

## **Handwerksmarkt Gesundheit EK VI - 06.05.2016**

Stellungnahme vorab durch Alexander Steinicke

### **Welche Technologischen Innovationen sind erfolgt / zu erwarten?**

Als technologische Innovation in unserem Arbeitsfeld besteht in erster Linie der 3D-Druck, 3D Scanverfahren und bereits seit vielen Jahren CAD gestütztes Fräsen von Fertigelementen. Auch Neuerungen bei der Verarbeitung von Carbon-Armierungen sind seit vielen Jahren fester Bestandteil unseres Berufsbildes.

In den kommenden Jahren erwarte ich eine massive Weiterentwicklung im Bereich 3D-Druck, dass hier einzelne Hilfsmittel oder Hilfsmittellelemente nicht mehr in den Lagern vorrätig sind, sondern speziell und individualisiert eingesetzt werden.

### **Wie wird die Wettbewerbssituation verändert?**

Ich wünsche mir für die Zukunft einen verstärkten Fokus unseres Berufsbildes im Feld individueller Beratung der Patienten. Leider zeigt die Entwicklung eher eine Massenabfertigung mit konfektionierten Fertigteilen die gesetzten Richtlinien entsprechen, aber oftmals nicht einer interdisziplinären Zusammenarbeit zum Wohle der Leistungsempfänger dient. Hier sehe ich eine große Chance für Betriebe im Bereich Orthopädieschuhtechnik mit Know-How und Nischen-Lösungen die Zukunft zu meistern.

Eine Teilindustrialisierung kann als Chance und Risiko zugleich angesehen werden.

### **Welche Entwicklungen beeinflussen die Betriebe?**

Mittlerweile haben sich viele Kleininnungen in NRW zu einem großen Verband zusammengeschlossen mit 4 Hauptamtlichen Mitarbeiter und aktuell 610 Mitgliedern. (deutlich verbesserte Position gegenüber der Kostenträger)

Nach Rücksprache mit unserem Innungsverband OST Rheinland/Westfalen ganz klar eine ungleichmäßige Verteilung zwischen Leistungserbringer und Kostenträger → Preisdumping.

Die Preise bleiben einigermaßen stabil bei steigenden Kosten (im letzten Jahr gab es nach langen Verhandlungen auch wieder Steigerungen) und die Dienstleistungsanteile sowie die Zulassungsvoraussetzungen werden für die Betriebe erhöht. Zulässige Vernetzungen zwischen Arzt und Leistungserbringer sind auch nach der Verabschiedung des Antikorruptionsgesetzes nicht definiert. (Kooperationsfähigkeit)

Ein Preisdumping einiger Kostenträger wird auf dem Rücken der Patienten und Betriebe durchgeführt.

Es gibt Strömungen, die beabsichtigen das Berufsbild des Orthopädienschuhmachers in den Bereich der Orthopädietechnik zu verlagern, was ich persönlich als große Gefahr für das Handwerk als solches betrachte.

### **Best Practice Beispiele**

Dies geht in verschiedene Richtungen:

Es gibt erfolgreiche Betriebe die den Online Handel mit individualisierten Sandalen unter Rücksichtnahme von orthopädischen Elementen vorantreiben.

Oder

Franchise – Konzepte um einzelne Versorgungskonzepte flächendeckend anbieten zu können.

Oder

Spezialisierung auf Maßschuhbau im Bereich Sport, Berufsalltag etc.

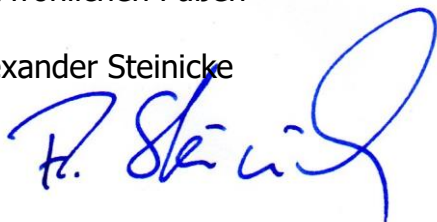
Oder

Fokussierung auf Beratungen im Bereich Problemlösungen für den Endverbraucher.

Ich freue mich die einzelnen Punkte am Freitag persönlich ausführen zu dürfen.

Mit fröhlichen Füßen

Alexander Steinicke



Orthopädienschuhmachermeister

Landesvorsitzender der Junioren des Handwerks NRW