

ren zeigt und verschobenen Operationen. Die Ursache sind auch Versäumnisse in der Vergangenheit, weil wir zu wenige Menschen ausgebildet haben. Das wirkt sich für jene Unternehmen aus, die etwa Produkte für Operationen liefern. Einige Unternehmen, die Pandemieprodukte geliefert haben, sind wiederum gut über die Runden gekommen. Dazu kommen äußere Rahmenbedingungen: Alle sind gefordert, ihre Produkte rechtzeitig auf den Markt zu bringen, und hier spielen etwa Lieferprobleme in asiatischen Produktionsstätten eine Rolle. Zudem treffen die hohen Energiepreise und hohe Lohnabschlüsse die Branche zusätzlich. Es ist eine Herausforderung, das im Markt unterzubringen.

”

*Es braucht ein Fast-Track-Verfahren für bestehende Produkte, sonst könnten bis zu 30 Prozent der Bestandsprodukte vom Markt verschwinden.*

**Philipp Lindinger**  
Geschäftsführer  
Austromed

“

**Philipp Lindinger:** Diese Probleme werden allgemein erkannt. Es kommt in unserem breiten Segment aber darauf an, wo man hinschaut. Im niedergelassenen Bereich ist es für die Versorgung mit Heilbehelfen und Hilfsmitteln, die viele Menschen treffen, gelungen, eine Anpassung an die Inflationsrate zu schaffen. Im



© Panthemediamedia.net/Yuri Arcurs

## Breit gemischte Branche

### 500.000 verschiedene Produkte

Die Austromed ist die Interessenvertretung für Unternehmen, die in der Entwicklung, der Produktion, der Aufbereitung und dem Handel von Medizinprodukten in Österreich tätig sind. Austromed ist Partner der Gesundheitspolitik und versteht sich als Service- und Anlaufstelle für knapp 130 Mitglieder. Insgesamt gibt es über 500.000 Medizinprodukte – von Verbandstoffen, über Ultraschallgeräte bis zu Gesundheits-Apps – und die Palette reicht von Einmalprodukten bis zu Hightech-Geräten.

Die Medizinprodukte-Unternehmen sehen sich als wesentlicher Versorger des Gesundheitswesens. Sie erzielen in Österreich eine Bruttowertschöpfung von rund 4,5 Mrd. € und haben direkt und indirekt 56.000 Beschäftigte.

Spital sieht es anders aus und hier sind alle gefordert, Lösungen zu finden – vor allem Bund und Länder. Die Herausforderungen liegen aber nicht nur im Preis, sondern überhaupt bei der Frage, alle Produkte am Markt anbieten zu können. Da muss einiges auf EU-Ebene und nationaler Ebene gemacht werden.

**medianet:** Was ist das Problem?

**Gschlössl:** Das neue Medizinproduktegesetz ist da, aber es gibt zu wenige sogenannte benannte Stellen. Das bremst Unternehmen, ihre Produkte verkehrsfähig zu machen und verkaufen zu dürfen. Das ist europaweit eine Hürde, die wir gemeinsam nehmen müssen. Wir plädieren für eine zeitliche Verschiebung der Gültigkeit, um gleichzeitig Strukturen aufbauen zu können. Der Ball liegt bei der EU-Kommission.

**Lindinger:** Dazu braucht es auch notwendige legislative Maßnahmen. Denn nur das Erkennen der Probleme reicht nicht. Es braucht etwa ein Fast-Track-Verfahren für bestehende Produkte, die schon lange am Markt sind. Wenn diese Flexibilität nicht möglich ist, sehen wir die Gefahr, dass etwa 30 Prozent dieser Bestandsprodukte vom Markt verschwinden.

**medianet:** Ein anderes Thema ist der angespannte Arbeitsmarkt. Wie trifft Sie das?

**Gschlössl:** Die Ressourcen in Operationssälen wurden wieder hochgefahren, der Behandlungstau hat sich aber noch nicht aufgelöst, weil eben Personal fehlt. Der Arbeitsmarkt ist für alle Unternehmen unter Druck – das gilt für alle Branchen, aber gerade auch für den Gesundheitsbereich. Ich sehe hier gesellschaft-

lich einen Umbruch – Wohlstand definiert sich nicht mehr über das Einkommen. Private Betriebe tun sich mit Angeboten leichter, wie ein Krankenanstaltenverbund mit starrem Dienstschema. **Lindinger:** Wir sehen hier die Notwendigkeit, in die Prozesse genauer hineinzusehen. Hier können unsere Unternehmen Partner sein. Nehmen wir etwa die Digitalisierung, wo es Anwendungen und Konzepte von unseren Unternehmen gibt. Da ist es wichtig, dass Kunden nicht nur ein Produkt ausschreiben, sondern auch den gesamten Prozess im Fokus haben. Hier geht es um die Frage, wie man mit den geeigneten Medizinprodukte Abläufe optimieren kann.

”

*In der Pandemie haben Körperschaften, Unternehmen und Beschäftigte viel schneller agiert als sonst. Das hat viele Dinge angestoßen.*

**Gerald Gschlössl**  
Präsident  
Austromed

“

**medianet:** Wie ist Ihr Ausblick?  
**Gschlössl:** Die Energiepreise werden jetzt erst eingepreist. Dazu kommt die Dollar-Euro-Parität. Viele Rohstoffe – Holz, Papier, Kunststoffe, oder Gas, das man für die Sterilisation braucht – werden 2023 ein hohes Niveau halten. Da müssen wir zehn bis elf Prozent einpreisen. Das bedeutet auch, dass öffentliche Budgets unter Druck kommen.