

Wenn ein System spart – zahlen andere den Preis

Es gibt Zahlen, die man einmal liest und nicht mehr loswird. Diese hier lautet: 54,50 Euro. Ein Gastbeitrag von Moritz Herde, Geschäftsführer der ORFO GmbH.

54,50 Euro – so viel war in einem bisherigen Vertragskonstrukt der gesetzlichen Krankenversicherung eine Stunde Arbeit wert gewesen für Betriebe der Orthopädie- und Reha-technik, die Hilfsmittel liefern, individuell anpassen, montieren, einstellen, dokumentieren und für ihre Funktion Verantwortung übernehmen. Dieser Vertrag ist von vielen Betrieben gekündigt worden. Die wirtschaftliche Grundlage dafür war schlicht nicht mehr tragfähig. Ein neuer Vertrag existiert bislang jedoch nicht – und nach aktuellem Stand ist auch nicht absehbar, dass sich daran kurzfristig etwas ändern wird.

Hinter diesen Vertragsstrukturen stehen keine anonymen Systemzwänge: Es sind einzelne Betriebskrankenkassen, die an Vergütungssätzen festhalten, die sich an diesen alten Konditionen orientieren. Andere gesetzliche Kassen zahlen inzwischen deutlich mehr – was zeigt, dass es geht, wenn man es will. Dabei geht es nicht um einfache Produktlieferungen. Es geht um Versorgungsprozesse. Um Orthopädie- und Reha-techniker sowie spezialisierte Fachkräfte in Sanitätshäusern, die Hilfsmittel entsprechend der medizinischen Indikation, der Körpermaße, der motorischen Fähigkeiten und der Lebenssituation eines Menschen konfigurieren. Hilfsmittel werden vermessen, angepasst und häufig mehrfach nachjustiert. Was das Problem mit 54,50 Euro besonders absurd macht: Dieser Satz galt bislang und soll auch weiterhin pauschal für alles gelten. Für den Rollator, der standardmäßig ausgeliefert wird. Für die Toilettensitzerhöhung, die auch verschickt werden könnte. Und für die hochkomplexe Individualversorgung eines Kindes mit schwerstmehrfacher Behinderung, die mehrere Anpassungstermine, enge Abstimmung mit Ärzten und Therapeuten und Spezialwissen erfordert. Eine Pauschale für all das – das ist



Foto: ORFO

Der Autor

Moritz Herde ist Unternehmer im Gesundheitswesen – und in diesem Kontext unter anderem Geschäftsführer der ORFO GmbH. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Versorgung von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen sowie auf die Entwicklung hochkomplexer, interdisziplinärer Hilfsmittelkonzepte und -produkte. www.orfo.de

nicht Wirtschaftlichkeit. Das ist Gleichmacherei auf Kosten derer, die den höchsten Bedarf haben.

Zum Vergleich: Wer heute einen qualifizierten Handwerksbetrieb beauftragt – Elektriker, Installateur, Kfz-Werkstatt – zahlt vielerorts mindestens 80 bis 120 Euro pro Stunde. Diese Preise spiegeln wider, was eine fundierte Ausbildung und hohe Fachlichkeit kosten – Wissen, das sich über Jahre aufbaut und nicht substituierbar ist. In der Hilfsmittelversorgung gilt dasselbe mit einer fachlichen Tiefe, die beide Welten verbindet: Handwerk und Medizin. Orthopädie- und Reha-techniker konfigurieren Spezialrollstühle, fertigen individuelle Sitzsysteme, passen Lagerungshilfen an oder stellen Stehtrainer präzise ein.

In der Theorie folgt das GKV-System einem klaren Prinzip: Leistungen müssen wirtschaftlich sein. Doch wirtschaftlich bedeutet nicht, dass Leistungen dauerhaft unterhalb ihrer tatsächlichen Kosten erbracht werden können.

Während Materialpreise steigen, Dieselpreise die Kosten jedes Hausbesuchs in die Höhe treiben, Bürokratie wächst und Fachkräfte fehlen, sind Vergütungssätze in Teilen der Hilfsmittelversorgung über Jahre eingefroren geblieben. Branchenverbände sehen heute Stundenpreise von mindestens 95 Euro als realistische wirtschaftliche Grundlage für eine qualitätsgesicherte Versorgung.

Und doch gibt es sie: Betriebe, die solche Verträge unterschreiben. Aus Überforderung. Aus Kalkül. Oder weil der Druck groß genug ist, dass man irgendwann aufhört zu rechnen. Das Ergebnis ist ein Wettbewerb nach unten – und der ist, wie alle Wettbewerbe nach unten, demokratisch in seinem Schaden. Er trifft die Betriebe, die standhaft bleiben. Die Fachkräfte, die irgendwann das Handtuch werfen. Und die Menschen, für die ein schlecht angepasster Rollstuhl keine Servicefrage ist, sondern der Unterschied zwischen Teilhabe und Isolation. Ein erheblicher Teil der Arbeit betrifft hochkomplexe Hilfsmittelversorgungen für Kinder mit schwerstmehrfacher Behinderung – Kinder, deren Alltag ohne individuell angepasste Hilfsmittel kaum möglich wäre. Dazu gehören individuell konfigurierte Spezialrollstühle, die Wachstum, Spastiken und Fehlstellungen berücksichtigen, angepasste Sitzschalen, die eine stabile Körperhaltung und Atmung ermöglichen, sowie Stehtrainer, die Knochenentwicklung, Muskelaktivität und Kreislauf unterstützen. Solche Versorgungen entstehen nicht am Fließband. Sie erfordern Zeit, Erfahrung und mehrere Anpassungstermine oft in enger Abstimmung mit Ärzten, Therapeuten und den Familien. Körpermaße verändern sich, motorische Fähigkeiten entwickeln sich weiter, und jedes Hilfsmittel muss regelmäßig überprüft und nachjustiert werden.

Ein Beispiel zeigt, wie entscheidend diese Arbeit ist: Wenn ein Spezialrollstuhl individuell angepasst wird, kann ein Kind erstmals stabil sitzen, seine Umgebung wahrnehmen, mit anderen Kindern kommunizieren oder am Alltag der Familie teilnehmen. Hilfsmittelversorgung findet nicht in Tabellen statt. Sie findet in Einrichtungen für Menschen mit Behinderung statt, in Therapieräumen, in Kinderzimmern – in all den Lebensrealitäten, die hinter keiner Vergütungstabelle auftauchen.

Die Ironie ist schwer zu übersehen – und schwerer noch zu ertragen. Ausgerechnet einzelne Betriebskrankenkas-

sen stehen hinter Vertragsstrukturen mit solchen Vergütungssätzen. Kassen mit stabilen Rücklagen. Mit komfortabler Finanzlage. Man muss das kurz sacken lassen: Dort, wo die Rücklagen stimmen, wird bei den Spezialrollstühlen gespart. Bei den Sitzschalen. Bei den Kindern. Natürlich ist Kostenkontrolle ein legitimes Ziel der gesetzlichen Krankenversicherung. Das Wirtschaftlichkeitsgebot gehört zu ihren Grundprinzipien. Doch wirtschaftlich darf nicht bedeuten, dass ein zentraler Teil der Gesundheitsversorgung dauerhaft unterfinanziert wird. Wer Versorgung dauerhaft unter Wert einkauft, spart nicht – er verschiebt die Rechnung. Und diese landet am Ende immer bei Betrieben, die aufgeben müssen, bei Fachkräften, die den Beruf verlassen, und bei den Menschen, deren Teilhabe maßgeblich von funktionierenden Hilfsmitteln abhängt. 54,50 Euro pro Stunde sind nicht nur eine Zahl in einem alten Vertrag. Sie sind eine Antwort auf eine Frage, die niemand laut gestellt hat: Was ist uns Gesundheit und Teilhabe wert? Die Antwort liegt vor. Sie passt auf eine Zeile eines gekündigten Vertrags. **GP**



LEONARDO AWARD

WARD 2026

Bewerbungsschluss
30.04.2026

Marketing Award des Sanitäts- und Reha-Fachhandels sowie der Orthopädie- und Orthopädieschuhtechnik.

Ihr  schlägt für
Ihre Kunden?

Bewerben Sie sich jetzt
für den Leonardo Award
in der Kategorie
Kundenbindung/CRM!

leonardoaward.com