



**PRP**  
SPMSD (BI)  
20679



**Medi-Sfeer**  
09.04.2009  
Page: 16

Circulation: 14000

1822b9  
831

# 50 jaar UNAMEC

Erik Briers  
*Redactie*

UNAMEC is de beroepsvereniging van de bedrijven die medische hulpmiddelen op de markt brengen in België. UNAMEC bestaat dit jaar 50 jaar en viert dat met een nieuw logo en de aansluiting van de bedrijven die *in vitro* diagnostica leveren.



**R**eeds in de 19de eeuw werden apparaten voor de chirurgie op grote schaal gemaakt en verkocht. De eerste toestellen voor het maken van radiografieën dateren van begin de 20ste eeuw. Midden de jaren '50 werd de sector zich bewust van zijn eigenheid. Toen in 1958 de eerste *pacemaker* werd ingeplant bij de mens, en in datzelfde jaar werd UNAMEC opgericht. Na de *pacemaker* volgden een hele reeks zeer innoverende ontwikkelingen, waaronder de ontwikkeling van de beeldvorming met behulp van magnetische kernspinresonantie en de robotgeassisteerde chirurgie. UNAMEC deelde de medische hulpmiddelen en zijn leden-bedrijven van op in vier subsectoren.

## Investeringsgoederen

Bedrijven die in deze groep thuishoren leveren toestellen of projecten die een grote investering vergen, zoals chirurgische instrumenten, dialyseapparaten, NMR- en X-stralen toestellen, medische gassen en hun uitrusting, ziekenhuismeubilair en de inrichting van een operatiekamer. Investeringsgoederen in het medisch laboratorium horen hier niet bij, deze vallen onder de *in vitro* diagnostica.

## Implantaten

Een implantaat is een medisch hulpmiddel dat in het lichaam wordt 'aangebracht' met de bedoeling daar minstens 30 dagen te blijven. Of het implantaat daarbij actief is of niet, speelt geen rol.

De meest gekende implantaten zijn natuurlijk de artificiële gewrichten die bijvoorbeeld een knie of heup moeten vervangen. Actieve implantaten zijn bijvoorbeeld *pacemakers*. Tot deze categorie behoren ook de dentale implantaten en de reconstructieve en esthetische implantaten.

Voor de implantaten heeft de overheid een uitgebreide nomenclatuur die de terugbetaling regelt onder art. 28, 35 en 35bis. Deze artikels worden meerdere keren per jaar gewijzigd.

## Verbruiksgoederen

Deze goederen vormen een grote groep van producten die zowel in ziekenhuizen als daarbuiten kunnen worden gebruikt. De meeste van deze producten die in contact komen met de patiënt (huidcontact of

De heer P E Soenen, voorzitter UNAMEC.



De heer Richard Van den Broeck, directeur UNAMEC: "Een van de grootste uitdagingen is de betaalbaarheid van zorg."



subdermaal) vallen binnen de Europese *medical device* wetgeving, andere niet. Zo vallen ambulante infuuspompen binnen de wetgeving, maar extern incontinentiemateriaal al veel minder.

De gekende CE-markering vinden we net zo goed op verbandmiddelen als op een infuuspomp of op materiaal voor het afnemen van bloed.

## In vitro diagnostica

Deze groep van bedrijven, die vroeger georganiseerd waren als FIDIAG en als zodanig onderdak vonden bij de federatie van de farmaceutische bedrijven Pharma.be, is sedert januari van dit jaar als groep toegetreden tot UNAMEC. De *in vitro* diagnostische bedrijven leveren niet alleen de producten die in de professionele medische laboratoria gebruikt worden, maar ook de apparaten en producten die gebruikt worden voor het meten van de suikerspiegel bij ambulante patiënten, eventueel door de patiënt zelf. Hiermee is het pallet van de medische hulpmiddelen volledig.

## Zorgen voor morgen?

Richard Van den Broeck, die deze sector al vele jaren kent, ziet problemen en uitdagingen.

Een van de gekende uitdagingen is de betaalbaarheid van de zorg. Niet alleen de artsen en de ziekenhuizen moeten betaald worden, maar ook de medische hulpmiddelen, die steeds meer kosten. In dit kader verwees Van den Broeck naar het unieke, complexe Belgische systeem van terugbetalingen en de manier waarop dat functioneert.

Een andere trend is de steeds toenemende aandacht voor de levenskwaliteit. Een persoon met een kapotte knie kan nog vele jaren door het leven sukkelen; een kunstknij op de juiste plaats maakt van die persoon een mobiele senior die een stuk minder klachten heeft en daardoor misschien gezondheidsconomisch goedkoper wordt. Tot slot ziet de heer Van den Broeck in de toekomst ook een evolutie van de huidige

curatieve geneeskunde naar een meer preventieve geneeskunde. "Vandaag ligt de nadruk nog steeds op het wachten tot er zich een probleem voordoet. Dat is vaak een dure methode: het kost bijvoorbeeld meer om een baarmoederhalskanker chirurgisch en onco-therapeutisch te behandelen dan om jonge meisjes tijdig te vaccineren. Ook al worden op die manier 'slechts' 75% van de kankers voorkomen, het zal uw moeder, vrouw of dochter maar zijn.

In deze context spelen de evoluties in de *in vitro* diagnostische wereld een belangrijke rol", aldus Van den Broeck. Er wordt

## Een nieuw logo

Tot slot stelde de heer Van den Broeck het nieuwe logo voor. Het oorspronkelijke was ontworpen in 1958, in de tijd dat oranje nog een goede kleurkeuze was. Het nieuwe logo is aan de moderne tijden aangepast en kan op veel manieren geïnterpreteerd worden.



zwaar ingezet op het zoeken naar merkmoleculen die lang op voorhand bepaalde ziekten aankondigen. Denk maar aan het BRCA-gen dat in een (beperkt) aantal gevallen aangeeft dat de drager ervan een hoge kans op borstkanker heeft. Bij

vaststelling kan de vrouw kiezen voor regelmatige opvolging of voor voortijdige amputatie. Zulke gevallen van borstkanker kunnen behoorlijk onbarmhartig zijn.

## Cijfers

UNAMEC legt regelmatig haar oor te luister bij de bedrijven en bij de Nationale Bank, daar een sector wordt beoordeeld op basis van sleutelcijfers. De heer Hans Hellinckx stelde op de persconferentie een aantal cijfers voor.

350 bedrijven waren betrokken in het onderzoek. 14,8% daarvan zijn productiebedrijven en bijna 8% leveren diensten. De grootste groep is distributeur van producten, die soms zeer exclusief zijn. Bijna 65% van de bedrijven is in Vlaanderen gelegen. 67% behoort tot de groep van kleine en middelgrote bedrijven.

Omzetcijfers zijn moeilijk te analyseren aangezien er bedrijven zijn die naast medische hulpmiddelen ook farmaceutische producten verkopen en/of producten voor onderzoekslaboratoria.

Op basis van de verdeling van de activiteiten, zoals de bedrijven die zelf meedelen, levert dat een totale omzet op van 3,2 miljard euro, waarvan 1,2 miljard afkomstig uit investeringsgoederen, 1 miljard uit verbruiksgoederen, 600 miljoen uit implantaten en 400 miljoen uit *in vitro* diagnostica. De totale omzet groeit jaarlijks met zo'n 2%.

Bij die 350 bedrijven werken zo'n 19.000 voltijdse equivalenten die verantwoordelijk zijn voor R&D, productie, verkoop en dienst na verkoop van medische hulpmiddelen.

De gezondheid van een bedrijf wordt door de Nationale Bank geschat op basis van een aantal boekhoudkundige gegevens. Dat levert een score op gaande van klasse 1 - prima, geen vuiltje aan de lucht - tot klasse 4 - bedrijven met een behoorlijk grote kans om binnen de drie jaar failliet te gaan. In de sector van de medische hulpmiddelen behoort 80% of meer van de bedrijven tot klasse 1 en 2. De groep van de *in vitro* diagnostiek scoort met 78% een beetje lager.

Om 50 jaar UNAMEC te vieren toonden enkele bedrijven aan de hand van voorbeelden hoe groot de evolutie wel geweest is. In enkele expositiekasten werden voorwerpen getoond uit een ver en nabij verleden.

Wij tonen u twee voorbeelden. Het eerste is een vroege kunstnier (Figuur 1) - ten minste het te vervangen onderdeel waarin de effectieve filtering gebeurt. Het tweede is een bloedtransfusiesetje, zoals dat door het Amerikaanse leger gebruikt werd in de veertiger jaren van de vorige eeuw (Figuur 2).

Figuur 1: Een kunstnier.



Figuur 2: Een wegwerp donorset.

