

MTD

www.mtd.de

SONDERDRUCK

Medizin-
Technischer Dialog

Offizielles Organ
ZMT / BVS



Der Sanitäts-
fachhandel



ISSN 0935-137-X

Bundesverband des
Sanitätsfachhandels e.V.

Fotos: Fotolia



Jetzt beraten lassen!

Maßgeschneiderter Versicherungsschutz für Sanitätshäuser



Heilwesennetzwerk RM eG
Postfach 30 72, 40650 Meerbusch
Tel. 0 21 50/20 70 28
E-Mail: hps@hwnw.de, www.hwnw.de

IAP Interessenvereinigung Apotheken- und
Praxisschutz im HWNW eG, c/o Michael Jeinsen
Oberhofer Weg 68, 12209 Berlin
E-Mail: mail@iap-schutz.de, www.iap-schutz.de





Drei von vier Sanitätsfachhäusern nicht sachgerecht abgesichert

von Horst Peter Schmitz, Christian Ring und Michael Jeinsen

Sanitätshäuser, Orthopädienschuhmacher, Orthopädietechnik auf der einen Seite und Versicherungen auf der anderen: Das sind Welten, die nicht oft zusammenpassen. Dieser Eindruck stellt sich jedenfalls ein, wenn die hierzulande vorherrschenden Absicherungen betrachtet werden. Es fängt schon damit an, dass wohl die überwiegende Mehrzahl aller Sanitätshäuser ihren Versicherungsschutz von Beratern erhalten haben, die keine Spezialisierung auf Gesundheitsberufe oder gar den Sanitätsfachhandel und spezialisierte Orthopädienschuhmacher vorweisen können. Die Ergebnisse dieser Beratungen sehen dementsprechend aus.

Um diesen Missstand abzustellen, hat sich 2013 das Heilwesennetzwerk eG gegründet. Dieser genossenschaftliche Zusammenschluss ausgewiesener Experten und Dienstleister im Gesundheitssektor will Heilwesenerberufe allgemein unterstützen sowie ausgegrenzten, übersehenen und schwer versicherbaren Heilberufen den Zugang zu speziellen Lösungen ermöglichen.

Pilotprojekt für Sanitätshäuser

Dass dabei manchmal auch der Zufall Pate steht, zeigen die Umstände, die zu einem Pilotprojekt im Sanitätsfachhandel führten: Ein Gespräch mit dem Ehemann einer Hebamme über die Schwierigkeiten bei der Berufshaftpflichtversicherung für Hebammen führte dazu, dass der Mann den Kontakt zwischen dem Heilwesennetzwerk und einem Fachverband für Orthopädietechnik und

Sanitätsfachhandel herstellte. Der Tenor der Empfehlung „Wer sich bei den Hebammen engagiert, der kann auch für andere Zielgruppen des Heilwesens etwas Gutes tun“ machte den Geschäftsführer des Verbandes neugierig – obwohl er bei Versicherungsfragen bereits schlechte Erfahrungen gemacht hatte.

Es wurde also zunächst eine „Testberatung“ im Vorstandskreis beschlossen. Zwei höchst unterschiedliche Sanitätshäuser wurden im Frühjahr 2015 analysiert und auf Herz und Nieren geprüft. Daraufhin wurden die Ergebnisse mit den Spezialkonzepten im Heilwesennetzwerk verglichen und die Schlussfolgerung wurde dem Fachverband vorgebracht. Am Ende entschlossen sich dann die beiden Unternehmen und der gesamte Vorstand, diese „Versicherungsinventur“ den Verbandsmitgliedern per Rundmail und schriftlicher Referenz anzuraten.

Praxisbeispiele verdeutlichen unzureichenden Schutz

Unglücklicherweise gibt es Berufsgruppen, die in Versicherungsfragen systematisch übersehen werden. Wenn Deckungskonzepte im Gesundheitssektor zum Einsatz kommen, dann vor allem solche, die sich ganz allgemein an Handels- oder Handwerksbetriebe richten. Eine Berücksichtigung der Besonderheiten, die die Gesundheitsbranche prägen, fehlt fast immer. Denn Konzepte für Sanitätshäuser oder Orthopädiehäuser gibt es kaum, und die wenigen, die vorhanden sind, sind zumindest bundesweit bisher zu wenig bekannt gemacht worden – unter anderem auch, weil Versicherungsvertreter oft den Weg in Sanitätsfachhäuser, zu Orthopädie-Technikern oder -Schuhmachern scheuen. Deshalb muss davon ausgegangen werden, dass wohl mindestens drei Viertel der gut 2.000 Sanitätsfachhäuser in Deutschland gegen berufsspezifische Schadensfälle unzureichend abgesichert sind. Ein Bewusstsein dieser nicht ganz ungefährlichen Lage ist kaum vorhanden. Im Gegenteil: Die meisten Geschäftsführer von Sanitätshäusern wiegen sich dank wenig fachlicher Beratung in falscher Sicherheit.

Das geht gut, bis der erste größere Schaden eintritt und der vermeintlich gute Schutz seine Lücken offenbart. Beispiele aus der Praxis gefällig? Dadurch, dass vielfach nicht auf die Risikolage von Sanitätsfachhäusern ausgerichtete Policen abgeschlossen werden, entstehen Kernrisiken beim Neuwertersatz in der Werkstatt, beim Unterversicherungsrisiko im Warenlager sowie beim Versicherungsschutz von Waren bei Transporten. Auch sog. Erfüllungsschäden, die auftreten können, wenn beim Einbau von Hilfsmitteln in der Wohnung des Kunden etwas beschädigt wird, sind oft nicht sachgerecht geregelt. Sogar eine fehlende oder unzureichende Glasversicherung kann teuer werden, auch wenn der Inhaber nicht Eigentümer der Geschäftsräume ist. Denn meist regeln Mietverträge, dass Mieter für solche Schäden aufkommen müssen.

Risikofaktor Internet

Gerne vergessen wird auch die Internet-Haftpflicht, die mit der zunehmenden Digitalisierung der Arbeitswelt immer wichtiger wird. Wer beispielsweise News-

Zu den Autoren



Horst Peter Schmitz ist geschäftsführender Vorstand des Heilwesennetzwerks eG.
www.hwnw.de



Christian Ring ist selbstständiger Versicherungsmakler in Dresden und 1. Vorsitzender der Interessenvereinigung Apotheken- und Praxischutz e.V. (IAP).
www.iap-schutz.de



Michael Jeinsen ist ein auf Heilwesenberufe spezialisierter Versicherungsmakler, Buchautor, Pressesprecher der IAP und Vorstand im Heilwesennetzwerk eG.
www.pharmassecc-berlin.de

letter per E-Mail verschickt und dabei vielleicht noch auf andere Webseiten verlinkt, kann unfreiwillig zur Verbreitung von Schadsoftware beitragen und deshalb in Haftung genommen werden. Der Online-Handel mit seinen eigenen Risiken wird ebenfalls oftmals vernachlässigt.

Für so manches böse Erwachen ist die oben bereits kurz angesprochene Zeitwertklausel verantwortlich. Die besagt, dass versicherte Gegenstände, deren Zeitwert unter eine gewisse Grenze (meist 40 Prozent des Neuwerts) abgesunken ist, nicht mehr zum Neu-, sondern nur noch zum deutlich niedrigeren Zeitwert ersetzt werden. Damit sind die allermeisten Werkstätten in Sanitätsfachhäusern de jure massiv unterversichert. Im Schadensfall ist also auf Kulanz zu hoffen oder die Werkstatt mit eigenen Mitteln neu auszustatten. Lücken weisen schließlich Absicherungen häufig bei Diebstählen auf, denn meist ist nur der Einbruchdiebstahl versichert und bei Eigenschäden nehmen die meisten Policen gleich die gesamte Mitarbeiterschaft in die Haftung.

Ein heißes Thema ist und bleibt die ebenfalls bereits erwähnte Unterversicherungsgefahr. Gerade für Sanitätshäu-

ser ist das ein Risiko, das wegen schwankender Materialbestände schwer zu entschärfen ist. Im Prinzip müssten Inhaber jedes Lager zum Höchstwert – also zu teuer – versichern, um jederzeit ausreichend abgesichert zu sein, obwohl die einzelnen Lager nur selten so reichhaltig gefüllt sind.

Ein weiteres Manko: Oft können Werte nicht von einer Filiale auf eine andere umgelagert werden, ohne dass der Versicherungsschutz tangiert wird. Hier haben allerdings einige Anbieter reagiert und verzichten grundsätzlich auf Unterversicherungsklauseln. Das ist für Sanitätshausbesitzer eine gute Nachricht, denn so entfällt auch das Risiko, dass eine neue Geschäftseinrichtung den Inventarwert über die mit der Versicherung vereinbarte Summe hebt.

Essenzielle Schutzversicherungen

Eine weitere Versicherung, auf die ein Sanitätshausinhaber in der Regel nicht verzichten sollte, ist die Elektronikversicherung, die bei Beschädigungen elektronischer Geräte, zum Beispiel Kasse, medizinische Geräte zur Ganganalyse, Pädagogiegeräte, Datenbankserver, auch

bei Bedien- oder Unachtsamkeitsschäden durch Mitarbeiter greift. Unabdingbar ist eine Betriebshaftpflichtversicherung, bei der darauf geachtet werden muss, dass auskömmliche Deckungssummen für Personen- und Sachschäden, insbesondere für die Feuerhaftung, festgelegt sind. Selbstverständlich sollte die Podologie (Diabetes-Fußpflege), sofern angeboten, mitversichert sein. Sinnvoll ist zudem eine Rechtsschutzversicherung, da Streitigkeiten mit Vermietern und Angestellten erfahrungsgemäß häufig vorkommen. In jedem Fall gehören je nach Lage eine individuell gestaltete Transport- und/oder Dienstreisekasko-Versicherung dazu, die nicht nur Kunden und Ärztfahrten, sondern auch Fahrten zwischen den Filialen und zu beruflichen Veranstaltungen umfassen sollte.

Eine besondere Stolperfalle ist die gesetzlich vorgeschriebene betriebliche Altersversorgung (bAV). Hier müssen Arbeitgeber aufpassen, dass sie keine für Arbeitgeber und -nehmer kostspieligen Varianten wählen, vor allem versicherungstechnische Lösungen sind nur mit Vorsicht zu genießen, die den Betrieb belasten oder gar in seinem Fortbestand gefährden. Es gibt Angebote, die den vollen arbeitnehmerrechtlichen Schutz bieten und zugleich die wirtschaftliche Situation des Betriebs festigen. Die finden sich jedoch kaum in „Lösungen von der Stange“, weil sie in der Regel nur für Spezialisten identifizierbar sind.

Ein guter Berater muss die Branche kennen

Dies sind wichtige Qualitätsmerkmale für einen idealen Versicherungsschutz von Sanitätshäusern. Wenn ein auf Gesundheitsberufe spezialisierter Versicherungsmakler aber die bestehenden Absicherungen von Sanitätsfachhäusern überprüft, dann findet er in den seltensten Fällen eine gute oder auch nur befriedigende Situation vor. Meist kann zu den gleichen Kosten ein deutlich besserer Schutz angeboten werden. In bis zu einem Viertel aller Fälle, so unser Eindruck aus der alltäglichen Praxis, kann der Schutz zu geringeren Kosten deutlich optimiert werden.

Doch woran kann ein guter Berater erkannt werden? Klar ist, dass er kein Produktverkäufer sein darf. Den Anfang einer guten Beratung macht eine umfassende Risikoanalyse, bei der Betriebsabläufe, typische Schadenssituationen und relevante Versicherungs-Fallstricke analysiert werden. Dann werden in einem zweiten Schritt bestehende Policen auf Lücken geprüft. Im Ergebnis wird ein übersichtliches Konzept erstellt, das möglichst alle realistischen Risiken abdeckt. Erst am Schluss wird am Markt nach Versicherungsprodukten gesucht. In der Regel braucht es, um konkrete, individuelle Bedürfnisse des Versicherten abzudecken, noch Nachverhandlungen mit den Anbietern, die der Berater auswählt.

Es mag plausibel sein, dass aus Versicherersicht die Anzahl der Sanitätsfachhäuser im Land für ein eigenes Konzept als zu klein und damit als nicht wirtschaftlich erachtet wird. Solche besonderen Versicherungskonzepte werden daher in der Regel nur entwickelt, wenn sich Berater oder Versicherungsmakler intensiv mit der Zielgruppe beschäftigen und mit Versicherungsgesellschaften individuelle Vereinbarungen abschließen. Aktuell gibt es vielleicht eine Handvoll Konzepte, die den unterschiedlichen Größenordnungen des Sanitätsfachhandels gerecht werden. Diese will das Heilwesennetzwerk eG optimieren, indem es die führenden Konzepte individualisiert und über qualifizierte Berater anbietet, die sich kürzlich zu diesem Zweck in der Interessenvereinigung Apotheken- und Praxischutz e.V. (IAP) zusammengetan haben.

Das soll auch einen kleinen Beitrag zur Versorgung der Bevölkerung leisten: Eine optimierte Absicherung macht Sanitätsfachhäuser nämlich krisenfester, da sie von Unglücksfällen nur schwer aus der Balance zu bringen sind. Dies kann zu einer Stabilisierung der Branche führen, die durch diverse Gesundheitsreformen und andere Veränderungen im Gesundheitswesen unter Druck geraten ist.

i Weitere Infos zum Heilwesennetzwerk: Heilwesennetzwerk RM eG, Postfach 30 72, 40650 Meerbusch, Tel. 0 21 50/20 70 28, E-Mail: hps@hwnw.de, www.hwnw.de

Heilwesen
Netzwerk RM eG



Heilwesennetzwerk RM eG
Postfach 30 72
40650 Meerbusch
Tel. 0 21 50/20 70 28
E-Mail: hps@hwnw.de
www.hwnw.de

IAP
Interessenvereinigung
Apotheken- und Praxischutz
im Heilwesennetzwerk eG

IAP Interessenvereinigung Apotheken- und
Praxischutz im Hwnw eG, c/o Michael Jeinsen
Oberhofer Weg 68
12209 Berlin
E-Mail: mail@iap-schutz.de
www.iap-schutz.de