

REHACARE 2012

Alltag einer Krankenkasse

11.10.2012



Inhalte

- **Vorstellung der GWQ Service Plus AG**
- **Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel**
- **Qualität vs. Preis**
- **Visionen**

Vorstellung der GWQ ServicePlus AG

Übersicht

Die Gesellschaft für Wirtschaftlichkeit und Qualität bei Krankenkassen, GWQ ServicePlus AG, wurde im November 2007 in Berlin gegründet und bietet Aktionären wie Kunden eine Wirtschaftlichkeits- und Qualitätsoptimierung.

Die GWQ

- ist offen für alle Krankenkassen – als Aktionär oder Kunde
- ist für 16 Aktionäre und 48* Kunden (BKK, IKK, EK) tätig
- vertritt etwa 14,4* Millionen Versicherte
- besteht aktuell aus ca. 60 Mitarbeiter/innen



Vorstellung der GWQ ServicePlus AG

Schnelle Erfolge und Nachhaltigkeit schaffen Mehrwert und sichern Vielfalt

Kunden

Geschwindigkeit

Schneller Markterfolg mit:

- Generika-Rabattverträgen
- Hilfsmittelverträgen
- Hausarztzentrierte Versorgung
- u. a.

Fortgesetzt mit:

- Versorgungsverträgen
- regionalen Angeboten

Nachhaltigkeit

Langfristige Produktpolitik:

- ganzheitlicher Versorgungsansatz (Versorgungs-Systemhaus)
- geprüfte Versorgungsverträge
- qualifizierte Leistungserbringer

Basierend auf:

- enger Zusammenarbeit mit Kassen
- kundenorientierter Partnerschaft zu Leistungserbringern
- stringentem Controlling

Aktionäre

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Marktsituation

- Rund 22.000 zugelassene Hilfsmittel, gelistet im Hilfsmittelverzeichnis
- Das Hilfsmittelverzeichnis ist keine rote Liste wie bei Arzneimitteln
- Weitere Produkte, die im Einzelfall für die Therapie geeignet sind, können darüber hinaus zum Einsatz in der Hilfsmittelversorgung kommen
- Weit über 50.000 Leistungserbringer, dazu 21.000 Apotheken, Ärzte mit Ambitionen in der Hilfsmittelversorgung, Krankenhausentlassungsmanagement, sind beteiligt
- Aktuell rund 130 Krankenkassen
- Rund 7 Mio. Versicherte der GWQ-Aktionärs- und Kundenkassen (Hilfsmittel)

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Was möchte der Versicherte?

- Der Versicherte ist kein Bittsteller, er hat gesetzlich geregelte Ansprüche in der Hilfsmittelversorgung.
- Der Versicherte möchte zeitnah versorgt werden. Er möchte dabei nicht mit administrativen Dingen belastet werden, die in den Regelungsbedarf Krankenkasse/Vertragspartner/andere Sozialleistungsträger gehören.
- Der Versicherte möchte ausreichend und zweckmäßig versorgt werden, ohne dass er dazu permanent seine Geldbörse öffnen muss (Ausnahme gesetzliche Zuzahlungen).
- Der Versicherte möchte mitbestimmen, wenn es um die Auswahl des Leistungserbringers und um das Hilfsmittel geht. Hier darf er seine Geldbörse öffnen, wenn er einen Mehrwert möchte, der eine wirtschaftliche Versorgung übersteigt.
- Der Versicherte möchte letztendlich das Hilfsmittel, welches die vorgesehene Therapie sichert.

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Was möchte der Leistungserbringer?

- Der Leistungserbringer ist Vertragspartner, möchte im Sinne dieses Wortes behandelt werden.
- Der Leistungserbringer möchte seine fachliche und soziale Kompetenz in den Versorgungsprozess einbringen. Er will als Partner der Krankenkasse, des Arztes und des Versicherten agieren.
- Der Leistungserbringer möchte für erbrachte und zu erbringende Leistungen angemessen vergütet werden.
- Der Leistungserbringer möchte nicht zum Spielball zwischen allen Beteiligten werden.

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Was möchte die Krankenkasse?

- Die Krankenkasse will den Versicherten mit dem ärztlich verordneten Hilfsmittel versorgen.
- Die Krankenkasse will die Verordnung verstehen und nachvollziehen können, warum der Leistungserbringer das Hilfsmittel zur Versorgung vorschlägt.
- Die Krankenkasse möchte den Versicherten zeitnah versorgen.
- Die Krankenkasse möchte sich auf den Leistungserbringer verlassen. Sie möchte sicher sein, dass alle vertraglichen Regelungen in der Versorgung beachtet und umgesetzt werden.
- Die Krankenkasse möchte, dass die Ausgaben für Hilfsmittel nicht explodieren (3-4 % der Gesamtausgaben aktuell).

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Was sagt der Gesetzgeber?

- Der Versicherte hat Anspruch auf Versorgung mit Hilfsmitteln.... (§ 33 SGB V)
- Hilfsmittel dürfen grundsätzlich nur Vertragspartner der Krankenkasse liefern
- Vertragspartner wird man
 - als Gewinner einer Ausschreibung (§ 127 Abs.1 SGB V)
 - als Ergebnis von Verhandlungen nach öffentlicher Bekanntgabe (§ 127 Abs. 2 SGB V) durch Vertragsabschluss
- Versichertenbezogen im Einzelfall (§ 127 Abs. 3 SGB V)
- durch Vertragsbeitritt zu einem bestehenden Vertrag (§ 127 Abs. 2 SGB V) vollständig und als Teilbeitritt (für Produktbereiche, regional bezogen z.B)
- der Vertragspartner muss seine Eignung nachweisen, z.B. durch ein Präqualifizierungszertifikat

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Welchen Weg geht die GWQ?

- **Priorität hatten bisher Verhandlungsverträge** nach öffentlicher Bekanntgabe einer Vertragsabschlussabsicht
- Verträge gibt es hier:
 - Bereich Homecare (Inkontinenz, Stoma, enterale Ernährung)
 - Medizintechnik 1 (alles rund um die Beatmung und Tracheostomaversorgung)
 - Orthopädietechnik und Orthopädieschuhtechnik
 - Rehabilitationstechnik (Neukauf, Versorgungspauschalen)
 - Medizintechnik 2 (Elektrostimulation, apparative Kompression, Bewegungsschienen u. a.)
 - Blindenhilfsmittel
 - Insulinpumpen und Zubehör sowie Diabetikerbedarf

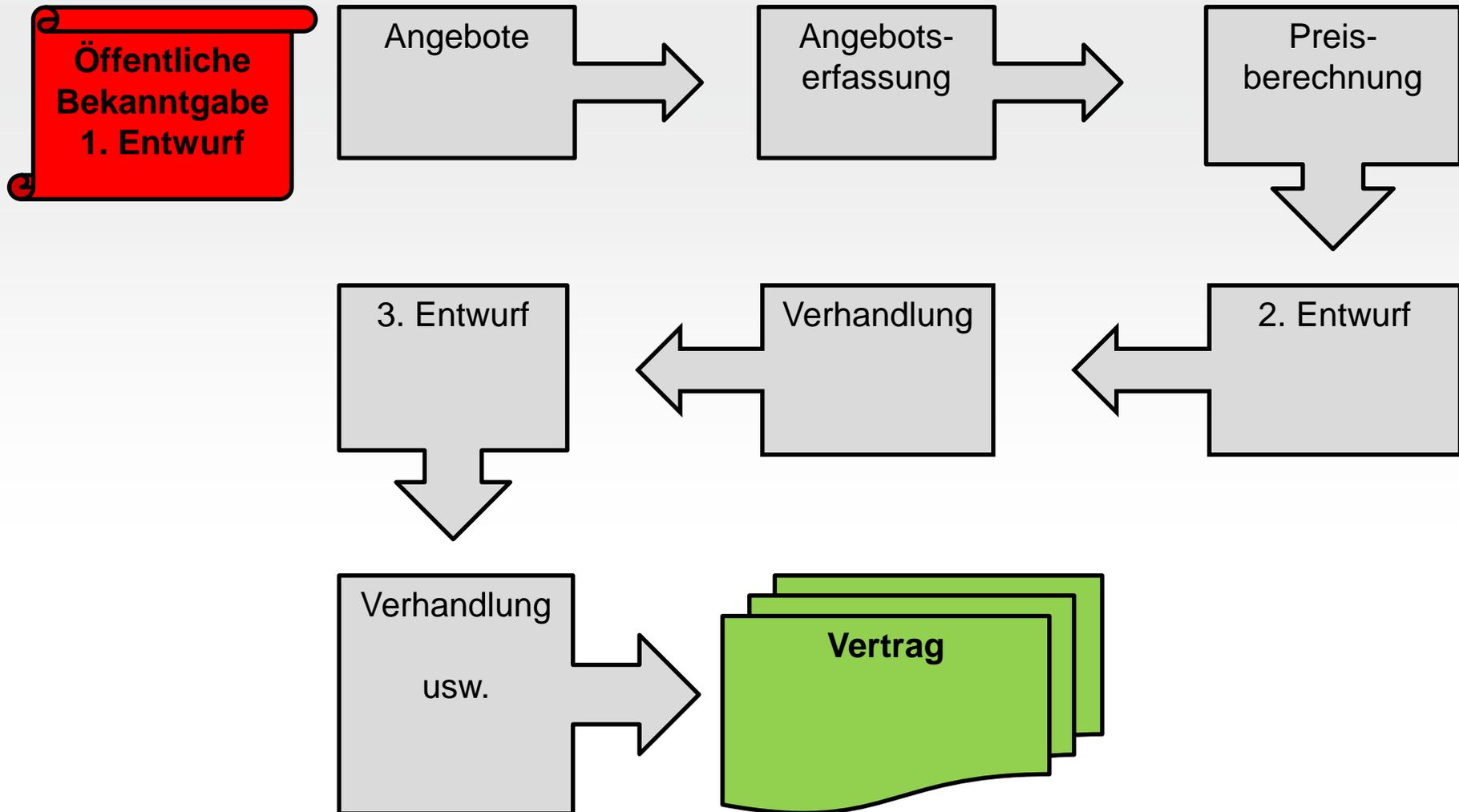
Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Vertragsbestandteile

- **Teil 1:** Rahmenvertrag mit allen vertraglichen Vereinbarungen, die für jeden Vertrag gelten, wie z.B.
 - Vertragsbeginn, Vertragslaufzeit, Vertragsende (Kündigungsmodalitäten)
 - Eignungsvoraussetzungen
 - Elektronischer Kostenvoranschlag
 - Abrechnungsmodalitäten
 - Datenschutz
 - Allgemeine Lieferbedingungen
 - Beschwerde- und Konfliktmanagement
 - Controlling
- **Teil 2:** Voraussetzungen, Qualitätsstandards, Leistungsbeschreibungen bezogen auf den jeweiligen Hilfsmittelbereich
- **Teil 3:** Vertragspreise

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Ablauf von Verhandlungen



Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Was muss die GWQ aus Sicht der Krankenkasse beachten?

- Genehmigungsfreier Markt/ genehmigungspflichtiger Markt
- Genehmigungsfreigrenze für Hilfsmittel im Durchschnitt 1 € bis 250 €
 - Rund 91 % der Hilfsmittel und 46 % der Ausgaben fallen in diesen Bereich (ermittelt für GWQ Aktionär)
 - Vertrag muss die Verfahrensabläufe, Liefervoraussetzungen, Abrechnungsmodalitäten, Qualitätsstandards u. a. regeln
 - Rund 9 % der Hilfsmittel machen 54 % der Ausgaben aus

Rezeptwert je Zeile	% der Verordnungen	% der Ausgaben
250 € bis 500 €	6	23
501 € bis 1.000 €	1,5	11
1.001 € bis 2.000 €	0,6	9
2.001 € bis 5.000 €	0,2	7
Über 5.000 €	0,04	4

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Was muss die GWQ aus Sicht der Krankenkasse beachten?

- Versorgungspauschalen vs. Einzelproduktabrechnung, Krankenkassen haben unterschiedliche Auffassungen, jeder will sich im Vertrag wiederfinden
- Konsequenz: Wunschvielfalt ist schwierig für Vertragspartner zu leben
- Definition der Leistungsinhalte für Versorgungspauschalen, für Neukauf, für Wiedereinsatz
- Definition der Versorgungsprozesse von der Krankenhausentlassung bis zur Dauerverordnung
- Verträge müssen so klar geregelt sein, dass auch Leistungserbringer, die diesen Verträgen beitreten und nicht an Verhandlungen teilnahmen, sofort nach Beitritt die Verträge erfüllen können

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Vertragsbeitritt als Fluch oder Segen?

- Lieferberechtigt sind grundsätzlich Vertragspartner
- Vertragspartner kann man durch einen Beitritt zu einem bestehenden Vertrag werden
- Der Vertragspartner muss geeignet sein
- Der Vertragsbeitritt ist für den Gesamtvertrag, Teilprodukte, regional möglich.
- Der beitretende Vertragspartner muss ohne wenn und aber das akzeptieren, was ohne ihn durch andere verhandelt wurde.

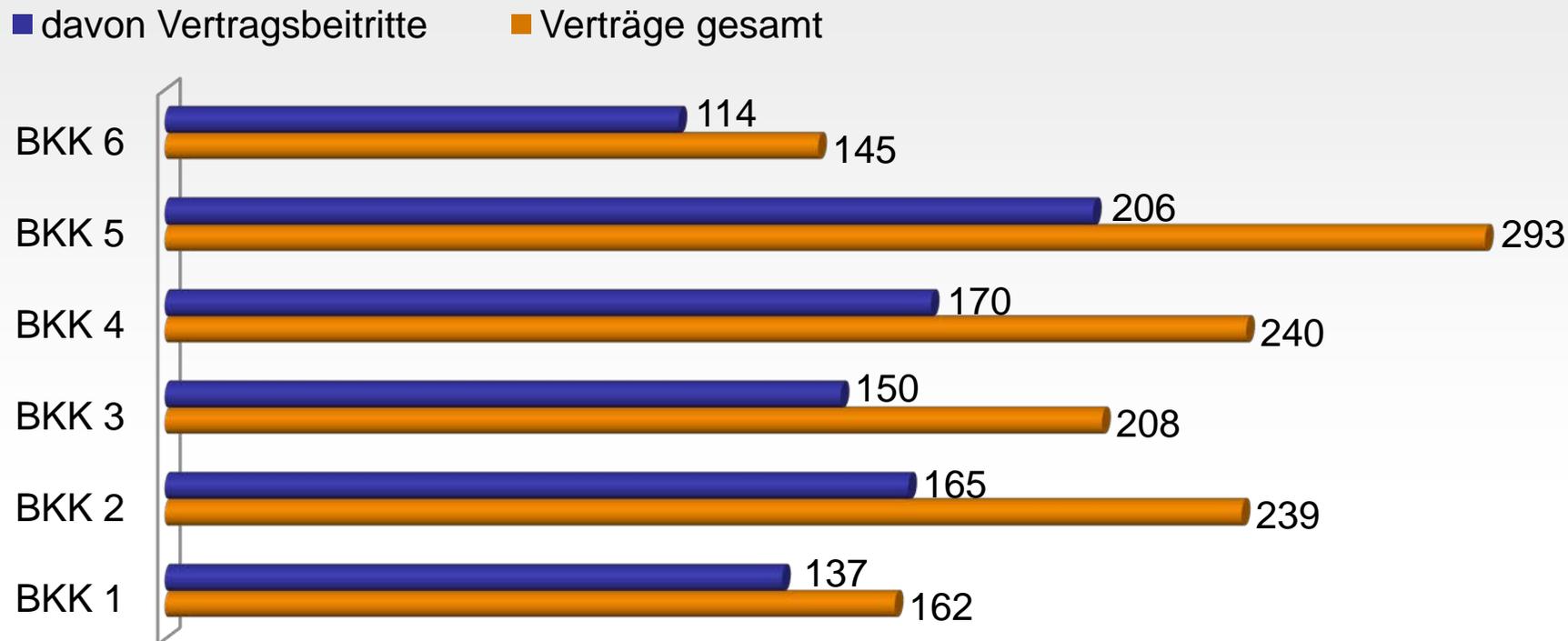


Leistungserbringer haben die Möglichkeit, ohne selbst Verhandlungen aufzunehmen, an der Hilfsmittelversorgung durch den Vertragsbeitritt teilzunehmen. Krankenkassen haben dies zu akzeptieren!

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Vertragspartnervielfalt

Ausgewählte Aktionäre der GWQ mit Verträgen insgesamt, davon entstanden durch Vertragsbeitritt



Das sind nur die Verträge. Die meisten Vertragspartner haben Mitgliedsbetriebe, Filialen..., die Leistungserbringervielfalt ist unendlich.

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Welche Konsequenz ergibt sich für die Vertragsgestaltung?

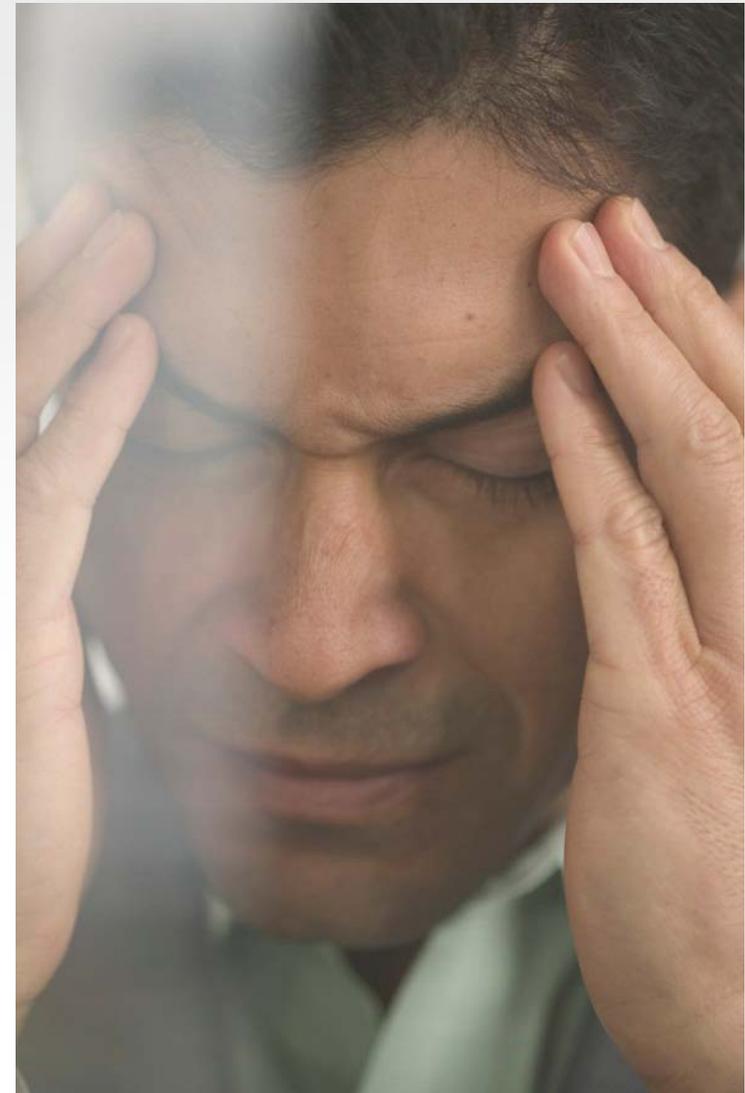
- Bundesweite Verträge
- Bundesweit einheitliche Vertragsinhalte
- Bundesweit einheitliche Vertragspreise
- Konsequente Umsetzung des eKV
- Erstellung eines GWQ-internen Vertragsmanagers
- Künftig einheitlicher Prüfkatalog für die Rechnungsprüfzentren
- Vertragscontrolling
- Arbeit in Kompetenzteams/ Reklamationsausschüssen
- Bildung von Fachgruppen zur Überprüfung von Vertragsinhalten und ggf. deren Anpassung an neue Situationen
- Nachteil: Regionale Besonderheiten bleiben unberücksichtigt

Vertragsgestaltung im Bereich Hilfsmittel

Ausschreibungen

- Ausschreibungen begrenzen die Anzahl der Vertragspartner. Würden alle Krankenkassen alles ausschreiben, wäre der Mittelstand als wichtiger Arbeitgeber im Gesundheitsmarkt geschwächt.
- Kriterium für die Auswahl der Vertragspartner (Losgewinner, Ausschreibungssieger) ist oft der Preis.
- Ausschreibungen sind an viele formale Dinge, viele Vordrucke, definierte Verfahrensabläufe sowie feste Zeitschienen gebunden. Wird dagegen verstoßen, ist der Leistungserbringer draußen oder die Krankenkasse landet vor der Vergabekammer.
- Das gemeinsame Suchen nach Lösungen, das gemeinsame Einbringen von Kompetenz und gemeinsame Verhandlungen sind bei Ausschreibungen weitgehend nicht möglich.
- Trotzdem sind Ausschreibungen auch für Krankenkassen eine Möglichkeit, die Versorgung der Versicherten vertraglich zu regeln.

Qualität vs. Preis



Qualität vs. Preis

Vergleich

Qualität

- ✓ Qualität ist der Grad, in dem ein Satz zugeordneter Merkmale Anforderungen erfüllt (DIN ISO 9000).
- ✓ In der Alltagssprache Synonym für „Güte“.
- ✓ Im wirtschaftlichen Alltag ein allgemeiner Wertmaßstab, der die Zweckangemessenheit eines Produktes oder/und einer Dienstleistung zum Ausdruck bringt.
- ✓ Qualität wird subjektiv empfunden, d.h. Versicherte empfinden Zweckangemessenheit unterschiedlich.



Preis

Der GWQ-Vertragspreis ist die Gegenleistung der Krankenkasse

- ✓ für das Hilfsmittel,
- ✓ die Dienstleistung am Versicherten,
- ✓ die Dienstleistung gegenüber der Krankenkasse,
- ✓ die Gegenleistung resultierend aus den umzusetzenden, vertraglich definierten Qualitätsstandards in den einzelnen Phasen des Versorgungsprozesses gegenüber dem Vertragspartner, der sie erbringt.

Qualität vs. Preis

Qualitätsstandards in Verträgen

- Qualitätsstandards sollten gemeinsam zwischen Leistungserbringer und Krankenkasse verhandelt werden.
- Qualitätsstandards müssen sich am Versorgungsprozess, an der Dienstleistung, an der häuslichen Situation, am Versicherten und am Hilfsmittel orientieren:
 - Entlassung, Erstversorgung, Folgeversorgung, Dauerauftrag
 - Kinderversorgung od. Erwachsenenversorgung
 - Teilnahme am Leben ohne oder mit fremder Hilfe
- Administration für den Leistungserbringer wird mit Qualität verwechselt.
- Qualität wird häufig einseitig am Leistungserbringer angedockt.
- Qualität wird zu wenig kontrolliert, es stehen wenige Vertragspartner anstelle der Vertragspartnervielfalt im Fokus.
- § 275 SGB V Evaluation von Hilfsmitteln (Versorgungskontrolle).

Qualität vs. Preis

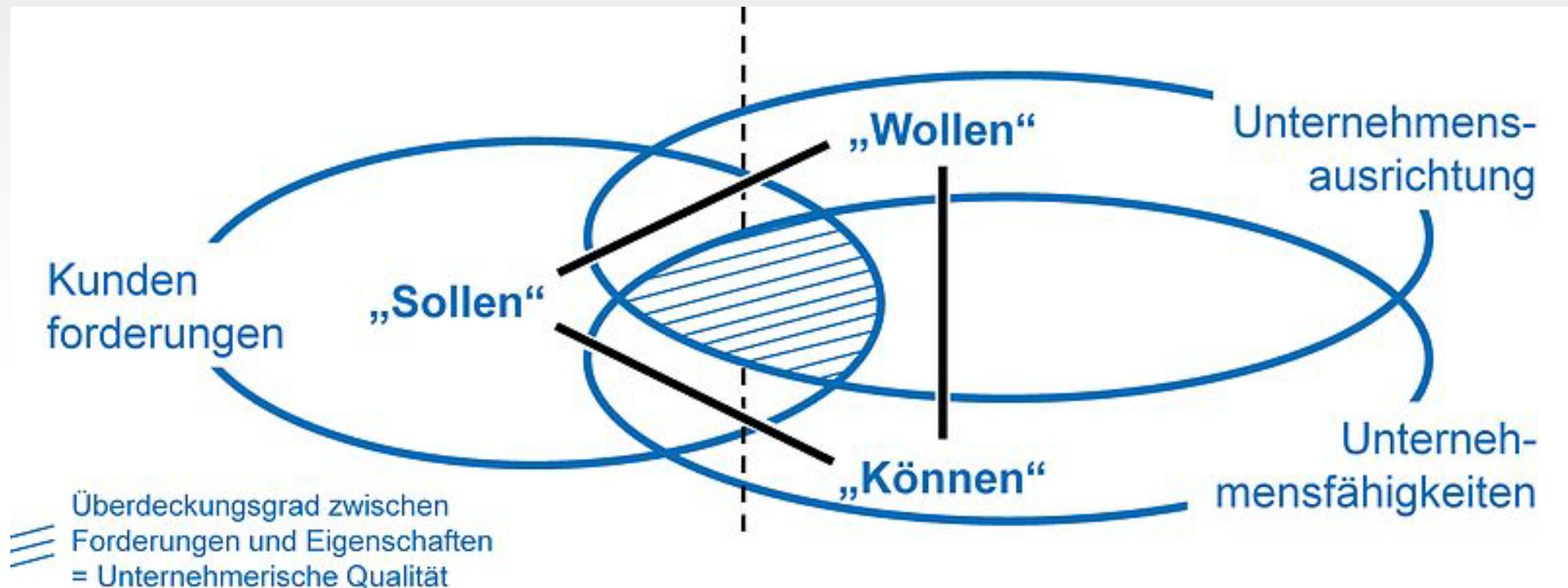
Preise in Verträgen

- Der Preis ist der Wert eines Gutes oder/und einer Dienstleistung (wirtschaftliche Def.).
- Der Preis soll die erbrachte Leistung in ihrer Gesamtheit widerspiegeln.
- Der Preis für die Hilfsmittelversorgung muss diese aufzahlungsfrei sicher stellen.
- Die Krankenkasse vergütet die Hilfsmittelversorgung ausreichend, zweckmäßig und das Maß des Notwendigen nicht übersteigend.
- Das Maß des Notwendigen ist aber nicht definiert. Alle am Versorgungsprozess beteiligten haben ihre eigene Sichtweise darauf. In Verhandlungen ist hier ein Konsens zu finden.
- Unter bestimmten Voraussetzungen sind Mehrkosten zulässig, aber nicht immer!
- Vertraglich vereinbarte Qualitätsstandards und administrative Anforderungen sollten sich im Preis widerspiegeln.
- Preise, die deutlich unter dem Durchschnitt der Angebote liegen, müssen hinterfragt werden. Sie zum Maß der Vergütung zu machen, ohne sie zu hinterfragen, konterkariert die definierten Qualitätsstandards.

Visionen

Qualität vs. Preis

Es gibt nicht DIE „Qualität“ und DEN „Preis“, aber den gemeinsamen Konsens kann man finden.





Vision



**Danke
für
Ihre Aufmerksamkeit**

Kontakt:

GWQ ServicePlus AG
Tersteegenstr. 28
40474 Düsseldorf
Brigitte Schuffenhauer
Leiterin Hilfsmittel
Tel. 0211-7584983
Mobil 0163-3615472
brigitte.schuffenhauer@gwq-serviceplus.de

