

# Usability Evaluationen von Corona-Schnelltests

Mit Prof. Dr. Christian Johner

## Transkript

00:00:05 Sprecher 1

Medical Device Insights, ein Podcast des Johner Instituts für Medizinproduktehersteller, Behörden und benannte Stellen.

00:00:17 Sprecher 2

Willkommen zum nächsten Podcast.

00:00:21 Sprecher 2

Üblicherweise geht es ja hier im Podcast vor allem darum,

00:00:24 Sprecher 2

Streitereien oder Konflikte, die die Hersteller mit den Behörden haben, zu diskutieren, Lösungsansätze zu finden und regulatorische Anforderungen zu klären.

00:00:35 Sprecher 2

Doch manchmal gibt es auch Streitereien nicht zwischen Behörden oder benannten Stellen und Herstellern, sondern beispielsweise zwischen Herstellern und deren Kunden, also den Betreibern, den Krankenhäusern.

00:00:48 Sprecher 2

Und da bewegt man sich dann oft im Bereich der Handelsstreitigkeiten.

00:00:53 Sprecher 2

Heute habe ich jemand hier am Telefon, der seit vielen, vielen Jahren sich um solche Handelsstreitigkeiten kümmert.

00:01:00 Sprecher 2

Jetzt ist Dr.

00:01:01 Sprecher 2

Reith, der 17 Jahre Entwicklungsleiter und später Geschäftsführer eines mittelständigen Medizinprodukteherstellers war.

00:01:09 Sprecher 2

Herr Reith, könnten Sie sich ganz kurz vorstellen, bitte.

00:01:12 Sprecher 3

Ich war seit 1987 als Sachverständiger für Röntgendiagnostikanlagen öffentlich bestellt.

00:01:19 Sprecher 3

und habe diese Sachverständigen-Tätigkeit bis 2017 ausgeübt, in der Hauptsache im Auftrag von Gerichten in Handelsstreitigkeiten zwischen verschiedenen Parteien.

00:01:33 Sprecher 3

Oftmals aber auch im Auftrag von privaten Betreibern von Röntgenanlagen oder auch für Versicherungen, wenn es um Ersatzforderungen bei Schäden ging, die durch die Versicherung ersetzt werden sollten.

00:01:47 Sprecher 2

Sie haben uns schon erste Beispiele gerade eben genannt gehabt zum Thema Handelsstreitigkeiten.

00:01:53 Sprecher 2

Könnten Sie uns noch weitere nennen?

00:01:54 Sprecher 2

Also, wer hier mit wem um was gestritten hat.

00:01:58 Sprecher 3

In den meisten Fällen sind die Betreiber von Röntgensystemen mit ihren Lieferanten oder mit ihren Servicebetrieben in Streit geraten, wenn

00:02:11 Sprecher 3

Die Systeme nicht erwartungsgemäß gearbeitet haben, wenn Fehler zu beanstanden waren, oder wenn die Reparaturen nicht ordnungsgemäß oder erwartungsgemäß ausgeführt worden sind.

00:02:24 Sprecher 3

Das war die Hauptgruppe von Streitigkeiten, aber es konnten auch Personen, die gar nicht in das ursprüngliche Handelsgeschäft einbezogen waren, in Streit geraten mit den Betreibern dieser Systeme.

00:02:38 Sprecher 3

Wenn Sie bei einer anderen Arbeit unversehens einen Schaden an dem System verursacht haben, das kann durch Transport geschehen oder durch andere Arbeiten in dem gleichen Raum, der dann eine Schädigung der Röntgenanlage verursacht hat.

00:02:54 Sprecher 3

In solchen Fällen trat dann meistens die Haftpflichtversicherung des Schädigers ein.

00:03:00 Sprecher 3

Um die Höhe des Schadens wurde dann gestritten.

00:03:04 Sprecher 2

Sie haben jetzt ja gerade eben den

00:03:06 Sprecher 2

die Sache mit der Haftpflichtversicherung angesprochen gehabt.

00:03:10 Sprecher 2

Was war hier genau?

00:03:11 Sprecher 2

Was ist da genau passiert und was war der Streitfall?

00:03:15 Sprecher 3

Ich kann Ihnen ein Beispiel nennen.

00:03:17 Sprecher 3

Da ist ein Computertomograph neu installiert worden in einem Krankenhaus.

00:03:23 Sprecher 3

Zugleich ist aber auch ein ein Kühlsystem in der Decke installiert worden und an diesem Kühlsystem war eine Leitung undicht.

00:03:34 Sprecher 3

Daraufhin sind einige Liter Kühlflüssigkeit ausgelaufen und unglücklicherweise in die Lüftungsschlitze des Computertomographen hineingelaufen.

00:03:42 Sprecher 3

Und dann war der Streit natürlich, wie groß ist der Schaden, der dadurch am Computertomographen entstanden ist?

00:03:50 Sprecher 3

Ist es ein Totalschaden oder lässt es sich irgendwie reparieren?

00:03:53 Sprecher 3

Und da ging es durchaus um Streitwerte von etwas über einer 1000000.

00:03:59 Sprecher 2

Das ist jetzt ein sehr hoher Fall, vermute ich mal, oder sind das typische Summen, um die es dabei geht?

00:04:04 Sprecher 3

Nein, das sind schon Ausnahmen, zumindest bei den Fällen, die ich bearbeitet habe.

00:04:09 Sprecher 3

Die meisten Streitigkeiten bewegen sich so im Bereich 50.000 bis 100.000 oder 200.000 Euro.

00:04:16 Sprecher 3

Das hängt natürlich auch von den üblichen Preisen der Systeme ab und die liegen eben bei der radiologischen Technik in diesen Größenordnungen.

00:04:26 Sprecher 2

Jetzt gibt es diese Streitereien.

00:04:27 Sprecher 2

Am besten wäre es natürlich, wenn man die von vornherein vermeiden könnte.

00:04:31 Sprecher 2

Ist das überhaupt möglich?

00:04:33 Sprecher 3

Ich glaube nicht, dass man Streitigkeiten hier vermeiden kann, weil die ja aus der menschlichen Unzulänglichkeit sowohl bei den Personen des Lieferanten als auch bei dem Betreiber liegen.

00:04:46 Sprecher 3

Da können auf beiden Seiten Fehler passieren, die dann schließlich zu Streit führen.

00:04:52 Sprecher 3

Es geht eigentlich nicht um das Vermeiden des Streites, sondern um die möglichst schnelle und günstige Beilegung des Streites.

00:05:01 Sprecher 2

Jetzt haben Sie schon über die Beilegung gesprochen gehabt.

00:05:04 Sprecher 2

Also, welche Optionen hat man denn da überhaupt, wenn es dann zum Streit gekommen ist?

00:05:08 Sprecher 2

Und welche dieser Optionen würden Sie besonders empfehlen?

00:05:12 Sprecher 3

Wenn man einen handfesten, ernsthaften Streit mit einer anderen Person oder Firma hat, handelsrechtlicher Art, dann wird in den meisten Fällen nichts anderes übrig bleiben als

00:05:27 Sprecher 3

Vor Gericht zu gehen und Klage zu erheben, das muss man schon deshalb machen, um seine Forderungen nicht verjähren zu lassen.

00:05:36 Sprecher 3

Alle diese Forderungen verlieren ja je nach Art der Forderung.

00:05:40 Sprecher 3

Aber damit ist es nicht getan, denn die Gerichtsverfahren ziehen sich lange, lange hin, über viele Jahre, was man wahrscheinlich nicht von vornherein erwartet.

00:05:51 Sprecher 3

Und deshalb muss man sehen, dass man diese Verfahren

00:05:56 Sprecher 3

abkürzen kann und das geht nur über eine außergerichtliche Einigung mit der Gegenpartei.

00:06:02 Sprecher 3

Und zu diesem Schritt rate ich in jedem Fall, denn das Ausfechten der Gerichtsverfahren bis zum bitteren Ende ist sehr langwierig und kostspielig für beide Seiten.

00:06:14 Sprecher 2

Das heißt, Sie raten auf der einen Seite, dass man vielleicht schon vor Gericht geht, um Verjährungsfristen einhalten zu können, aber auf der anderen Seite parallel dazu eben auch ein

00:06:25 Sprecher 2

außergerichtlichen, eine außergerichtliche Einigung zu erreichen.

00:06:29 Sprecher 2

Wie gehen Sie denn dabei vor, um die beiden Streitparteien dazu zu bringen, sich außergerichtlich zu einigen?

00:06:37 Sprecher 3

Es ist ein Unterschied, ob beide Parteien schon willens sind, sich außergerichtlich zu einigen.

00:06:44 Sprecher 3

Wenn das der Fall ist, dann kann ein sogenanntes Mediationsverfahren beginnen, wo

00:06:51 Sprecher 3

ein Mediator, in meinem Fall ein sachverständiger Mediator, die Parteien anleitet, zu einer Einigung zu kommen.

00:06:59 Sprecher 3

Es kann aber auch sein, dass diese Bestrebung, sich zu einigen, von einer einzelnen Partei ausgeht und dann kann diese Partei mich beauftragen, in ihrem Sinne und in ihrem Auftrag mit der anderen Partei eine Einigung zu finden.

00:07:16 Sprecher 3

In jedem Fall muss es damit losgehen,

00:07:20 Sprecher 3

Dass die technischen Streitpunkte miteinander ganz gründlich ausdiskutiert werden, sodass beide Streitparteien genau verstehen, wer was falsch gemacht hat oder wer in welchem Punkt eher recht hat.

00:07:34 Sprecher 3

Und auf diese Art und Weise ist ein besserer Ausgangspunkt geschaffen, um dann auch zu einer vernünftigen finanziellen Einigung zu kommen.

00:07:44 Sprecher 2

Sie sprechen jetzt gerade von finanzieller Einigung.

00:07:47 Sprecher 2

Geht es also hier immer sozusagen nur darum, wer wem wie viel bezahlt, oder kann man in diese Gleichung auch noch andere Parameter mit einfließen lassen?

00:07:55 Sprecher 3

Natürlich geht es bei Handelsstreitigkeiten immer um eine gewisse Geldsumme, die die eine Partei von der anderen Partei fordert.

00:08:05 Sprecher 3

Also, die Klägerpartei fordert etwas von der Gegenpartei, was sie in einem Geldbetrag benennen muss.

00:08:12 Sprecher 3

Aber bei solcher Einigung, die außergerichtlich geschieht, ist ja nicht nur ein

00:08:17 Sprecher 3

Geldbetrag zu finden, der letztendlich von der einen Partei an die andere zu zahlen ist, sondern es lassen sich noch mehr Dinge mit einbeziehen in die Einigung, die nicht direkt in Geld ausgedrückt werden kann, wie zum Beispiel die Fortführung einer Geschäftsbeziehung, der Ankauf eines neuen Systems, der Rückkauf einer Altanlage

00:08:45 Sprecher 3

Oder die Verlängerung von Garantiefristen, all das kann in eine solche Einigung mit einbezogen werden und das ist dann natürlich von Vorteil für beide Parteien.

00:08:58 Sprecher 2

Wie lang dauert so ein Einigungsprozess?

00:09:00 Sprecher 2

Wie beispielsweise, wie oft treffen die sich mit Ihnen, bis man da zu dem Ergebnis kommt, dass von beiden Seiten akzeptiert wird?

00:09:07 Sprecher 3

Gesamte Zeit, die dafür nötig ist, um zu einer Einigung zu kommen, ist sehr viel kürzer.

00:09:14 Sprecher 3

als die Zeit, die man braucht, um ein Gerichtsverfahren bis zum Ende durchzustehen.

00:09:19 Sprecher 3

Gerichtsverfahren auf diesen Gebieten dauern normalerweise fünf, sechs bis zehn Jahre und länger, wogegen ein solcher Einigungsversuch außergerichtlich mit einem Vermittler oder Mediator durchaus in wenigen Monaten zu Ende gebracht werden kann.

00:09:37 Sprecher 3

Ich würde mal schätzen drei, vier Monate.

00:09:40 Sprecher 3

Wenn nach dieser Zeit nichts möglich ist, wirklich keine

00:09:44 Sprecher 3

Einigung sich erahnen lässt, dann muss man die Sache aufgeben.

00:09:47 Sprecher 3

Dann hat es eben nicht geklappt.

00:09:49 Sprecher 2

Jetzt haben Sie bereits über die Dauer gesprochen gehabt.

00:09:52 Sprecher 2

Eine weitere Frage, die sich in dem Kontext stellt: Was kostet sowas?

00:09:56 Sprecher 2

Also, wie bezahlt man einen Vermittler wie Sie bei solchen Streitigkeiten?

00:10:01 Sprecher 2

Geht es pro Zeit, die Sie aufwenden?

00:10:04 Sprecher 2

Hängt es mit dem Streitwert zusammen?

00:10:07 Sprecher 2

Gibt es da irgendwie eine Art Erfolgsbeteiligung?

00:10:10 Sprecher 3

Es ist üblich, dass der Vermittler oder Moderator seine aufgewandte Zeit in Rechnung stellt.

00:10:18 Sprecher 3

So ähnlich, wie das ein Sachverständiger für die Anfertigung von Gutachten auch macht.

00:10:23 Sprecher 3

Also ich berechne einen Betrag pro Stunde, in der Gegend von 100 Euro.

00:10:28 Sprecher 3

Und vom Streitwert ist dieser Satz

00:10:33 Sprecher 3

eigentlich nicht abhängig, aber es ist üblich, für den Fall der Einigung eine sogenannte Einigungsgebühr zu erheben, so wie das auch die Rechtsanwälte in ihrer Vergütungsordnung stehen haben.

00:10:47 Sprecher 3

Und diese Einigungsgebühr ist abhängig von dem Streitwert, jedoch längst nicht proportional, sondern in ganz schwachem Maße steigt es an mit dem Streitwert.

00:10:58 Sprecher 3

Etwa logarithmisch.

00:11:00 Sprecher 2

Jetzt haben wir gerade über die Einigungsgebühr

00:11:02 Sprecher 2

bereits gesprochen gehabt, wie in wie vielen Fällen schaffen Sie es, dass sich diese beiden Parteien miteinander einigen?

00:11:09 Sprecher 3

Wenn überhaupt der Auftrag zur Vermittlung gegeben wird, dann ist ja die Bereitschaft zumindest bei einer Partei schon vorhanden.

00:11:18 Sprecher 3

Dann ist die Wahrscheinlichkeit zu etwa 50%.

00:11:22 Sprecher 3

Wenn eine Mediation in Auftrag gegeben wird, das heißt, wenn beide Parteien

00:11:28 Sprecher 3

eine außergerichtliche Einigung anstreben, dann ist ja auch der gute Wille bei beiden Parteien vorhanden.

00:11:34 Sprecher 3

Und dann ist die Wahrscheinlichkeit einer tatsächlichen Einigung noch viel höher.

00:11:38 Sprecher 3

Ich würde mal so schätzen 80, 90 Prozent.

00:11:41 Sprecher 2

Herr Dr.

00:11:41 Sprecher 2

Reith, ich danke Ihnen ganz herzlich für dieses Gespräch.

00:11:44 Sprecher 3

Dankeschön.