



Ort: DeviceMed
Rubrik: Management

Datum: 17.03.2020
Seite: Internet

Hitec Consult

Coronavirus: Verträge auf „Force Majeure“-Klauseln prüfen

17.03.2020 | Autor/ Redakteur: Martin Conrad* / Peter Reinhardt

Die Corona-Pandemie führt Medizintechnikunternehmen zunehmend an ihre Grenzen. Was können und müssen die Verantwortlichen jetzt tun? Handlungsempfehlungen, Checklisten und vieles mehr.

Grundsätzlich zeichnen sich im Markt für Medizintechnik aktuell zwei gegenläufige Trends ab. Da sind auf der einen Seite diejenigen Medizinproduktehersteller, deren Portfolios keinen direkten Bezug zum Coronavirus haben. Gänzlich anderen Herausforderungen sind dagegen Hersteller ausgesetzt, mit deren Medizinprodukte die Ausbreitung des Coronavirus bekämpft oder Corona-Kranke behandelt werden können.



Martin Conrad, Partner bei Hitec Consult: „Grundsätzlich zeichnen sich in Folge des Coronavirus zwei gegenläufige Trends im Markt für Medizintechnik ab.“

(Bild: Hitec Consult)

Was tun bei Portfolio abseits des Kampfes gegen Corona?

Unternehmen mit keinem unmittelbaren Bezug in ihrem Portfolio zu der Erkrankung, insbesondere bei elektiven Eingriffen, stehen vor folgender Herausforderung: Der Zugang zum Kunden bzw. Entscheider, damit verbunden die Absätze, die Budgets, aber auch vielfach die Zahl der Eingriffe befinden sich im freien Fall. Die Betten bei elektiven Eingriffen werden für Pandemiepatienten gebraucht. Die Ärzte, aber auch Verwaltungen haben mitunter dienstliche Anweisungen erhalten, Kontakte mit Externen auf null herunter zu fahren. Betroffene Medizintechnikunternehmen überbrücken aktuell die Situation durch den Versuch, Absatzkanäle auf Tele- oder Onlinevertrieb etc. umzustellen, sich auf Ausschreibungen zu fokussieren oder Schulungen vorzuziehen. Erste

Kurzarbeitsmaßnahmen auf Basis der explizit für diese Krise vereinfachten Regelung sind schon zu beobachten. Es trifft hierbei vor allem kleinere Unternehmen oder Mittelständler, die sich durch MDR, REACH etc. aktuell ohnehin schon in einer strategisch schwierigen Situation befinden. An dieser Stelle ist ein solides, betriebswirtschaftliches Krisenmanagement erforderlich, da die Situation laut RKI und den Erfahrungen in China bis Sommer oder sogar länger anhalten kann.



Viele Vorprodukte und Verbrauchsartikel sind bereits ausgefallen

Der andere Trend betrifft Unternehmen mit Bezug zu Covid-19. Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin hat den Erreger in die Risikogruppe 3 gemäß Ausschuss für biologische Arbeitsstoffe (ABAS) eingestuft. Gleichzeitig gibt es vom Desinfektionsmittel bis zum Beatmungsgerät massive Nachfragesteigerungen. Sterilgutproduzenten stellt dies vor eine besondere Herausforderung. Nach Rücksprache mit lokalen Gesundheitsämtern wurden nicht nur Pandemiepläne aktualisiert und in Kraft gesetzt. Um die Produktion im Not-Modus aufrechterhalten bzw. sogar ausweiten zu können, sind die Produktionsstätten im Lock-Down. Homeoffice wo es möglich ist, keine face-to-face Meetings, keine externe Besucher und so wenig Kontakt wie möglich zwischen Schichten, Teams und kritischen Positionen. Das schränkt die Effektivität und Effizienz ein. Aber bei einer erwarteten Jahresprävalenzrate von konservativ geschätzt 60 Prozent sind die Notfallpläne für kritische Prozesse von essenzieller Bedeutung. Dies gilt insbesondere, da die ersten Unternehmen auch schon unter Problemen in der Supply Chain leiden. Viele Vorprodukte und Verbrauchsartikel aus China sind bereits ausgefallen, Lieferungen aus (Nord-)Italien sind ins Stocken geraten. Weitere Lieferanten aus ganz Europa einschließlich Deutschland werden folgen. Als resilient haben sich bis dato die Logistikdienstleister gezeigt. Aber hier muss in einem länger anhaltenden Szenario ebenfalls mit Ausfällen gerechnet werden. Vor allem, wenn es um Lieferung in oder aus potenziellen Sperrgebieten geht. In der Folge sollten die Verträge auf „Force Majeure“-Klauseln (höhere Gewalt) geprüft werden. Die Herausforderung ist insbesondere, die Pläne zur internen Isolation und Quarantäne auf der Personalebene permanent auf dem aktuellen Stand zu halten. Eine prophylaktische Isolation und rigide Testung sowie weitere Härtung der unternehmenskritischen Prozesse, das ist die Aufgabe für die nächsten Wochen. Parallel ist die transparente interne und externe Krisenkommunikation beispielsweise nach dem Vorbild von Webasto mit allen damit einhergehenden Konsequenzen als Strategie zu präferieren. Hierfür gibt es ein Best Practice Manual, welches per Mail beim VDA erhältlich ist.

Handlungsempfehlungen für Pandemie-Taskforces

Zum aktuellen Stand der Pandemie und medizinischen Handlungsempfehlungen finden die Verantwortlichen in Pandemie-Taskforces gute Anlaufstellen beim Robert-Koch-Institut und bei der BZgA. Auf lokaler Ebene sind die Gesundheitsämter ebenfalls ein elementarer Ansprechpartner. Im Falle einer sich verschärfenden finanziellen Lage empfiehlt sich ein Blick in den Akutmaßnahmenkatalog des BMWi sowie im Falle einer länger anhaltenden Krise die Bereitstellung von ausreichend Liquidität sowie ein Augenmerk auf die kritischen Zulieferer.

Insbesondere der BV-Med aber auch Spectaris und andere Verbände wie der VCI stellen mitunter exzellente Checklisten und Handlungsanweisungen zur Verfügung. Bei den zu erwartenden Ausfällen der Mitarbeiter empfiehlt sich grundsätzlich eine Beantragung einer Entschädigung nach §56 Infektionsschutzgesetz. Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin passt ebenfalls beständig die Regelungen an und hat bspw. im Umgang mit Schutzausrüstung die CE Pflicht für FFP2 und FFP3 gelockert und nach US-amerikanischem Standard zertifizierte N95 Masken im Notfall erlaubt. Auf lokaler Ebene fallen indes durch die Schließung von Schulen, Kindertagesstätten etc. wichtige Mitarbeiter weg. Je nach Auswirkungen ist mit den lokalen Behörden zu klären, ob das eigene Unternehmen zur kritischen Infrastruktur gehört und entsprechend eine Betreuung weiter gewährleistet wird.

**Der Autor: Martin Conrad ist zugleich Betriebswirt und Diplom Psychologe. Als Partner und Consultant der Hitec Consult GmbH in Bad Nauheim betreut er internationale Großkonzerne und Projekte im Bereich E-Health sowie mittelständische Familienunternehmen, z.B. im Produktumfeld der Bildung und Intensivmedizin. Zudem verantwortet er Marktforschungsprojekte und das Marktforschungsteam von Hitec.*