mitarbeiter



Die AUSTROMED begleitet mich seit vielen Jahren und aufgrund meiner Erfahrung kann ich mich auch den Themen, die so relevant sind, widmen. Die Außenwirkung der AUS-TROMED ist wichtig, um der Branche ein Gesicht nach außen zu geben. Die Ziele, die wir uns setzen, sind für alle Mitglieder erstrebenswert, aber jeder Einzelne für sich kann diese nicht erreichen: 1+1=3, wenn wir es richtig machen.

Egal, in welcher Position man sich engagiert: Ich denke, es ist ein gutes Betätigungsfeld, das immer abwechslungsreich bleibt.

Tipps:

- Wer der Branche treu bleibt und zielstrebig ist, wird auch Erfolg haben.
- Fortbildung ist ein zentraler Faktor.
- Persönlichkeit entscheidet in jeder Branche.
- Ein Fokus auf Digitalisierung ist zukunftsweisend.

KommR Mst. Reinhard Di Lena, Vorstandsmitglied

Die Technik hat mich schon als Kind begeistert. Ich entschied mich, meine Ausbildung im Bereich Nachrichtenelektronik an der HTL Mödling zu absolvieren, da ich in diesem Bereich Karrierechancen sah. Während meiner Jobsuche nach meinem Abschluss ergab es sich durch Zufall, dass ich in der Medizintechnik startete. In meinen ersten Berufsjahren absolvierte ich berufsbegleitend die Ausbildung zum Meister, da es mein Traum war, selbst ein Unternehmen zu gründen. Schließlich gründete ich 1994 mein Unternehmen mit dem Schwerpunkt Handel & Service in der Endoskopie-Technik mit der Vision, neue Dienstleistungen in unserer Branche zu etablieren.

Ich engagiere mich in der AUSTROMED, um gute Voraussetzungen für zukünftige Medizinprodukte-Unternehmer zu schaffen, sodass sie zertifizierte Qualität für höchste Patientensicherheit anbieten können.

Tipps:

- Eine gute Grundausbildung ist das Um und Auf.
- Es ist wichtig, Freude und Spaß an der Arbeit zu haben, um höchste Qualität zu bieten.
- Es wird einem nichts geschenkt Fleiß, Engagement und hartnäckiges Anstreben der eigenen Vision führen zum Erfolg.
- Um die Zusammenhänge und Abläufe eines Unternehmens zu verstehen, ist es wichtig, in allen Bereichen zu arbeiten.



KommR Mst Reinhard Di Lena



Lehrberuf mit Zukunft

Die Nachfrage nach Leistungen im Gesundheitswesen nimmt stetig zu. Das Berufsfeld ist daher auch für Lehrlinge attraktiv und bietet jungen Menschen interessante Perspektiven.

Dass Medizinprodukte bewährte Helfer für die Gesundheitsversorgung der Österreicher sind, wussten "vor Corona" nur Experten. Dann kam der Wendepunkt: Buchstäblich über Nacht waren Schutzausrüstungen für Spitäler, Beatmungsgeräte und aktuell die COVID-19-Tests sowie das Impfzubehör ein gefragtes Gut und Medizinprodukte waren in der Öffentlichkeit bekannter als je zuvor. Mittlerweile wissen viele, dass moderne Medizin ohne Medizinprodukte nicht möglich wäre. Aus diesem Grund schreibt ein sehr strenges Medizinprodukterecht auch vor, welche Regeln zur Funktionstüchtigkeit, Leistungsfähigkeit, Sicherheit und Qualität, Herstellung und Anwendung, aber auch zur Sterilisation, Desinfektion oder Reinigung dieser Produkte zu beachten sind.

Wichtiger Impulsgeber

Der Medizinproduktehandel hat in der Krise ein hohes Maß an Verantwortung für die Gesundheit der Bevölkerung übernommen. "Damit auch kommende Herausforderungen gut gemeistert werden können und ausreichend qualifiziertes Personal zur Verfügung steht, wird von den Betrieben in die Aus- und Weiterbildung investiert", ist KommR Mag. Alexander Hayn, MBA, AUSTROMED-Vizepräsident und Obmann des Gremiums des Foto-, Optik- und Medizinproduktehandels in der Wirtschaftskammer Wien, überzeugt.

Der Lehrberuf "Medizinprodukte-Kaufmann" mit einer dreijährigen Lehrzeit wurde daher so entwickelt, dass er den Anforderungen der Branche entspricht: Neben einer umfangreichen Ausbildung rund um die verschiedenen Produktwelten steht auch ein intensives Studium medizinischer Grundkenntnisse auf dem Lehrplan. Darüber hinaus sind rechtliche Themen und Aspekte des Hygiene- und Qualitätsmanagements Teil des Lehrplans. Absolventen verkaufen und beraten rund um

medizinische Geräte und Heilbehelfe und arbeiten als Produktspezialisten mit Experten in Krankenhäusern, Pflegeheimen, Rehabilitationszentren, Wellnesseinrichtungen oder dem Orthopädiehandel zusammen. Ausgebildet werden sie derzeit in Berufsschulen in Wien, Eisenstadt, Graz und Linz.

Der Lehrberuf wurde ins Leben gerufen, um für die Branche den Pool an qualifizierten Fachkräften sicherzustellen. "Der Wettbewerb um gutes Personal ist groß, wir wollen sicherstellen, dass die besten Talente in die Medizinproduktebranche kommen", sagt Hayn. Dass dieser Plan aufgeht, zeigen die ersten Absolventen: "Ihr Engagement ist beeindruckend, oft sind es bereits ältere Schüler, die diesen Weg wählen, und die wissen sehr genau, was sie wollen. Sie bringen viel Dynamik und Begeisterung mit, die meisten wollen berufsbegleitend auch die Matura nachholen", weiß Hayn.



Mehr Lehrbetriebe wären wünschenswert. denn auch die Medizinprodukte-Betriebe haben mit dem schwierigen Image der Lehre zu kämpfen. Umso mehr gehören jene Absolventen als Testimonial vor den Vorhang geholt, die als Lehrlinge begonnen haben und heute in namhaften Betrieben in Führungsetagen die Geschicke mitgestalten. "Wir müssen hier noch aktiver werden, denn ich sehe es als die Pflicht der Betriebe, als Zukunftsvorsorge ihr Personal auch selbst auszubilden", betont Hayn und ergänzt: "Das spiegelt unser Bekenntnis zur Qualität wider. Egal, ob es um die Ausbildung von Lehrlingen, Medizinprodukteberater oder gewerberechtliche Geschäftsführer geht: Wir übernehmen Verantwortung."



KommR Mag.
Alexander Hayn, MBA
AUSTROMEDVizepräsident und
Obmann des Bundesgremiums des Foto-,
Optik- und Medizinproduktehandels in der
Wirschaftskammer
Wien

Kompetenz und Sicherheit

Die AUSTROMED-Akademie unterstützt Betriebe der Medizinprodukte-Branche bei der Förderung von qualitativ hochstehenden Aus- und Fortbildungsmaßnahmen für die Mitarbeiter.

Die Aus- und Weiterbildung beschränkt sich bei Medizinprodukte-Unternehmen nicht nur auf die eigenen Mitarbeiter. Sie müssen sich aufgrund von gesetzlichen Vorgaben auch für die Weiterbildung und Schulung ihre Kunden engagieren. Die Einschulungen auf medizintechnischen Geräten ist beispielsweise sowohl im Gesetz verankert als auch ein Teil der Leistungen, die mit dem Kauf des Produktes erworben werden. "Dem Sicherheitsaspekt trägt das Medizinproduktegesetz Rechnung,



neue Aufgabe eingesetzt

Richard Limbeck, AUSTROMED-Akademie

werden.«



indem es an die medizinische und medizintechnische Sachkenntnis und den permanent hohen Ausbildungsstand der Medizinprodukteberater besonders hohe Ansprüche normiert. Um den gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden, hat AUSTROMED seit dem Inkrafttreten des Medizinproduktegesetzes Standards für die Ausbildung von Medizinprodukteberatern gesetzt", erklärt Richard Limbeck von der AUSTROMED-Akademie.

Neue Verordnungen erfordern neue Angebote

Im Zuge der neuen Medizinprodukte-Verordnungen hat die fachliche Qualifikation einen noch höheren Stellenwert als bisher erhalten. So ist etwa künftig eine Überwachung nach der Inverkehrbringung erforderlich, ein proaktiver und systematischer Prozess, um aus Informationen über Medizinprodukte, die bereits am Markt sind, Korrektur- und Vorbeugemaßnahmen abzuleiten. "Nur entsprechend geschulte Mitarbeiter können für diese neue Aufgabe eingesetzt werden", betont Limbeck.

Auch Mag. DDr. Astrid E. Hartmann, LL.M, die als Referentin die Seminare der AUSTROMED abdeckt und für die inhaltliche Ausgestaltung verantwortlich zeichnet, weiß um den Wert der Aus- und Weiterbildung in der Branche Bescheid: "Gerade im Gesundheitswesen bedeuten bestens ausgebildete Mitarbeiter nicht nur Kompetenz für das Unternehmen im Kontakt mit dem Kunden, sondern letztlich mehr Sicherheit für Patienten und Anwender." Hier hat das letzte Jahr gleich in mehrfacher Hinsicht Neuerungen gebracht: "Aktuell läuft der Seminarbetrieb online ab und manches wird auch hybrid bleiben. Zudem mussten wir die Seminare für die Befähigungsprüfung inhaltlich komplett umstellen und auf die neuen Erfordernisse der Medizinprodukte-Verordnungen und die Prüfungsordnung anpassen", resümiert Hartmann. Neben aktuellen rechtlichen Inputs waren es vor allem die Bereiche "Marketing" und "Medizin", die einen neuen Fokus erhalten haben. Als Medizinerin und Rechtsanwältin kann Hartmann hier besonderes Know-how einbringen. "Die Nachfrage nach dem Seminarangebot ist hoch. Sowohl für neue Mitarbeiter etwa in Abteilungen wie Qualitätsmanagement oder Vertrieb ist die Schulung genauso wichtig wie bei jenen, die auch im Zuge der Novelle des Medizinproduktegesetzes die Fachkenntnis für den Medizinprodukteberater erwerben müssen." Regelmäßige Refresher-Kurse rund um rechtliche Fragen der Branche hält Hartmann ohnehin für unumgänglich in jedem Medizinprodukte-Unternehmen.

Praxisorientiertes Know-how aus erster Hand

Das Angebot der AUSTROMED-Akademie deckt mehrere Bereiche ab: das Kursangebot für gewerberechtliche Geschäftsführer und damit jene, die eine Befähigungsprüfung für den Medizinprodukte-Handel ablegen wollen. Weiters gibt es eine breite



Palette an Seminaren für Medizinprodukteberater und alle jene, die sich zu einzelnen aktuellen Themen – wie derzeit die Medizinprodukte-Verordnungen – weiterbilden wollen. "Inhouse-Trainings sowie das schon traditionelle Seminar zum Verhalten im OP runden das Angebot ab", sagt Hartmann. Viele Unternehmen der Branche engagieren sich für den Aufbau von Kompetenzen, die im Kontakt mit dem

bedeuten bestens ausgebildete Mitarbeiter nicht nur Kompetenz für das Unternehmen im Kontakt mit dem Kunden, sondern letztlich mehr Sicherheit für Patienten und Anwender.«



Mag. DDr. Astrid E. Hartmann, LL.M, AUSTROMED-Referentin, Medizinerin und Rechtsanwältin

Kunden erforderlich sind und mehr Sicherheit für Patienten und Anwender bringen. "Das Wissen aus erster Hand erhalten Interessenten daher am besten auch bei diesen Betrieben und Vertretern in den Seminaren der AUSTROMED, denn wir arbeiten tagtäglich mit diesen Themen und haben daher praxisorientiertes Wissen", so Limbeck.

»Gerade im Gesundheitswesen



Aus aktuellem Anlass: Bitte informieren Sie sich unter *office@austromed.org*, ob die geplanten Seminare stattfinden.

Vorbereitungsseminar zur Befähigungsprüfung (Rechtliche Rahmenbedingungen)

16. und 17. August 2021, 9-17 Uhr bzw. 9-15 Uhr

Vorbereitungsseminar zur Befähigungsprüfung (Medizinisches Basiswissen)

23. und 24. August 2021, 9-17 Uhr bzw. 9-15 Uhr

Die neuen EU-Medizinprodukte-Verordnungen/ MDR & IVDR

14. September 2021, 9-17 Uhr

Workshop Vergaberecht in der Praxis

20. September 2021, 9-17 Uhr

Medizinisches Basiswissen I

4. und 5. Oktober 2021. 9-17 Uhr

Medizinisches Basiswissen II

11. und 12. Oktober 2021, 9-17 Uhr

Medizinprodukterecht für Medizinprodukteberater

18. Oktober 2021, 9-17 Uhr

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

Alle Termine finden, solange nicht anders angegeben, bei der AUSTROMED Akademie, Seidengasse 9/Top 1.4, 1070 Wien, statt.



Mit Kompetenz punkten

Medizinprodukte-Betriebe haben umfassendes Erfahrungswissen und setzen sich mit Zukunftsthemen auseinander. Gewürdigt und genutzt wird dieses Engagement im Gesundheitswesen noch zu wenig.

FH-Hon. Prof. DDr. Herwig W. Schneider und Mag. Philipp Brunner vom Industriewissenschaftlichen Institut (IWI) haben im Rahmen des "Weißbuch Medizinprodukte" eine Studie zum Thema "Medizinprodukte-Unternehmen als Wirtschafts- und Resilienzfaktor" erstellt. Laut der Studie erzielte

Klare Forderungen

"Die Branche ist herausfordernd, weil sie besonders heterogen ist", sagt Brunner. Gleichzeitig hat die gesamte Branche eine wesentliche Funktion im Gesundheitswesen: Sie bringt enorm vielfältiges Erfahrungswissen



»Sie sorgen für Stabilität in der Krise, und das nicht nur aufgrund ihrer enorm wichtigen Versorgungsleistung für das heimische Gesundheitssystem.«

FH-Hon. Prof. DDr. Herwig W. Schneider, Industriewissenschaftliches Institut, www.iwi.ac.at

die Branche im Jahr 2019 9,1 Milliarden Euro an Umsatz; indirekt - also inklusive Vorleistung, Konsum und Investitionen lagen die volkswirtschaftlichen Effekte bei 16,7 Milliarden Euro. Darüber hinaus sichert die Branche (direkt und indirekt) etwa 56.000 Arbeitsplätze und leistete 2019 1,4 Milliarden Euro an Steuer- und Sozialabgaben. "Die Zahlen spiegeln wider, wie wichtig Medizinprodukte-Unternehmen mitsamt ihrer Impulswirkung als Wirtschaftsfaktor sind", betonte Schneider. "Sie sorgen für Stabilität in der Krise, und das nicht nur aufgrund ihrer enorm wichtigen Versorgungsleistung für das heimische Gesundheitssystem. Denn jeder Beschäftigte, der in der Krise seinen Job behält, sichert einen zweiten Job in der österreichischen Volkswirtschaft."

ein. "Leider wird das viel zu wenig genutzt. Gegenüber den ersten Studienergebnissen aus 2007 zeigt sich, dass die Betriebe nach wie vor ähnlichen Herausforderungen gegenüberstehen, die durch die Pandemie und die neuen EU-Medizinprodukteverordnungen noch verschärft wurden." Und das, obwohl die Branchenvertretung die Forderungen gebetsmühlenartig prägnant auf den Punkt bringt: Klare Definition des Stichwortes Versorgungssicherheit, Agieren von Beschaffern und Lieferanten auf Augenhöhe, Pandemie-Lagerhaltung nicht auf Kosten von Industrie und Handel, wirtschaftspolitisches Commitment zum Standort Österreich und Europa, politische Unterstützung für Benannte Stellen in Österreich und Innovation statt Bürokratie, Qualität statt Preisdumping - davon profitieren letztlich die Patienten.





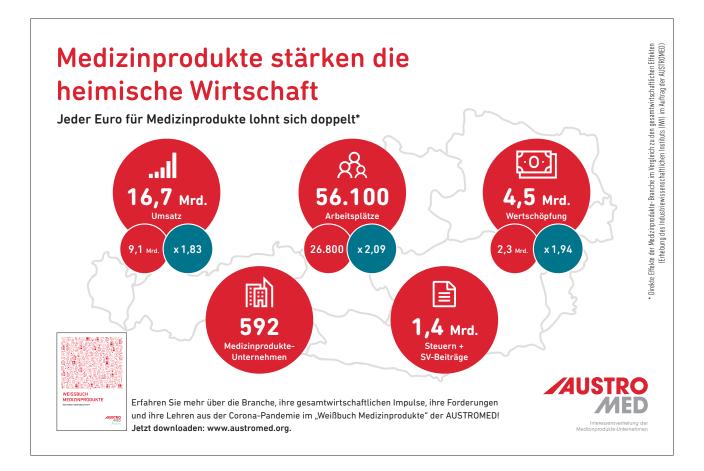
»Die Branche kann aufgrund ihrer Heterogenität enorm vielfältiges Erfahrungswissen ins Gesundheitssystem einbringen.«

Mag. Philipp Brunner, Industriewissenschaftliches Institut, www.iwi.ac.at

Know-how liegt brach

Wie jede andere Branche verlangt man verständlicherweise Transparenz, Planungssicherheit und Entbürokratisierung. Unternehmen leisten unermüdlich ihren Beitrag, indem sie in Innovationen, in den Standort Österreich und in qualifizierte Arbeitsplätze investieren. "Wir sehen, dass sich die Betriebe intensiv mit Zukunftsthemen auseinandersetzen, allen voran der Digitalisierung", bringen die IWI-Forscher den positiven Befund aus ihrer aktuellen Studie auf den Punkt. Digitalisierung wird gerade im Hinblick auf das Schnittstellenmanagement, die Vernetzung und Transparenz im Gesundheitswesen als besonders wichtig eingestuft. Darüber hinaus hat die Krise gezeigt, dass die gesamte Branche überaus rasch und flexibel die öffentliche Hand unterstützt

hat. "Damit haben sich die Betriebe mit ihrer Kompetenz und ihrem Erfahrungswissen deutlich in der Öffentlichkeit positionieren können", sagt Brunner. Umgekehrt nutzen die Behörden dieses Wissen aber noch kaum und lassen wertvolles Know-how für das Gesundheitswesen brachliegen. Ebenfalls ein Ergebnis der Studie ist, dass die Branche trotz aller Bemühungen die Resilienz-Bestrebungen nicht allein und nationalstaatlich lösen kann. Entscheidungen auf EU-Ebene sind erforderlich, die wohl erst wieder am Radar der Entscheidungsträger sein werden, wenn sich die Pandemie "beruhigt" hat. Vielleicht wird dann auch klar, dass mit besserer Planung und Vorsorge in- und außerhalb von Krisenszenarien zwar kurzfristig Kosten entstehen, aber langfristig durchaus Sparpotenziale lukriert werden können.





Wo Fachkräfte gemacht werden

Die Zahl der Ausbildungsanbieter spiegelt den Stellenwert der Medizinprodukte-Branche gut wider: Fachkräfte sind gesucht und Bildungseinrichtungen springen auf den Zug auf. Für den so relevanten Praxisbezug bieten sich Fachhochschulen an.

> Vieles hat uns die Pandemie gelehrt, unter anderem, dass Medizinprodukte unverzichtbar sind, um das Gesundheitssystem - nicht nur, aber ganz besonderes - in kritischen Zeiten aufrechtzuerhalten. Gesichtsmasken, Schutzanzüge oder Handschuhe bekamen selbst für Laien eine besondere Bedeutung. Das Interesse an Herkunft, Verfügbarkeit oder Qualität stieg und damit auch das Interesse an den Berufen, die sich damit beschäftigen. Ein Rundblick im Lande bestätigt, dass die heimischen Fachhochschulen aufmerksam die Marktentwicklungen evaluieren und in die Studienpläne integrieren. Auch die Fachhochschul-Forschung steht dabei im Fokus, bildet sie doch ein wichtiges Bindeglied zur Industrie.

Breites Angebot

An der FH Campus Wien beschäftigen sich drei Studiengänge unter anderem mit Medizinprodukten. Neben den Bachelorstudien Clinical Engineering und Radiologietechnologie gilt dies insbesondere für das Masterstudium Health Assisting Engineering, wo Studierende mit Know-how aus dem Gesundheitsbereich und der Technik aufeinandertreffen. Studiengangsleiter Dipl.-Ing. Mag. Dr. Franz Werner erklärt: "Das Bachelorstudium Clinical Engineering und das Masterstudium Health Assisting Engineering bereiten darauf vor, Medizinprodukte bzw. auch andere Gesundheitstechnologien zu entwickeln und in die Praxis zu implementieren."



»Die Wiederaufbereitung, aber auch die Rückführung von Einwegprodukten in den Wertstoffkreislauf werden uns zunehmend beschäftigen.«

Prof. (FH) Mag. (FH) Dr. Manfred Pferzinger, IMC FH Krems

»Medizintechnik ist eine Boombranche und weiter im Kommen. Technologien werden billiger und Ideen immer besser – dafür braucht es gute Ausbildungen.«



FH-Prof. DI Dr. Johannes Martinek, FH Technikum Wien



»Es gab nie eine bessere Zeit, um in die Medizinprodukte-Branche zu gehen.«

Dipl.-Ing. Mag. Dr. Franz Werner, FH Campus Wien



Der Bachelor Biomedical Engineering deckt das gesamte Spektrum der Medizintechnik ab. "Darauf aufbauend gibt es zwei Masterprogramme aus dem direkten Bereich der Medizintechnik: Medical Engineering & eHealth sowie Gesundheits- und Rehabilitationstechnik", erzählt Studiengangsleiter FH-Prof.

DI Dr. Johannes Martinek von der FH Technikum Wien, wo drei Studiengänge Medizinprodukte thematisieren. An der FH Oberösterbeschäftigen sich gleich Bachelor- und drei Masterstudiengänge mit Medizintechnik: die Bachelor Medizintechnik sowie Medizin- und Bioinformatik und die Master Applied Technologies for Medical Diagnostics, Medical Engineering sowie Data Science and Engineering. Sie werden hinsichtlich Forschung und Entwicklung um das fakultätsübergreifende Center of Excellence für Technische Innovationen in der Medizin (TIMed CENTER) ergänzt, wie Prof. (FH) Dr. Martin Zauner, Leiter Department Medizintechnik und Vize-Dekan Lehre, FH Oberösterreich, zusammenfasst. Doch auch an vielen anderen heimischen Fachhochschulen nimmt das Thema Medizinprodukte längst einen wichtigen Stellenwert ein, wie etwa an der FH JOANNEUM: speziell im Masterstudium eHealth und im Bachelorstudium Radiologietechnologie.

»Der weltweit florierende Markt für Medizinprodukte ist sowohl durch enorme, technologische Innovationen als auch durch den demografischen Wandel begründet.«



Prof. (FH) Dr. Martin Zauner, FH Oberösterreich

Anpassungen an die Entwicklungen

Einig sind sich alle FH-Repräsentanten: Die Anforderungen an die Medizinprodukte wachsen – entsprechend oft auch jene der Studienangebote an den Fachhochschulen. "Die Studiengänge werden daher jährlich evaluiert", sagt Prof. (FH) Mag. (FH) Dr. Manfred Pferzinger, Studiengangsleiter des Masterprogramms Management von Gesundheitsunternehmen an der IMC FH Krems. "Überarbeitungen erfolgen unter Berücksichtigung der Anforderungen der jeweiligen Branche alle drei bis fünf Jahre. Unsere Absolventen sind also bestens für die Herausforderungen der Medizinprodukte-Branvorbereitet." Im Bachelorprogramm Betriebswirtschaft für das Gesundheitswesen von Studiengangsleiter Priv.-Doz. Mag. Dr. Markus Latzke nimmt eine eigene Lehrveranstaltung "Medizinprodukte und Medizintechnik" Rücksicht auf die erhöhte Relevanz. Auch laut Johannes Martinek, FH Technikum Wien, werden jährlich die Feininhalte angepasst

Medizintechnik an Österreichs Fachhochschulen

FH Technikum Wien, www.technikum-wien.at: Biomedical Engineering (Bachelor), Medical Engineering & eHealth (Master), Gesundheits- und Rehabilitationstechnik (Master)

FH Wiener Neustadt, www.fhwn.ac.at: Betriebswirtschaft für das Gesundheitswesen (Bachelor) Health Care Informatics (Master) IMC FH Krems, www.fh-krems.ac.at: Betriebswirtschaft für das Gesundheitswesen (Bachelor), Management von Gesundheitsunternehmen (Master)

FH Campus Wien, www.fh-campuswien.ac.at: Clinical Engineering (Bachelor), Radiologietechnologie (Bachelor), Health Assisting Engineering (Master)

FH Oberösterreich, www.fh-linz.at: Medizintechnik (Bachelor), Medizin- und Bioinformatik (Bachelor), Applied Technologies for Medical Diagnostics (Master), Medical Engineering (Master), Data Science and Engineering (Master)

FH JOANNEUM, www.fh-joanneum.at: diverse Lehrveranstaltungen, v. a. in den Instituten eHealth, Radiologietechnologie, Biomedizinische Analytik

FH Kärnten, www.fh-kaernten.at: IT-Medizintechnik (Bachelor), Health Care IT (Master)

FH St. Pölten, www.fhstp.ac.at: Digital Healthcare (Master), Lehrgang Ganganalyse und -rehabilitation, Institut für Gesundheitswissenschaften, Center for Digital Health and Social Innovation

MCI I Die Unternehmerische Hochschule®, www.mci.edu: Medizin-, Gesundheits- & Sporttechnologie (Bachelor), Medical Technologies (Master)



»Wir versuchen, bei unseren Lehrinhalten eine Balance zwischen top-aktuellen Themen und grundlegenden Kompetenzen, die sich nicht so rasch ändern, zu finden.«

DI Dr. Robert Mischak, MPH, FH JOANNEUM Graz

»Praktika und Projektarbeiten stellen eine weitere wichtige Säule dar, die den Studierenden ermöglichen, sich mit Themen am Puls der Zeit zu beschäftigen.«



Univ.-Prof. MMag. Dr. Alexander Hörbst, Bakk. techn., MCI Innsbruck

und alle fünf bis sechs Jahre die Grobinhalte: "Künstliche Intelligenz, als Beispiel, ist im Kommen, sie wird daher in Lehrveranstaltungen thematisiert. Eigene Lehrveranstaltungen dazu wird es aber wohl erst in zwei bis drei Jahren geben." Externe Lehrende liefern laufend aktuelle Informationen, die integriert

Der Evaluierungsprozess soll ein aktuelles und innovatives Curriculum sicherstellen, sagt Martin Zauner von der FH OÖ: "Bei uns finden regelmäßig qualitätsgesicherte Feedback-, Evaluierungs- und Strategie-Runden statt, um unser originäres Ausbildungsziel nachhaltig zu erreichen und weiterzuentwickeln. Dabei binden wir unsere Stakeholder wie Studierende, Absolventen sowie Kooperationspartner wie Firmen, Gesundheitseinrichtungen, F&E-Einrichtungen und Behörden aktiv mit ein. So richten wir die Lehrinhalte am Stand der Technik und der Wissenschaft aus und verbinden bestmöglich Forschung und berufspraktische Erfordernisse." Auch DI Dr. Robert Mischak, MPH, Instituts- und Studiengangsleiter eHealth bestätigt, dass die FH JOANNEUM externe Experten heranzieht, um Lehrinhalte jährlich anzupassen. Zudem arbeiten Master-Studierende auch nebenberuflich bei Softwareherstellern, Krankenhausträgern oder Forschungseinrichtungen und bringen so aktuelle Themen ins Studium ein, die in der Lehre als Projektoder als Masterarbeiten weiterverfolgt werden.

Die richtige Zeit

"Es war und ist die richtige Zeit, um in die Medizinprodukte-Branche zu gehen", ist Manfred Pferzinger, IMC FH Krems, überzeugt. "Die Medizinprodukte-Branche bleibt ein Wachstumsmarkt." Auch Franz Werner von der FH Campus Wien ist der Ansicht, dass es nie eine bessere Zeit gab, um sich hier zu engagieren: "Das Thema Digital

Health erfährt aktuell geradezu eine explosionsartige Verbreitung und Nutzung, da digitale Gesundheitslösungen mehr denn je direkt von den Nutzern gefordert werden. Hier bietet es sich an, in der Medizinproduktebranche zeitnah Innovationen zu setzen." FH-Prof. Jakob Doppler, MSc, Leiter des Studiengangs Digital Healthcare an der FH St. Pölten, ist jedenfalls überzeugt, dass es sich auszahlt in eine Ausbildung im Bereich Medizintechnik zu investieren, "da sich neben den gut funktionierenden klassischen Geschäftsfeldern auch für Österreich Chancen ergeben, etwa im Bereich Research, Development und Innovation im Zusammenhang mit Human Computer Interaction im Medizintechnikbereich". Robert Mischak, FH JOANNEUM, sieht den gesamten Gesundheitsmarkt weiter boomen und neue Berufsbilder entstehen: "Um langfristig in der Branche Erfolg zu haben, muss man neben einer fundierten technischen Ausbildung auch die Besonderheiten der Gesundheitsbranche gut verstehen können. Wer sich das zutraut und sich dem Lifelong-

für ein erfolgreiches Start-up hoch." Univ.-Prof. MMag. Dr. Alexander Hörbst, Bakk. techn., Department-Leiter am MCI I Die Unternehmerische Hochschule® in Innsbruck, sagt dazu: "Die Medizinprodukte-Branche weist seit Jahren ein kontinuierliches Wachstum auf, COVID-19 hat die Entwicklung nochmals beschleunigt bzw. Public Awareness für die Branche und ihre Bedeutung geschaffen." Er sieht einen enormen Fachkräftemangel, der sich aufgrund der Verbreiterung der Produktpalette und deren immer stärkere Durchdringung des Consumer-Marktes noch verstärkt. "Es gibt immer mehr Medizinprodukte für Endverbraucher, die auch nicht primär einen medizinischklinischen Fokus haben, zum Beispiel ein EKG mit der Apple-Watch", gibt Hörbst zu denken.

Learning verpflichtet fühlt, ist in dieser Bran-

che gut aufgehoben. Auch sind die Chancen



Neue rechtliche Rahmenbedingungen

"Der Gesundheitssektor wird sich durch neue technische Lösungen sehr deutlich verän-

dern", ist Franz Werner, FH Campus Wien, sicher. "In der Gesundheitsbranche wird sich ein Shift von insti-Gesundheitsdienstleistutionellen tungen zu extramuralen Lösungen zur Nutzung zu Hause ergeben. Telehealth und teletherapeutische Anwendungen gewinnen aktuell deutlich an Fahrt, insbesondere auch getriggert durch Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen." Auch Johannes Martinek, Technikum

Wien, sieht entscheidende Änderungen im neuen Medizinproduktegesetz: "Es zwingt Firmen zu mehr Qualitätsmanagement. Außerdem bedeutet es, dass bei der Gratwanderung zwischen Überwachung und Unterstützung im Hinblick auf Digitalisierung und personalisierte Technik bzw. Medizin die Unterstützung die Oberhand gewinnt."

Von Digitalisierung bis Wearables

Dass die Digitalisierung künftig im Fokus bleibt, glaubt Martin Zauner von der FH OÖ: "Zum Teil durchaus disruptive, technologische Entwicklungen in den Bereichen Digital Health und Medical Materials ermöglichen zunehmend miniaturisierte, intelligente, sichere und wirksame

Medizinprodukte für die personalisierte Medizin. Diese erfordern jedoch hoch qualifizierte Nachwuchskräfte. Daneben werden die Telemedizin und die medizinische Datenanalyse sowie die Anwendung von Homecare-Geräten zunehmend an Bedeutung gewinnen. Dabei haben Hersteller und Gesundheitseinrichtungen besondere Anforderungen zu bewältigen, wie etwa technologisch die Cyber-Sicherheit oder regulatorisch die neuen EU-Verordnungen für Medizinprodukte."

Ziel müsse es sein, technisch, organisatorisch und gesundheitsökonomisch sinnvolle E-Health-Anwendungen zu entwickeln, stimmt Robert Mischak von der FH JOANNEUM in den Reigen ein: "Denn die großen Trends wie Internet of Medical Things, Artificial Intelligence, Clinical Decision Support, mHealth, Health-Apps, Telemonitoring etc. stehen erst am Anfang. Design Thinking, Co-Creation und Living Labs können die Anforderungen der Stakeholder besser berücksichtigen und führen im Ende zu Produkten mit höherer Akzeptanz. Das ist auch der Grund, warum wir am Institut ein Smart Care Lab für Lehre und Forschung etablieren."

Alexander Hörbst, MCI Innsbruck, sieht ähnliche Entwicklungen, die die Branche verändern und einen verstärkten Ausbildungsfokus erfordern: von E-Health und M-Health über einen

»In der Medizintechnik-Branche sind zukünftig nicht nur technische Expertisen, sondern auch berufsgruppenspezifisches Wissen gefragt.«

FH-Prof. Jakob Doppler. MSc. FH St. Pölten



erhöhten Softwareanteil bis hin zu individualisierter Behandlung und Produkten. Diese modernen Anforderungen machen eine Anpassung der Ausbildung nötig. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit mehrerer Berufsgruppen aus den Gesundheitswissenschaften, der Medizintechnik, der Programmierung oder dem User

»Die Investition in Bildung und Technik im Bereich der Medizin ist maßgebend und auch ein guter Indikator für unsere Gesellschaft.«

Prof. (FH) Priv.-Doz. Dipl.-Ing. (FH) Günther Grabner, PhD, FH Kärnten

Experience Design werde Änderungen vorantreiben, ist Jakob Doppler von der FH St. Pölten überzeugt. Dazu brauche es viele Kompetenzen an der Schnittstelle zwischen Gesundheit, Sozialem und Digitalem.

"Das Curriculum von Health Care IT fokussiert auf künstliche Intelligenz und Assisted Living – beide Bereiche werden die Zukunft Gesundheitsversorgung nachhaltig prägen", nennt Prof.(FH) Priv.-Doz. Dipl.-Ing. (FH) Günther Grabner, PhD, Programmleitung Studienzweig IT-Medizintechnik und Leitung des Masterstudiengangs Health Care IT an der FH Kärnten, weitere Fokusthemen der Branche. Künstliche Intelligenz hält er für eine der wichtigsten Branchenänderungen. Auch Assisted Living sei ein zentraler Punkt, denn moderne Systeme würden das Leben von älteren und auch beeinträchtigten Menschen zunehmend unterstützen.

Es sind sich also alle einig, dass sich die Branche im Umbruch befindet und Ausbildungen darauf reagieren müssen. Österreichs Fachhochschulen sind jedenfalls bestens vorbereitet.



Medizinprodukte-Branche erhöht Resilienz

39% von Unterbrechungen der Lieferkette betroffen

MEDIZINPRODUKTE UNTERNEHMEN

der Kundenverbindungen uneingeschränkt aufrecht

Die Medizinprodukte-Unternehmen haben 2020 unter schwierigen Bedingungen eine nahtlose Versorgung gewährleistet. Ihre Strategien für noch mehr Resilienz:



Enger Kontakt zu Kunden/Lieferanten



Kürzere Lieferketten



Reserven anlegen



Stärkerer Einsatz von digitalen Analyse-Tools



Lieferantenbasis



Datenaustausch im Gesundheitssystem



* "Sehr sinnvolle" bzw. "sinnvolle" Strategien zur Erhöhung der Widerstandsfähigkeit von Lieferantenketten, Umfrage unter dedizinprodukte-Unternehmen (n = 42). Erhebung des Industriewissenschaftlichen Instituts (IWI) im Auftrag der AUSTROMED





