



## Homecare

# Wachstumsmarkt für Fachleute

Die **Versorgung von chronisch erkrankten Menschen** gehört zu einem der Wachstumssegmente in der Pflege- und Gesundheitswirtschaft. Wie sich der Homecare-Markt darstellt und welche Produkte und Dienstleistungen angeboten werden, beleuchtet dieser Beitrag. Grundlage unserer Analyse bildet unter anderem das Hilfsmittelverzeichnis der gesetzlichen Krankenversicherungen.

U nter dem Begriff Homecare wird in Deutschland die Versorgung von meist chronisch kranken Patienten mit erklärungsbedürftigen Produkten beziehungsweise Hilfsmitteln verstanden. Übersetzt bedeutet es „Hauspflege“, ist aber nicht zu verwechseln mit einer ambulanten pflegerischen Versorgung zuhause. Diese Sonderform der Versorgung ist Teil der ärztlichen ambulanten Therapie. Homecare kann in der Dienstleistung somit als ein mobiles Sanitäts- haus betrachtet werden, welches die fachgerechte

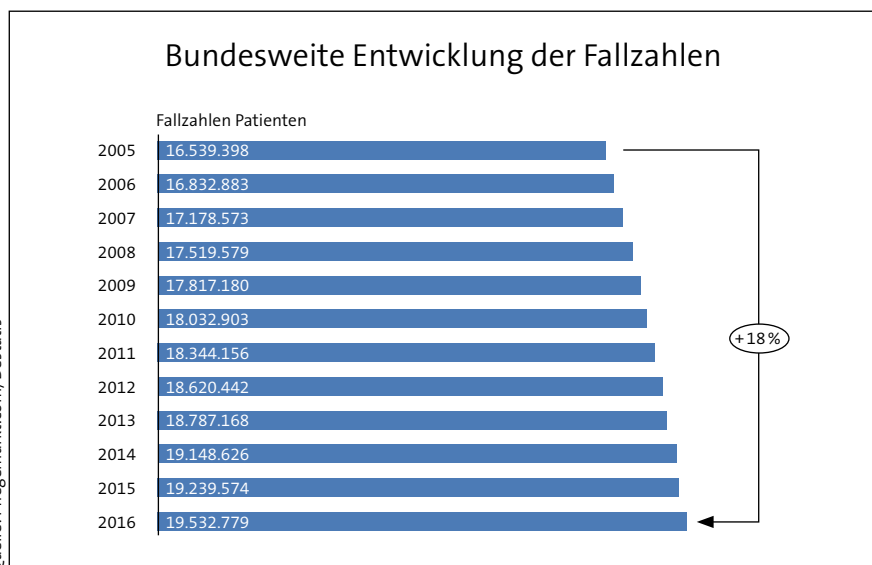
Nutzung und Funktion am Ort der Versorgung (im Pflegeheim oder in der Häuslichkeit) absichert und kontrolliert.

Die Versorgung wird oft – aufgrund der Komplexität des Krankheitsbildes und des Zusammenwirkens diverser Therapien – nicht durch einen Pflegedienst erbracht. Ambulante Pflegedienste übernehmen in der Versorgung des Patienten die Grund- oder Behandlungspflege und stehen bei der täglichen Versorgung der Pflegebedürftigen zur Seite. Homecare-Unternehmen können wiederum nicht permanent vor Ort sein und übernehmen daher die Funktions- und Verwendungskontrolle in regelmäßigen, vertraglich geregelten Abständen.

### Homecare-Leistungen werden durch Intensivpflegedienste erbracht

Die Versorgung der Patienten erfolgt in der Regel durch einen Intensivpflegedienst. Diese Form der ambulanten Pflegedienste ist charakterisiert durch ein starkes Wachstum. Überwiegend werden beatmete oder stark eingeschränkte Patienten versorgt (siehe CARE Invest 6-20).

In Deutschland gibt es circa sechs Millionen Patienten, die mit Homecare-Dienstleistungen versorgt werden. Die beiden größten Bereiche stellen die Wundbehandlung und Dekubitus-Prophylaxe (Kompressionstherapie) sowie die künstliche Ernährung dar. Da die Fallzahlen und die Anzahl der Operationen und Prozeduren in den vergangenen Jahren immer weiter zugenommen hat (siehe Grafik links),



Der Markt der Homecare-Dienstleistungen wächst kontinuierlich. Das zeigt die Entwicklung der Fallzahlen der Krankenhäuser und den daraus folgenden Leistungen der Nachversorgung.

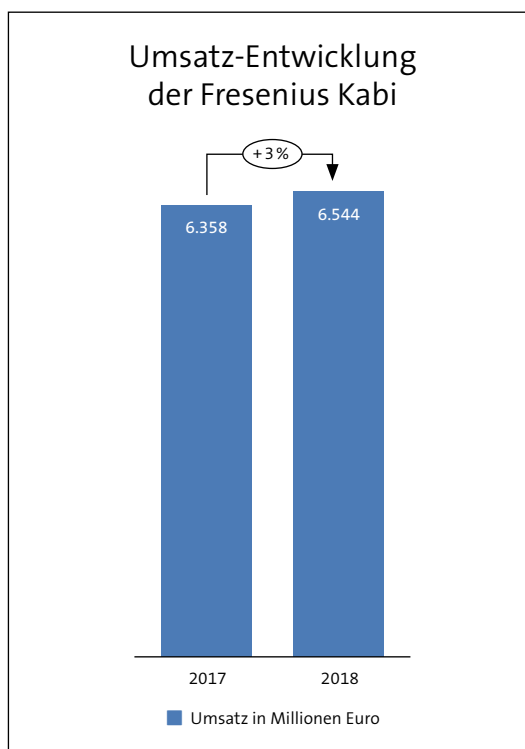
ist auch im Bereich Homecare mit einem Wachstum zu rechnen. Die dafür verwendeten Hilfsmittel gehören zu den medizinischen Produkten, die körperliche Beeinträchtigungen lindern sowie Körperteile oder -funktionen ersetzen oder stabilisieren sollen.

### Dienstleistungs-Kosten unterliegen nicht der Preisbindung

Die Vergütung erfolgt über einen Vertragspreis oder eine Kostenpauschale als Erstattungspreis für Produkte und Dienstleistung. Das Hilfsmittel und die Dienstleistung um das Hilfsmittel herum sind fest miteinander gekoppelt und können nicht voneinander losgelöst erbracht und abgerechnet werden. Die Erbringung der Dienstleistung muss zwingend durch geschultes Fachpersonal erbracht werden. Oftmals werden examinierte Pflegefachkräfte eingesetzt. Derzeit gibt es keine Preisbindung. Die Preise werden zwischen den Leistungserbringern (Homecare Anbietern) und der Krankenkasse verhandelt oder seitens der Krankenkasse ausgeschrieben. Eine Ausnahme gibt es unter anderem für Hilfsmittel wie Inkontinenz-Hilfen, Stoma-Artikel sowie für die Kompressionstherapie, für die bundesweite Preisobergrenzen existieren.

Im Wesentlichen teilen sich die Hilfsmittel und Versorgungen auf sieben Kernbereiche auf. Diese sind der Bereich Beatmung, Tracheo, Infusionen, Ernährung, Inkontinenz, Stoma und Wunde. Die sieben Bereiche werden zum Teil noch mal in Unterkategorien aufgeteilt. Nicht aufgeführt sind onkologische Therapien oder Mobilitätstherapien, die in der Fachliteratur Erwähnung finden und oft Teil eines der hier aufgeführten Therapiebereiche sind.

Homecare-Versorger können Sanitätshäuser, Apotheken, medizinischer Fachhandel oder die Industrie bzw. die Hersteller der Produkte selbst sein. Da die Versorgung mit den Produkten immer einhergeht mit der Erbringung von Dienstleistungen rund um das Hilfsmittel, ist die Versorgung aufwändig. Um diesen Aufwand ökonomisch abbilden zu können, muss die Zahl der zu versorgenden Patienten ausreichen, um Fachpersonal und Logistik vorhalten zu können. Durch die Spezialisierung von Anbietern auf das Homecare Segment entstanden sehr große Einheiten, wie die **Fresenius Kabi Deutschland** im Bereich der künstlichen Ernährung (siehe Grafik rechts), oder die **GHD Gesundheitsdienste Deutschland GmbH**. Beide Firmen bieten eine bundesweite Versorgung an und können damit kleineren Versorgern Marktanteile vor Ort abnehmen. Dies führt dazu, dass diese Versorgung für regionale Sanitätshäuser und Apotheken kaum noch lukrativ ist. Die großen Anbieter von Homecare-Dienstleistungen bieten ihre Leistungen nicht ausschließlich in der Häuslichkeit an, sondern arbeiten auch in statio-



**Homecare-Spezialist Fresenius Kabi ist bundesweit tätig und profitiert von der Alterung der Gesellschaft.**

nären und teilstationären Einrichtungen. Für Fresenius zählt der Gesundheitssektor zu den weltweit bedeutendsten Wirtschaftszweigen. In seinem Geschäftsbericht beschreibt das Unternehmen die wesentlichen Wachstumsfaktoren insbesondere im zunehmenden Bedarf an medizinischer Behandlung, den eine alternde Gesellschaft mit sich bringt.

### Markt ist geprägt von Transaktionen und Konsolidierungen

Doch auch neben solchen Schwergewichten konsolidiert sich der Markt. Erst Ende 2018 investierte der Homecare-Service **GIMV** in die beiden deutschen Unternehmen **Medi-Markt Homecare-Service GmbH** und **Medi Markt Service Nord Ost GmbH** sowie eine Reihe mit diesen verbundenen Unternehmen. Die beiden vor allem bei Inkontinenzhilfen führenden Vertriebshändler sollten als neu geformte Gruppe mit der Unterstützung von GIMV in den kommenden Jahren weiterwachsen. Und im Mai 2019 wurden die **ADL Anti Dekubitus Lagerungssysteme GmbH (ADL)** und die **HOZ Medi Werk Produktions- und Vertriebs GmbH & Co. KG (HOZ Medi)** offiziell Bestandteil der **HOZ 24 Homecare & Clinic Alliance GmbH & Co. KG**. Mit HOZ Medi wurde dabei der Kern von HOZ 24, der Homecare-Großhandel, gestärkt.

Autor des Artikels ist Yannic Borchert. Er arbeitet als Redakteur beim Unternehmen Pfliegermarkt.com in Hamburg.