

Inhalt

Vorwort	5
Stimmen aus dem Gesundheitsmarkt	7
Abbildungsverzeichnis	15
Abkürzungsverzeichnis	17
Executive Summary	23
1 Einführung in Gebiet und Buch	29
1.1 Zielgruppe und Gegenstand	29
1.2 Gesundheitswirtschaft und erster Gesundheitsmarkt	30
1.2.1 Definitiorische Abgrenzung	30
1.2.2 Ökonomische Eckdaten	32
1.2.3 Prägende Herausforderungen und Entwicklungen des Gesundheitswesens	35
2 Grundlagen der GKV	43
2.1 Die GKV und ihre Besonderheiten	43
2.1.1 Grundprinzipien und zentrale Akteure	43
2.1.2 Leistungen und Leistungserbringer	46
2.1.3 Finanzierung und Vergütung	55
2.1.4 Marketingmanagement in der GKV	59
2.1.5 Der Weg von Innovationen in die GKV	62
2.2 Krankenkassen und ihre Rolle in der GKV	66
2.2.1 Entwicklung der Krankenkassenlandschaft	66
2.2.2 Geschäftsmodell und ökonomischer Kontext	69
2.2.3 Aufbauorganisation und Zuständigkeiten	74
2.2.4 Innovationsmanagement aus der Krankenkassenperspektive	76

3	Marktzugang durch Kooperationen mit gesetzlichen Krankenkassen	81
3.1	Chancen, Potenziale und Anwendungsbereiche	81
3.2	Typische Kooperationsgrundlagen	85
3.2.1	Satzungsleistungen	86
3.2.2	Selektivverträge	88
3.2.3	Innovationsfonds	95
3.2.4	Sonstige Innovationsförderung	100
3.3	Restriktionen	106
3.3.1	Medizinethik	106
3.3.2	Datenschutz und Datensicherheit	107
3.3.3	Vergaberecht	111
4	Die Zusammenarbeit mit Krankenkassen – Hinweise aus der Praxis	113
4.1	Versorgung innovativ gestalten: die Versorgungsperspektive	113
4.1.1	Allgemeine Hinweise zum Einstieg	113
4.1.2	Innovationen im praktischen Versorgungsalltag denken	114
4.1.3	Versorgungslücken schließen und Versorgung verbessern	117
4.1.4	Versorgungsinnovationen in unterschiedlichen Leistungsbereichen	117
4.2	Merkmale erfolgversprechender Versorgungsinnovationen aus Kassensicht	128
4.2.1	Zielgruppe präzise definieren	128
4.2.2	Kundennutzen und -zufriedenheit schaffen	130
4.2.3	Partnernetzwerke knüpfen	132
4.2.4	Wirksamkeit nachweisen	133
4.2.5	Ökonomische Rahmenbedingungen der Kassen beachten	133
4.2.6	Auf die Kernleistung konzentrieren	136
4.3	Wichtige Nebenbedingungen erfolgversprechender Partnerschaften	137
4.3.1	Versorgungslösungen müssen einsatzbereit sein	137
4.3.2	Die Kassen müssen das Vergaberecht beachten	138
4.3.3	Outsourcing, Datenschutz, Datensicherheit & KI-Nutzung	144
4.3.4	Integration von Versorgungslösungen in IT-Infrastrukturen	148
4.4	Vom Konzept zum Projekt	152
4.4.1	Welche Kasse ist die richtige?	152

4.4.2	Wer ist der richtige Ansprechpartner?	154
4.4.3	Wo sind die richtigen Ansprechpartner anzutreffen?	157
4.4.4	Das Team hinter der Versorgungslösung	159
4.4.5	Pitch Deck – der erste Eindruck zählt	160
4.4.6	Was darf von den Kassen erwartet werden?	164
4.4.7	Time to Market	166
4.4.8	Vermeidbare Fehler	168
4.4.9	Zusammenarbeit mit anderen Sozialversicherungsträgern & der PKV	174
5	Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit – Evaluation aus Sicht der Krankenkassen	179
5.1	Bewertung des diagnostischen Nutzens	181
5.2	Bewertung des therapeutischen Nutzens	189
5.3	Bewertung des ökonomischen Nutzens	194
5.4	Qualitative Planungs- und Prozessevaluation	199
6	Erfolgreich kooperieren: Best-Practice-Beispiele	203
6.1	PREVENTICUS – Vorhofflimmern erkennen, Schlaganfälle vermeiden	203
6.1.1	Hintergrund, Gegenstand und Zielsetzung	203
6.1.2	Versorgungsnutzen	205
6.1.3	Umsetzung in Forschung und Praxis	210
6.2	DISQVER – Präzisionsmedizin in der Infektionsdiagnostik	211
6.2.1	Hintergrund, Gegenstand und Zielsetzung	211
6.2.2	Versorgungsnutzen	213
6.2.3	Umsetzung in Forschung und Praxis	217
6.3	SLTA – Kleiner Eingriff, große Wirkung: Minimalinvasive Epilepsie-OP	219
6.3.1	Hintergrund, Gegenstand und Zielsetzung	219
6.3.2	Versorgungsnutzen	220
6.3.3	Umsetzung in Forschung und Praxis	222
6.4	Fazit – Innovation durch Kooperation	223
	Quellen, weiterführende Literatur und Anmerkungen	225
	Die Autoren	255