



Sanitätshaus-Gruppe Schaub/Freiburg

Image und Umsatz lifte(r)n

Die Sanitätshaus-Gruppe Schaub gilt als Branchenprimus in Südbaden und ist bundesweit mit mehr als einem guten Dutzend Standorten und ca. 180 Mitarbeitern im Markt präsent. Spezialbereiche des RehaVital-Mitglieds sind u. a. die Belieferung von Pflegeeinrichtungen und das Entlass-Management. Klar, dass Themen wie mobile und stationäre Patientenlifte, Aufricht- und Umsetzhilfen, Badewannenlifte sowie Treppenlifte im Geschäfts- und Versorgungsalltag eine Rolle spielen. MTDialog sprach hierzu mit Inhaber Peter Wien und Geschäftsführer Stephan Thoma.

Herr Wien, Herr Thoma, der Lifter-Bereich ist wie die obige Aufzählung zeigt ein breitgefächertes Bereich. Wie ist Schaub hier positioniert?

Peter Wien: Aufgrund unserer Philosophie, den Kunden ganzheitlich zu betreuen, spielt das Thema Liften eine be-

deutende Rolle in unserem täglichen Versorgungs- und Beratungsablauf. Schon



Inhaber Peter Wien.

zu Beginn der 80er-Jahre habe ich dies erkannt und mich intensiv mit diesem Markt beschäftigt.

Spielt das Thema Lifter an allen Standorten der Schaub-Gruppe eine Rolle oder gibt es regionale Schwerpunktzentren?

Stephan Thoma: Zweifelsohne ist das Thema Liften an jedem Standort relevant. Allerdings muss man auch zwischen denen von den Kostenträgern als Hilfsmittel anerkannten Liftern, wie z. B. einem Badewannenlift, und einem Treppenlift unterscheiden. Im Hinblick auf Treppenlifte können wir z. B. feststellen, dass der Bedarf im ländlichen Bereich bzw. in kleineren Gemeinden sogar oft größer als in Städten mit größerer Bevölkerungsdichte ist. Denn viele Wohnge-

bäude in Städten sind mit Aufzügen versehen oder lassen sich aus rechtlichen Gesichtspunkten nicht mit Treppenliften versorgen.

Mit welchen Herstellern arbeiten Sie in den einzelnen Bereichen zusammen?

Thoma: Bei den Badewannenliftern mit Aquatec, den Treppensteigeräten mit



Geschäftsführer Stephan Thoma.

Ulrich Alber, den Patientenliftern und Badehilfen mit Meyra, den Deckenliftern mit Liko und bei den Treppenliften mit der Firma Extralift bzw. über diese mit Thyssen. >



Zentrales Verwaltungsgebäude der Franz Schaub GmbH.

Tribut des Preisverfalls

Wie klappt es jeweils mit der Zusammenarbeit mit den Lieferanten?

Thoma: Wir pflegen in diesen Produktbereichen ausgewählte, längjährige Lieferantenbeziehungen. Die Folgen sind schnelle, qualifizierte und, wenn nötig, flexible Abläufe. Mit anderen Worten, wir sind mit den gewählten Lieferanten sehr zufrieden, bemerken aber auch hier schon z. T. den Tribut des Preisverfalls. Dieser spiegelt sich wider z. B. in längeren Lieferzeiten der Produkte und Ersatzteile, Komponentenfertigung im Ausland und, damit auch teilweise einhergehend, suboptimaler Einzelteil-Qualität. Bei Defekten ist manchmal nur noch ein ganzer und somit teurerer Komponententausch möglich. Produktpaletten werden teilweise sehr gestrafft bzw. standardisiert.

Stichwort Preise: Geben diese auch hier nach und wie verhält es sich in den jeweiligen Feldern?

Wien: In welchem Bereich unserer Branche gibt es keinen Preisverfall? Auch hier senken die Kostenträger die Erstattung oder/und erwarten eine deutliche Ausweitung der Garanzzeiten. Bei Badewannenliften lag die Garanzzeit Anfang der 90er-Jahre bei einem Jahr, heute werden drei bis fünf Jahre verlangt und seitens der Hersteller ausgesprochen. In letzten Gesprächen mit Kassenvertretern wurden sogar schon Rufe nach sieben bis zehn Jahren laut. Mir ist allerdings nicht klar, wie der Fachhandel bzw. die Hersteller dem noch gerecht werden können.

Weiterhin haben sich seit 2002 die Abrechnungspreise im Kauf-/Wiedereinsatzsystem je nach Kostenträger um 14 bis 48 Prozent reduziert. In der Fallpauschale wurden die Laufzeiten um das bis zu Dreifache, bei entsprechender Preisanpassung nach unten, verringert. Dabei bleibt unser Beratungs- und Service-Aufwand unverändert.

Im Treppenliftbereich hängt der Preisverfall im Wesentlichen mit den stetig gestiegenen Stückzahlen zusammen. Hier gaben die Preise in den letzten 20 bis 25 Jahren über alle Produktbereiche, also Treppen-, Plattform- und Senkrechtaufzüge, um bis zu 25 Prozent nach. In letzter Zeit scheint sich hier jedoch ein stabiles Preisniveau gebildet zu haben.

Kommen wir auf die einzelnen Felder zu sprechen. Am verbreitetsten sind sicher Badewannenlifte. Wie entwickelt sich hier der Markt hinsichtlich Nachfrage und Anbietern?

Thoma: Sie haben recht. Der Markt der Badewannenliften, dicht gefolgt von Treppensteigergeräten und Patientliftern, entwickelt sich tendenziell nach oben. Zum einen handelt es sich nicht nur um Versorgungen von körperlich behinderten Menschen, sondern wir sprechen hier auch vom geriatrischen Bereich – die Alterspyramide wächst. Vor dem Hintergrund, dass ca. 70 Prozent der pflegebedürftigen Menschen im häuslichen Umfeld versorgt werden, gewinnt das Ganze noch an Bedeutung.

Bei institutionellen Pflegeeinrichtungen besteht z. B. die Möglichkeit, einen Patientenlift ggf. für mehrere Bewohner einzusetzen. Allerdings kann man steigende Bedarfe nicht immer in direkten Zusammenhang mit Neuverkäufen setzen. Es handelt sich hierbei um langlebige Produkte, und sowohl schwankende Befüllungsgrade der Wiedereinsatzlagers der Kostenträger als auch die Laufzeiten und Umschlagshäufigkeiten in der Fallpauschale determinieren durchaus den Neuverkauf.

Bei den Treppenliften bestand Anfang der 80er-Jahre z. B. der überwiegende Anteil der Bedarfsfälle in Sitzliftversorgungen. Fast der gesamte deutsche Markt wurde von einigen wenigen großen Firmen versorgt. Zwar besteht aktuell noch immer ein Schwerpunkt im Sitzliftbereich, jedoch gibt es einen erhöhten Bedarf an Rollstuhlplattformliften und Senkrechtaufzügen. Diese Verschiebung liegt jedoch nicht an geänderten Kundenanforderungen, sondern darin begründet, dass die technischen Fähigkeiten der Plattformlifte sich stark verbessert haben. Aufgrund dieses Fortschrittes lassen sich viel mehr Treppen mit Plattformliften versorgen als früher.

Worin unterscheiden sich die Anforderungen im häuslichen und stationären Bereich?

Wien: Der stationäre Bereich ist in der Regel z. B. mit Spezialbadewannen ausgerüstet, sodass hier der Einsatz von Liftern entfällt. Aufricht- und Umsetzliften benötigt das Pflegepersonal hauptsächlich für übergewichtige Patienten. Im häuslichen Bereich hingegen kommt bis hin zu Treppensteigergeräten die ganze Palette zur Anwendung.

Spiele der Wiedereinsatz und die Fallpauschale eine Rolle?

Wien: Ja, eine starke. Wie bereits erwähnt, handelt es sich um qualitativ hochwertige, langlebige Produkte. Somit wird der Idee und dem System des Wiedereinsatzes voll Rechnung getragen. Welche Auswirkungen der Preisdruck mittel- und langfristig auf die Qualität und Lebensdauer dieser Hilfsmittel haben wird, bleibt abzuwarten.

Bei Treppenliften spielt der Wiedereinsatz eine untergeordnete Rolle. Sie sind fast nur Maßanfertigungen für eine bestimmte Treppe. Da fast alle Treppen unterschiedlich sind, kann in den meisten Fällen kein Wiedereinsatz erfolgen. Eine Ausnahme stellen Treppenlifte mit geraden Schienen dar. Diese können bei Bedarf verlängert oder verkürzt werden.

Knackpunkt Akku

Vor dem Wiedereinsatz steht auch die obligatorische Wartung der Lifter. Welche Schwachpunkte zeigen sich dabei und worin liegen allgemein Verschleißerscheinungen?

Wien: Schwachpunkte sind in der Regel die Akkus. Die Anwender halten leider nicht immer die vorgegebenen Ladezyklen ein. Da mit einem Ausfall eines Badewannenlifters z. T. auch unangenehme Folgen für Nutzer oder pflegende Angehörige einhergehen, versucht z. B. die AOK Südlicher Oberrhein – wo medizinisch möglich – diesem Problem durch den Einsatz von sog. Badehilfen wie z. B. dem „Peter Pan“ aus dem Hause Petermann Rechnung zu tragen. Es handelt sich hierbei um rein mechanisch betriebene Kurbellifte, die keinen Strom und somit keinen Akku benötigen. Weiterhin reagieren die Hersteller mit der Entwicklung von immer leistungsfähigeren Akkus in Verbindung mit längeren Garanzzeiten.

Aufbereitung in Eigenregie

Wie sind bei Schaub Aufbereitung und Wartungsmanagement organisiert?

Thoma: Seitens der Hersteller gibt es brauchbare Konzepte wie z. B. WESP von Aquatec. Aufgrund unserer Betriebsabläufe führen wir allerdings auch bei Badewannenliftern die Wartung und Wiederaufbereitung in unserem Hause durch. Hier spielt die Schnelligkeit eine Rolle, mit der wir ein Hilfsmittel wieder kurzfristig einer neuen Fallpauschale ohne Neukauf zuführen können. Das hierfür benötigte, qualifizierte Personal, um eine Sicherheitstechnische- oder Messtechnische Kontrolle durchzuführen, halten

wir mit Elektro-Mechatronikern und Elektro-/Industriemeistern vor. Die Intervalle werden durch Wiedervorlagen in unserer EDV überwacht bzw. eingehalten.

Wien: Für Treppenlifte im Privatgebrauch wird eine Wartung, bei öffentlichen Liften werden mindestens zwei Wartungen pro Jahr empfohlen. Die Wartungen erfolgen immer vor Ort am eingebauten Lift und werden ausschließlich durch geschultes Personal der Lifterhersteller durchgeführt. Nach Abschluss der Wartung werden auch die allgemeinen Sicherheits- und Funktionskontrollen durchgeführt.

Gibt es Hürden bei der Genehmigung bzw. welche Trends zeichnen sich auf Krankenkassenseite ab?

Peter Wien: Bei Deckenliftern zeigten sich Kassen früher eher zurückhaltend bei der Genehmigung als Hilfsmittel und gewährten lediglich Zuschüsse zur Verbesserung des Wohnumfeldes. Mitte 2008 hat das Bundessozialgericht Deckenliftern jedoch den Status eines Hilfsmittels zuerkannt. Das Genehmigungsprozedere hat sich dadurch erheblich vereinfacht. Prüfungen seitens des MDK auf Notwendigkeit und Praktikabilität eines Deckenliftes im häuslichen Umfeld nehmen allerdings zu – vor dem Kosten-Hintergrund und der nur bedingten Wiedereinsatzfähigkeit eines Deckenliftes können wir diese Maßnahme aber durchaus verstehen.

Badewannen- und Patientenlifte werden i. d. R. seitens der Kostenträger problemlos genehmigt. Treppenlifte hingegen sind nicht als Hilfsmittel anerkannt und können daher auch nur von den Kassen über Zuschüsse zur Verbesserung des Wohnumfeldes gefördert werden.

Aufricht- und Umsetzhilfen kommen häufig ergänzend und bei teilmobilen Patienten zum Einsatz. Unterscheidet sich die Marktentwicklung von den anderen Produktfeldern?

Thoma: Wir verzeichnen einen Rückgang der Nachfrage von Aufricht- und Umsetzhilfen. Dies sehen wir mitunter in der optimierten Ausbildung von Pflegekräften begründet. Dieser Produktbereich findet hauptsächlich noch bei übergewichtigen Patienten oder durch ungeschulte pflegende Angehörige Anwendung.



Patientenliften können im Schaub-Ausstellungsraum auch direkt getestet werden.

Funktioniert die Kooperation mit Verordnern auf der einen und Krankenkassen auf der anderen Seite reibungslos?

Wien: Durchaus. Sowohl bei den Verordnern als auch den Kostenträgern gibt es keinerlei Schwierigkeiten bei der Versorgung unserer Kunden mit dieser Produktgruppe. Ihre Notwendigkeit und Zweckdienlichkeit sind beidseitig anerkannt.

Treppenlifte als Chance für Sanitätshäuser

Treppenlifte sind für die Schaub-Gruppe ja so etwas wie ein Heimspiel. Denn Sie, Herr Wien, haben als Dipl.-Ingenieur in den 80er-Jahren selber ein Treppenliftsystem entwickelt. Erst nach rund 20 Jahren im Geschäft haben Sie Ihre Stelle als geschäftsführender Gesellschafter aufgegeben und Ihre Anteile komplett an den einstigen Zulieferer Thyssen verkauft. In welcher Form ist Schaub heute noch mit Treppenliften aktiv und mit welchen Partnern arbeiten Sie zusammen?

Wien: Seinerzeit hatte ich die Firma Schaub-Technik gegründet, die sich auf den Verkauf – inklusive Montage – von Treppenliften spezialisiert hatte. Meine Idee, nicht die Printmedien, sondern den Fachhandel mit seinen Kontakten in gehandicapte Haushalte als Distributionskanal zu nutzen, erwies sich als absolut richtig. Ende der 90er-Jahre hatte sich die Firma, nun Thyssen Treppenlift GmbH, auf den zweiten Platz im Bundesgebiet vorgearbeitet.

Das Interesse am Treppenliftmarkt hat und wird mich nie verlassen. Deshalb betrachtet wahrscheinlich auch das Außendienstteam von Schaub das häusliche Umfeld bei einer Wohnraumberatung unter diesem Aspekt wacher und kritischer, als dies vielleicht üblich ist. Bedingt durch unseren hohen Bekanntheitsgrad im Treppenliftbereich, den wir durch unsere Aktivitäten in den letzten Jahrzehnten erworben haben, werden wir auch heute noch häufig empfohlen und bei Treppenliften angefragt.

Seit Jahren arbeiten wir im Treppenlift- und Aufzugsbereich erfolgreich mit der Firma Extralift aus Reute bei Freiburg zusammen. Diese ist wiederum, je nach Region und Aufgabenstellung, ein Kooperationspartner von Thyssen Treppenlifte – vor dem Hintergrund meines Werdegangs ein Muss. Diese Partner zeichnen sich durch seriöse Beratung, hervorragende Techniker und exzellente Referenzen aus. Aufgrund der sehr großen Produktpalette kann so gut wie jeder Bedarfsfall versorgt werden.

Gibt es Punkte, die ein Sanitätshaus in der Zusammenarbeit mit Treppenliftlieferanten unbedingt beachten sollte?

Wien: Sanitätshäuser verkaufen und installieren Treppenlifte in der Regel nicht selber. Sie sollten deshalb als Kooperationspartner Treppenlift-Anbieter wählen, die ein flächen- bzw. ihre Region abdeckendes Servicenetz vorhalten. Bei Defekten ist oft der vermittelnde Fachhandel der erstgewählte Ansprechpart-

ner des Kunden. Nur so sind kurze und schnelle Wege im Service(not-)fall gegeben. Dies schlägt sich auch durchaus positiv auf die Folgekosten nieder.

Auch die Frage des Service-Personals ist wichtig: Arbeitet der Anbieter mit eigenem Personal oder eventuell mit weniger qualifizierten Subunternehmen? Verfügen die angebotenen Produkte über eine CE- und TÜV-Zulassung? Im Sinne des Endkunden sollten die Wartungskosten 150 bis 250 Euro netto inklusive aller Fahrt- und Arbeitskosten nicht überschreiten.

Produkte zum Heben und Liften immer gefragter

Wenn Sie den Markt rund ums Heben und Liften betrachten: Wo steckt noch Potenzial und wie kann der Fachhandel punkten? Neuerdings werden z. B. Badewannenlifter häufig auch als freiverkäufliche Produkte beworben.

Thoma: Der überwiegende Teil der Badewannenlifter wird heute (noch) über das Kassengeschäft abgewickelt. Badewannenlifte finden hauptsächlich im häuslichen Umfeld ihren Einsatz. Stationäre Pflegeeinrichtungen werden dieser Problemstellung in der Regel schon von ihrer baulichen Konzeption her gerecht.

Aufgrund der wachsenden Altersstruktur und der von uns gefühlten Tendenz, dass immer mehr Patienten zu Hause gepflegt und versorgt werden, wird die Produktgruppe „Heben und Liften“ sicherlich künftig eine steigende Nachfrage erfahren, die auch den Privatmarkt in Bewegung bringen wird.

Für den Fachhandel mit aktivem Außendienst sehen wir einen Wettbewerbsvorteil insofern, als er durch die geriatrische Wohnraum-(Umfeld-)Beratung schon Kontakt mit dieser Zielgruppe hat – im Zuge einer ganzheitlichen Beratung sollten neu entstehende Märkte durchaus qualifiziert bearbeitbar sein.

Ist das technische Innovationspotenzial bereits ausgereizt?

Wien: Bei Badeliftern gehe ich davon aus, dass die Industrie dem steigenden Wunsch nach Mobilität im Alter, z. B. im Sinne von Reisen, durch leichte und portable und dem Wunsch nach Unabhängigkeit durch noch einfacher selbst zu bedienende Lösungen gerecht wird.

Bei den Treppenliften hat es in den letzten Jahren eine stetige Weiterentwicklung gegeben. Die technischen Anforderungen an die Lifte sind ständig gestiegen und man kann sagen, dass heute ein sehr hohes technisches Niveau erreicht ist. Sicherlich wird es auch in Zukunft Neuerungen geben. Da mit den momentan vorhandenen Liftsystemen jedoch mindestens 95 Prozent aller Treppen- und Kundenanforderungen abgedeckt werden können, werden sich Neuerungen vorwiegend auf das Design und kleinere Modifikationen beschränken.

Herr Wien, Herr Thoma, danke für das interessante Gespräch.

ras