

Medizintechnischer Dialog

MTD

Sonderdruck
aus

03
2026



optional Percussions-Gurt

Comfort Cough II

Hustenassistent zur Sekretolyse und Mobilisation optional mit dem Percussions-Gurt und HFCWO (High Frequency Chest Wall Oscillation)

**Umfassende Atemwegsversorgung:
Von stabiler Sauerstofftherapie bis
effektiver Sekretolyse.**

Konzentrator MQ50

Besonders leise,
Energie sparend, sehr kompakt
und mit funktionalen Display.
HMV-Nr.: 14.24.06.0028



Genauere Details über Anwendungsmöglichkeiten der Geräte, Therapiemodi und Fachhändlerinformationen finden Sie im Innenteil.

Offizielles Organ



Sauerstoffkonzentratoren: Markt mit Luft nach oben

Sauerstoffkonzentratoren

Markt mit Luft nach oben

Die Versorgung mit Sauerstoffkonzentratoren galt in Deutschland lange als stabil. In den letzten Jahren ist die Luft im Markt jedoch deutlich dünner geworden: Abkündigungen etablierter Geräte und Lieferkettenprobleme haben die Lage verschärft. Pierre Lange, Geschäftsführer von OxyCare, und Rainer Rex, Sales- und Produktmanager bei VibraCare, erläutern im Interview, wie sie vor dem Hintergrund dieser Marktentwicklung die Entscheidung getroffen haben, selbst zum Importeur zu werden.

Herr Lange, können Sie uns kurz darstellen, wie die Unternehmen OxyCare und VibraCare im Markt für Sauerstoff- und Beatmungstechnik zu verorten sind?

Pierre Lange: OxyCare ist ein führender Anbieter im Bereich Respiratory Care und versorgt zuverlässig Patienten in der Häuslichkeit mit Medizinprodukten. Hier bilden wir den kompletten Versorgungsweg ab, von der Abrechnung mit den Kostenträgern bis hin zur Auslieferung, Einweisung sowie Betreuung während der Versorgung. Die Partnerfirma VibraCare ist ein Medizintechnikunternehmen, das Hersteller, Anwender und Vertriebspartner bei der Einführung und Etablierung neuer Produkte im Gesundheitsmarkt unterstützt. Die Zusammenarbeit basiert auf klarer Arbeitsteilung bei gleichzeitiger wirtschaftlicher Absicherung.

Wie hat sich die Versorgungslage bei Sauerstoffkonzentratoren im deutschen Markt in den letzten Jahren entwickelt?

Lange: Hier kamen mehrere Entwicklungen zusammen. Erstens war die Corona-Pandemie ein früher Belastungstest für die internationalen Lieferketten, aber auch hinsichtlich des gestiegenen Bedarfs an Sauerstoffkonzentratoren. Für Oxy-

Über die Unternehmen

Die OxyCare Medical Group, 1999 von Peter Peschel in Bremen gegründet, ist auf die Versorgung im Bereich Respiratory Care spezialisiert. Sie agiert europaweit mit mehreren Tochterfirmen. Pierre Lange ist der Sohn des Firmengründers. Er stieg 2005 als Azubi in den Betrieb ein und übernahm 2019 die Geschäftsführung. 2008 hat Peter Peschel dann VibraCare gegründet, ebenfalls in Bremen. Rainer Rex verantwortet hier den Vertrieb und das Produktmanagement.

Care war diese Phase zwar spürbar, aber beherrschbar, da wir mit hohen Lagerbeständen gearbeitet haben. Dann verschärfte sich die Situation jedoch strukturell: 2022 stellte Invacare ein etabliertes Gerät ein, 2024 folgte Philips mit dem EverFlo – ohne dass es unmittelbaren Ersatz gab. Hinzu kamen weitere Lieferkettenstörungen, etwa durch den blockierten Panamakanal. In dieser Kombination wurde deutlich, dass die Versorgung strukturell fragiler geworden ist.

Rainer Rex: Der Markt für Sauerstoffkonzentratoren war und ist sehr dünn besetzt, wenn es um hochwertige Geräte geht, die die Voraussetzungen für den deutschen Erstattungsmarkt erfüllen.

Lange: Viele Marktteilnehmer haben diese Zuspitzung der Lage wahrgenommen, sind aber zunächst abwartend geblieben. Wir haben jedoch die Notwendigkeit gesehen, uns intensiver mit alternativen Beschaffungs- und Herstellungsoptionen auseinanderzusetzen. Auch um unsere eigene Handlungsfähigkeit abzusichern.

Wie ist denn die Bedarfslage auf Seiten der Versorger und Patienten?

Rex: Im Tagesgeschäft der Homecare-Versorger und bei den Patienten zeigt sich sehr klar, wo Defizite liegen. Patienten suchen vor allem leise, kompakte und alltagstaugliche Geräte. Auf Seiten der Versorger stehen Wartbarkeit, Servicefreundlichkeit und ein praktikabler technischer Aufbau im Vordergrund sowie die zuverlässige Versorgung mit Sauerstoffkonzentratoren.

Die regulatorischen Anforderungen an Sauerstoffkonzentratoren sind im deutschen Markt klar definiert. Wie findet man den passenden Hersteller?



Geschäftsführer Pierre Lange.

Foto: OxyCare

Hinzu kommt der organisatorische und personelle Aufwand, der mit der Produktauswahl, der Absprache und Bewertung von Herstellern, Vertragsverhandlungen, Importprozessen sowie der Erstellung und Vervollständigung technischer Dokumentationen verbunden ist.

Nicht zuletzt gibt es in vielen Unternehmen aber auch grundsätzliche Vorbehalte gegenüber einer Beschaffung in China. Diese beruhen aber weniger auf konkreten Erfahrungen als auf internen Vorgaben oder allgemeinen Annahmen wie „Made in China“ kann keine Qualität sein.

Lange: Qualität ist aber kein Ländermerkmal. In jedem Markt gibt es hochwertige Produkte. Entscheidend ist, dass man genau prüft, etwa welche Komponenten verbaut werden und dass Qualitätsstandards tatsächlich eingehalten werden. Hinzu

kommt, dass viele regionale Anbieter nicht über die erforderlichen Abnahmemengen verfügen, um selbst ordern zu können. Und wer im Jahr nur einige hundert Geräte benötigt, kann weder mit einer eigenen Produktionslinie noch mit Exklusivvereinbarungen auftreten.

Wie haben Sie in China die Verhandlungsposition als Besteller erlebt?

Rex: Klar, mit großen Stückzahlen hat man grundsätzlich eine bessere Position. Aber: Die Zahlungslogik ist anders. Vieles läuft nur mit klarer Vorleistung. Bevor produziert oder verschifft wird, will der Hersteller Zahlungssicherheit. Das ist für viele Importeure ein großes Hemmnis.

Lange: Wir haben nachgewiesen, wer wir im europäischen Markt sind, und dann verlief die Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Aber ohne entsprechende Größenordnung ist man in China als Geschäftspartner kaum interessant.

Herr Lange, Herr Rex, vielen Dank für das Gespräch.



Carolin Steppat
Steppat@mtd.de

IHRE FACHHANDELS- UND B2B-PARTNER FÜR EUROPA:

OxyCare GmbH • Holzweide 6 • 28307 Bremen • Tel.: 0421 48 99 66 • E-Mail: b2b@oxycares.eu

VibraCare GmbH • Holzweide 6 • 28307 Bremen • Tel.: 0421 49 18 72 • E-Mail: info@vibracare.de