

Gesellschaft für  
Wirtschaftlichkeit und  
Qualität bei Krankenkassen

**GWQ+**  
*SERVICEPLUS AG*



Geschäftsbericht  
**2016**

Partner für innovative Lösungen **im Gesundheitsmarkt.**

# GWQ+

*SERVICEPLUS AG*



# Inhalt

Geschäftsbericht der GWQ ServicePlus AG,  
Gesellschaft für Wirtschaftlichkeit und Qualität  
bei Krankenkassen zum 31.12.2016

## **Vorwort**

Vorwort Vorstand .....	4
Vorwort Aufsichtsrat .....	6

<b>Gut einkaufen</b> .....	8
----------------------------	---

<b>Besser versorgen</b> .....	14
-------------------------------	----

<b>Effizienter arbeiten</b> .....	20
-----------------------------------	----

<b>Vorangehen statt Hinterherlaufen</b> .....	22
---	----

<b>Stimme, Auge und Ratgeber</b> .....	24
--	----

<b>Gastbeitrag</b> .....	26
--------------------------	----

## **Lagebericht**

Das Geschäftsjahr im Rückblick .....	28
Bilanz .....	30
Entwicklung der Geschäftsbereiche .....	32

## **Personal**

GWQ-Statements .....	34
----------------------	----

<b>Unsere Aktionäre</b> .....	36
-------------------------------	----



# Vorwort

## Vorstand

### Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Freunde des Unternehmens,

das Gesundheitssystem einer komplexen und sich dynamisch wandelnden Gesellschaft unterliegt einem ständigen Veränderungsprozess. Die GWQ hat auch im Jahr 2016 daran gearbeitet, diesen Prozess so zu gestalten, dass durchgängig Verbesserungen erreicht werden – durch bessere und effizientere Abläufe, durch gute und wirtschaftliche Versorgungsangebote und durch eine am Versichertenbedarf ausgerichtete Leistungsphilosophie.

Veränderungen sind ein konstituierendes Merkmal jedes Gesundheitssystems, in dem Unternehmen wie die GWQ auf neue Herausforderungen reagieren, indem sie neue Erkenntnisse und Möglichkeiten aufnehmen und integrieren. Wir haben diesen Geschäftsbericht unter das Motto „Wettbewerb in Zeiten des Wandels“ gestellt, obwohl 2016 ein scheinbar normales „Gesundheitsjahr“ war. Wir sprechen von Zeiten des Wandels, weil 2016 deutlicher als zuvor erkennbar wurde, welche langfristigen Entwicklungen das Gesundheitssystem bestimmen werden und auf welchen Wandel sich Kostenträger, Leistungserbringer, aber auch Unternehmen wie die GWQ einstellen können und müssen.

Durch die Zusammenarbeit mit unseren Aktionärs- und Kundenkassen, mit Leistungserbringern wie mit den Aufsichtsbehörden ist die GWQ ein Seismograph für künftige Veränderungen, von denen sich 2016 gleich mehrere angekündigt haben:

**Qualität rückt in den Mittelpunkt:** Auch 20 Jahre nach Einführung des Kassenwettbewerbs, der zu mehr Qualität und Wirtschaftlichkeit führen sollte, war „mehr Qualität“ meist ein Nebeneffekt, wettbewerbsbestimmend war vor allem der Preis.

2016 rückte Qualität erkennbar auf die gesundheitspolitische Agenda. Erste Ergebnisse waren das Krankenhausfinanzierungsgesetz (KHSG) und die Arbeiten am Gesetz zur Stärkung der Heil- und Hilfsmittelversorgung (HHVG). Im stationären Bereich ohne wirklichen Handlungsspielraum hat die

GWQ die Ziele des HHVG schon 2016 präventiv in Verträgen zur Hilfsmittelversorgung umgesetzt.

**Neue Dynamik auf dem Arzneimittelmarkt:** Das Arzneimittelmanagement der GWQ erkennt früher und besser als andere, welche Innovationen auf den Markt drängen und was das für die Arzneimittelausgaben bedeuten kann.

Neue Krebstherapien z. B. basieren immer öfter auf dem kombinierten Einsatz verschiedener Wirkstoffe. Die oft enormen Kosten werden erst bei der Abrechnung deutlich. Die GWQ kann die Kostenentwicklung mit guter Verlässlichkeit prognostizieren. Diese Expertise ist auch beim Spitzenverband gefragt.

**Starre Strukturen werden aufgebrochen:** Manche Strukturen haben jede Veränderung überstanden. Das gilt z. B. für die Belieferung von niedergelassenen Onkologen mit Zytostatika durch Anbieter ihrer Wahl - ein Markt frei von Preistransparenz und definierten Qualitätsvorgaben und damit zwangsläufig Handlungsfeld der GWQ.

Über eine exklusive und im Übrigen die einzige bundesweite Ausschreibung ist es uns gelungen, diesen Versorgungsbereich in jeder Hinsicht zu verbessern, durch mehr Versorgungsqualität, mehr Transparenz und signifikante Einsparungen. Auch wenn realitätsferne Begründungen und eine falsche Auslegung der Fakten dazu geführt haben, dass dieser Wandel zunächst verhindert wird, haben wir in der Praxis gezeigt, wie durch qualitativ überzeugende Verträge erhebliche Wirtschaftlichkeitspotenziale erschlossen werden können - man muss uns nur machen lassen/wenn man uns denn machen lässt.

**E-Health erhöht den Veränderungsdruck:** Die digitale Transformation des Gesundheitssystems verläuft schleppend. Für ein schnelleres und weitreichendes Vorgehen fehlen die Rahmenbedingungen, oft auch der Wille der Akteure.



»Im Geschäftsjahr 2016 hat sich die GWQ einmal mehr als Seismograph für künftige Veränderungen bewiesen.«

Dr. Johannes Thormählen M.H.A.

Wir haben 2016 daher das 1. E-Health-Forum der GWQ ins Leben gerufen. Es hat gezeigt, wie große IT-Konzerne sowie kleine Start-ups ihre Ideen von der Gesundheitsversorgung der Zukunft verfolgen und damit, neben dem ersten Gesundheitsmarkt, Patienten und Versicherte gewinnen. Wir konnten zeigen, wie z. B. durch das von der GWQ unterstützte Projekt TeleArzt E-Health-Technologie ins Versorgungssystem integriert werden kann. Und gleichzeitig haben wir erfahren, wie viele Hürden Innovationen im Wege stehen.

Ein schnellerer Wandel wäre aus Sicht der GWQ wünschenswert, natürlich auch und immer noch die Erweiterung unseres Spielraums für Selektiv-

verträge. Das würde die wettbewerblichen Möglichkeiten stärken und den Weg zu mehr Qualität und Wirtschaftlichkeit zum Vorteil der Versicherten deutlich erleichtern. Im Geschäftsjahr 2016 hat sich die GWQ einmal mehr als Seismograph für künftige Veränderungen bewiesen. +

Dr. Johannes Thormählen M.H.A. | Vorstand

# Vorwort **Aufsichtsrat**

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Freunde des Unternehmens,

die Aktionäre der GWQ können mit Verlauf und Ergebnis des Geschäftsjahres 2016 sehr zufrieden sein. Die Kennzahlen belegen einmal mehr den wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens. Produktentwicklung, Produktpflege und nicht zuletzt die Zusammenarbeit mit den Kunden wurden systematisch weiter ausgebaut. Die GWQ nutzt ihre weiterhin beschränkten Möglichkeiten, um die Wirtschaftlichkeit und Qualität der Versichertenversorgung zu verbessern, wie auch dieser Geschäftsbericht zeigt. Das ist eine gute Botschaft und bestätigt die Aktionäre in ihrem Vertrauen in die GWQ. Es handelt sich in gewisser Weise aber auch um eine Problembeschreibung. Denn einerseits wächst die Angebotsseite des Gesundheitsmarktes – von digitalen Patientenhelfern über innovative Arzneimittel bis zu neuer Medizintechnologie – genauso schnell, wie die Erkenntnisse über vermeidbare Schwächen des Versorgungssystems. Andererseits sind den Handlungsmöglichkeiten der Kassen und gerade auch der GWQ rechtlich enge Grenzen gesetzt.

Innerhalb dieser Grenzen hat die GWQ Themen aufgegriffen, die an bekannten, aber durch die Regelversorgung nicht gelösten Problemen ansetzen. Beispielsweise wird der zu häufig unnötige Einsatz von Antibiotika seit Jahren kritisiert - die GWQ hat die Verordnungspraxis von Kinderärzten mit einer Ergänzung ihres „Clever für Kids“-Vertrages auf eine wissenschaftliche Basis gestellt. „Gesund schwanger“ ist eine Antwort auf die hohe Zahl von Frühgeburten, die mit großen Gefahren für Mutter und Kind verbunden sind, aber auch für erhebliche und oft vermeidbare Kosten sorgen.

Unbefriedigend ist es allerdings, wenn es der GWQ gelingt, innerhalb der Grenzen deutliche wirtschaftliche Verbesserung und mehr Transparenz der Prozesse eines wichtigen Versorgungsbereichs zu schaffen und anschließend Lobbyinteressen dafür sorgen, dass die Grenzen einfach neu gesteckt werden, um diesen Erfolg für Patienten und Versicherte zu verhindern. Die GWQ-Verträge zur ambulanten Versorgung mit Krebsmedikamenten haben gezeigt, wie scheinbar erstarrte Strukturen auf Anbieterseite durch Wettbewerb aufgebrochen werden können. Die Reaktion darauf hat leider auch deutlich gemacht, wie sehr sich manche Inter-

sengruppen gegen jeden Wandel stemmen – und zwar nicht mit Fakten, sondern mit Emotionalisierung. Das wird, davon ist der Aufsichtsrat überzeugt, die GWQ nicht davon abhalten, den Spielraum für Veränderungen weiter zu nutzen, um gemeinsam mit engagierten Krankenkassen neue Lösungen zu entwickeln. Denn darin lag die Stärke und die Besonderheit des Unternehmens auch im vergangenen Geschäftsjahr: Die Produktentwicklung geschieht nicht Top-down, sondern in enger Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Krankenkassen, die ihren Bedarf und die Erwartungen der Versicherten in die Prozesse einbringen. Ein zentrales Arbeitsfeld der Zukunft wird dabei die Digitalisierung mit all ihren Möglichkeiten sein. Das Thema steht bei der GWQ seit 2016 weit oben auf der Agenda, die Entwicklung erster Produkte wurde vorangetrieben. Neben attraktiven Angeboten versprechen wir uns davon auch Erkenntnisse darüber, wie z. B. E-Health-Lösungen konzipiert werden müssen, um sie als Ergänzung des GKV-Angebots einführen zu können. Denn die digitale Transformation des Gesundheitswesens kommt, und die Versicherten sind schon heute offen für die neuen Möglichkeiten. Als Aufsichtsratsvorsitzende gehört es zu meiner Pflicht, auch die wirtschaftliche Entwicklung der GWQ zu bewerten. Wie in den Jahren zuvor belegt die Bilanz des Geschäftsjahres 2016 eine sehr gute Geschäftsentwicklung und verspricht das Gleiche für das Jahr 2017. Und obwohl die GWQ ihre Preispolitik im Sinne der Kunden nachjustierte, konnte die Höhe der Ausschüttung pro Aktie beibehalten werden. Der GWQ ist es damit aufs Neue gelungen, ihre Aktionäre und Kunden im Wettbewerb zu unterstützen und dabei hoch wirtschaftlich zu arbeiten.

Das wird sich ohne Frage auch im Jahr 2017 so fortsetzen. Zu tun gibt es zweifellos genug. Allerdings wird 2017 weiterhin von „Schrittinnovationen“ gekennzeichnet sein. Mit welchen neuen Instrumenten die GWQ den zwangsläufigen Wandel der Gesundheitsversorgung auf neuen Feldern begleiten darf, entscheidet sich nicht zuletzt mit der Wahl des nächsten Bundestags. Was danach geschehen wird, ist erheblich schwieriger zu prognostizieren als die künftige Geschäftsentwicklung „unserer“ GWQ. +



Dr. Gertrud Demmler | Aufsichtsratsvorsitzende



»Der GWQ ist es damit aufs Neue gelungen, ihre Aktionäre und Kunden im Wettbewerb zu unterstützen und dabei hoch wirtschaftlich zu arbeiten.«

Dr. Gertrud Demmler

#### Mitglieder des Aufsichtsrats der GWQ ServicePlus AG

Dr. Gertrud Demmler (Vorsitzende des Aufsichtsrats),  
Vorstand SBK Siemens-Betriebskrankenkasse

Jürgen Brennenstuhl (stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats),  
Vorstand Daimler Betriebskrankenkasse

Ralf Feyrer,  
Vorstand BKK Groz-Beckert

Gerhard Fuchs,  
Vorstandsvorsitzender Audi BKK

Siegfried Gänslar,  
Vorstandsvorsitzender Die Schwenninger Krankenkasse

Thomas Johannwille,  
Vorstand Bertelsmann BKK

Hanka Knoche,  
Vorstand BAHN-BKK

Ute Schrader,  
Vorstand Salus BKK

Gerhard Wargers,  
Betriebskrankenkasse firmus (ab 13.07.2016)

Stand: 31.12.2016

#### Mitglieder des Beirats der GWQ ServicePlus AG

Für die GWQ wie für ihre Aktionäre und Kunden ist die Zufriedenheit der Versicherten ein entscheidendes Erfolgskriterium. Ein Gradmesser dafür sind Rückmeldungen und Empfehlungen der Verwaltungsräte als Interessenvertreter der Versicherten. Dazu hat die GWQ gemäß § 23 ihrer Satzung einen Beirat gegründet, in dem analog zum Aufsichtsrat Vertreter unterschiedlicher Kassen vertreten sind. Dem Beirat gehörten im Geschäftsjahr 2016 folgende Mitglieder an:

Birgit Gantz-Rathmann (Beiratsvorsitzende) | BAHN-BKK

Hans-Jürgen Dorneau | BAHN-BKK

Michael Aust | Bertelsmann BKK

Ekkehard Rist | BKK Aesculap

Prof. Dr. Hanns-Peter Knaebel | BKK Aesculap

Werner Krause | BKK Groz-Beckert

Helmut Brösamle | BKK Groz-Beckert

Martin Riedl | Daimler BKK

Jürgen Coors | Daimler BKK

Berthold Maier | Die Schwenninger Krankenkasse

Jürgen Beetz | Die Schwenninger Krankenkasse

Albrecht Ehlers | Salus BKK

Uwe Bratje | Salus BKK

Bruno Wägner | SBK

Dr. Bettina Muttelsee-Schön | SBK

Stand: 31.12.2016

# Gut einkaufen – Arzneimittel: GWQ Zytostatika-Ausschreibung

## Transparent, sicher, wirtschaftlich – aber politisch nicht gewollt

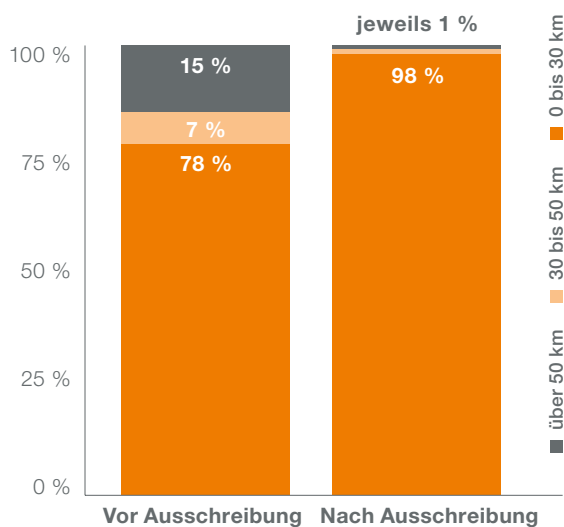
Manche Versorgungsabläufe und Lieferbeziehungen wurden über Jahre und Jahrzehnte etabliert, ohne Verbesserungsmöglichkeiten hinsichtlich der Qualität und der Wirtschaftlichkeit zu prüfen. Ein prägnantes Beispiel dafür ist die ambulante Versorgung von Krebspatienten mit Zytostatika. Deshalb hat die GWQ hier 2016 neue Maßstäbe gesetzt. Durch eine exklusive bundesweite Ausschreibung hat das Unternehmen zusammen mit der DAK-Gesundheit Qualitätsmaßstäbe eingeführt, die in der Regelversorgung bisher so nicht erreicht wurden. Außerdem ermöglichen die GWQ-Verträge Einsparungen in dreistelliger Millionenhöhe und schaffen erstmals wirkliche Transparenz bei Preisen, Prozessen und Lieferbeziehungen.

Der reibungslose Vertragsstart widerlegte die Argumente der protestierenden Onkologen und Apotheker: Durch die Vergabe in 323 Gebietslosen wurden die Lieferwege deutlich verkürzt, die Bildung von Oligopolen erfolgreich verhindert und die Vorgaben zur sicheren und wirtschaftlichen Handhabung der Arzneien umgesetzt. Das Hauptargument der Apotheker, die freie Apothekenwahl der Patienten werde eingeschränkt, zielt ins Leere, da die Onkologen und nicht die Patienten bestimmen, welche Apotheke die parenteralen Zubereitungen für die eigene Praxis liefert. Trotzdem inszenierte die Apothekerschaft eine breit angelegte Kampagne mit dem realitätsfernen Szenario, durch Zytostatika-Ausschreibungen würden die wohnortnahe Apothekenversorgung und die Versichertenrechte eingeschränkt. Leider mit Erfolg: Bemerkenswert schnell wurde die gesetzliche Grundlage für derartige Verträge im Arzneimittelversorgungstärkungsgesetz (AMVSG), welches Anfang Mai 2017 in Kraft getreten ist, gestrichen.

Für die GWQ bleibt die positive Erkenntnis, dass auch verkrustete Versorgungsbeziehungen durch qualitativ gute Verträge mit wettbewerbsorientierten Partnern aufgebrochen und verbessert werden können. Nicht immer wird es einer Lobby gelingen, den Gesetzgeber zu mobilisieren; auch die Verbesserung der Zytostatika-Versorgung ist nur aufgeschoben: Die Fakten belegen, dass hier mehr Qualität und höhere Wirtschaftlichkeit machbar sind. Das erkennen auch immer mehr Gesundheitspolitiker.

**Wahlrecht der Patienten:** Nur ca. 600 der rund 20.000 Apotheken stellen die Zubereitungen im Auftrag der rund 1.500 niedergelassenen Onkologen her. Die Arzneimittel werden dann in den Praxen verabreicht. Mit

## Entfernung der Lieferwege bei Zytostatika Verordnungen



der Wahl der Apotheke haben die Patienten nichts zu tun. Es gibt, wie vom Bundessozialgericht (BSG) korrekt ausgeführt, eben keine Wahlfreiheit der Versicherten, die durch die GWQ-Verträge eingeschränkt wird.

**Wohnortnahe Versorgung:** Vor dem GWQ-Vertrag ging mehr als jede fünfte Lieferung über eine Entfernung von mehr als 30 km (Luftlinie!), 15 Prozent der Praxen wurden von Apotheken in mehr als 50 km Entfernung beliefert. Nach dem GWQ-Vertrag erfolgten 98 Prozent der Lieferungen aus der Region in einem Radius von max. 30 km um die onkologische Praxis.

**Einsparungen:** Würden die Preise der GWQ-Ausschreibung GKV-weit realisiert, brächte das Einsparungen von rund 600 Mio. bis 800 Mio. Euro pro Jahr. Zum Vergleich: Durch alle Preisverhandlungen im Rahmen des Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz (AMNOG)-Prozesses wurde im Jahr 2016 etwa die gleiche Größenordnung eingespart.

**Marktvelfalt:** Die regionale Vergabe der Lose verhindert die Bildung von Oligopolen: Im Durchschnitt beliefert jede GWQ-Vertragsapotheke nur 1,8 der insgesamt 281 vergebenen Gebietslose.

**Transparenz:** Die Vergabe der Lose erfolgt nach klaren Kriterien. Bisher bleibt intransparent, wonach ein Onkologe eine Apotheke auswählt – und was die Apotheke tatsächlich an die Hersteller zahlt. +



# Gut einkaufen – Arzneimittel: Kombipräparate Onkologie

## GWQ-Analysen: Kostensteigerung durch Kombipräparate droht

Die Arzneimittelausgaben werden den finanziellen Spielraum von Krankenkassen dauerhaft mitbestimmen. Problematisch werden sie allerdings immer erst, wenn eine Kostenexplosion beitragswirksam zu werden droht. So stiegen die GKV-Arzneimittelausgaben im Jahr 2016 um 3,8 Prozent auf den neuen Höchststand von 34,1 Mrd. Euro. Die erneut zweistelligen Ausgabenzuwächse im Bereich der onkologischen Präparate wurden durch einen deutlichen Rückgang der Ausgaben im Bereich „Hepatitis C“ allerdings etwas kaschiert. Die daraus resultierende und allgemein erwartete, moderate Ausgabensteigerung verhinderte letztlich eine gewisse Unruhe, die für politisches Handeln und eine Weiterentwicklung der Preisverhandlungen zum Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz (AMNOG) notwendig gewesen wäre: Der rasant steigende Einsatz von teuren Kombinationstherapien kann das System an seine Belastungsgrenze bringen. Das Arzneimittelmanagement der GWQ hat dies frühzeitig erkannt und ist als eine von wenigen Organisationen in Deutschland fähig, datenbasierte Prognosen der Entwicklung zu erstellen.

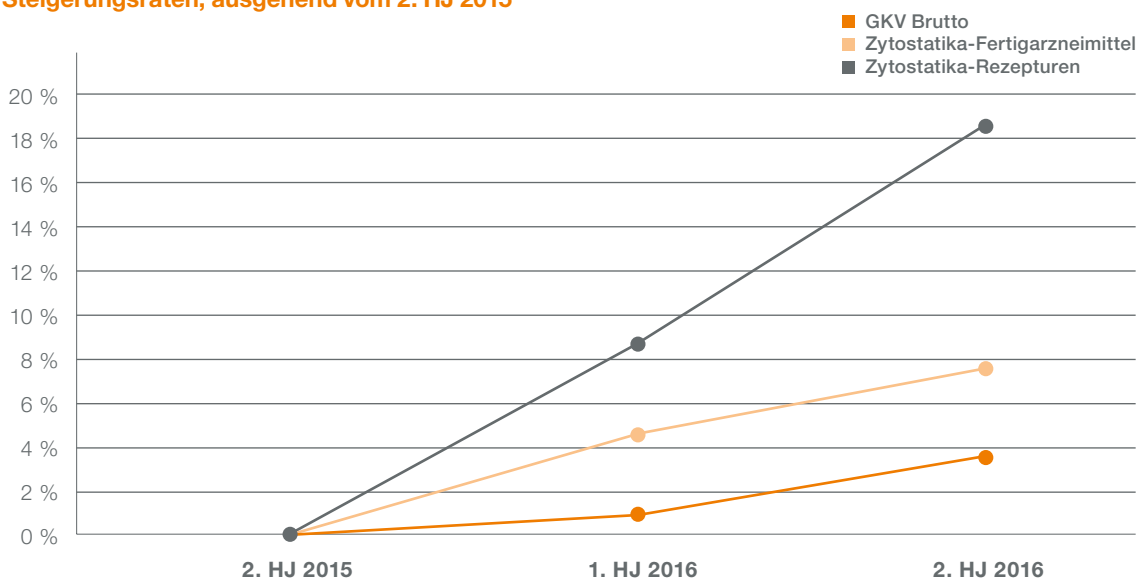
Die Pipeline der Pharmaindustrie ist sehr gut gefüllt. Immer mehr Immunonkologika kommen auf den Markt, die bei verschiedensten Tumorentitäten eingesetzt werden können. Zudem können diese mit diversen anderen Therapien kombiniert werden und werden daher oft „on-top“ zu existierenden Therapien

gegeben. Bei Indikationen, in denen bereits heute Immunonkologika verfügbar sind, wie im multiplem Myelom oder metastasiertem Melanom, kann eine deutliche Zunahme der Anzahl von Patienten beobachtet werden. Die anschließende Behandlung mit Kombinationstherapien ziehen Jahrestherapiekosten von mehr als 100.000 Euro nach sich.

Der Einsatz von Kombitherapien ist, angetrieben durch immer neue Wirkstoffe, der größte Wachstumsmarkt, auch weil die existierenden Kostendämpfungsinstrumente hier nicht einsetzbar sind. Für eine politische Erweiterung des Instrumentariums werden belastbare Zahlen und verlässliche Prognosen zu diesem komplexen Marktsegment benötigt. Das GWQ-Arzneimittelmanagement hat hier im Geschäftsjahr 2016 bereits Pionierarbeit geleistet. Das Kompetenzteam der GWQ ist in der Lage, Anzahl, Art und Dauer von Kombinationstherapien mit eigens entwickelten Algorithmen zu identifizieren und Kosten zu quantifizieren. Mit dieser Expertise unterstützt die GWQ den GKV-Spitzenverband, um zusammen mit weiteren Fachexperten die Interessen der GKV in der politischen Diskussion faktenbasiert zu unterstützen.

Die Ausgabensteigerung für Zytostatika-Fertigarzneimittel und -Rezepturen entwickelt sich überproportional zu den GKV-Gesamtausgaben. **+**

## Steigerungsraten, ausgehend vom 2. HJ 2015




Die Ausgabensteigerung für Zytostatika-Fertigarzneimittel und -Rezepturen entwickelt sich überproportional zu den GKV-Gesamtausgaben



# Gut einkaufen – Arzneimittel: Arzneimittel- Forum der GWQ

## Harte Zahlen und offene Worte

Auf dem Weg vom Kostenträger zum Gestalter von Gesundheitsversorgung stellt die Arzneimittelversorgung eine große Hürde dar. Die Einflussmöglichkeiten der Kassen sind gering, sie sind in ein komplexes Regelwerk eingebunden und haben zu wenige Informationen über das Verordnungsgeschehen und die Marktentwicklung. Deshalb hat die GWQ im Jahr 2016 die Veranstaltungsreihe „Arzneimittel-Forum der GWQ“ ins Leben gerufen. Diese fördert den offenen Austausch zwischen Krankenkassen, Herstellern, Ärzten, Politikern und Wissenschaftlern, und sie zeigt durch belastbare Zahlen auf, wo und warum in der Arzneimittelversorgung Handlungsbedarf besteht.

Prägnantestes Beispiel auf dem 1. Arzneimittel-Forum der GWQ im September 2016 war die GWQ-Analyse einer der in den vergangenen Jahren teuersten Arzneimitteltherapien. Mehr als jede fünfte Behandlung mit den hochwirksamen, aber enorm teuren Hepatitis C-Medikamenten wurde bei der 12-Wochen-Therapie durch einen faktischen Therapieabbruch unterbrochen. Ein einnahmefreier Zeitraum von elf oder mehr Tagen gefährdet den Erfolg der Therapie massiv. Bei weiteren 40 Prozent hat die GWQ eine kritische Therapielücke (sieben bis elf Tage) identifiziert, die den Behandlungserfolg zumindest in Frage stellt. Das heißt: Medikamente, für die die GKV im Maximum im Jahr 2015 über 1,2 Mrd. Euro ausgegeben hat, bleiben zu einem signifikanten Anteil ohne Wirkung! Der Einfluss von Kassen und Dienstleistern auf die Therapieadhärenz ist beschränkt. Bei Therapiekosten von 700 Euro oder mehr pro Tag sollten dringend auch neue Wege in der Kooperation zwischen Kasse, Apotheke und Arzt gegangen werden, um eine angemessene Therapietreue zu gewährleisten. 

# Gut einkaufen – Hilfsmittel: Hilfsmittelversorgung

## Marktdynamik nimmt zu – GWQ ist vorbereitet

Die Bedeutung der Hilfsmittelversorgung für den Kas senwettbewerb nimmt weiter zu. Die demografische Entwicklung führt mit dem wachsenden Anteil älterer Versicherter zu einem steigenden Bedarf. Die technologische Entwicklung lässt einen Innovationsschub erwarten, der bessere und damit wahrscheinlich auch teurere Produkte auf den Markt bringt. Nicht zuletzt rückt die Qualität der Versorgung immer stärker in den Mittelpunkt. Das betrifft sowohl die Produktqualität als auch die Beratungs- und Serviceleistungen der Kassen und Leistungserbringer. Die GWQ hat diese Herausforderungen früh erkannt und im Geschäftsjahr 2016 durch verschiedene Aktivitäten dazu beigetragen, die Grundlagen für eine moderne, hochwertige und wirtschaftliche Hilfsmittelversorgung zu schaffen. Mit der

Anlage zur Versorgung mit aufsaugenden Inkontinenzhilfen startete im Frühjahr 2016 der erste Vertrag nach der neuen GWQ-Vertragsstruktur im Hilfsmittelbereich. Die neue Vertragsstruktur sorgt für einfachere, schnellere und effizientere Prozesse beim Hilfsmittelmanagement. Die Einbindung von Kassen, Versicherten und Leistungserbringern in die Vertragsentwicklung erleichtert die Konzeption bedarfsgerechter und umsetzbarer Lösungen nach dem aktuellen Stand der Technik.

Die für 2017 gesetzlich vorgeschriebene Qualitätsorientierung hat die GWQ schon in ihren 2016 verhandelten Verträgen antizipiert. Mit diesen Schritten hat sich das GWQ-Hilfsmittelmanagement im Berichtsjahr auf eine neue Dynamik des Hilfsmittelmarktes vorbereitet.

## Neue Vertriebsstruktur und Umsetzungsbeispiele

### Einsparungen bei zwei Dritteln aller neuen Vertragspositionen

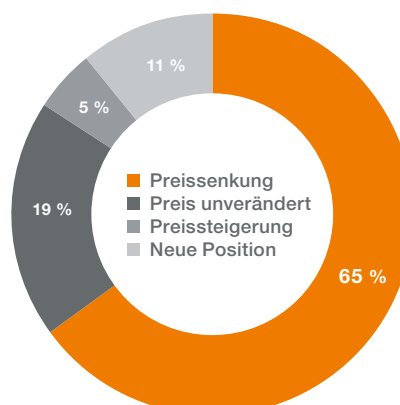
Mit der Einführung der neuen Vertragsstruktur hat die GWQ drei Ziele erreicht:

- + Sie erhöht die Wirtschaftlichkeit durch eine signifikante Optimierung der Prozesse bei allen Beteiligten.
- + Sie sorgt für Lösungen, die am Versichertenbedarf und dem Entwicklungsstand ausgerichtet sind, weil die GWQ die Perspektiven aller Beteiligten, aber insbesondere die der Versicherten, ins Zentrum des Vertragsentwicklungsprozesses stellt und die Anbieterseite wie die Versicherten in die Produktentwicklung mit einbezieht.
- + Sie gewährt, dass das Hilfsmittelmanagement ohne Verzögerung auf Marktveränderungen oder erkennbare Schwächen bei der Vertragsumsetzung reagieren kann.

Mit diesem Instrumentarium wurden im Jahr 2016 in neun Anlagen zum Rahmenvertrag insgesamt 165 Vertragspositionen neu geregelt. Bei 65 Prozent dieser Positionen konnte ohne Minderung der Produkt- oder Dienstleistungsqualität eine Preissenkung vereinbart werden, bei weiteren 19 Prozent blieben die bisherigen Preise stabil. Erreicht wurde das fast ausschließlich durch eine effizientere Prozessgestaltung, vor allem bei Genehmigungs- und Abrechnungsprozessen. Trotzdem können sich die Einsparungen sehen lassen: Bei den Hilfsmitteln zu Sauerstoffversorgung sanken die Preise um 15 Prozent, bei Geräten und Service zum Thema „Beatmung“ sogar um bis zu 23 Prozent. Be-

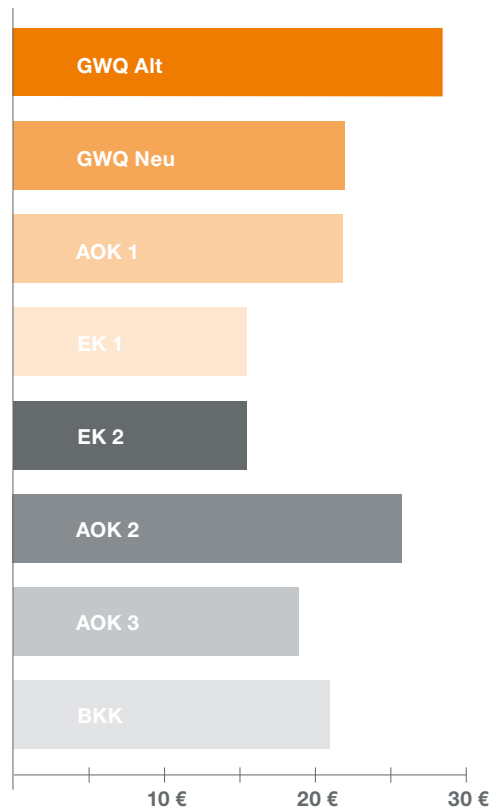
darfsgerechtigkeit und Qualitätsstandards werden durch den neuen Vertragsentwicklungsprozess erreicht. Kassen, Leistungserbringer und, im Rahmen von systematischen und produktbezogenen Versichertenbefragungen, auch Versicherte werden in die Vertragsentwicklung, aber auch in das Controlling eingebunden. Zum komplexen Thema Sauerstoffversorgung hat die GWQ beispielsweise Kassen und verschiedene Leistungserbringer in einem Workshop zusammengebracht, der deutlich machte, wie die Schnittmenge zwischen dem aus Kassensicht Wünschenswerten und dem aus Anbietersicht Machbaren aussieht. Der Vertrag wurde gemeinsam und in stringenter Orientierung an den realen Versorgungsprozessen aufgesetzt.

### Hilfsmittel: Neu geregelte Vertragspositionen 1. Quartal bis 4. Quartal 2016



**HHVG****GWQ schafft mehr Qualität – schneller als der Gesetzgeber**

Immer wiederkehrende Klagen über die Qualität der Inkontinenzversorgung gaben dem Patientenbeauftragten der Bundesregierung zufolge den Anstoß für die Ausrichtung des Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetzes (HHVG). Schon zuvor hatte die GWQ durch im Marktvergleich höhere Preise versucht, die Versicherten vor der Vermarktung aufzahlungspflichtiger Inkontinenzprodukte zu schützen. Dieser erhoffte Effekt blieb jedoch aus: Eine Versichertenbefragung zeigte auf, dass Versicherte, die über GWQ-Verträge versorgt wurden, genauso viel aufzahlen mussten, wie Versicherte anderer Kassen, deren Preis deutlich geringer war. Daher hat die GWQ zum 1. April 2016 Verträge eingeführt, die Ziele und Anforderungen des für 2017 zu verabschiedenden HHVG vorweg genommen haben. Im neuen Vertrag wurde das Angebot einer hochwertigen aufzahlungsfreien Versorgung festgeschrieben, für Qualitätsmerkmale wie Nässeschutz, Saugleistung oder Atmungsaktivität wurden Standards definiert. Der Preis wurde um 23 Prozent gesenkt und liegt nun auf dem durchschnittlichen Marktniveau. Die neuen Verträge bringen so niedrigere Kosten für die Kassen bei gleichzeitiger hoher und gesicherter Qualität für die Versicherten, wie eine ausführliche Versichertenbefragung belegt. Vor allem kam es weder zu mehr noch zu höheren Aufzahlungen für die Versicherten – die bedarfsgerechte Versorgung ist offenkundig gewährleistet. +

**Hilfsmittel****Benchmark Aufsaugende Inkontinenzhilfen**

# Gut einkaufen – Reha: Kliniknetzwerk erweitert

## Wachsendes Netzwerk und sinkende Kosten

Die Entwicklung des Reha-Angebots der GWQ im Geschäftsjahr 2016 unterstreicht den Erfolg der GWQ-Strategie, den Kundenkassen Möglichkeiten zur Bündelung ihrer Marktmacht anzubieten und dadurch die Wirtschaftlichkeit zu verbessern.

So wurde im Jahr 2016 ein dynamisches Preismodell eingeführt, das sich für die Kassen durch eine Senkung der GWQ-Vergütung um bis zu 39 Prozent auszahlte. Grundlage für das Modell sind die Berechnung der GWQ-Servicepauschale über die gemeinschaftlich erreichten Fallzahlen und die regelhafte Weitergabe von Größenvorteilen infolge weiter steigender Fallzahlen.

Das Reha-Kliniknetzwerk wurde 2016 nochmals strategisch sinnvoll erweitert. Durch die Aufnahme neun weiterer, durchweg renommierter Kliniken stehen Versicherten inzwischen 94 Kliniken offen, die alle relevanten Indikationen abdecken.

Das Plus für die GWQ-Kunden: Die durchschnittlichen Leistungsausgaben je Fall sind in GWQ-Vertragskliniken signifikant niedriger. Diese Tatsache hat, zusammen mit dem umfangreichen Controlling, die Audi BKK im Frühjahr 2016 von den Vorteilen des GWQ-Reha-Angebots überzeugt. Der Beitritt dieser Kasse hat das gemeinschaftliche Potenzial nochmals spürbar verstärkt. +



## Für Ihre jungen **Versicherten**

**Verbesserte Prävention und Erhöhung der Versorgungsqualität durch hausarztzentrierte Versorgung von Kindern und Jugendlichen mit:**

**zusätzlichen U-Untersuchungen** zur frühzeitigen Erkennung von Entwicklungsstörungen und Krankheitsrisiken zur rechtzeitigen Gegensteuerung

---

**Amblyopiescreening** für die frühzeitige Aufdeckung von Sehstörungen, Schielen oder Risikofaktoren in der Entwicklung des kindlichen Sehens

---

**CRP-Test-Beratung** für eine verbesserte Aufklärung zum Nutzen und rationalen Einsatz von Antibiotika



# Besser versorgen – Clever für Kids: Extras mit echtem Zusatznutzen

**Seit Beginn des Kassenwettbewerbs versuchen Krankenkassen ihre Versicherten durch Zusatzleistungen zu binden und neue Mitglieder zu gewinnen.**

Dabei sehen sie sich häufig der Kritik ausgesetzt, dass diese Extras zu oft auf die Erwartungen von attraktiven Versichertengruppen zugeschnitten sind und nicht für eine wirkliche Verbesserung der Versorgung sorgen. Allerdings wissen kundenorientierte Krankenkassen aus ihrer Arbeit, dass die Nachfrage nach guten und sinnvollen Versorgungsangeboten gering bleibt, wenn sie nicht auf eine konkrete Bedarfssituation sowie auf die spezifischen Erwartungen verschiedener Versichertengruppen zugeschnitten sind.

Die GWQ konzipiert ihre Selektivverträge im Bereich Versorgungsmanagement so, dass beide Aspekte berücksichtigt werden. Einerseits geht es darum, Lösungen für Versicherte anzubieten, die einen besonders hohen Leidensdruck oder hohe Erwartungen an besondere Angebote haben. Andererseits bringt die GWQ grundsätzlich nur Lösungen auf den Weg, die nachweislich für mehr Qualität und Wirtschaftlichkeit sorgen. Beispielhaft hierfür ist der Vertrag Clever für Kids (CfK):

Dieses Angebot für die besonders leistungssensible Zielgruppe „junge Familien“ wurde 2016 um zwei Extras ergänzt, die beide einen nachweisbaren und für die Versicherten erlebbaren Zusatznutzen bieten.

## Teilnehmende Ärzte: Clever für Kids





### Weniger Antibiotika für Kinder

Seit Jahren ist bekannt, dass Antibiotika zu häufig, zu lange und oft ohne passende Indikation verordnet werden. Problematisiert wird vor allem die Verordnungshäufigkeit bei Kindern: Kinder- und Jugendärzte würden Kindern oft ohne klare Diagnose oder aufgrund der Erwartung der Eltern ein Antibiotikum verordnen.

Tatsächlich ist die Zahl der verordneten Tagesdosen für unter 15jährige rückläufig. So sank die Zahl der Tagesdosen von 2008 auf 2012 um beinahe 15 Prozent, trotzdem wurden 2011 noch nahezu 40 Prozent aller Kinder in diesem Alter mindestens ein Antibiotikum verordnet. Ob das wirklich immer indiziert war, ist offen: Eine genaue Bestimmung des

Erregers wird aufgrund der hohen Kosten für die Laboruntersuchung nur in Ausnahmefällen durchgeführt. Diese ist aber notwendig, um die Überversorgung mit Antibiotika dauerhaft einzudämmen.

Deshalb hat die GWQ diese Untersuchungen einschließlich zusätzlicher Beratungsleistungen durch den Kinderarzt in das Leistungspaket von CfK aufgenommen. Vertraglich eingebundene Speziallabors bestimmen auf Grundlage eines CRP-Tests (C-reaktives Protein) die Art der Entzündung, damit der Kinderarzt die richtige Medikamententherapie einsetzen kann. Weil viele Eltern regelrecht aus Prinzip ein Antibiotikum erwarten, bespricht der Kinderarzt das Testergebnis mit den Eltern und erläutert die Behandlungsoptionen.







**Früherkennung von Sehschwächen**

Bei der Gesundheit ihrer Kinder möchten Eltern möglichst früh auf Nummer sicher gehen. In vielen Fällen wünschen sie zu Recht frühzeitige Untersuchungen, um die Entstehung von Krankheiten zu verhindern. Ein Beispiel dafür ist die kindliche Sehschwäche Amblyopie. Sie wird oft unnötig spät erkannt, weil die Sehbeeinträchtigungen im Alltag nicht sofort auffällig sind. Das Gehirn der kleinen Patienten mit Amblyopie empfängt und verarbeitet immer nur das Bild eines Auges, und gerade bei kleinen Kindern genügt scheinbar ein Auge für das kindliche Leben, allerdings nur vorübergehend. Die Früherkennung der Erkrankung verhindert das Auftreten echter Beeinträchtigungen, und der Heilungsverlauf ist umso schneller und

erfolgversprechender, je eher die Therapie beginnt. CfK wurde deshalb im Jahr 2016 um ein regelmäßiges Amblyopiescreening erweitert. Diese anerkannte Methode zur Früherkennung kindlicher Sehstörungen setzt der Kinderarzt als Ergänzung der U-Untersuchungen ein. Ein erstes Screening wird zwischen dem 5. und dem 14. Lebensmonat durchgeführt, ein zweites folgt zwischen dem 20. und 36. Lebensmonat. Bei positiven Ergebnissen überweist der Kinderarzt seine Patienten direkt an einen Augenarzt zur fachärztlichen Weiterbehandlung. Um dies zu unterstützen, hat die GWQ 2016 damit begonnen, einen Vertrag zur Verbesserung der Standardtherapie zu entwickeln. Ziel dabei: den Therapieerfolg E-Health-gestützt und kindgerecht zu verbessern. +





## Besser versorgen – Gesund schwanger

Trotz hochspezialisierter medizinischer Versorgung in Deutschland gibt es eine im internationalen Vergleich hohe Frühgeburtenrate. Zudem steigt diese, trotz stetigem Fortschritt, seit Jahren an. Grund genug für die GWQ, die Frühgeburtenprävention in den Mittelpunkt ihres im Juli 2016 gestarteten Versorgungsprogramms „Gesund schwanger“ zu stellen.

Für die Zahl der Frühgeburten sind drei Faktoren maßgeblich:

- + Der häufigste Grund für Frühgeburten sind asymptomatische vaginale Infektionen, ausgelöst durch Bakterien oder Pilze.
- + Das steigende Durchschnittsalter der Gebärenden, welches sowohl die Fehl-, Früh- und die Mehrlingsgeburtenrate erhöht.
- + Neue Belastungen für werdende Mutter und Kind durch Veränderungen im Alltags- und Konsumverhalten.

„Gesund schwanger“ antwortet auf diese Herausforderungen durch die Verbindung von zusätzlichen Untersuchungsangeboten mit einem deutlich erweiterten Beratungsangebot des Frauenarztes. Durch das Gesamtpaket von „Gesund schwanger“ gehen wir davon aus, dass bis zu 40 Prozent der Frühgeburten verhindert werden können.



\* Schwangerschaftswoche





### Mehr Zeit für Beratung und Risikoanalyse

Die ständig wachsende Zahl von Schwangerschaftsratgebern und Schwangerschafts-Apps zeigt den hohen Informationsbedarf werdender Mütter auf – und lässt den Schluss zu, dass dieser Bedarf durch den Frauenarzt nicht immer gedeckt wird. Für Teilnehmerinnen von „Gesund schwanger“ nehmen sich die Frauenärzte deshalb schon in der ersten Phase der Schwangerschaft besonders viel Zeit, um sie über verhaltensbedingte Risikofaktoren, die zu einer Frühgeburt führen können, aufzuklären. Durch das Bewusstwerden von Risikofaktoren kann das Gesundheitsverhalten bereits in einer frühen Schwangerschaftsphase verändert werden.

Damit der Arzt die insgesamt mindestens 45-minütige Zusatzberatung genau auf Lebensumstände und Gesundheitszustand der Schwangeren ausrichten kann, steht an erster Stelle ein Risikoscreening. Dabei werden mithilfe eines validierten Screeningfragebogens alle individuellen Risikofaktoren erfasst und mit der Patientin besprochen.

### Probleme erkennen – Bindung stärken

Eine vorzeitige Beendigung der Schwangerschaft durch Fehlgeburten zählt, mit einer Inzidenz von über 20 Prozent, unter anderem zu den häufigsten Komplikationen in der Frühschwangerschaft. Für „Gesund schwanger“ hat die GWQ deshalb eine zusätzliche Ultraschalluntersuchung vereinbart, die vor Beginn der 9. Schwangerschaftswoche durchgeführt wird. Damit bestätigt sie eine intakte Frühschwangerschaft, aber sie dient auch der Früherkennung eines ektopen (außerhalb der Gebärmutterhöhle) Schwangerschaftssitzes, einer drohenden Fehlgeburt und auch der frühzeitigen Erkennung von Mehrlingsschwangerschaften. Damit hilft der Frühultraschall in jedem Fall: Bei Auffälligkeiten kann der Arzt seine Patientinnen schon in dieser frühen

Phase aufklären und somit die medizinischen Optionen erläutern. Die Ultraschallaufnahme eines komplikationslosen Schwangerschaftsbeginns beruhigt unsichere Mütter und kann die Bindung an das Ungeborene – und damit die Bereitschaft zu einem „schwangerschaftsgerechten“ Verhalten – stärken.

### Keine Infektion bleibt unentdeckt

Vaginale Infektionen sind nachweislich der relevanteste medizinische Risikofaktor für eine Frühgeburt. Die häufigsten Infektionsursachen sind in der Regel Bakterien oder Pilze. Trotzdem werden solche Infektionen im Rahmen der Standardversorgung nicht regelhaft und systematisch untersucht.

Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass die Frühgeburtenrate allein durch ein konsequentes Infektionsscreening um bis zu 43 Prozent gesenkt werden kann. Deshalb ist ein solches Screening zwischen der 16. und 24. Schwangerschaftswoche fester Bestandteil von „Gesund schwanger“. Hierfür entnimmt der Frauenarzt einen Abstrich, der einer hochwertigen, über die Regelversorgung hinausgehende Labordiagnostik unterzogen wird. Hierzu gehört die quantitative Ermittlung des bakteriellen Erregerstatus genauso wie die mykologisch-mikroskopische Untersuchung. Damit kann sicher festgestellt werden, ob und wenn ja welche Behandlung der Infektion notwendig ist.

### Top Marktposition mit Zukunftsperspektive

Die GWQ liegt mit ihrem Angebot „Gesund schwanger“ weit vorne im Markt. Es gibt derzeit keinen anderen Vertrag, der ein so umfassendes Versorgungspaket für Schwangere anbietet. Und dies mit Leistungen, in denen Studien aufzeigen konnten, dass sie die Frühgeburtenrate senken können. Trotz dieser Wettbewerbsposition werden wir das Angebot regelmäßig überprüfen und mit sinnvollen Leistungen ergänzen.+

# Weg zu mehr Effizienz und schnelleren Prozessen

Die Beschleunigung und Verbesserung von Prozessen ist eines der großen Versprechen der digitalen Transformation des Gesundheitssystems. Grundlage dafür sind der verlässliche und schnelle Datenaustausch zwischen den zahllosen Datenproduzenten sowie die Entwicklung von Analyseinstrumenten, die helfen, belastbare Aussagen zu Erfolgsaussichten und tatsächlichen Ergebnissen von Versorgungsangeboten zu treffen.

In dem heterogenen und sich ständig verändernden Markt wurden IT-Lösungen über Jahre „auf Sicht“ und gemäß dem Bedarf der verschiedenen Akteure eingeführt. Entsprechend groß sind die Unterschiede bei der Datenqualität und Leistungsfähigkeit der verschiedenen Systeme. Die GWQ hat im vergangenen Geschäftsjahr Instrumente entwickelt, mit denen Qualitätsprobleme ausgeräumt und Daten schneller verfügbar gemacht werden.

## Data-Vault 2.0 – eine Methode der Datenmodellierung – sichert Datenqualität

Die Datenqualität der Routinedaten ist weit von einem einheitlich hohen Niveau entfernt. Dafür verantwortlich sind die große Zahl der Datenquellen, zu denen vor allem Leistungserbringer wie Apotheken, Kassenärztliche Vereinigungen, Ärzte in Selektivverträgen, Sanitätshäuser usw. gehören, sowie die verschiedenen Systembrüche. So werden Rezepte ausgedruckt und anschließend wieder eingescannt. Schon scheinbar marginale Fehler wie unvollständige Angaben, Fehler beim Scannen oder handschriftliche Verordnungen machen eine aufwändige Nachbereitung notwendig. Neue Anforderungen führen laufend dazu, dass Datenquellen erweitert werden oder hinzukommen (Direktabrechner, Ambulante spezialfachärztliche Versorgung, Änderungen der Lieferverträge).

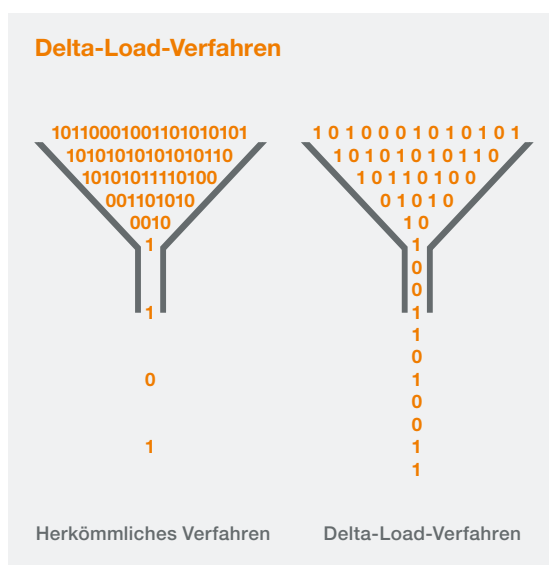
Die GWQ begegnet dieser Herausforderung mit einer modernen Datawarehouse-Architektur. Mit der Data-Vault-Technologie in der Version 2.0 – eine Art Datentresor – ist das GWQ-Datawarehouse nicht nur technisch auf der Höhe der Zeit und kann agiler genutzt werden, sie garantiert auch eine flexible Erweiterbarkeit und ermöglicht dem Datawarehouse ein kontinuierliches Wachstum. Regeln zur Verbesserung der Datenqualität können problemlos angepasst werden, wenn neue Konstellationen oder Auffälligkeiten auftauchen. Mit dem von der GWQ eingesetzten Data-Vault werden

Qualität und Geschwindigkeit des Datentransfers erheblich verbessert.

## Mehr Aktualität durch Delta-Load

Trotz immer leistungsfähigerer Rechner und schnellerer Übertragungswege: Durch die schiere Datenmenge können bestehende IT-Systeme an ihre Grenzen kommen. Beispielhaft ist die begrenzte Leitungskapazität der BKK-Kopfstelle InfoNet, bei der alle Leistungserbringerdaten und die meisten Kundendaten zusammenlaufen, zu nennen. InfoNet stellt diese Daten regelmäßig vollständig zum Download zu Verfügung, aber das Einspielen/Laden dieses Datenvolumens von rund 4 Terabyte in das GWQ-Datawarehouse dauerte aufgrund der beschränkten Kapazität mehrere Wochen.

Dem GWQ-Datenmanagement ist es 2016 gelungen, die Datenmenge ohne Qualitäts- und Erkenntnisverlust entscheidend zu reduzieren und die Verfügbarkeit der Daten erheblich zu beschleunigen: Durch das von der GWQ entwickelte Delta-Load-Verfahren werden vor dem Beginn der Übertragung der InfoNet-Daten Änderungen in den Datensätzen identifiziert und herausgefiltert. Die Beschränkung auf die tatsächlichen Änderungen führt zu einer deutlichen Senkung des Übertragungsvolumens. Somit können alle Daten nun tages- oder wochenaktuell abgeglichen werden, was vorher viele Wochen in Anspruch genommen hat.



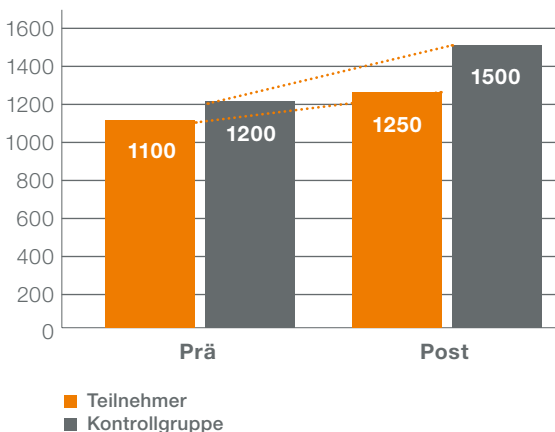
## Evaluationen – schnell und verlässlich

Krankenkassen sind verpflichtet, die Wirtschaftlichkeit Ihrer Bonusprogramme regelmäßig nachzuweisen. Das Bundesversicherungsamt (BVA) hat verbindliche Vorgaben zu den Kriterien der Wirtschaftlichkeitsprüfungen gemacht, die nur durch den Einsatz einer komplexen Datenanalytik erfüllt werden können. Deshalb übernimmt das GWQ-Team Analytik & Datenmanagement im Auftrag einer wachsenden Zahl von Krankenkassen die schnelle und zuverlässige Umsetzung dieser Wirtschaftlichkeitsnachweise.

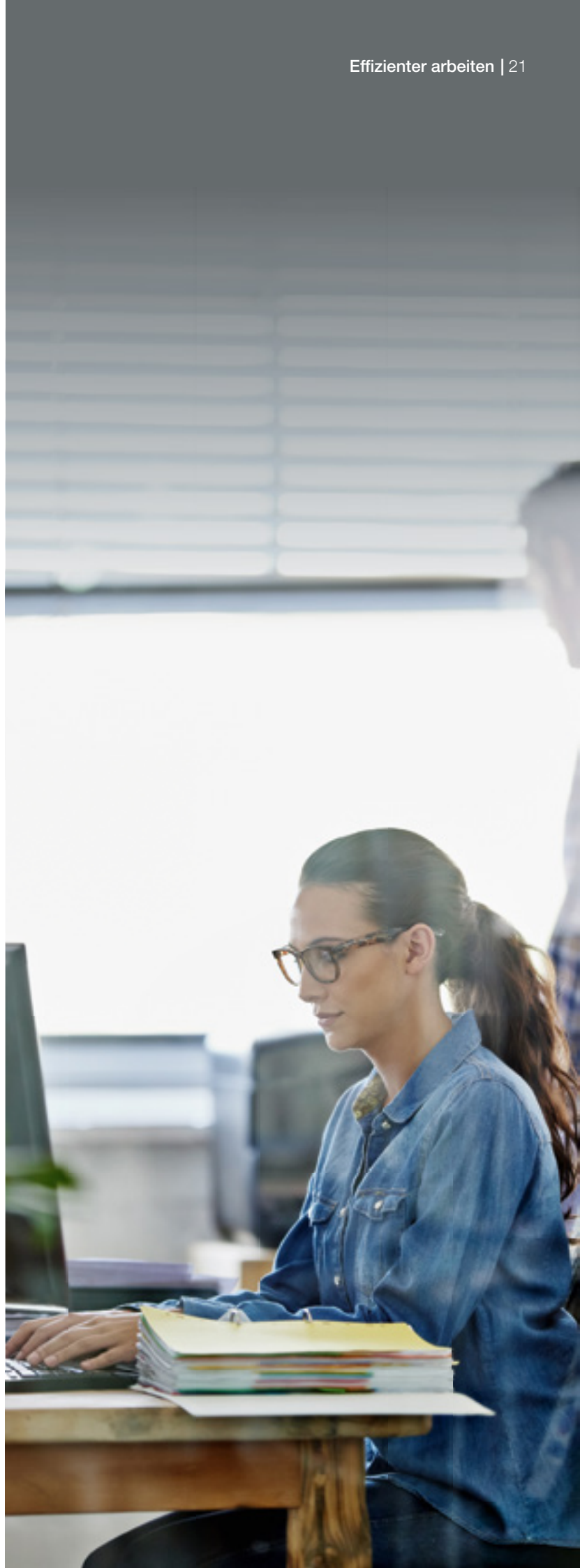
Für das Produkt Evaluation vergleichen die GWQ-Analysiker die Ausgabenverläufe bei Teilnehmern von Bonusprogrammen mit denen einer Kontrollgruppe (siehe Grafik).

Der Einsatz von Matching-Methoden stellt hierbei sicher, dass die Zusammensetzung der Kontrollgruppe in den relevanten Kriterien denen der Programmteilnehmer entspricht. Bei den im Geschäftsjahr 2016 von der GWQ durchgeführten Evaluationen konnte die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit der Bonusprogramme aufgezeigt werden. Obwohl es bei dem Routinenachweis gegenüber dem BVA nur um die Wirtschaftlichkeit des Gesamtprogramms geht, bietet die GWQ ihren Kunden auch differenziertere Analysen an. Sie ermöglichen z. B. die Bewertung einzelner Komponenten der Bonusprogramme. +

Angaben in €



Die Ausgaben für die Kontrollgruppe steigen überproportional im Vergleich zur Teilnehmergruppe des Bonusprogrammes



## Gute Analysen und **schnelles Handeln**

Auf dem langen Weg vom Verwalter zum Gestalter von Gesundheitsleistungen sind Analysen von Versorgungsdaten ein Schlüsselinstrument der Krankenkassen. Sie ermöglichen beispielsweise die Identifizierung von Überversorgung oder die Erstellung von Ausgabenprofilen nach unterschiedlichen Kriterien.

Damit ist die Datenanalytik essentiell für die Entwicklung bedarfsgerechter Versorgungslösungen durch die GWQ. Wenn jedoch Probleme bereits ohne ausgefeilte Analytik offenkundig sind, setzt die GWQ gute Ideen direkt in neue Lösungen um. So hat das GWQ-Versorgungsmanagement eine aus der hausärztlichen Praxis entstandene Idee zur E-Health gestützten Versorgungsverbesserung im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgegriffen und umsetzungsreif vorbereitet.

### **Wissenslücken schließen**

Die GWQ unterstützt als Kooperationspartner der Universitätsklinik Erlangen und weiterer Institute ein wissenschaftliches Projekt, mit dem sogenannte Behandlungskaskaden am Beispiel von Schilddrüsenanomalien erforscht werden. Ausgangspunkt ist die Erkenntnis, dass immer mehr Schilddrüsenkarzinome diagnostiziert werden, ohne dass zugleich mehr Menschen am Schilddrüsenkarzinom versterben.

Das Projekt „Adverse Cascade Effects (ACE)“ untersucht, inwieweit es sich dabei um Überdiagnostik handelt und ob es in der Folge zu unnötigen Eingriffen und weiteren Behandlungsschritten kommt.

Die GWQ hat innerhalb des Projekts die Aufgabe übernommen, eine valide Datengrundlage für einen Vergleich verschiedener Versorgungsverläufe zu schaffen. Für die Auswahl der insgesamt drei Kontrollgruppen wurde dabei das Propensity-Score-Matching (geschätzte zukünftige Teilnahme-wahrscheinlichkeit) eingesetzt, das jedem Versicherten in der Interventionsgruppe einen statistischen Zwilling zuordnet und so eine Vergleichbarkeit hinsichtlich soziodemographischer Faktoren, Morbidität und Behandlungsanlass ermöglicht.

Das Projekt ist auf eine Laufzeit von drei Jahren ausgelegt.

## AGENS

Trotz aller Fortschritte steht die Versorgungsforschung auf Basis von Sekundärdaten noch am Anfang ihrer vielversprechenden Entwicklung. Aufgrund laufender technischer und methodischer Neuerungen stehen für Versorgungsanalysen oft neue analytische Verfahren zur Verfügung, deren Nutzbarkeit von der GWQ-Datenanalytik abgeschätzt und erprobt wird. Vor diesem Hintergrund hat die GWQ-Datenanalytik beim AGENS Methodenworkshop, einem Treffen von Wissenschaftlern und anderen Nutzern von GKV-Abrechnungsdaten, einen Vortrag zum Thema Alterung und Versorgung gehalten.

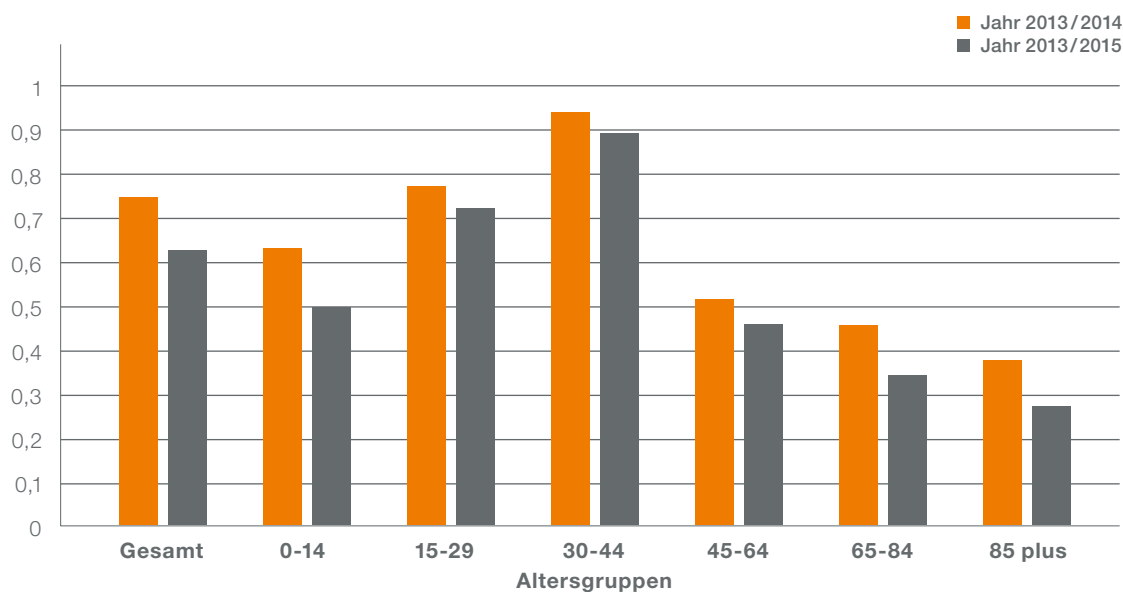
Auf Grundlage der Routinedaten machte die GWQ interessante Aspekte zur altersspezifischen Ausgabenentwicklung transparent. Bestätigt wurde zum einen der Anstieg der Krankenhausausgaben mit zunehmendem Alter. Andererseits liegen die Ausgaben für sterbende Versicherte bei jüngeren Versicherten höher als bei Älteren. Aus einer Versorgungsperspektive ist insbesondere die Erkenntnis interessant, dass Ausgaben für jüngere Versicherte eine relativ hohe Korrelation mit den Ausgaben in späteren Jahren aufweisen.

## Ein erster Schritt auf dem Weg zur Telemedizin

Telemedizinische Anwendungen können Ärzte zukünftig enorm entlasten und werden ein wirksames Mittel gegen Versorgungsengpässe sein. Doch vor der Einführung von telemedizinischen Angeboten mit aktiver Einbindung der Versicherten sind rechtliche, organisatorische und technische Hürden zu überwinden. Deshalb hat die GWQ im Jahr 2016 eine Art „Hybridlösung“ auf den Weg gebracht: Eine speziell qualifizierte Versorgungsassistentin übernimmt, ausgestattet mit mobiler Medizintechnologie, Hausbesuche beim Patienten.

Der Arzt, bei Bedarf über Video zugeschaltet, behält die Hoheit über die Behandlung, wird aber von zeitraubenden Anfahrten entlastet. Das Projekt TeleArzt ist ein Beispiel dafür, wie schnell und konsequent die GWQ gute neue Ideen in Verträge umsetzt, wenn damit eine echte Versorgungsverbesserung verbunden ist. Das ist beim TeleArzt gegeben, weil diese Lösung „bottom up“ entwickelt wurde – von einem Hausarzt in einer ländlichen Region, der mehr Zeit für Patienten und weniger auf der Straße verbringen wollte. Das auf dem 1. E-Health-Forum der GWQ vorgestellte Projekt wurde im Jahr 2016 so weit vorangetrieben, dass es schon 2017 in den Pilotregionen Nordrhein, Westfalen-Lippe, Rheinland-Pfalz, Hessen und Bayern eingeführt werden konnte. +

## Altersgruppenspezifische Korrelationskoeffizienten von Leistungsausgaben der Jahre 2013/2014 bzw. 2013/2015



Konkret:

Wer jung Leistungen in Anspruch nimmt, wird auch in den Folgejahren relativ viele Leistungen in Anspruch nehmen.

# Gefragt als Auge, Stimme und Ratgeber der Kunden

**Der Gesundheitsmarkt wird durch Wettbewerb auf verschiedenen Ebenen geprägt. Einerseits werben Krankenkassen um Versicherte und Leistungserbringer um Patienten.**

Auf der anderen Seite wird diskutiert, wie das Gesundheitssystem auf aktuelle und künftige Entwicklungen ausgerichtet werden soll und wie ein hochwertiges und wirtschaftliches Versorgungsangebot sichergestellt werden kann. Für diesen Wettbewerb sind Informationen, Wissensmanagement und Meinungsbildung die wichtigsten Instrumente. Die GWQ hat ihre Aktivitäten auf diesem Feld im letzten Geschäftsjahr deshalb nochmals gesteigert. Insgesamt 18 Veranstaltungen zu aktuellen und grundsätzlichen Themen wurden organisiert, in rund 100 Veröffentlichungen hat das Unternehmen Position bezogen und die Interessen von Krankenkassen und Versicherten formuliert. Die Rolle der GWQ als „Auge und Stimme innovativer Krankenkassen“, als Kompetenzzentrum zu Fragen der Versorgungsqualität und Wirtschaftlichkeit, wird bundesweit anerkannt. Auch die Gesundheitspolitik zieht die GWQ zu Rate. Bestes Beispiel dafür ist die Einladung des Gesundheitsausschusses zu einer Expertenanhörung zum Thema Zytostatika-Versorgung.

## **GWQ-Forenangebot ausgebaut**

Wie auch bei der Produktentwicklung verfolgt die GWQ bei meinungsbildenden Aktivitäten stets das Prinzip Kooperation statt Konfrontation. Mit diesem Ansatz wurde die Reihe der GWQ-Foren 2016 um zwei Themenformate erweitert. Die Foren liefern den Teilnehmern belastbare Fakten zu dem entsprechenden Themenfeld, informieren über neue Produkte und Lösungen, geben Vertretern unterschiedlicher Interessensgruppen Gelegenheit, ihre Positionen und Strategien darzustellen und

bilden eine Plattform zur Diskussion grundsätzlicher kosten- und versorgungsrelevanter Aspekte des Themas.

## **Versorgung der Zukunft**

Alle reden von E-Health, aber kaum jemand weiß, was heute schon möglich ist und wie weit die Versprechen für die Zukunft reichen. Die GWQ sieht es als ihre strategische Aufgabe, beim Themenfeld E-Health und Digitalisierung eine ähnliche Rolle einzunehmen, wie sie auf dem Arzneimittelmarkt erarbeitet wurde. Das 1. E-Health-Forum der GWQ im April 2016 war damit eine Art Startschuss für den Weg in die digitale Zukunft. Die Gäste haben erfahren, womit der zweite Gesundheitsmarkt ihre Versicherten „versorgt“, welche Lösungen schon in die GKV integriert werden können und wieso Digitalisierung die Gesundheitsversorgung revolutionieren wird. Nicht zuletzt wurde deutlich, wie groß die Unterschiede bei Strukturen, Prozessen und Kulturen zwischen dem heutigen Gesundheitssystem und den E-Health-Treibern sind – und was das für die absehbare Zukunft bedeutet.

## **Datenschutz als Daueraufgabe**

Datenschutz ist eine Kernkompetenz der GWQ, die mit zunehmender Digitalisierung und dem Ausbau selektivvertraglicher Lösungen weiter an Bedeutung gewinnt. Beide Aspekte wurden auf dem 2. Datenschutz-Forum der GWQ beleuchtet, wobei grundsätzliche Fragen, z. B. zur informationellen Selbstbestimmung, genauso diskutiert wurden wie Erfordernisse selektivvertraglicher Versorgungsformen oder Techniken zur Abwehr von Trojanern und Viren. Als Referenten konnte die GWQ unter anderem die ehemalige Bundesjustizministerin Sabine Leutheusser-Schnarrenberger und mit Dr. Thomas Giesen den früheren sächsischen Landesdatenschutzbeauftragten gewinnen.





**Transparenz durch harte Daten**

Die GWQ ist einer der größten und wirtschaftlich erfolgreichsten „Einkäufer“ von Generika und patentierten Arzneimitteln, das GWQ-Arzneittelmanagement einer der besten Kenner des Marktes, der Rechtslage und der pharmakologischen Entwicklung. Mit dem 2016 erstmals veranstalteten Arzneimittel-Forum der GWQ wurde eine Plattform geschaffen, auf der sich Kostenträger, Hersteller, Ärzte und Politiker über aktuelle Herausforderungen und Trends der Arzneimittelversorgung austauschen und Handlungsoptionen diskutieren.

**Auf die Kunden hören**

Der ständige Dialog mit Kunden ist für die GWQ Grundlage der bedarfsgerechten Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen. Neben dem informellen Austausch im Tagesgeschäft und einem etablierten Berichtssystem organisiert die GWQ Veranstaltungen, auf denen Vertreter der Kassen mit der GWQ, externen Experten und untereinander über aktuelle Versorgungsthemen diskutieren. Bei den Regionalkonferenzen, mit denen die GWQ den Kassen buchstäblich entgegenkommt, standen 2016 Perspektiven des Rehabilitationsmanagements auf der Agenda. Darüber hinaus wurden regelmäßige Qualitätszirkel zu Produkten wie HzV, SeGel oder Hilfsmittelmanagement durchgeführt.

**Vertrauen zahlt sich aus**

Wegen ihres fairen und transparenten Marktverhaltens wird die GWQ auch von der pharmazeutischen Industrie als Gesprächspartner geschätzt. Dieses Vertrauensverhältnis ist die Grundlage für die in 2015 gestarteten GWQ plus ACCESS Veranstaltungen. Hier diskutieren die Arzneimittelmanager der GWQ im vertraulichen Rahmen mit Führungskräften der Pharmaindustrie beispielsweise welche Innovationen auf den Markt kommen werden und was das für die Ausgaben der Krankenkassen bedeutet.

**Das Ganze im Blick**

Das Berliner Symposium der GWQ hat längst einen festen Platz im Terminkalender der Hauptstadt und wartet mit entsprechend hochkarätigen Referenten auf. Weil das 7. Berliner Symposium der GWQ am 29.09.2016

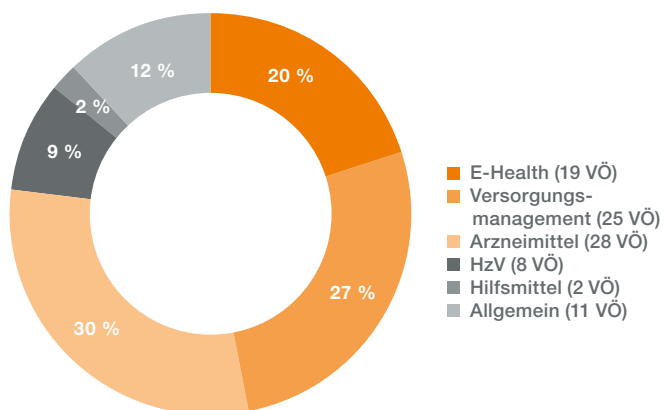
die erste Bilanz der ablaufenden Legislaturperiode zum Thema hatte, nutzten die gesundheitspolitischen Sprecherinnen aller vier Bundestagsfraktionen die Gelegenheit, die Einschätzungen und Lösungsansätze ihrer Parteien vorzustellen. Vorlagen in Form von Zustands- und Aufgabenbeschreibungen lieferten die Vorstandsvorsitzende des GKV-Spitzenverbandes Dr. Doris Pfeiffer sowie Prof. Jürgen Wasem vom Lehrstuhl für Medizinmanagement der Universität Duisburg-Essen und Prof. Bertram Häussler als Vorsitzender der Geschäftsführung des IGES Instituts, die die Gesundheitspolitik seit Jahren wissenschaftlich begleiten und beraten.

**Gefragte Expertise**

Immer häufiger setzen Gremien und Veranstalter auf die Expertise der GWQ. Unter dem Dach des Kongresses des Bundesverband Manager Care (BMC) organisierte die GWQ eine Sonderveranstaltung zum Thema „Vernetzte Behandlung psychisch Kranker“. Die Gesundheitsforen Leipzig setzten beim Thema Data-Mining in den User-Groups auf die GWQ-Analytiker. Eine besondere Anerkennung der hohen Kompetenz beim Thema Arzneimittelversorgung war die Einladung der GWQ zur Anhörung vor dem Bundestag im Vorfeld des GKV-Arzneittelversorgungsstärkungsgesetzes. Die GWQ, vertreten durch ihren Vorstand Dr. Johannes Thormählen, nutzte die Gelegenheit, den Abgeordneten anhand von Zahlen und Daten die Unwirtschaftlichkeit und Intransparenz der ambulanten Zytostatika-Versorgung zu veranschaulichen und den GWQ-Weg zu mehr Wirtschaftlichkeit und Qualität zu beschreiben.

**Wir melden uns zu Wort**

Die GWQ meldet sich verstärkt durch Fachmedien zur Wort. Die Zahl der Veröffentlichungen von GWQ-Autoren hat sich im Geschäftsjahr 2016 im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt. Dabei stellten die Kernbereiche der GWQ, Arzneimittelmanagement und Versorgungsmanagement, mit 30 bzw. 27 Prozent den überwiegenden Anteil der Artikel. Rang Nummer drei steht für den bevorstehenden Wandel des Gesundheitsmarkts: Mit 20 Prozent war E-Health im vergangenen Jahr schon Thema jeder 5. GWQ-Veröffentlichung. **+**



1.1. - 31.12. 2016 insgesamt 93 Veröffentlichungen zur GWQ ServicePlus AG

# Mehr Wettbewerb im Gesundheitswesen

Die gesetzliche und die private Krankenversicherung (GKV und PKV) stehen vor großen Herausforderungen, unter anderem durch die fortwährend steigenden Gesundheitsausgaben. Es ist an der Zeit, die Chancen wahrzunehmen, die die Digitalisierung im Gesundheitswesen bietet, wie etwa eine bessere Prävention durch individuelle, App-basierte Dienste oder besser abgestimmte Behandlungsabläufe durch die Vernetzung von Ärzten, Patienten und Versicherungen. Denn die Digitalisierung von Prozessen im Gesundheitswesen und der Einsatz digitaler Technologien zur medizinischen Versorgung können Herausforderungen wie Kostendruck, Fachkräftemangel und demographischen Wandel mildern. Doch die Digitalisierung im Gesundheitswesen ist in Deutschland stark ausbaufähig. Andere Länder wie beispielsweise in Skandinavien sind bei der Implementierung viel weiter. Eine zentrale Voraussetzung für strukturelle Veränderungen und mehr Innovationen im deutschen Gesundheitssystem ist die Intensivierung des Wettbewerbs innerhalb der Krankenversicherungssysteme.

Die Monopolkommission hat in diesem Jahr ihr Sondergutachten mit dem Titel „Stand und Perspektiven im deutschen Krankenversicherungssystem“ vorgelegt. Sie stellt fest, dass das bestehende Krankenversicherungssystem den Versicherungen Anreize nimmt, nach Wegen für die optimale Versorgung der Patienten und Kosteneinsparungen zu suchen. In dem Gutachten weist die Monopolkommission in Bezug auf das Krankenversicherungssystem in Deutschland auf eine Vielzahl von ungenutzten wettbewerblichen Potenzialen hin. Wenn diese Potenziale gehoben würden, könnte dies die Zukunftsfähigkeit des Krankenversicherungssystems erheblich verbessern.

Eine grundlegende Voraussetzung für Effizienzwettbewerb in einem solidarischen Krankenversicherungsmarkt ist ein funktionierender Risikostrukturausgleich (RSA). Der RSA wurde seit seiner Einführung im Jahr 1994/1995 mehrmals weiterentwickelt. Insbesondere wird seit 2009 auch die Morbidität der Versicherten der Kassen im Ausgleich direkt berücksichtigt, um eine Risiko Selektion der Versicherten im Wettbewerb der Kassen zu vermeiden. Der Morbi-RSA wird derzeit evaluiert, etwa um die Frage der Regionalisierung der Zuweisung, wie es für ein lernendes System angemessen ist. Das zentrale wettbewerbliche Problem

eines solidarischen Gesundheitssystems mit einem morbiditätsorientierten RSA ist aber, dass unzureichende Anreize für Kassen bestehen, in Versorgung und Therapie zu investieren, wenn dies bedeutet, dass gesündere Versicherte geringere Zuweisungen auslösen. Dieses Problem wird umso relevanter, je stärker die Krankenkassen als Akteure im Versorgungssystem tätig werden, etwa durch das Aushandeln von Selektivverträgen. Die Monopolkommission hat dazu Vorschläge erarbeitet.

Neben dem RSA sollte sich das wettbewerbpolitische Augenmerk in der GKV auf die Ausgestaltung der qualitativen Wettbewerbsparameter richten. Zwar ist auf dem Versicherungsmarkt durch den Zusatzbeitrag ein klarer Wettbewerbsparameter vorhanden. Dem Wettbewerb um den Zusatzbeitrag stehen jedoch noch keine ausreichenden Wettbewerbsparameter bei der Leistungsqualität gegenüber. Solche Differenzierungsmerkmale können durch eine wettbewerbliche Ausgestaltung des Leistungsmarktes geschaffen werden. Möglichkeiten, die Versicherten zu Leistungserbringern zu lenken, sollten gestärkt und bei selektiven Behandlungen Beschränkungen auf Krankenhäuser, mit denen ein Qualitätsvertrag verhandelt wurde, ermöglicht werden. Um die Wettbewerbshemmnisse im Versorgungsmanagement der GKV zu vermindern und einen effektiven Qualitätswettbewerb zu schaffen, sollten Krankenkassen Tarife in Form von Wahlтарifen anbieten.

Beim Strukturwandel zu mehr Digitalisierung im Gesundheitswesen sowohl in der medizinischen Versorgung als auch in der Verwaltung des Gesundheitssystems kommt insbesondere den Krankenkassen eine wichtige Rolle zu. Sie sollten im Wettbewerb untereinander die Digitalisierung als Chance ergreifen, bessere Leistungen anzubieten, um für die Versicherten attraktiver zu werden. Aufgrund bestehender Wettbewerbsdefizite ist dem momentan nicht so. Hier ist der Gesetzgeber gefordert, die Weichen für mehr Wettbewerb zu stellen. Für die GWQ als Serviceeinrichtung für Krankenkassen bietet mehr Wettbewerb zwischen den Gesundheitsakteuren die Chance, sich als innovativer Anbieter von Dienstleistungen für seine Kunden zu positionieren und diese bei ihrem Angebot einer qualitätsorientierten und kosteneffizienten Gesundheitsversorgung für ihre Versicherten zu unterstützen. +

»Der Gesetzgeber muss den Wettbewerb unter den Krankenkassen zur Qualitätssicherung verstärken. Die Krankenkassen sollten einen starken Wettbewerb als Chance sehen, ihre Versicherten mit qualitativ hochwertigen Leistungen zu überzeugen und an sich zu binden.«



**Prof. Achim Wambach Ph. D.,**  
Vorsitzender Monopolkommission der Bundesregierung,  
Präsident Zentrum Europäische Wirtschaftsforschung GmbH

# Das Geschäftsjahr im Rückblick

## Entwicklung der Gesamtwirtschaft

### Solides und stetiges Wachstum

Die konjunkturelle Lage in Deutschland war im Jahr 2016 gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) war im Jahresdurchschnitt 2016 um 1,9 Prozent höher als im Vorjahr (2015: + 1,7 Prozent, 2014: + 1,6 Prozent). Damit lag das Wirtschaftswachstum 2016 um einen halben Prozentpunkt über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre (+ 1,4 Prozent). Positiv hat sich auch die Beschäftigtenzahl entwickelt.

Mit einem Zuwachs von 429.000 Personen waren 1,0 Prozent mehr Menschen erwerbstätig als im Vorjahr, insgesamt wurden knapp 43,5 Millionen Erwerbstätige gezählt. Die Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde lag um 1,2 Prozent höher als im Vorjahr, die Arbeitsproduktivität pro Erwerbstätigem stieg um 0,9 Prozent (Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2017).

## Entwicklung der Gesetzlichen

### Krankenversicherung

Die gesetzlichen Krankenkassen haben 2016 nach den vorläufigen Finanzergebnissen einen Überschuss von rund € 1,38 Mrd. erzielt (2015: -1,13 Mrd. €). Einnahmen in Höhe von rund € 224,15 Mrd. standen Ausgaben von rund € 222,77 Mrd. gegenüber. Der Ausgabenanstieg von 3,3 Prozent lag deutlich unterhalb der Prognosen des Schätzerkreises von Oktober 2015 (+ 4,3 Prozent). Aufgrund der sich tendenziell stabil abzeichnenden Finanzentwicklung in der GKV im Jahr 2016 stellt sich das Ergebnis der GWQ auch weiterhin positiv dar.

## Entwicklung der GWQ ServicePlus AG

### Umsatz und Auftragsentwicklung

Der Umsatz des abgelaufenen Geschäftsjahres lag mit T€ 10.682 auf dem Vorjahresniveau (T€ 10.655). Die Zahl der Aktionäre stieg von 16 auf 18, nachdem zwei Kundenkassen Aktien der GWQ erworben haben. Eine Kasse schied aufgrund einer Fusion aus dem Kundenkreis aus. Die Zahl der Kundenkassen lag zum Jahresende trotzdem bei 49 (Vorjahr 50), weil Krankenkassen neu als Kunden gewonnen werden konnten. Damit repräsentierte die GWQ zum Ende des Jahres ca. 12,6 Millionen Versicherte (nach 11,2 in 2015). Alle Leistungen an nahestehende Personen wurden zu marktüblichen Preisen abgerechnet.

### Investitionen

Von den Investitionen des Geschäftsjahres 2016 von T€ 589 (Vorjahr: T€ 708) entfielen T€ 575 auf den Bereich EDV-Hard- und Software.

### Personal und Sozialbereich

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2016 waren wie im Vorjahr 71 Mitarbeiter dauerhaft bei der GWQ ServicePlus AG beschäftigt. Die Mitarbeiter wurden in

den Bereichen Einkaufs- und Versorgungsmanagement, Datenanalytik und -management sowie Administration/Organisation eingesetzt.

## Wichtige Vorgänge des Geschäftsjahres

Die Stabilisierung und Weiterentwicklung der Geschäftsfelder Einkaufs-, Versorgungs- und Datenmanagement wurden strategiegemäß vorangetrieben. Erwähnenswert sind vor allem die Weiterentwicklung des Datenmanagements, die erste exklusive bundesweite Ausschreibung der Belieferung von Zytostatika-Rezepturen durch öffentliche Apotheken sowie die Einreichung von Projektanträgen zum Innovationsfonds.

Trotz der anhaltenden Fusionstendenzen unter den gesetzlichen Krankenkassen konnte die GWQ im Jahr 2016 ihre Kundenzahl mit ihren attraktiven Angeboten weiterhin stabil halten, was sich nicht zuletzt in einer weiterhin guten Ertragslage niederschlug.

Im Sinne einer nachhaltigen Kundenbindung hat die GWQ ServicePlus AG im Jahr 2016 Skalenvorteile an ihre Kunden weitergegeben. Instrumente waren die Senkung der Provisionssätze und die Gewährung von Treuerabatten.

Im Geschäftsjahr 2016 wurde der Fokus weiter auch auf die Optimierung der internen Prozesse gelegt. Dazu zählten z. B. die Vorbereitung auf die Rezerifizierung des GWQ-Qualitätsmanagements nach DIN ISO 9001 und die Optimierung des Prozess- und Projektmanagements in Zusammenarbeit mit den Krankenkassen.

## Darstellung der Lage

### Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2016 wies die GWQ ServicePlus AG eine Bilanzsumme von T€ 8.020 (Vorjahr: T€ 7.785) aus. Das Eigenkapital betrug T€ 5.640 (Eigenkapitalquote: 70,3 Prozent nach 67,8 Prozent im Vorjahr). Die Rückstellungen stiegen leicht um T€ 172, die Verbindlichkeiten sanken um T€ 286. Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr um rund T€ 235 erhöht.

### Finanzlage

Der vereinfachte Cashflow (Jahresergebnis plus Abschreibungen) betrug im Geschäftsjahr T€ 1.633 (Vorjahr: T€ 1.961). Mittelzuflüsse wurden aus der laufenden Geschäftstätigkeit generiert (T€ 1.630), während liquide Mittel in Investitionstätigkeiten (T€ 589) sowie in die Dividendenzahlung 2015 (T€ 493) geflossen sind. Zum Bilanzstichtag wurden liquide Mittel in Höhe von T€ 3.692 (Vorjahr: T€ 3.079) ausgewiesen. Die finanzielle Lage der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2016 war ausreichend gesichert. Die Gesellschaft finanziert sich ausschließlich aus eigenen Mitteln.

### Ertragslage

Die Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 2016 betragen T€ 10.682 (Vorjahr: T€ 10.655). Diesen standen Materialaufwendungen für bezogene Leistungen von T€ 2.299 (Vorjahr: T€ 2.137), Personalaufwand von T€ 4.747 (Vorjahr: T€ 4.391), Abschreibungen von T€ 847 (Vorjahr T€ 794) sowie sonstige betriebliche Aufwendungen von T€ 1.660 (Vorjahr: T€ 1.664) gegenüber. Das Ergebnis vor Steuern betrug T€ 1.163 (Vorjahr: T€ 1.743). Unter Berücksichtigung des sich daraus ergebenden Steueraufwandes für das Berichtsjahr von T€ 377 (Vorjahr: T€ 576) ergibt sich ein Jahresüberschuss in Höhe von T€ 786 (Vorjahr: T€ 1.167).

### Zusammenfassende Beurteilung

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Lageberichts stellt sich die GWQ ServicePlus AG als erfolgreiches Unternehmen dar. Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist sehr gut.

### Voraussichtliche Entwicklung mit Hinweisen auf wesentliche Chancen und Risiken

Die sich ändernden Versichertenbedürfnisse werden die Weiterentwicklung der Geschäftsfelder im Geschäftsjahr 2017 auch unter dem Aspekt der fortschreitenden Digitalisierung prägen. Sollten sich die Rahmenbedingungen nicht nennenswert ändern, ist für das Geschäftsjahr 2017 mit einem positiven Ergebnis zu rechnen.

Wesentliche Risiken der Gesellschaft können sich insbesondere durch veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen - gerade im Arzneimittelbereich - sowie durch eine weitere Verringerung der Zahl der Krankenkassen ergeben. Das Risikomanagementsystem der GWQ ist darauf ausgerichtet, sich verändernde gesetzliche Rahmenbedingungen frühzeitig zu erkennen, um entsprechend darauf reagieren zu können. Haftungsrisiken für die Gesellschaft sind über entsprechende Versicherungsverträge abgesichert.

### Berichterstattung nach § 289 Abs. 2 HGB: Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres haben sich nicht ergeben.

### Risikomanagement

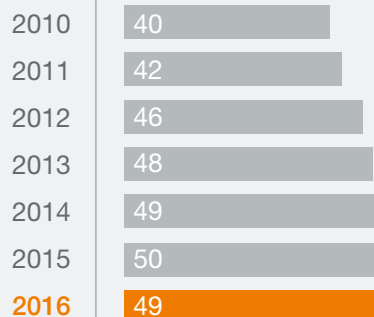
Das Controlling und Reporting von Projekt-, Zeit- und Finanzplänen ermöglicht schnelles Handeln bei auftretenden Problemen.

Nahezu alle Prozesse in der GWQ unterliegen einem Qualitäts- und Risikomanagement, das im Jahr 2016 weiter optimiert wurde. +

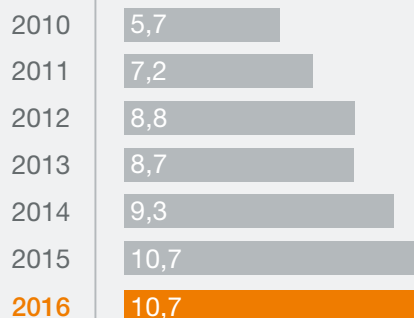
## Leistungsbilanz der GWQ von 2010 bis 2016 im Überblick

(Stichtag immer 31.12.)

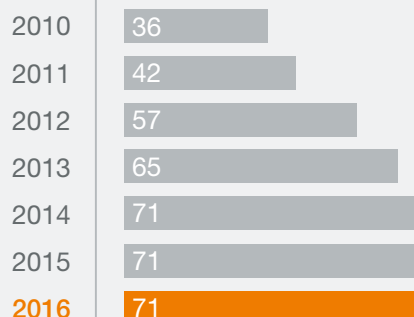
### Kundenkassen



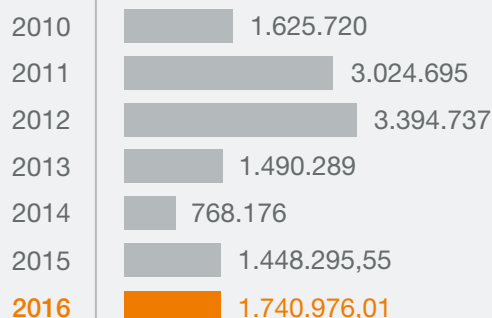
### Umsatz in Mio. Euro



### Personal



### Bilanzgewinn in Euro



# Bilanz der GWQ zum 31.12.2016

## Aktiva

		Stand	Stand
		31.12.2016	31.12.2015
		€	T€
<b>A. Anlagevermögen</b>			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. EDV-Programme	351.587,00		733
2. Geleistete Anzahlungen	10.000,00		0
		361.587,00	
II. Sachanlagen			
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		979.221,00	865
		1.340.808,00	
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.656.248,73		2.911
2. Sonstige Vermögensgegenstände	3.684,68		8
		2.659.933,41	
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		3.692.448,43	3.080
		6.352.381,84	
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			
		327.144,45	188
		<b>8.020.334,29</b>	<b>7.785</b>

**Passiva**

		Stand	Stand
		31.12.2016	31.12.2015
		€	T€
<b>A. Eigenkapital</b>			
I. Grundkapital			
1. Gezeichnetes Kapital	335.343,00		335
2. Eigene Anteile	-6.200,00		-11
		329.143,00	
II. Kapitalrücklage			
		870.281,00	809
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Gewinnrücklagen	33.534,30		34
2. Andere Gewinnrücklagen	2.666.465,70	2.700.000,00	2.667
IV. Bilanzgewinn			
		1.740.976,01	1.448
		5.640.400,01	
<b>B. Rückstellungen</b>			
1. Steuerrückstellungen		268.523,06	232
2. Sonstige Rückstellungen		1.061.091,22	926
		1.329.614,28	
<b>C. Verbindlichkeiten</b>			
ausschließlich mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr			
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		346.202,64	413
2. Sonstige Verbindlichkeiten		684.651,14	904
- davon aus Steuern: € 667.062,09 (Vorjahr € 836.164,14)			
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 16.817,60 (Vorjahr € 19.062,60)			
		1.030.853,78	
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			
		19.466,22	28
		<b>8.020.334,29</b>	<b>7.785</b>

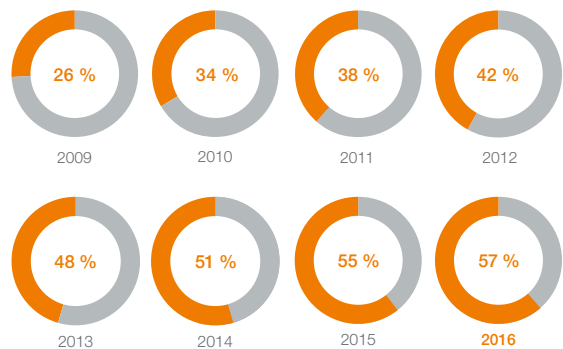


## Entwicklung der Geschäftsbereiche

### Marktposition der GWQ nochmals verbessert

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist die Zahl der gesetzlichen Krankenkassen weiter gesunken. Zum Stichtag 31. Dezember 2016 waren 118 Kassen auf dem Markt. Die GWQ konnte 2016 eine weitere Kasse im Kundenkreis begrüßen, die nunmehr 67 GWQ-Kunden entsprechen knapp 57 Prozent aller gesetzlichen Krankenkassen. Damit schließt die GWQ Verträge für insgesamt 12,6 Millionen Versicherte. Positiv zu vermerken, dass auch die Zahl der Kunden pro Vertrag im Berichtsjahr bei fast allen Produkten gestiegen ist. Sie erhöhte sich von rechnerisch rund 19 Kunden pro Produkt auf 21. Treiber waren hier neu eingeführte bzw. deutlich erweiterte Produktangebote. Dank ihrer kundenorientierten Strategie gelingt es der GWQ weiterhin, ihr Produktportfolio entsprechend den Anforderungen eines sich ständig verändernden dynamischen Marktes weiter zu entwickeln.

### Kundenzahl nochmals gestiegen



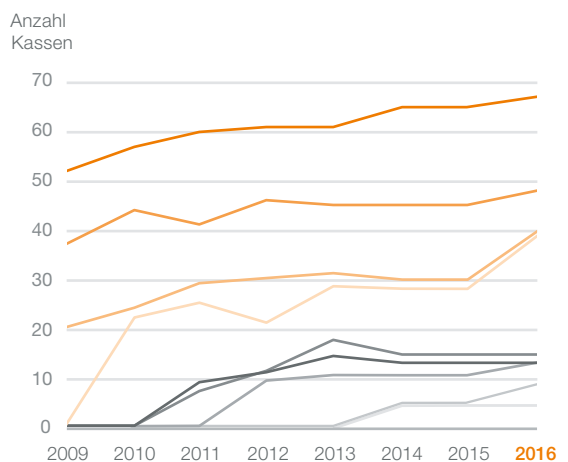
■ GKV-Gesamt (Amtl. KM6 Statistik/GKV-Spitzenverband)  
 ■ GWQ-Gesamt (Stichtag immer 1.7., außer 2013 und 2014, hier 31.12.)

### Gesund schwanger und Hilfsmittel als Wachstumstreiber – Wachstum durch HzV und neue Produkte

Mit jeweils sieben Neukunden waren die Produkte „Gesund schwanger“ und „GWQ-Hilfsmittel“ hinsichtlich der Kundenzahl die Wachstumstreiber im Geschäftsjahr. Der Zuwachs beim Produkt Hilfsmittel ist durch die steigende Bedeutung dieses Leistungsbereichs zu erklären. Die GWQ hat dem durch eine kontinuierliche Ausweitung des Angebots sowie ein neues, deutlich einfacheres und übersichtlicheres Vertragskonzept Rechnung getragen. Die Zahl der Kunden des Produkts HzV wuchs auch nach dem sprunghaften Anstieg im Jahr zuvor nochmals um knapp 10 Prozent.

Die Kundenzahl des Arzneimittelbereichs blieb mit 48 auf hohem Niveau stabil, wie auch die von SeGel und ADHS; 4Balance konnte zwei weitere Kassen überzeugen, Clever für Kids immerhin eine, wie Reha, dass seit Jahren langsam, aber kontinuierlich wächst.

### Starker Markteintritt von Gesund schwanger



■ GWQ-Gesamt  
 ■ GWQ-Arzneimittel  
 ■ GWQ-Hilfsmittel  
 ■ GWQ-HzV  
 ■ GWQ-SeGel  
 ■ GWQ-SAPV  
 ■ GWQ-ADHS  
 ■ GWQ-4Balance  
 ■ GWQ-Clever für Kids  
 ■ GWQ-Gesund schwanger

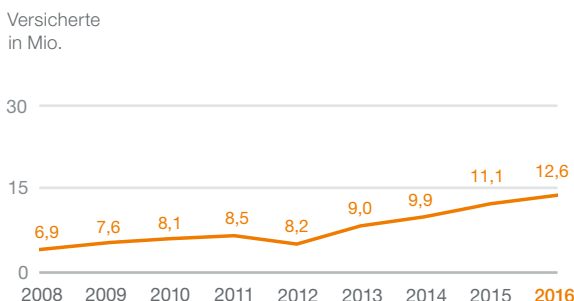
(Stichtag immer 1.7., außer 2008, hier 1.10.)



**GWQ Kunden repräsentieren 12,6 Millionen.  
GKV-Versicherte**

Durch die große Kundenzahl und die steigende Zahl der zu versorgenden Versicherten ist die GWQ für Leistungserbringer ein hoch interessanter Geschäftspartner. Aufgrund ihrer starken Marktposition findet die GWQ attraktive und leistungsfähige Vertragspartner und erzielt auch im Marktvergleich gute Preise, was sich vor allem bei den Arzneimittelrabatten zeigt. Auch die Auswahl von Leistungserbringern für neue Versorgungslösungen wird durch den gestiegenen Marktanteil der GWQ verbessert, neue Produkte und Ideen der GWQ stoßen bei Leistungserbringern auf großes Interesse. Für die GWQ ist die Entwicklung von Kundenzahl und Marktanteilen eine Bestätigung ihres langjährigen Kurses: Der Erfolg des Unternehmens ist offenkundig weitgehend unabhängig von den Bewegungen des Krankenkassenmarktes – das Unternehmen wächst, ob die Kassenzahlen nun sinken oder stabil bleiben. Der Weg in Richtung „mehr Qualität und größere Wirtschaftlichkeit durch neue GWQ-Produkte“ ist auch für die kommenden Jahre geebnet.

**Immer mehr Versicherte werden durch GWQ-Produkte versorgt**

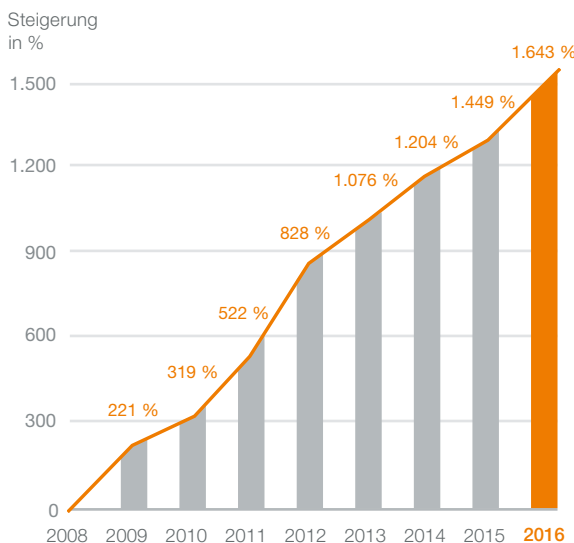


■ GWQ-Gesamt (Stichtag immer 1.7., außer 2008, hier 1.10.)

**Rabatterlöse erneut auf neuem Höchststand –  
Einsparungen waren 16,5-mal größer als  
im 1. Geschäftsjahr der GWQ**

Das GWQ-Arzneimittelmanagement konnte sein Ergebnis auch im Geschäftsjahr 2016 weiter verbessern. Mittlerweile liegen die Rabatterlöse um den Faktor 16,5 über denen im ersten regulären Geschäftsjahr 2008. Dafür sind drei Faktoren verantwortlich: Erstens die gestiegene Kundenzahl und somit das jeweilige Ausschreibungsvolumen; zweitens die kontinuierliche Ausweitung der ausgeschriebenen Wirkstoffe, sowohl im generischen Bereich wie bei Patentarzneimitteln; drittens die Tatsache, dass die Hersteller bei Neuausschreibungen häufig nochmals verbesserte Konditionen anbieten.

**Rabatterlöse der GWQ-Kassen in Prozent:  
Neuer Höchststand im Geschäftsjahr 2016**



■ Rabattentwicklung

Besonders erfolgreich waren die GWQ-Arzneimittelmanager im Berichtsjahr beim Abschluss der bundesweit ersten exklusiven Verträge in 323 Gebietslosen für parenterale Zubereitungen zur Anwendung in der Onkologie. Die Verträge starteten Ende des Jahres und sicherten neben deutlichen Einsparungen zugleich eine wohnortnahe Versorgung der Versicherten mit den parenteralen Zubereitungen. Zu den wichtigsten Voraussetzungen für diese langfristig ungebrochen positive Entwicklung gehört die fundierte Kenntnis des Arzneimittelmarktes sowie das Wissen der GWQ-Pharmakologen/-Pharmazeuten, welche Innovationen vor dem Markteintritt stehen und wie sich diese auf den Bestandsmarkt auswirken. Das macht nicht zuletzt schnelles Handeln möglich, was angesichts der Dynamik des Arzneimittelmarktes eher noch wichtiger wird.

# GWQ-Statements

## aus den Fachbereichen



Andreas Tausch,  
Mathematisch-Technischer Assistent,  
Manager Analytik & Datenmanagement

Modernes Datenmanagement ist ein komplexes Thema. Während die Formate und Protokolle für den Austausch von Daten mittlerweile weithin standardisiert sind, entwickeln sich die Datenmengen exponentiell. Die Herausforderung besteht nicht mehr nur darin, benötigte Daten zeitnah und effizient aus einer wachsenden Anzahl von Quellen zu extrahieren, zu konsolidieren und zur GWQ zu transferieren. Vielmehr kann Mehrwert nur dann generiert werden, wenn die Datenbanken auch bei Abfragen über größere Zeiträume zur Validierung von Arbeitshypothesen schnell Ergebnisse liefern. Zu diesem Zweck betreibt die GWQ ein modernes Data Warehouse, ergänzt um leistungsfähige Analyse-Software. Um immer dem aktuellen Stand der Technik zu entsprechen, investieren wir fortlaufend in moderne Produkte von Marktführern wie Microsoft und IBM.

Seit meinem Einstieg bei der GWQ arbeite ich im Team Analytik & Datenmanagement an der kontinuierlichen Weiterentwicklung und Verbesserung dieses Datenschatzes. Mit meinem mathematisch-technischen Hintergrund konzentriere ich mich auf eine ausgewogene Ressourcenverteilung der einzelnen Datenbanken bei größtmöglicher Automatisierung von Abläufen. Die Spanne reicht dabei von der regelmäßigen Aktualisierung von Routinedaten hin zur Konzeption von Schnittstellen, die bei Selektivverträgen den individuellen Anforderungen unserer Aktionärs- und Kundenkassen gerecht werden. Bei den häufigen Änderungen, denen das Gesundheitssystem unterworfen ist, freue ich mich über ein spannendes Aufgabengebiet mit viel Gestaltungsspielraum. +



Herbert Stelberg,  
Diplom-Volkswirt,  
Manager Hilfsmittel

Vor meinem Einstieg bei der GWQ im Jahr 2013 hatte ich bereits umfassende Kenntnisse bei diversen Akteuren auf Krankenkassenseite gesammelt. Bei der GWQ hat mich vor allem die Grundidee, Interessen von mittelständischen Krankenkassen zu bündeln und umzusetzen, direkt angesprochen. Im Rahmen der sukzessiven Weiterentwicklung unserer Vertragslandschaft kann ich meine beruflichen Vorerfahrungen in vielfältiger Weise einbringen. Die neue GWQ-Vertragsstruktur mit einheitlichem Rahmenvertrag und produktspezifischen Anlagen ermöglicht es uns, ab sofort noch schneller auf Kundenwünsche oder geänderte Marktbedingungen zu reagieren. Um die Interessen der Krankenkassen in jedem Stadium der Vertragskonzipierung einfließen zu lassen, haben diese die Möglichkeit, ihre Vorstellungen in spezifischen Arbeitsgruppen, die den Vertragsentwicklungsprozess begleiten, einzubringen.

Das GWQ-Hilfsmittelteam steht auch nach Vertragsabschluss jederzeit als kompetenter Ansprechpartner rund um unsere Verträge zur Verfügung. Zudem informieren wir regelmäßig über aktuelle Entwicklungen auf Bundesebene, wie Entscheidungen des Gemeinsamen Bundesausschusses, Grundsatzurteile des Bundessozialgerichts oder Verlautbarungen des GKV-Spitzenverbands. Last but not least wird die GWQ auch von unseren Vertragspartnern als zuverlässiger Verhandlungspartner geschätzt. Diese profitieren durch den Abbau bürokratischer Hemmnisse und die Vereinheitlichung der Versorgungsprozesse letztlich ebenfalls von der neuen Vertragsstruktur. +

Seit ich im April 2010 angefangen habe bei der GWQ ServicePlus AG zu arbeiten, haben sich die Herausforderungen und damit einhergehend die Aufgaben und Vorgehensweisen, denen wir uns im Auftrag unserer Aktionärs- und Kundenkassen stellen dürfen, stetig verändert.

Von Beginn an war der Komplexitätsgrad, bedingt durch die Organisationsstruktur der GWQ hoch. Unter verschiedenen gesetzlichen Neuregelungen, dem Eingang neuer Player auf dem Gesundheitsmarkt, der E-Health-Bewegung sowie dem Wachstum des „zweiten Gesundheitsmarktes“ hat sich das Anspruchsverhalten auf Seiten der Krankenkassen bzw. ihrer Versicherten an „Besonderen Versorgungsverträgen“ wesentlich erhöht. Mit dem Portfolioentwicklungsprozess ermöglichen wir es unseren Aktionärs- und Kundenkassen, sich in einem im Wesentlichen staatlich reguliertem „Markt“ mit der Gesamtheit an Regulierungsinstrumenten prospektiv zu positionieren. Dabei besteht die Komplexität bzw. die Herausforderung nicht nur in der Berücksichtigung institutioneller, systemischer und rechtlicher Vorgaben, sondern vielmehr in einer gemeinsamen Ausrichtung. Damit gemeint ist der „gemeinsame Nenner“ zwischen Kassen zur Definition von Ziel und Strategievorgaben, zwischen GWQ als Vertreterin der Kassen und mannigfachen Vertragspartnern und im Besonderen zwischen Krankenkassen und GWQ. Diesen Nenner zu finden macht uns aus - er drückt aus, wie vielschichtig die Kommunikationsstruktur in der GWQ sein muss, um ein hohes Maß an Kundenorientierung, Flexibilität und Qualität zu ermöglichen. +

Bei der GWQ erhält man früh die Chance, eigenständig und verantwortlich zu arbeiten. Dabei hat man nie das Gefühl, alleine gelassen zu werden, sondern wird von den vielen Kollegen, allesamt Spezialisten auf ihren Gebieten, begleitet und unterstützt. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit, flache Hierarchien und ein kollegiales Miteinander fördern den Know-how-Transfer.

Auch sind die Möglichkeiten, aktiv an der Gestaltung von Versorgung mitzuarbeiten, hier sehr groß. Dies beschränkt sich nicht nur auf die Entwicklung von Versorgungskonzepten, sondern beginnt bei der Idee, geht über die Vertragsentwicklung und -verhandlung zur gesamten Umsetzung, der kontinuierlichen Betreuung, dem Schnittstellenmanagement bis zum Controlling und der Evaluation. Hierdurch bietet sich ständig die Gelegenheit, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen und sich dadurch ein komplexes Wissen zu erarbeiten. Kurzum: Das Unternehmen fordert und fördert seine Mitarbeiter. Ende 2010 kam ich als echte Quereinsteigerin zur GWQ. Ich arbeitete zuvor 14 Jahre als Arzthelferin in einer neurologisch-psychiatrischen Praxis und hatte berufsbegleitend meinen Fachwirt im Sozial- und Gesundheitswesen abgeschlossen. Begonnen habe ich damals als Referentin im Bereich §106a SGB V, seit Ende 2011 habe ich das Thema Hausarztzentrierte Versorgung übernommen, seit Mitte 2015 in der Funktion als Leiterin. +



**Christina Bernards,**  
Diplom Gesundheitsökonomin,  
Managerin Versorgungsmanagement



**Anita Nuding,**  
Fachwirtin im Sozial- und  
Gesundheitswesen,  
Leiterin Hausarztzentrierte Versorgung

## Unsere **Aktionäre**

In klassischen Aktiengesellschaften profitieren die Anteilseigner vom Wertzuwachs und den Erträgen aus der Geschäftstätigkeit. Die Aktionäre der GWQ ServicePlus AG erwarten zu Recht einen weiteren Zusatznutzen: Die Produkte und Dienstleistungen der GWQ stärken ihre Wettbewerbsfähigkeit und generieren zusätzliche wirtschaftliche Vorteile, weil die starke Marktposition des Unternehmens den Abschluss effizienter Versorgungs- und Lieferantenverträge ermöglicht.

Die Anteilseigner sind deshalb keine typischen Investoren, sondern nehmen aktiv teil an der Definition der Aufgabenfelder der GWQ und an der bedarfs- und marktgerechten Entwicklung neuer Lösungen. Damit sind sie in einer Doppelrolle: Als Kunden haben sie sehr konkrete Anforderungen an den Dienstleister GWQ, als aktive Gesellschafter sorgen sie mit dafür, dass die GWQ diese Anforderungen auch erfüllen kann.

Strukturen und Prozesse der GWQ sind darauf angelegt, den größtmöglichen Nutzen aus dieser Doppelrolle zu ziehen: Auf der unternehmensstrategischen Ebene kommt es zu einem laufenden Austausch zwischen dem Vorstand der GWQ sowie Aufsichtsrat und Beirat des Unternehmens. Auf der operativen Ebene werden Fachleute der Aktionärskassen in Konzeption, Entwicklung und Erprobung neuer Produkte und Lösungen einbezogen.

Dieses schlüssige Konzept hat dazu geführt, dass sich weitere Krankenkassen als Aktionäre an Erfolg und Fortentwicklung der GWQ beteiligen. Denn das Unternehmen ist offen für alle Krankenkassen, weil eine breitere Aktionärsstruktur die Schlagkraft erhöht und zugleich dafür sorgt, dass Marktwissen und Bedarfssituation zusätzlicher Krankenkassen in die Weiterentwicklung der Leistungspalette einbezogen werden können.

Audi BKK	Daimler BKK
BAHN-BKK	Deutsche BKK
Bertelsmann BKK	DIE BERGISCHE KRANKENKASSE
Betriebskrankenkasse firmus	Die Schwenninger Krankenkasse
BKK Aesculap	IKK Brandenburg und Berlin
BKK Diakonie	Merck BKK
BKK Groz-Beckert	Salus BKK
BKK Voralb HELLER*INDEX*LEUZE*	SBK Siemens-Betriebskrankenkasse
BMW BKK	SECURVITA BKK

# GWQ+

*SERVICEPLUS AG*



Gesellschaft für  
Wirtschaftlichkeit und  
Qualität bei Krankenkassen

**GWQ+**  
**SERVICEPLUS AG**



Jetzt neu, der GWQ-  
Geschäftsbericht 2016  
zum Download

**GWQ ServicePlus AG**

Tersteegenstraße 28  
40474 Düsseldorf  
Tel. 0211-75 84 98-0  
Fax 0211-75 84 98-48  
info@gwq-serviceplus.de

[www.gwq-serviceplus.de](http://www.gwq-serviceplus.de)

Wir freuen uns auf Sie.