

Dr. Wolfgang Matz, KKH Kaufmännische Krankenkasse

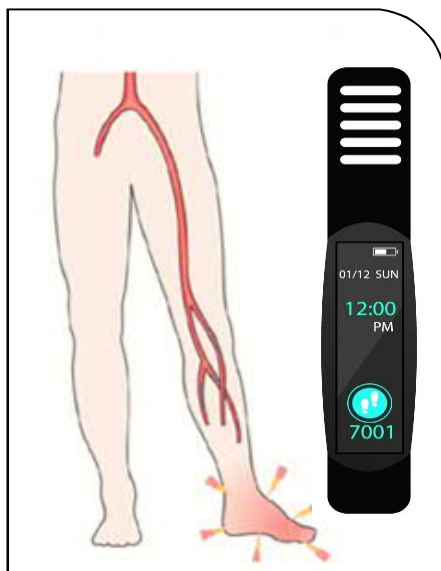
Vom Projekt-Status in die Regelversorgung

Was braucht ein erfolgreiches Innovationsvorhaben?

vdek-Symposium, Magdeburg, 04.02.2020



Innovationsfonds-Projekt KKH: Versorgung von Patienten mit Schaufensterkrankheit im Rahmen des pAVK-TeGeCoach



Konsortialführer:

KKH Kaufmännische Krankenkasse



Konsortialpartner:

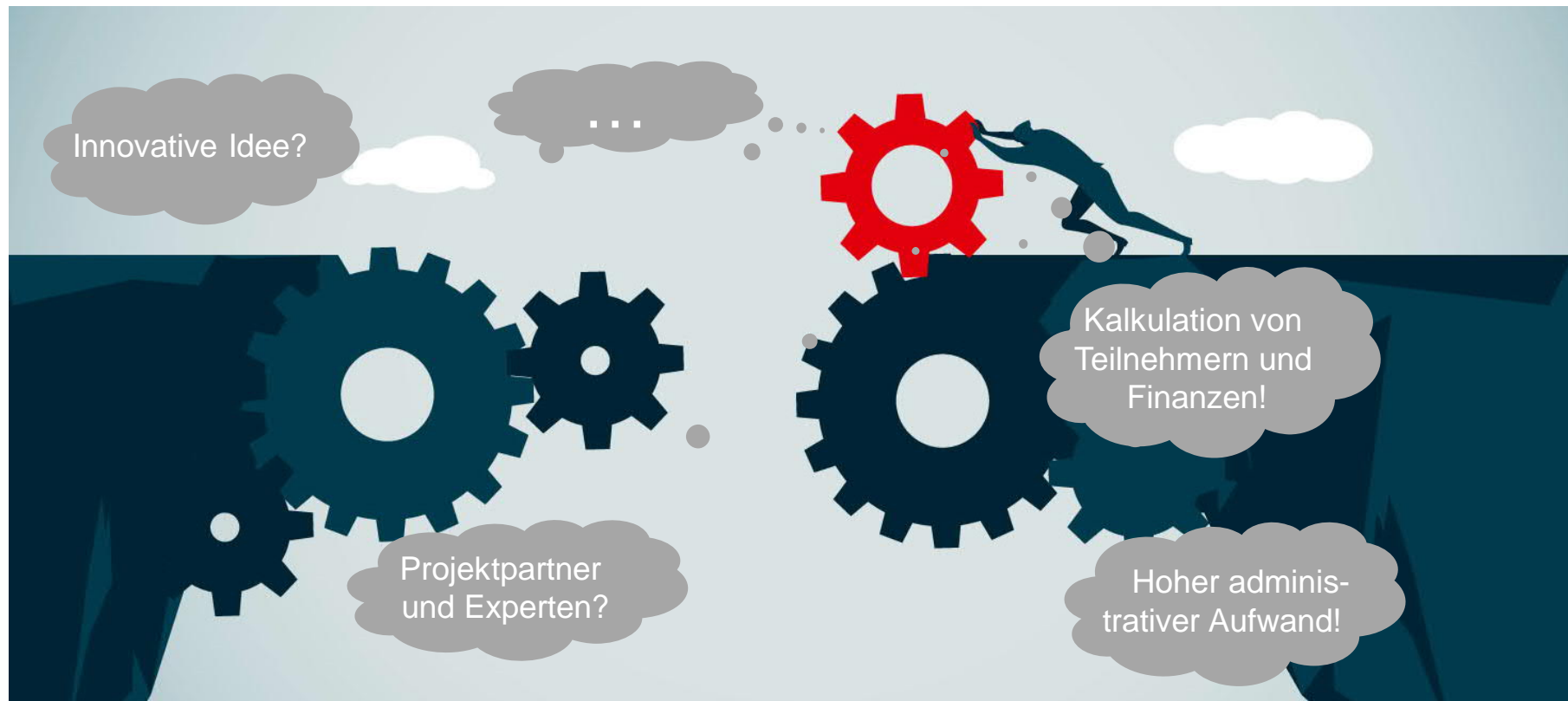
- Techniker Krankenkasse
- mhplus Betriebskrankenkasse
- Philips GmbH Market DACH
- Robert Bosch Gesellschaft für medizinische Forschung mbH
- I.E.M Industrielle Entwicklung Medizintechnik und Vertriebsgesellschaft mbH
- Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf

| Laufzeit* | Studienteilnehmer | Fördervolumen | Zielgruppe |
|-------------------|-------------------|---------------|--|
| 09/2017 - 08/2021 | 1.980 | 7,7 Mio. € | Patienten mit pAVK im Stadium IIa oder IIb, Alter: 35 – 80 Jahre |

2017 startet die KKH ein Innovationsfonds-Projekt: Ziel ist die Entwicklung und Erprobung eines telemetrisch unterstützten Gesundheitscoachings zur Optimierung der Versorgungs- und Lebensqualität betroffener Versicherter.

* Förderkennzeichen: 01NVF17013

„Innofonds“ – Herausforderungen aus Sicht einer Kasse zur Startphase



Studiendesign, Förderung und Konsortium prägen die Rahmenbedingungen der gesamten Projektdauer. Der formale Spielraum für mögliche Anpassungen an die Versorgungsrealität sollte erweitert werden.

Lessons learned – Was sollte man unbedingt tun oder vermeiden, wenn das Projekt gestartet ist?

+

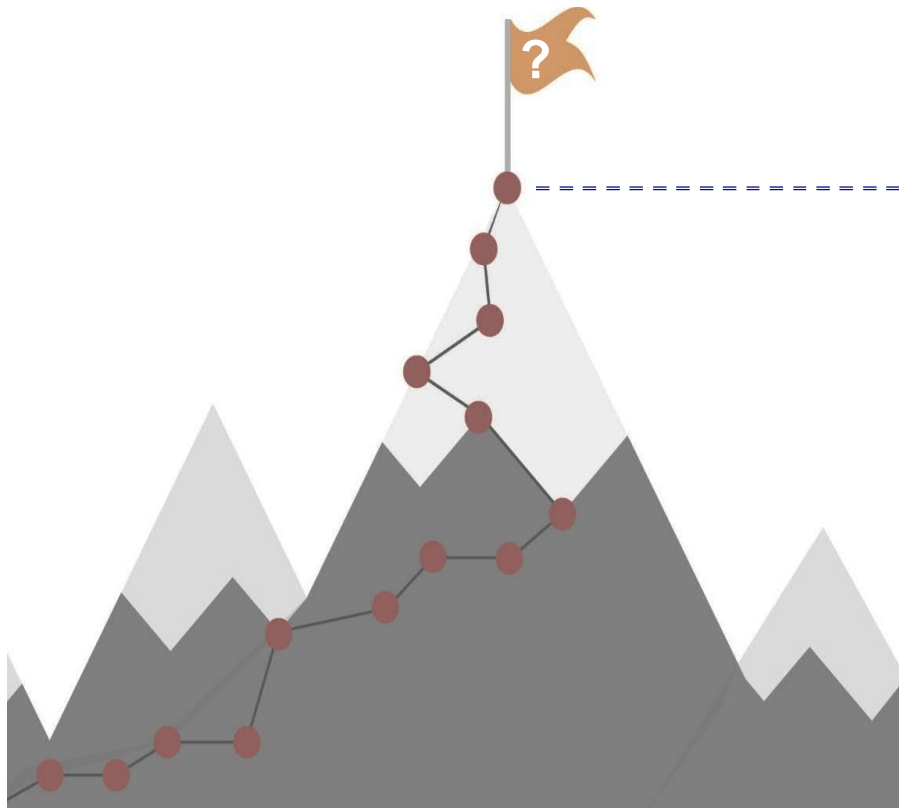
- Versorgungsidee mit unterschiedlichen Experten besprechen
- Rechtzeitig kompetente Partner suchen
- In jedem Unternehmen Rückendeckung „von oben“ holen
- Widerstände und Schwierigkeiten sofort angehen
- Personalfuktuation einplanen

-

- Glauben, ein positiver Förderbescheid sei die halbe Miete
- Teilnahmebereitschaft von Versicherten oder Ärzten überschätzen
- Mehrere Projekte für dieselbe Zielgruppe planen

Von Beginn an ist ein professionelles Projektmanagement ein erfolgskritischer Faktor.

Was aber passiert, wenn ein Projekt endet?



Status quo zum Ende des Projektes

- Unklarer Projektausgang (gesundheits-
ökonomische Erkenntnisse liegen noch
nicht vor)
- Weitere Finanzierung ungeklärt
- Verlust von Know-how, Prozessen und
Strukturen setzt ein
- Zusätzliches Risiko: Partner springen ab
- Bedarf Weiterentwicklung: Notwendige/
marktanaloge Anpassungen des Modells
nicht Teil des Evaluationsprozesses

Nach einer intensiven Testphase droht auch erfolversprechenden Versorgungsmodellen das Aus. Wie kann es gelingen, ein möglicherweise marktfähiges Produkt über einen zweijährigen Evaluationszeitraum am Leben zu halten?

Highway to health?



Der Weg in die GKV-Versorgung ist abhängig von den Inhalten und der Komplexität der Innovation. Selektivverträge erscheinen als realistischere Option, um das Versorgungsmodell bis zu einer möglichen Überführung weiterzutreiben. Aber was kommt dann?

Fazit



Der Innovationsfonds ist ein gutes Instrument, um neue Versorgungsformen zu entwickeln. Allerdings hat er die Erwartung geweckt, dass viele Projekte nach der Evaluation in die Regelversorgung übergehen. Auf diesem langen Weg sind noch viele Fragen offen:

- Wie groß ist das Risiko, dass ggf. nicht sinnvolle Versorgungsmodelle über Selektivverträge künstlich am Leben gehalten werden (unabhängig von einer möglichen Zwischenfinanzierung)?
- Wie wird der Versorgungsanspruch in der Regelversorgung bzw. die Marktdurchdringung sichergestellt?
- Welche Rolle spielen die beteiligten Firmen als Teilnehmer des 2. Gesundheitsmarktes, wenn sie Teil der Regelversorgung werden?
- (...)

Kontakt

Dr. Wolfgang Matz

E-Mail: wolfgang.matz@kkh.de

Bildquellen: iStock