

Sanoom Master-Playbook 2026

Profitabilität kann so einfach sein.

Unsere Haltung

Über uns - Wir sind mehr als ein Lieferant. Wir sind der Partner, der Komplexität aus der Praxis nimmt. MVZs erstickten in Bürokratie und Kostendruck – gerade jetzt, wo die Krankenhausreform und neue Hybrid-DRGs (hDRG) den Markt neu verteilen. Wir lösen diese Knoten. Wir sorgen dafür, dass Sie zu den Gewinnern der Reform gehören. **Dabei geht es uns um effiziente Prozesse und gesenkte Kosten, aber vor allem um ein zufriedenes Team.** Mit einem besonderen Fokus auf die Entlastung Ihrer Teams und des **Praxismanagements** bieten wir das volle Portfolio, bündeln Einkaufsmacht, um die fixen Pauschalen profitabel zu hebeln, und schaffen Freiräume für das Personal. Wir machen es der Praxis leicht, wirtschaftlich zu arbeiten und Volumen effizient zu bewältigen.

Sanoom Master-Playbook 2026

- [1. Fachbereich: Kardiologie \(Invasiv & Rhythmologie\)](#)
 - [2. Fachbereich: Orthopädie & Sportmedizin](#)
 - [3. Fachbereich: Viszeralchirurgie \(Hernien & Galle\)](#)
 - [4. Fachbereich: Urologie \(Endourologie\)](#)
 - [5. Fachbereich: Gefäßchirurgie \(Varizen\)](#)
 - [6. Fachbereich: Gynäkologie](#)
 - [7. Fachbereich: HNO](#)
 - [8. Fachbereich: Handchirurgie](#)
 - [9. Fachbereich: Fußchirurgie](#)
 - [10. Fachbereich: Proktologie](#)
 - [11. Fachbereich: Allgemeinchirurgie, Orthopädie \(Metallentfernung\)](#)
 - [12. Fachbereich: Gastroenterologie](#)
- [Das Sales-Werkzeug](#)
- [1. Einwandbehandlung \(Battle Cards\)](#)
 - [2. Die „Eisbrecher“-Mail \(Follow-up\)](#)
 - [3. Qualifizierung \(Lohnt es sich?\)](#)

Der Sanoom Preis-Check

Sind Ihre Einkaufskonditionen bereit für die Hybrid-DRG? Die neuen Pauschalen sind fix – sie verzeihen keine Einkaufsfehler. Bevor wir in die Fachbereiche gehen, machen Sie den kurzen Realitäts-Check für Ihre Praxis:

1. **Der Listenpreis-Fehler:** Bestellen Sie Standardmaterialien (wie Netze, Anker oder Stents) noch zu Preisen, die vor der hDRG-Einführung verhandelt wurden? Alte Klinik-Konditionen fressen Ihre ambulante Marge.
2. **Die 20-Prozent-Hürde:** Liegen Ihre Materialkosten bei Standard-Eingriffen über 20% der Erlöspauschale? (Ausnahme: Hochkosten-Implantate). Falls ja, subventionieren Sie den Hersteller von Ihrer Marge.
3. **Die Logistik-Falle:** Verbringen Ihre MFA mehr als 30 Minuten pro Woche mit manuellen Bestellungen, Faxen oder Lagerpflege? Zeit ist Geld – besonders im OP-Zentrum.

Wenn Sie bei einem dieser Punkte genickt haben, liegt Ihr größter sofortiger Profit-Hebel nicht im OP, sondern im Einkauf. Wir zeigen Ihnen jetzt fachbereichsgenau, wie Sie diesen Hebel umlegen.

Index: Fachbereiche

1. **Kardiologie (Invasiv & Rhythmologie):** Unabhängigkeit sichern bei PCI & Schrittmacher.
2. **Orthopädie & Sportmedizin:** Effizienz steigern bei Arthroskopie (Schulter/Knie).
3. **Viszeralchirurgie:** Planbarkeit gewinnen bei Hernien & Galle.
4. **Urologie (Endourologie):** Logistik meistern bei TUR-P & Harnstein.
5. **Gefäßchirurgie:** Rendite maximieren bei Varizen.
6. **Gynäkologie:** Vertrauen stärken bei Hysterektomie & Mamma.
7. **HNO:** Durchatmen bei Septum, NNH & Radiofrequenz.
8. **Handchirurgie:** Präzision nutzen bei Rhizarthrose.
9. **Fußchirurgie:** Mobilität fördern bei Hallux Valgus.
10. **Proktologie:** Diskretion wahren bei Hämorrhoiden.
11. **Allgemeinchirurgie:** Routine optimieren bei Metallentfernung.
12. **Gastroenterologie:** Prävention skalieren bei ERCP & Koloskopie.

1. Fachbereich: Kardiologie (Invasiv & Rhythmologie)

Unabhängigkeit kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Die Politik drängt komplexe Leistungen aus der Klinik. Patienten wünschen sich die persönliche Atmosphäre Ihres MVZ. Doch mit den fixen Pauschalen wird Ihr Einkauf zum entscheidenden Hebel für die Marge. Viele Kollegen zahlen noch „Klinik-Preise“ für Stents oder Schrittmacher. Wir drehen diesen Spieß um und sichern Ihre Unabhängigkeit.

hDRG im Detail: PCI (Stents) & Schrittmacher

- **PCI (Stents):** Code F24F (Neu 2026). Pauschale ca. 3.200 €. Die Verlagerung ist medizinisch konsequent, da moderne Radialis-Zugänge das Risiko minimieren und eine 4-6 Stunden Überwachung ausreicht.
- **Schrittmacher (Einkammer):** Code F12F (Etabliert). Pauschale ca. 4.100 €. Ein absoluter Routine-Eingriff, der ambulant oft sicherer und ruhiger für den Patienten ist als im hektischen Klinikbetrieb.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ statt für die Klinik?

- **Vertrauen statt Anonymität:** Der Arzt, der die Diagnose stellt, führt auch den Eingriff durch („Alles aus einer Hand“).
- **Angstfreie Atmosphäre:** Keine Hektik einer Notaufnahme, keine unruhigen Mehrbettzimmer.
- **Hygiene-Sicherheit:** Deutlich reduziertes Risiko von Krankenhauskeimen (MRSA) durch kurze Verweildauer.
- **Schnelligkeit:** Keine monatelangen Wartezeiten – Diagnose und Intervention oft zeitnah beieinander.
- **Komfort:** Einfache Anreise, keine Labyrinth-Gänge wie im Großklinikum.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG 2026 (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (PCI / Stent)	Wert (Schrittmacher)
Erlös pro Fall (Ø)	~3.200 €	~4.100 €
Volumen (Bsp.)	200 Fälle p.a.	150 Fälle p.a.

Jahres-Umsatz	640.000 €	615.000 €
Material-Vorteil	~150 € pro OP	~300 € pro OP
Sanoom Effekt	+ 30.000 € Profit	+ 45.000 € Profit

Was benötigen Sie für Kardiologie-Eingriffe - Checkliste

- **LHK-Messplatz:** Angiographie-Anlage (fest installiert).
- **Hämodynamisches Monitoring:** Überwachung von EKG und Druckkurven.
- **Notfall-Equipment:** Defibrillator, Intubations-Set.
- **Strahlenschutz:** Bleiglas, Schürzen.
- **Rhythmologie-Programmiergeräte:** Für gängige Schrittmacher-Hersteller.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** DES-Stents & Schrittmacher-Aggregate (Massenmarkt-Preise für die Praxis).

Gesprächsführung:

Entscheider: „Sie bewegen im HKL über eine Million Euro Umsatz. Lassen Sie uns diesen Erfolg nicht durch alte Klinik-Preise schmälern. Mit Sanoom sichern Sie sich technisch identische Stents und Aggregate, steigern aber Ihren **Profit** bei gleicher Arbeit um 75.000 € pro Jahr. Einfach durch intelligenten Einkauf.“

2. Fachbereich: Orthopädie & Sportmedizin

Effizienz kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

High-Volume ist das Stichwort. Patienten wollen morgens operiert werden und abends auf der eigenen Couch liegen. Wenn Sie hunderte Arthroskopien im Jahr machen, frisst jede Minute Rüstzeit und jeder Euro Materialkosten Ihren Ertrag. Wir liefern Ihnen vorkonfektionierte Kits, die Ihre Wechselzeiten verkürzen.

hDRG im Detail: Arthroskopie (Schulter/Knie)

Die arthroskopische Rekonstruktion (Codes I29Z/I30Z) ist seit 2024 etabliert und bringt ca. 3.400 € - 3.650 €. Der Shift in den ambulanten Sektor ist sinnvoll, da das geringe Infektionsrisiko und die schnellere Mobilisation klar für das ambulante Setting sprechen.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ statt für die Klinik?

- **Fast-Track-Recovery:** Morgens operiert, abends im eigenen Bett schlafen fördert die Heilung.
- **Gesund statt Krank:** Patienten fühlen sich im MVZ als „Athlet“ in der Reha, nicht als „Kranker“.
- **Spezialisten-Sicherheit:** Hohe Fallzahlen garantieren Routine und Qualität.
- **Reha-Turbo:** Direkte Anbindung an Physiotherapie oft im gleichen Haus.
- **Individuelles Schmerzmanagement:** Persönliche Betreuung im Aufwachraum.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG für Schulter/VKB (40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (Konservativ)	Der Sanoom-Effekt
Erlös pro Fall (Ø)	~3.400 €	Fixer Wert
Volumen	320 Fälle p.a.	8 OPs/Woche
Jahres-Umsatz	1.088.000 €	Volumen-Treiber
Material-Vorteil	~200 € pro OP	Bündelung
Sanoom Effekt	auf Jahresbasis	= + 64.000 € Zusätzlicher

		Profit
--	--	---------------

Was benötigen Sie für die Arthroskopie - Checkliste

- **OP-Saal Reinraumklasse 1b:** Ausreichend für ASK.
- **Arthroskopie-Turm:** 4K-Auflösung, Lichtquelle.
- **Fluid-Management:** Pumpe für konstanten Druck.
- **Power-Tools:** Shaver & RF-Ablator.
- **Lagerung:** Spezielle Tische/Beinhalter.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Titan/PEEK-Anker & Buttons im Sanoom Sport-Kit, **Finanzierungsoptionen für den Turm.**

Gesprächsführung:

Entscheider: „Der Einstieg in die Hybrid-DRG erschließt Ihrer Praxis über eine Million Euro Umsatz. Nutzen Sie unser 'Sanoom Sport-Kit', um diesen Umsatz zu sichern und Ihren **Profit** direkt um 64.000 € zu erhöhen. Einfach durch intelligentere Beschaffung.“

3. Fachbereich: Viszeralchirurgie (Hernien & Galle)

Planbarkeit kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Hernien und Gallenblasen sind das "Brot-und-Butter"-Geschäft. Patienten suchen spezialisierte Zentren, um Klinikinfektionen zu meiden. Doch es ist ein Volumen-Geschäft mit dünner Marge. Wer hier Netze, Tacker oder Bergebeutel teuer einkauft, arbeitet fast umsonst.

hDRG im Detail: Hernien & Galle

- **Leistenhernie:** Code G24Z. Pauschale ~1.980 €. Weltweiter Routineeingriff, ideal ambulant.
- **Galle (CCE):** Code H08B (Erweitert). Pauschale ~2.400 €. Die laparoskopische Cholezystektomie ist heute Standard. Ohne akute Entzündung ist eine stationäre Aufnahme unnötig teuer für das System.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ statt für die Klinik?

- **Keine „Nummer im System“:** Persönliche Betreuung statt Stations-Routine.
- **Facharzt-Standard:** OP durch den Chef, nicht den Assistenzarzt.
- **Zeitersparnis:** Termin rein, OP, Termin raus.
- **Begleitung:** Angehörige sind direkt anwesend.
- **Wohlfühl-Ambiente:** Moderne Recovery-Lounges.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (Hernie)	Wert (Galle)
Erlös pro Fall (Ø)	~1.980 €	~2.400 €
Volumen (Bsp.)	400 Fälle p.a.	150 Fälle p.a.
Jahres-Umsatz	792.000 €	360.000 €
Material-Vorteil	~90 € pro OP	~100 € pro OP
Sanoom Effekt	+ 36.000 € Profit	+ 15.000 € Profit

Was benötigen Sie für Hernien/Galle - Checkliste

- **Laparoskopie-Turm:** Video, CO2-Insufflator.
- **HF-Chirurgie:** Elektro-Kauter (Mono/Bipolar).
- **Instrumentarium:** MIC-Instrumente (Grasper, Schere, Bergebeutel).
- **Sterilgut:** Just-in-Time Versorgung.
- **Narkose:** TIVA/Gas.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Hernien-Kits (Netz/Tacker) & CCE-Sets (Clip-Applikator/Beutel),
Finanzierungsoptionen für den Turm.

Gesprächsführung:

Entscheider: „Hernien und Gallen sind Ihr Volumen-Treiber. Warum Marge verschenken? Unser 'Viszeral-Kit' sichert Ihnen Qualität und erhöht Ihren **Profit** bei Ihren Fallzahlen um über 50.000 € pro Jahr. Wir liefern just-in-time.“

4. Fachbereich: Urologie (Endourologie)

Logistik kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Die moderne Urologie ist High-Tech (Laser), aber die Logistik (Spülösungen) ist oft Steinzeit. Wir lösen das Logistik-Problem mit DocEase und refinanzieren Ihren Laser durch günstige Fasern.

hDRG im Detail: TUR-P & Harnstein (URS)

- **TUR-P (Prostata):** Code L06Z (Neu 2026). Pauschale ~2.400 €. Dank Laser extrem blutungsarm, Katheter können früher raus.
- **Harnstein (URS):** Code L17C. Pauschale ~1.750 €. Steinentfernung per Ureterorenoskopie ist der klassische ambulante Eingriff.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ statt für die Klinik?

- **Intimsphäre & Würde:** Erholung daheim ist angenehmer als im Mehrbettzimmer.
- **Diskretion:** Kleines, vertrautes Team.
- **Modernste Technik:** Laser oft schneller verfügbar als in der Klinik.
- **Kontinuität:** Ein Arzt für OP und Nachsorge.
- **Planbarkeit:** Keine Verschiebungen durch Notfälle.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (TUR-P/URS Mix)	Der Sanoom-Effekt
Erlös pro Fall (Ø)	~2.100 €	Mix-Kalkulation
Volumen	240 Fälle p.a.	6 OPs/Woche
Jahres-Umsatz	504.000 €	Solides Volumen
Material-Vorteil	~60 € pro OP	Logistik & Preis
Sanoom Effekt	auf Jahresbasis	= + 14.400 € Zusätzlicher Profit

Was benötigen Sie für TUR-P/URS - Checkliste

- **Endourologie-Arbeitsplatz:** Video-Turm.
- **Schäfte:** Zystoskop/Resektoskop, ggf. Einwegscopes
- **Laser:** Holmium/Thulium (Steine & Prostata).
- **Spülung:** Massenlogistik (NaCl/Purisole).
- **Röntgen:** C-Bogen (URS).

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Automatisierung Spüllösungen & Einmal-Schlingen/Fasern, Einwegscopes, **Finanzierungsoptionen für den Turm.**

Gesprächsführung:

Entscheider: „Wir nehmen Ihnen das lästige Logistik-Thema ab. Im Gegenzug beziehen Sie Verbrauchsmaterial bei uns. Das Ergebnis: Ein freier Flur und ca. 15.000 € mehr Profit im Jahr. Logistik kann so einfach sein.“

5. Fachbereich: Gefäßchirurgie (Varizen)

Rendite kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Varizen sind die „Cash-Cow“, aber die Erlöse sind fix. Ihr einziger Hebel ist der Einkauf der Laserfaser. Wir bieten High-End ohne Marken-Aufschlag.

hDRG im Detail: Varizen

Code F39Z. Pauschale ~1.100 €. Endovenöse Verfahren (Laser/Radiofrequenz) sind Standard. Kein Stripping, keine Vollnarkose, sofortige Mobilisation.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ statt für die Klinik?

- „Walk-in-Walk-out“: Fühlt sich nicht wie eine OP an.
- Hotel-Feeling: Keine Krankenhaus-Atmosphäre.
- Ästhetik-Fokus: Schöneres Ergebnis als im Notfall-Haus.
- Sofortige Mobilität: Keine Bettruhe.
- Alltagstauglichkeit: Sofort wieder einsatzfähig.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (Konservativ)	Der Sanoom-Effekt
Erlös pro Fall (Ø)	~1.100 €	Mischkalkulation
Volumen	400 Fälle p.a.	10 OPs/Woche
Jahres-Umsatz	440.000 €	Massenmarkt
Material-Vorteil	~100 € pro OP	Cleverer Einkauf
Sanoom Effekt	auf Jahresbasis	= + 40.000 € Zusätzlicher Profit

Was benötigen Sie für die Varizen-OP - Checkliste

- Duplex-Sonographie: High-End Ultraschall.

- **Generator:** Laser/RF-Konsole.
- **Tumeszenz-Pumpe:** Lokalanästhesie.
- **OP-Liege:** Kippbar.
- **Steriles Setup:** Abdeckungen/Sets.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Laserfasern (Disposables).

Gesprächsführung:

Entscheider: „Bei 400 Fällen im Jahr werfen Sie 40.000 € Gewinn weg, wenn Sie die Faser zu teuer einkaufen. Testen Sie unsere – technisch brillant, kaufmännisch logisch.“

6. Fachbereich: Gynäkologie

Vertrauen kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Frauenheilkunde ist Vertrauenssache. Patientinnen meiden für Eingriffe wie die Gebärmutterentfernung (LASH) zunehmend die Klinik, wenn sie ihrem niedergelassenen Gynäkologen vertrauen. Die hDRG macht komplexe Eingriffe ambulant lukrativ, erfordert aber exzellentes Kostenmanagement bei Einweginstrumenten.

hDRG im Detail: Hysterektomie (LASH) & Mamma

- **Hysterektomie (LASH):** Code N04Z. Pauschale ~2.900 €. Die laparoskopische supracervikale Hysterektomie erhält den Gebärmutterhals und ermöglicht eine extrem schnelle Erholung.
- **Mamma-Resektion:** Code J16Z. Kleinere Eingriffe an der Brust, die ambulant in ruhiger Atmosphäre psychisch weniger belastend sind.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patientinnen für Ihr MVZ?

- **Intimität:** Weibliches, vertrautes Personal statt wechselnde Schichten.
- **Würde:** Aufwachen in privater Atmosphäre, nicht im Aufwachraum einer Großklinik.
- **Operateur des Vertrauens:** Der Arzt, der sie seit Jahren kennt, operiert.
- **Sanfte Chirurgie:** LASH-Verfahren sind minimal-invasiv und schonend.
- **Familiennähe:** Abends wieder zuhause bei der Familie.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG LASH (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (LASH)	Der Sanoom-Effekt
Erlös pro Fall (Ø)	~2.900 €	Attraktive Pauschale
Volumen	100 Fälle p.a.	2-3 OPs/Woche
Jahres-Umsatz	290.000 €	High-Value Cases
Material-Vorteil	~120 € pro OP	Morcellator/Instrumente
Sanoom Effekt	auf Jahresbasis	= + 12.000 € Zusätzlicher

		Profit
--	--	---------------

Was benötigen Sie für die Gyn-OP - Checkliste

- **Laparoskopie-Turm:** Gyn-spezifisch.
- **Morcellator:** Zum Zerkleinern und Bergen von Gewebe.
- **Uterus-Manipulator:** Für die OP-Feld-Einstellung.
- **HF-Chirurgie:** Bipolare Versiegelung.
- **Intimsphäre:** Separater Aufwachbereich.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Morcellator-Messer & Einmal-Manipulatoren, **Finanzierungsoptionen für den Turm.**

Gesprächsführung:

Entscheider: „Sie bieten Ihren Patientinnen mit der ambulanten LASH eine tolle Leistung. Aber das Morcellator-Besteck ist teuer. Wir senken diese Kosten massiv, ohne dass Sie die Qualität ändern. Das sichert Ihre Marge bei jedem Eingriff.“

7. Fachbereich: HNO

Durchatmen kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

HNO-Eingriffe sind Volumen-Klassiker. Die Begradigung der Nasenscheidewand (Septum) und die Sanierung der Nebenhöhlen sind technisch standardisiert, aber die Materialkosten für Shaver und Tamponaden summieren sich. Wer hier „Klinik-Preise“ zahlt, verliert bei der hDRG. Zusätzlich bietet die moderne Radiofrequenztherapie der Nasenmuscheln eine attraktive Option – oft als Teil des Eingriffs oder als schonende Solo-Leistung.

hDRG im Detail: Septum, NNH & Radiofrequenz

- **Septum / NNH:** Code D30Z. Pauschale ~1.650 €. Funktionelle Nasen-OPs und Nebenhöhlen-Sanierungen sind ideal ambulant.
- **Radiofrequenztherapie (untere Nasenmuscheln):** Code z.B. OPS 5-214.5 (Plastische Korrektur). Oft integraler Bestandteil der hDRG D30Z zur Verbesserung der Nasenatmung oder als eigenständiger Eingriff (dann oft EBM/GOÄ). Die minimal-invasive Verkleinerung der Muscheln (Conchotomie) mittels RF-Sonde ist extrem schonend, blutungsarm und erfordert oft keine Tamponade.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ?

- **Besser atmen ohne Angst:** Radiofrequenz bedeutet oft: Keine blutige OP, keine schmerzhaften Tamponaden.
- **Kein „Klinik-Keim“:** Gerade im Kopf-Hals-Bereich ist Hygiene vital.
- **Ruhe:** Keine Zimmernachbarn mit Schnarchen oder Schmerzen.
- **Spezialisierung:** Nur Nase, nichts anderes. Perfekte Routine.
- **Termintreue:** Keine Absagen wegen Notfällen.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG Septum + RF (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (Septum + RF)	Der Sanoom-Effekt
Erlös pro Fall (Ø)	~1.650 €	Volumen-Eingriff
Volumen	300 Fälle p.a.	7-8 OPs/Woche
Jahres-Umsatz	495.000 €	Stabiler Umsatz

Material-Vorteil	~70 € pro OP	<i>Shaver & RF-Sonden</i>
Sanoom Effekt	auf Jahresbasis	= + 21.000 € Zusätzlicher Profit

Was benötigen Sie für die HNO-OP - Checkliste

- **HNO-Turm:** Mit Shaver-System und Kamera.
- **Radiofrequenz-Generator:** Mit bipolaren Sonden für Muscheln.
- **Mikroskop/Endoskope:** Für NNH-Arbeit.
- **Navigationssystem:** (Optional, für komplexe NNH).
- **Anästhesie:** TIVA (Gas oft störend im Kopfbereich).
- **Aufwachraum:** Mit Oberkörper-Hochlagerung.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Shaver-Blades & Radiofrequenz-Sonden (Nasenmuscheln), **Finanzierungsoptionen für den Turm.**

Gesprächsführung:

Entscheider: „Sie machen hunderte Septums und Muscheln im Jahr. Jedes Shaver-Blade und jede RF-Sonde kostet Marge. Wir liefern kompatible Blades und hochwertige RF-Sonden für Ihr System zum Bestpreis. Das sind über 20.000 € mehr Gewinn – einfach durchs Wechseln des Verbrauchsmaterials.“

8. Fachbereich: Handchirurgie

Präzision kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Die Handchirurgie lebt von der Feinheit. Eingriffe wie bei Rhizarthrose sind hochspezialisiert und passen perfekt in den ambulanten Ablauf. Die hDRG honoriert diese Leistung neu – nutzen Sie das Potenzial.

hDRG im Detail: Rhizarthrose

Code I32F. Pauschale ~1.450 € (Neu 2026). Operative Behandlung des Daumensattelgelenks. Die Patienten sind oft noch berufstätig und schätzen die schnelle Rückkehr in den Alltag ohne Klinikaufenthalt.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ?

- **Spezialisten-Hand:** Eingriff durch den Experten für Mikrochirurgie.
- **Kurze Wege:** Anreise, OP, Heimreise in wenigen Stunden.
- **Regionale Betäubung:** Oft Plexus-Anästhesie möglich, keine Vollnarkose-Belastung.
- **Wohlfühl-Atmosphäre:** Ruhige Umgebung senkt den Stresspegel.
- **Schnelle Termine:** Schmerzen im Daumen behindern den Alltag massiv – schnelle Hilfe zählt.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG Rhizarthrose (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (Rhizarthrose)	Der Sanoom-Effekt
Erlös pro Fall (Ø)	~1.450 €	Neu in hDRG
Volumen	150 Fälle p.a.	3-4 OPs/Woche
Jahres-Umsatz	217.500 €	Spezial-Markt
Material-Vorteil	~80 € pro OP	Mini-Anker/Implantate
Sanoom Effekt	auf Jahresbasis	= + 12.000 € Zusätzlicher Profit

Was benötigen Sie für die Hand-OP - Checkliste

- **Mini-C-Bogen:** Für intraoperative Röntgenkontrolle.
- **Hand-Tisch:** Spezielle Lagerung.
- **Lupenbrille/Mikroskop:** Für Nerven/Gefäße.
- **Mikro-Instrumentarium:** Feine Haken, Scheren.
- **Tourniquet:** Blutsperre-Manschette.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Mini-Anker & Schrauben (Titan).

Gesprächsführung:

Entscheider: „Rhizarthrose ist neu in der hDRG. Nehmen Sie den Umsatz mit, aber zahlen Sie nicht zu viel für die Implantate. Unsere Mini-Anker sind präzise und preiswert.“

9. Fachbereich: Fußchirurgie

Mobilität kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Der Hallux Valgus ist der häufigste Vorfuß-Eingriff. Patienten vergleichen Ergebnisse online. Ihr MVZ punktet mit Spezialisierung und modernen, minimal-invasiven Techniken, die stationär oft nicht Standard sind.

hDRG im Detail: Hallux Valgus

Code I20E. Pauschale ~1.600 €. Korrektur der Zehenfehlstellung. Dank moderner Osteotomie-Techniken und stabiler Schrauben ist eine sofortige Belastung im Vorfußentlastungsschuh möglich – ideal ambulant.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ?

- **Sofort nach Hause:** Keine Nacht mit Schmerzen in fremder Umgebung.
- **Spezialisierung:** Fußchirurgen machen nichts anderes – das Ergebnis zählt.
- **Hygiene:** Füße sind infektionsanfällig – Klinik-Keime sind der Feind.
- **Moderne Verfahren:** Oft minimal-invasiv (MIS) verfügbar.
- **Alles vor Ort:** Röntgen, OP, Nachsorge aus einer Hand.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG Hallux (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (Hallux)	Der Sanoom-Effekt
Erlös pro Fall (Ø)	~1.600 €	Massenmarkt
Volumen	200 Fälle p.a.	5 OPs/Woche
Jahres-Umsatz	320.000 €	Solide Basis
Material-Vorteil	~50 € pro OP	Schrauben/Drähte
Sanoom Effekt	auf Jahresbasis	= + 10.000 € Zusätzlicher Profit

Achtung, hier nutzen viele Ärzte den Kirschnerdraht, damit sehr profitabel.

Was benötigen Sie für die Fuß-OP - Checkliste

- **Mini-C-Bogen:** Unverzichtbar für Osteotomien.
- **Power-Tools:** Säge, Bohrer (Draht-Treiber).
- **Lagerung:** Röntgendurchlässiger Tisch.
- **Implantate:** Vorrätiges Schrauben-Rack.
- **Sterilgut:** Große Siebe für Knochenchirurgie.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Schrauben (Titan) & Kirschner-Drähte.

Gesprächsführung:

Entscheider: „Hallux-OPs sind Material-intensiv. Schrauben, Sägeblätter, Drähte. Wir bündeln das für Sie. Gleiche Stabilität, besserer Preis.“

10. Fachbereich: Proktologie

Diskretion kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Hämorrhoiden sind ein Tabu-Thema. Niemand will damit ins Krankenhaus. Ihr MVZ bietet die diskrete, schnelle Lösung. Die hDRG macht die moderne Stapler-Methode auch ambulant attraktiv.

hDRG im Detail: Hämorrhoiden

Code G23B. Pauschale ~1.300 €. Operative Sanierung (z.B. Stapler-Hämorrhoidopexie nach Longo). Wenig Schmerzen post-OP und schnelle Heilung prädestinieren diesen Eingriff für das ambulante Setting.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ?

- **Diskretion:** Kleines Setting, keine große Klinik-Aufnahme.
- **Scham-Reduktion:** Vertrauter Arzt statt Visite mit Chefarzt und Studenten.
- **Schnelligkeit:** Morgens hin, mittags fertig.
- **Privatsphäre:** Eigene Toilette/Bereich im Aufwachraum.
- **Sanfte Methode:** Stapler-Methoden sind oft schmerzärmer.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG Hämorrhoiden (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (Hämorrhoiden)	Der Sanoom-Effekt
Erlös pro Fall (Ø)	~1.300 €	Nischen-Markt
Volumen	150 Fälle p.a.	3-4 OPs/Woche
Jahres-Umsatz	195.000 €	Zusatz-Geschäft
Material-Vorteil	~80 € pro OP	Stapler-Einkauf
Sanoom Effekt	auf Jahresbasis	= + 12.000 € Zusätzlicher Profit

Was benötigen Sie für die Proktologie - Checkliste

- **Spezial-Lagerung:** Steinschnittlage (Beinhalter).
- **Lichtquelle:** Kaltlicht für Rektoskope.
- **Instrumente:** Sperrer, Anuskope.
- **Stapler:** Einmal-Klammernahtgeräte.
- **Hygiene:** Erhöhte Anforderung an Reinigung/Desinfektion.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Einmal-Stapler (Günstige Alternative zu Markenprodukten).

Gesprächsführung:

Entscheider: „Stapler sind teuer und fressen die hDRG-Pauschale auf. Wir haben eine Alternative, die technisch gleichwertig ist, aber Ihre Marge rettet.“

11. Fachbereich: Allgemeinchirurgie, Orthopädie (Metallentfernung)

Routine kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Metallentfernungen (ME) sind in der Klinik oft lästige „Lückenfüller“ im OP-Plan und werden verschoben. Im MVZ sind sie planbare, schnelle Routine. Die hDRG macht sie zur verlässlichen Basis-Einnahmequelle.

hDRG im Detail: Metallentfernung (ME)

Code I98C. Pauschale ~800 - 1.000 €. Entfernung von Platten/Schrauben nach Knochenbruchheilung. Technisch simpel, risikoarm, perfekt für ambulante Prozess-Straßen.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ?

- **Termingarantie:** Keine Absage wegen „Notfall“.
- **Schnelligkeit:** Kurzer Eingriff, sofort wieder heim.
- **Kein „Krankenhaus-Feeling“:** Es ist nur eine kleine Sache, warum also in die große Klinik?
- **Einfache Abläufe:** Wenig Bürokratie bei Aufnahme und Entlassung.
- **Wundkontrolle:** Unkompliziert in der Praxis.

Die ökonomische Realität

Basierend auf hDRG ME (konservativ: 40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (ME)	Der Sanoom-Effekt
Erlös pro Fall (Ø)	~900 €	Massen-Routine
Volumen	300 Fälle p.a.	Routine-Füller
Jahres-Umsatz	270.000 €	Grundrauschen
Material-Vorteil	~30 € pro OP	Standard-Sets
Sanoom Effekt	auf Jahresbasis	= + 9.000 € Zusätzlicher Profit

Was benötigen Sie für die ME - Checkliste

- **Röntgen:** C-Bogen (zum Auffinden von Material).
- **Instrumentarium:** Schraubendreher-Sets (verschiedene Köpfe!).
- **Lagerung:** Standard-OP-Tisch.
- **Logistik:** Rückgabe von Explantaten an Patienten (optional).
- **Personal:** Wenig Assistenz nötig.

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Universal-Schraubendreher-Sets & Einmal-Abdeckung.

Gesprächsführung:

Entscheider: „ME ist Ihr Grundrauschen. Machen Sie es effizient. Mit unseren Universal-Sets sind Sie für jede Schraube gewappnet und sparen bei jedem Set Geld.“

12. Fachbereich: Gastroenterologie

Prävention kann so einfach sein.

Strategischer Impuls für den Praxisinhaber

Die Gastroenterologie ist ein Zwei-Klassen-Markt: Einerseits der riesige Volumenmarkt der präventiven Koloskopie (EBM/GOÄ), bei dem nur Geschwindigkeit und Prozesskosten zählen. Andererseits die neuen Hybrid-DRG-Eingriffe wie die ERCP, die jetzt lukrativ in den ambulanten Sektor drängen. Mit Sanoom optimieren Sie beide Welten: Günstiges Massenmaterial für die Koloskopie und hDRG-kompatible Stents für die ERCP.

hDRG im Detail: ERCP vs. Standard-Endoskopie

- **ERCP (Gallenwege):** Code H41N/M. Pauschale ~1.650 €. Die endoskopisch retrograde Cholangiopankreatikographie zur Steinentfernung oder Stent-Einlage ist der neue hDRG-Stern. Komplexe Intervention, ambulant möglich mit guter Überwachung.
- **Standard Koloskopie:** Kein hDRG (Status: EBM/GOÄ, z.B. 01741/13421). Erstattung ~190 - 220 €. Hier gilt: Masse macht Kasse. Die Marge liegt im Einkauf von Schlingen, Clips und Zangen.

Der Patienten-Vorteil

Warum entscheiden sich Patienten für Ihr MVZ?

- **Angstfrei schlafen:** Propofol-Sedierung in ruhiger Atmosphäre statt Klinik-Hektik.
- **High-End Hygiene:** Aufbereitung (RDG-E) oft moderner und validierter als in alten Kliniken.
- **Diskretion:** Darmkrebsvorsorge ist Vertrauenssache.
- **Zeiteffizienz:** Kein halber Tag Wartezeit auf dem Flur.
- **Sanfte Methode:** CO₂-Insufflation ist im MVZ oft Standard (weniger Blähbauch).

Die ökonomische Realität

Mischkalkulation: ERCP (hDRG) vs. Koloskopie (EBM) (40 Wochen p.a.).

Kennzahl	Wert (ERCP - hDRG)	Wert (Kolo - EBM)
Erlös pro Fall (Ø)	~1.650 €	~210 €
Volumen (Bsp.)	100 Fälle p.a.	1.000 Fälle p.a.
Jahres-Umsatz	165.000 €	210.000 €

Material-Vorteil	~150 € (Stents/Drähte)	~15 € (Schlingen/Clips)
Sanoom Effekt	+ 15.000 € Profit	+ 15.000 € Profit

Gesamt-Effekt Sanoom: + 30.000 € Profit durch Material-Mix.

Was benötigen Sie für die Gastro - Checkliste

- **Endoskopie-Turm:** High-Definition Prozessoren & Lichtquellen.
- **Endoskope:** Gastroskope, Koloskope, Duodenoskope (für ERCP).
- **Aufbereitung:** Validierte RDG-E Maschinen (Waschmaschinen).
- **CO2-Insufflator:** Für patientenschonende Untersuchung.
- **Notfall-Set:** Für Sedierungs-Zwischenfälle (Beutel/Maske/O2).

Sanoom Lösungs-Ansatz

- **Der Einstieg:** Polypektomie-Schlingen (Masse) & ERCP-Guide-Wires (Spezial), **Finanzierungsoptionen für den Turm.**

Gesprächsführung:

Entscheider: „Bei 1.000 Koloskopien ist jede Schlinge bares Geld. Und bei der neuen ERCP-Pauschale dürfen die Drähte nicht die Marge auffressen. Wir optimieren Ihren gesamten Material-Mix – von der Massenware bis zum Spezial-Draht. Das sind 30.000 € mehr Profit im Jahr.“

Das Sales-Werkzeug

Hier sind die Schlüssel, um am Telefon vom „Nein“ zum „Ja“ zu kommen.

1. Einwandbehandlung (Battle Cards)

MFA / Gatekeeper: „Wir sind schon gut versorgt / haben einen Lieferanten.“

- **Der Konter:** „Das freut mich, die sollen Sie auch behalten! Wir sind Spezialisten, die genau dort ansetzen, wo die neuen Hybrid-DRGs Ihnen die Marge drücken (z.B. [Fachbereich]). Wir wollen nicht alles ersetzen, sondern nur dort ergänzen, wo Sie aktuell draufzahlen. Hat der Praxismanager die neuen 2026er Pauschalen schon durchgerechnet?“

MFA / Gatekeeper: „Schicken Sie uns eine E-Mail.“

- **Der Konter:** „Mache ich sehr gerne. Damit die aber nicht im Info-Ordner untergeht und ich den Richtigen anspreche: Wer ist bei Ihnen der 'Wirtschaftsminister' für den Einkauf? An den richte ich das direkt.“

Arzt / Entscheider: „Keine Zeit.“

- **Der Konter:** „Genau deswegen rufe ich an. Ihr aktueller Bestellprozess kostet Ihre MFA wahrscheinlich 2 Stunden pro Woche. Unser System drückt das auf 10 Minuten. Geben Sie mir 5 Minuten im Kalender, um Ihnen diese Zeit zurückzuschenken. Passt Dienstag?“

Arzt / Entscheider: „Qualität ist mir wichtiger als der Preis.“

- **Der Konter:** „Absolut, das muss so sein. Deswegen sind unsere Produkte klinisch identisch zu den Marktführern. Ich mache Ihnen einen Vorschlag: Wir schicken Ihnen Muster. Sie testen blind. Wenn die Qualität stimmt, sparen Sie danach 40.000 € im Jahr. Klingt das fair?“

2. Die „Eisbrecher“-Mail (Follow-up)

Wenn kein Termin möglich war, aber Interesse besteht.

Betreff: 3 Fragen zu Ihrem [Fachbereich]-Einkauf (Sanoom)

Sehr geehrte(r) Herr Dr. [Name] / Frau [Name],

vielen Dank für das kurze Gespräch. Wir haben festgestellt: Im Bereich [Eingriff] generieren Sie einen starken Umsatz, aber die fixen Pauschalen der Hybrid-DRG begrenzen Ihren Gewinn.

Es kann so einfach sein, das zu ändern. Hier ist unser Ansatz in 3 Punkten:

1. **Produkt:** Klinisch identische Qualität (Muster auf Anfrage).
2. **Profit:** Ca. [Betrag aus Tabelle] € **mehr Profit** pro Jahr durch direkten Einkauf.
3. **Prozess:** Automatische Nachbestellung, die Ihre MFA entlastet.

Wollen wir nächste Woche kurz telefonieren, ob ein unverbindlicher Test für Sie Sinn macht?

Beste Grüße

[Ihr Name]

3. Qualifizierung (Lohnt es sich?)

Stellen Sie der MFA diese 3 Fragen, bevor Sie Zeit investieren:

1. **Volumen:** „Wie viele [Eingriff]-OPs führen Sie pro Woche ungefähr durch? Eher 2 oder eher 10?“
 - (*Unter 3/Woche: Prio B. Über 5/Woche: Prio A – sofortiger Hebel*).)
2. **Hybrid-DRG:** „Rechnen Sie diese Eingriffe bereits über die neuen Hybrid-DRG Pauschalen ab?“
 - (*Ja: Hoher Kostendruck bei Sachkosten -> Ihr Marge-Argument zieht sofort.*)
 - (*Nein/Planung: Perfekter Zeitpunkt -> Sanoom sichert Profitabilität von Tag 1*).)
3. **Prozess:** „Nutzen Sie für die Material-Bestellung schon eine Software oder machen Sie das noch per Fax/Telefon?“
 - (*Per Fax/Telefon = Perfekter Kunde für DocEase*).)

Marktübersicht *vertraulich*

Fachgebiet	hDR G Cod e	Eingriff	Status / Neu 2026	Est. Volu men (Netto (DE))	Ziel-K linike n	Umsatz pro Klinik	Infra-stra ktur	Domina nte Herstell er	Kritisches Supply- Chain Artikel	EK-Pre is (Konse rv. MVZ)	Erlös hDR G (Pau schal e)	Marge (DB1 Material)	Sanoom TAM (Markt)	Kommentar
					Umsatz pro Klinik				Kritisches Supply- Chain Artikel	EK-Pre is (Konse rv. MVZ)	Erlös hDR G (Pau schal e)	Marge (DB1 Material)	Sanoom TAM (Markt)	
Orthopädie	I47B	Hüft-TEP (Gelenkersatz)	NEU 2026 (Gamechan ger)	400 00	100	740,000 €	Reinluft-O P (1a), Sterilgut	Zimmer Biomet, Stryker, Aescula p	Implanta t (Schaft/ Pfanne/ Kopf) - Hohe Kapitalbi ndung!	7,200 €	74,000,0 00€	5,350€	Kommen wir nicht dran, da geht die Industrie direkt ran	
Orthopädie	I44B	Knie-TEP (Unicondylär)	NEU 2026	350 00	150	373,333 €	Reinluft-O P (1a)	Smith+N ephew, Arthrex, Stryker	Schlitten prothese , Zement, Sägeblö cke	6,800 €	56,000,0 00€	5,200€	Kommen wir nicht dran, da geht die Industrie direkt ran	
Kardiologie	F24 F	PCI (Stent-Implantat ion)	NEU 2026	120 000	300	180,000 €	Herzkathe ter-Labor (LHK)	Boston Scientifi c, Abbott, Medtroni c	DES (Stents), Ballons, Drähte (High Value)	3,200 €	54,000,0 00€	2,750€	Sind evtl. bereits belegt, müssen wir prüfen	

Urologie	L06B	TUR-P (Prostata)	NEU 2026	65000	400	19,500€	HF-Chirurgie / Laser	Olympus , Karl Storz, Boston Sc.	Resektions-Schlingen, Spülflüssigkeit (Massenware!)	120€	2,400€	2,280€	7,800,00€	Bleibt beim Beleger wegen Ängsten bei TUR, sonst Laser	
Gynäkologie	J16Z	Mamma-Resektion (Brust)	NEU 2026	55000	350	12,571€	Standard-OP	Bard, Mammo, Ethicon	Markierungsdrähte, Clip-Marker	80€	2,100€	2,020€	4,400,00€		
Kardiologie	F12F	Schrittmacher (Einkammer)	Bestand	35000	250	224,000€	C-Bogen, LHK	Medtronic, Biotronik	Aggregat, Sonden	1,600€	4,100€	2,500€	56,000,00€		
Chirurgie	I98C	Metallentfernung	Bestand	210000	3500	2,100€	Standard-OP	Synthes, Stryker	Schraubendreher-Sets	35€	950€	915€	7,350,00€		
Gefäßchir.	F39Z	Varizen (Laser/RF)	Bestand	160000	800	44,000€	Sono, Laser	Biolitec, Medtronic	Laserfaser (Disposable)	220€	1,100€	880€	35,200,00€		
Gynäkologie	N04Z	Hysterektomie (LASH)	Erweitert	45000	300	57,000€	Lap-Turm	Storz, Ethicon	Morcellator-Messer	380€	2,900€	2,520€	17,100,00€	Interessant, kann wohl gut zuhause versorgt werden, beobachten	
Handchir.	I32F	Rhizarthrose	Neu 2026	55000	600	41,250€	Mini-C-Bo gen	KLS Martin, Medartis	Mini-Anker/Prothesen	450€	1,450€	1,000€	24,750,00€		

HNO	D30Z	Septum / NNH	Erweitert	120000	300	64,000€	Shaver	Storz, Medtronic	Shaver-Blades	160€	1,650€	1,490€	19,200,00€	
Orthopädie	I29Z	Schulter-ASK	Standard	75000	500	112,500€	4K-Turm	Arthrex, S+N	Fadenanker, Shaver	750€	3,400€	2,650€	56,250,00€	
Ortho/Fuß	I20E	Hallux Valgus	Standard	140000	1200	56,000€	C-Bogen	Arthrex, Stryker	Titan-Schrauben	480€	2,150€	1,670€	67,200,00€	
Sportmed.	I30Z	Kreuzband (VKB)	Standard	95000	600	150,417€	4K-Turm	Arthrex, Stryker	Buttons, Schrauben	950€	3,650€	2,700€	90,250,00€	
Urologie	L17C	Harnstein (URS)	Erweitert	110000	450	78,222€	Laser	Boston Sc., Olympus	Laserfaser, Körbchen	320€	1,750€	1,430€	35,200,00€	
Viszeral	G24M	Leistenhernie	Massenware	180000	900	52,000€	Lap-Turm	Bard, Medtronic	Netze, Tacker	260€	1,980€	1,720€	46,800,00€	
Proktologie	G23B	Hämorrhoiden	Neu 2025	90000	600	78,000€	Prokto-Stuhl	Ethicon, Medtronic	Stapler (High Cost!)	520€	1,300€	780€	46,800,00€	
Viszeral	H08B	Galle (CCE)	Neu 2025	100000	700	42,857€	Lap-Turm	Ethicon, B.Braun	Clips, Bergebeutel	300€	2,400€	2,100€	30,000,00€	