

## AUS DEM INHALT

- ▶ **Gesundheitswirtschaft und erster Gesundheitsmarkt**
- ▶ **Grundlagen der GKV**
  - Die GKV und ihre Besonderheiten
  - Krankenkassen und ihre Rolle in der GKV
- ▶ **Marktzugang durch Kooperationen mit gesetzlichen Krankenkassen**
  - Chancen, Potenziale und Anwendungsbereiche
  - Typische Kooperationsgrundlagen
  - Restriktionen
- ▶ **Die Zusammenarbeit mit Krankenkassen – Hinweise aus der Praxis**
  - Versorgung innovativ gestalten: die Versorgungsperspektive
  - Merkmale erfolgversprechender Versorgungsinnovationen aus Kassensicht
  - Wichtige Nebenbedingungen erfolgversprechender Partnerschaften
  - Vom Konzept zum Projekt
- ▶ **Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit – Evaluation aus Sicht der Krankenkassen**
  - Bewertung des diagnostischen Nutzens
  - Bewertung des therapeutischen Nutzens
  - Bewertung des ökonomischen Nutzens
  - Qualitative Planungs- und Prozessevaluation
- ▶ **Erfolgreich kooperieren: Best-Practice-Beispiele**
  - PREVENTICUS – Vorhofflimmern erkennen, Schlaganfälle vermeiden
  - DISQVER – Präzisionsmedizin in der Infektionsdiagnostik
  - SLTA – Kleiner Eingriff, große Wirkung: Minimalinvasive Epilepsie-OP
- ▶ **Fazit – Innovation durch Kooperation**

## AUTORENTEAM



**Dr.  
Florian  
Brandt**

Dr. Florian Brandt, M.Sc. beschäftigt sich als Health Innovation Manager bei der IKK Südwest mit der Entwicklung, Umsetzung und Bewertung neuartiger Ansätze zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung. Zusätzlich zu seiner beruflichen Tätigkeit forscht und publiziert er zu aktuellen gesundheitswissenschaftlichen Themen. Zuvor absolvierte er ein Studium der Wirtschaftswissenschaften und eine Promotion in theoretischer Medizin an der Universität des Saarlandes.



**Dr.  
Elmar  
Waldschmitt**

Dr. Elmar Waldschmitt absolvierte eine Ausbildung zum Industriekaufmann in der Konsumgüterindustrie sowie ein Studium der Volkswirtschaftslehre in Marburg und Waterloo/Kanada mit anschließender Promotion. Seit 2007 ist er im Gesundheitswesen bei der BIG direkt gesund tätig, derzeit als Vorstandsbeauftragter Strategie, digitales Innovationsmanagement und Politik sowie seit 2017 als Geschäftsführer des Healthy Hub. Vorangehende berufliche Stationen: Deutscher Bundestag, Die Familienunternehmer e. V.



255 Seiten | Softcover | 49,00 €  
ISBN 978-3-86216-964-1

**JETZT  
VORBESTELLEN!**



**Versorgungsinnovationen mit  
Krankenkassen erfolgreich umsetzen**

*„Versorgungsinnovationen kommen im Gesundheitswesen generell nur schwierig und mit großer Zeitverzögerung an. [...] 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



# Wenn Sie eine Versorgungsinnovation in die GKV bringen möchten, gilt es zu entscheiden, ob eine Direktkooperation mit einer Krankenkasse sinnvoll ist.

Die beiden Autoren blicken auf eine **jahrelange Erfahrung im Innovationsmanagement** zurück und haben bereits an vielfachen Markterschließungsprozessen in unterschiedlichen Versorgungsbereichen mitgewirkt: ambulant und stationär, präventiv und kurativ, diagnostisch und therapeutisch, digital und „analog“:

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

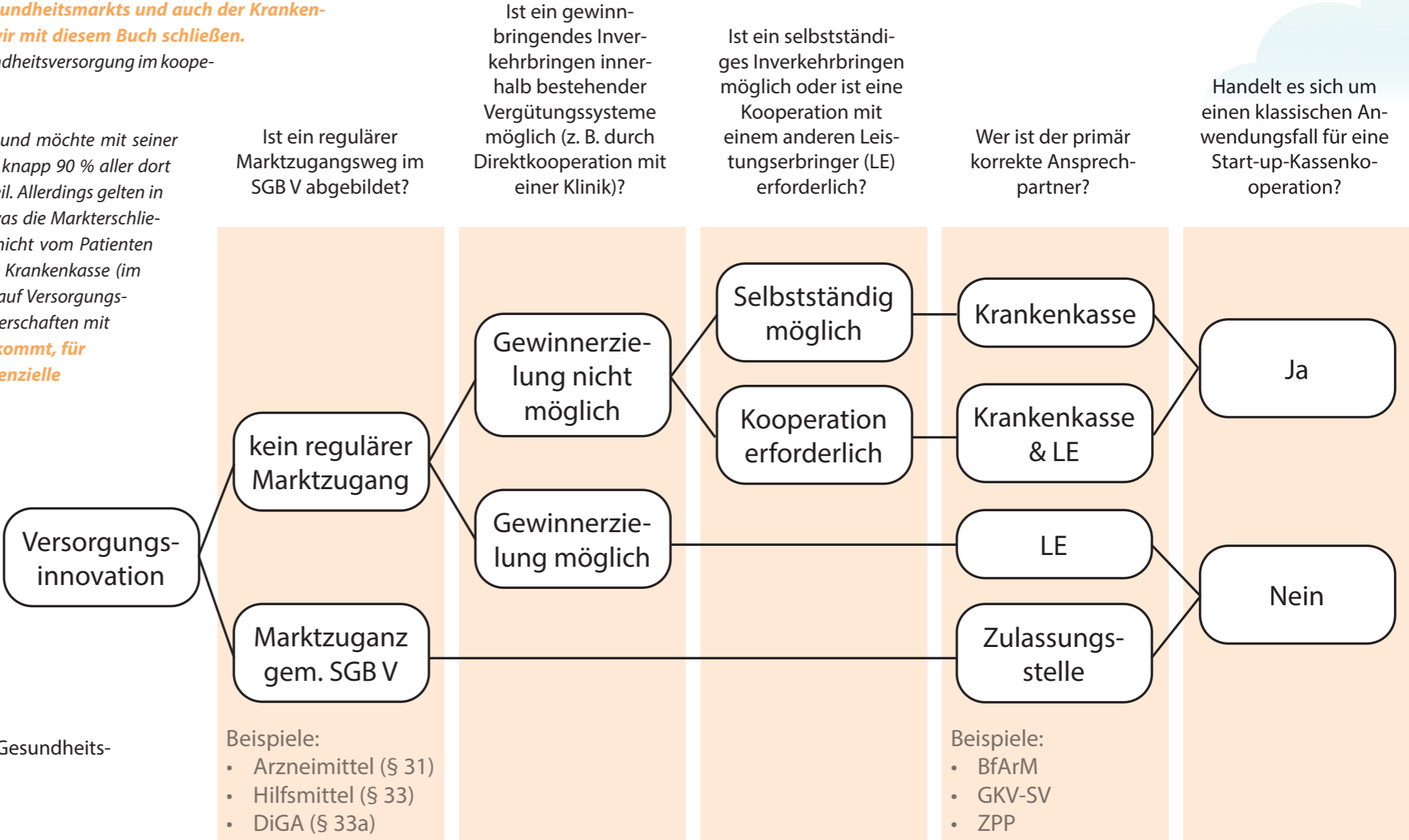
Dr. Florian Brandt und Dr. Elmar Waldschmitt im Vorwort



## FÜR WEN IST DIESES BUCH

Innovating Healthcare wendet sich an Menschen, die das Gesundheitswesen voranbringen wollen:

- Innovative Unternehmen – insbesondere Start-ups aus dem Gesundheitsbereich,
- Krankenkassen,
- Studierende und Lehrende von Gesundheitsstudiengängen,
- Wissenschaftler mit Forschungsschwerpunkt „Healthcare Entrepreneurship“ bzw. „Innovationsmanagement im Gesundheitswesen“,
- Finanzinvestoren und Beratungsunternehmen der Gesundheitsbranche.



Abbildungsbeispiel aus Kapitel 3: Klassische Anwendungsfälle von Start-up-Kassen-Kooperationen

Weitere Informationen zum Buch und Bestellung unter:  
[www.medhochzwei-verlag.de](http://www.medhochzwei-verlag.de)