

---

## Vorwort

Seit 2017 unterstützen wir Digital-Health-Start-ups mit unserem „Krankenkassen-Joint-Venture“, dem Healthy Hub, auf ihrem Weg in den deutschen Gesundheitsmarkt. In regelmäßig stattfindenden Wettbewerben können Gründerinnen und Gründer\* sich mit ihren innovativen Ideen um eine Partnerschaft mit der BIG direkt gesund, der IKK Südwest, der mhplus Krankenkasse sowie der SBK Siemens-Betriebskrankenkasse bewerben. Darüber hinaus bieten wir Workshops an, in denen sich Jungunternehmer über Marktbesonderheiten sowie die GKV-Welt informieren und mit Gleichgesinnten zusammenkommen. In seiner Zielgruppe ist der Healthy Hub inzwischen zu einer gefragten Institution geworden. Nach unzähligen Gesprächen und mehreren Hundert Geschäftsmodellanalysen haben wir allerdings festgestellt, dass das Wissen um wesentliche Funktionsprinzipien des Gesundheitsmarkts und auch der Krankenkassen oft nur schwach ausgeprägt ist. Diese Lücke wollen wir mit diesem Buch schließen. Unser zentrales Anliegen: Eine nachhaltige Verbesserung der Gesundheitsversorgung im kooperativen Schulterschluss zwischen Start-ups und Krankenkassen!

Der primär adressierte Leser ist innovativer (Jung-)Unternehmer und möchte mit seiner Geschäftsidee den sog. ersten Gesundheitsmarkt erschließen. Mit knapp 90 % aller dort versorgten Patienten hält die GKV hieran den überwiegenden Anteil. Allerdings gelten in der GKV bisweilen andere „Spielregeln“ als in anderen Märkten, was die Markterschließung stark erschwert. Zudem werden Kaufentscheidungen hier nicht vom Patienten selbst, sondern vom Arzt (im Wege einer Verordnung) bzw. einer Krankenkasse (im Wege einer freiwilligen Kostenübernahme) getroffen. Im Hinblick auf Versorgungsinnovationen ist regelmäßig letzteres der Fall. Somit haben Partnerschaften mit gesetzlichen Krankenkassen sowie das

---

\* Es wird großen Wert auf die Gleichberechtigung der Geschlechter gelegt. Das in diesem Buch im Folgenden verwendete generische Maskulinum wird ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit neutral für alle Geschlechter gleichermaßen verwendet.

Wissen, wie man hierzu kommt, für die Zielgruppe eine immense, in gewisser Hinsicht sogar existenzielle Bedeutung.

Das Buch bietet Orientierung beim Aufbau von Know-how über das GKV-Marktumfeld, die Rolle der gesetzlichen Krankenkassen und deren Perspektiven. Hierdurch legt es einen Grundstein für nachhaltige Partnerschaften mit Kassen und hilft bei der Überwindung von Markteintrittsbarrieren. Insgesamt wollen wir hierdurch ein partnerschaftliches Verhältnis zwischen Start-ups und Krankenkassen fördern und die Diffusion sinnvoller Innovationen im Gesundheitswesen beschleunigen. All das kann zu einer zukunftsfähigen Gesundheitsversorgung beitragen.

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen!

Florian & Elmar

## Stimmen aus dem Gesundheitsmarkt



*„Die Kassen sind eine treibende Kraft im Digital-Health-Bereich und können jungen Unternehmen helfen, ihre Ideen in die Versorgung zu bringen. Genau dort, wo sie die Versorgung optimieren und den Patienten Nutzen stiften. Das tun wir seit Jahren gerne, weil unsere Versicherten gute und wegweisende Versorgungslösungen zu schätzen wissen.“*

Peter Kaetsch, Vorstandsvorsitzender, BIG direkt gesund

*„Mit etwa 640.000 Versicherten zählt die IKK Südwest zu den größten Krankenkassen in Rheinland-Pfalz, Hessen und im Saarland. Ihrem Selbstverständnis als innovativer Systemgestalterin folgend, übernimmt sie proaktiv Verantwortung für die Gesundheitsversorgung von heute und von morgen. Die Förderung von Innovatoren und Start-ups hat hierbei höchste Priorität, liefern sie doch smarte Lösungen für zentrale Herausforderungen unserer Zeit. Das Buch nimmt die Leser mit hinter die Kulissen und gibt spannende Einblicke ins Innovationsmanagement der Krankenkassen. Hierdurch fördert es eine partnerschaftliche Weiterentwicklung der Gesundheitsversorgung auf Augenhöhe.“*

Prof. Dr. Jörg Loth & Daniel Schilling, Vorstand,  
IKK Südwest



*„Was Krankenkassen für junge Innovatoren tun können, wird bisweilen vor lauter ‚DiGA‘ übersehen. Dabei haben wir Möglichkeiten, gemeinsam wirklich neue und innovative Wege zu gehen.“*

Stefan Montag, Leiter des Bereichs Versorgung und Gesundheitsökonomie sowie Stellvertreter des Vorstands,  
mhplus Krankenkasse

*„Wir wollen Gesundheitsversorgung neu denken und benötigen dafür innovative Partner, mit denen wir die Patientenperspektive in der Versorgung konsequent umsetzen. Mit diesem integrativen und partnerschaftlichen Ansatz entwickeln wir seit Jahren wegweisende Versorgungslösungen zum Wohle unserer Kunden.“*

Dr. Gertrud Demmler, Vorständin, SBK Siemens-Betriebskrankenkasse



*„Versorgungsinnovationen kommen im Gesundheitswesen generell nur schwierig und mit großer Zeitverzögerung an. Gerade beim Marktzugang sind sie auf alternative Finanzierungsmodelle angewiesen. Im Zusammenspiel von innovationsinteressierten Krankenkassen, Leistungserbringern und Technologieanbietern können die geeignetsten Einsatzfelder und Ablaufpläne für Versorgungsinnovationen gemeinsam herausgearbeitet werden und die Interessen der einzelnen Organisationen zielführend zur Deckung gebracht werden, sodass Innovationen den Patienten zu Gute kommen und gleichzeitig die Kosten für das Gesundheitssystem senken können. Dieses Buch ist sehr wichtig, da mit seiner Hilfe das Rad für den Marktzugang von Versorgungsinnovationen nicht unnötigerweise wiederholt neu erfunden werden muss.“*

Dr. Peter Haug, Chief Strategy Officer & Co-Founder, Noscendo GmbH

*„Der schnelle Transfer von Innovationen aus der Forschung in die Patientenbehandlung ist an den Universitätskliniken auf den ersten Blick gut etabliert. Was aber regelhaft alle Beteiligten vor große Herausforderungen stellt, ist die fehlende Refinanzierung. Eine Kooperation mit Krankenkassen und Healthcare-Unternehmen kann diese Lücke schließen. Ohne solche Kooperationen stellt die meist langwierige Überführung von Innovationen in die Regelversorgung gerade für Start-ups, die Keimzelle von neuen Entwicklungen und Innovationen, eine riesige Hürde dar, da diese die Einführungsphase finanziell nicht so stark subventionieren können. Dieses Buch bietet Hilfestellungen und Lösungen für alle Player im Gesundheitswesen an, um die notwendigen Strategien zu entwickeln und Lösungen abseits der Standardpfade zu finden.“*

Dr. med. André Michel, M.Sc., Leiter Ressort Krankenversorgung, Universitätsmedizin der Johannes Gutenberg-Universität Mainz





*„Mit Versorgungsinnovationen und digital unterstützten Therapien könnte vielen aktuellen Herausforderungen des Gesundheitswesens begegnet und die Versorgung von Patient\*innen schonender gestaltet und verbessert werden. Das Problem in Deutschland: Innovationen haben es aufgrund regulatorischer Hürden, langwieriger Marktzugangsverfahren und oftmals fehlender Erstattung sehr schwer, in die Regelversorgung zu gelangen. Die oftmals einzige Alternative: gemeinsame Pilotprojekte einzelner Krankenkassen und Krankenhäuser mit*

*innovativen Medizintechnik-Unternehmen, wie am Beispiel des Selektivvertrages zur minimal-invasiven stereotaktischen Laserablation im Gehirn bei medikamentenresistenter Epilepsie beschrieben wird. Das Buch bietet damit Praxisbeispiele, die aufzeigen, wie essenziell strategische Partnerschaften zwischen unterschiedlichen Akteuren des Gesundheitswesens sind, und macht zudem deutlich, warum es so wichtig ist, die Rahmenbedingungen für Versorgungsinnovationen in Deutschland zu verbessern.“*

Dorothee Stamm, Government Affairs Director DACH/Geschäftsführerin, Medtronic GmbH & Univ.-Prof. Dr. med. Felix Rosenow, MHBA, Leiter Epilepsiezentrum Frankfurt Rhein-Main, Universitätsklinikum der Goethe-Universität Frankfurt

*„Preventicus ermöglicht großangelegte Screenings, um behandlungsbedürftige Arrhythmien rechtzeitig zu erkennen – ganz einfach mit dem Smartphone oder mit Wearables. Damit solche Innovationen auch in Deutschland Realität werden, ist die Zusammenarbeit mit Krankenkassen unverzichtbar. Der Healthy Hub ist ein ganz besonderes Format, das einen intensiven Dialog mit den Krankenkassen ermöglicht und uns sehr dabei geholfen hat, im deutschen Gesundheitsmarkt durchzustarten. Dass zukunftsorientierte Kooperationen zwischen Start-ups und Krankenkassen mit diesem Buch weiter gestärkt werden, freut uns sehr!“*

Christoph Eisert, Head of New Business Development, Preventicus GmbH





*„Neue digitale Anwendungen können die Gesundheitsversorgung deutlich verbessern. Die App von Preventicus bietet die Möglichkeit, mit dem Smartphone den Herzrhythmus aufzuzeichnen sowie bisher nicht erkanntes und nicht therapiertes Vorhofflimmern zu erkennen und damit das Risiko von Schlaganfällen um ein Vielfaches zu reduzieren. So geht Vorsorge heute, wenn Start-ups gemeinsam mit Krankenkassen und niedergelassenen Ärzten kooperieren und Versorgungsinnovationen damit direkt dem Patienten zugutekommen.“*

Bärbel Annegret Vogel, Fachärztin für Innere Medizin/Kardiologie, Kardiologie am Fischmarkt, Erfurt