

Gesellschaft für  
Wirtschaftlichkeit und  
Qualität bei Krankenkassen

**GWQ+**  
*SERVICEPLUS AG*



Geschäftsbericht  
**2015**

Partner für innovative Lösungen im Gesundheitsmarkt.



# Inhalt

Geschäftsbericht der GWQ ServicePlus AG,  
Gesellschaft für Wirtschaftlichkeit und Qualität  
bei Krankenkassen zum 31.12.2015

## Vorwort

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

<b>Die GWQ auf einen Blick .....</b>	<b>8</b>
--------------------------------------	----------

## Highlights der GWQ

Versorgungsmanagement .....	12
Arzneimittel .....	16
Analytik .....	18

<b>Die Sicht des Beirats .....</b>	<b>22</b>
------------------------------------	-----------

## E-Health in Deutschland

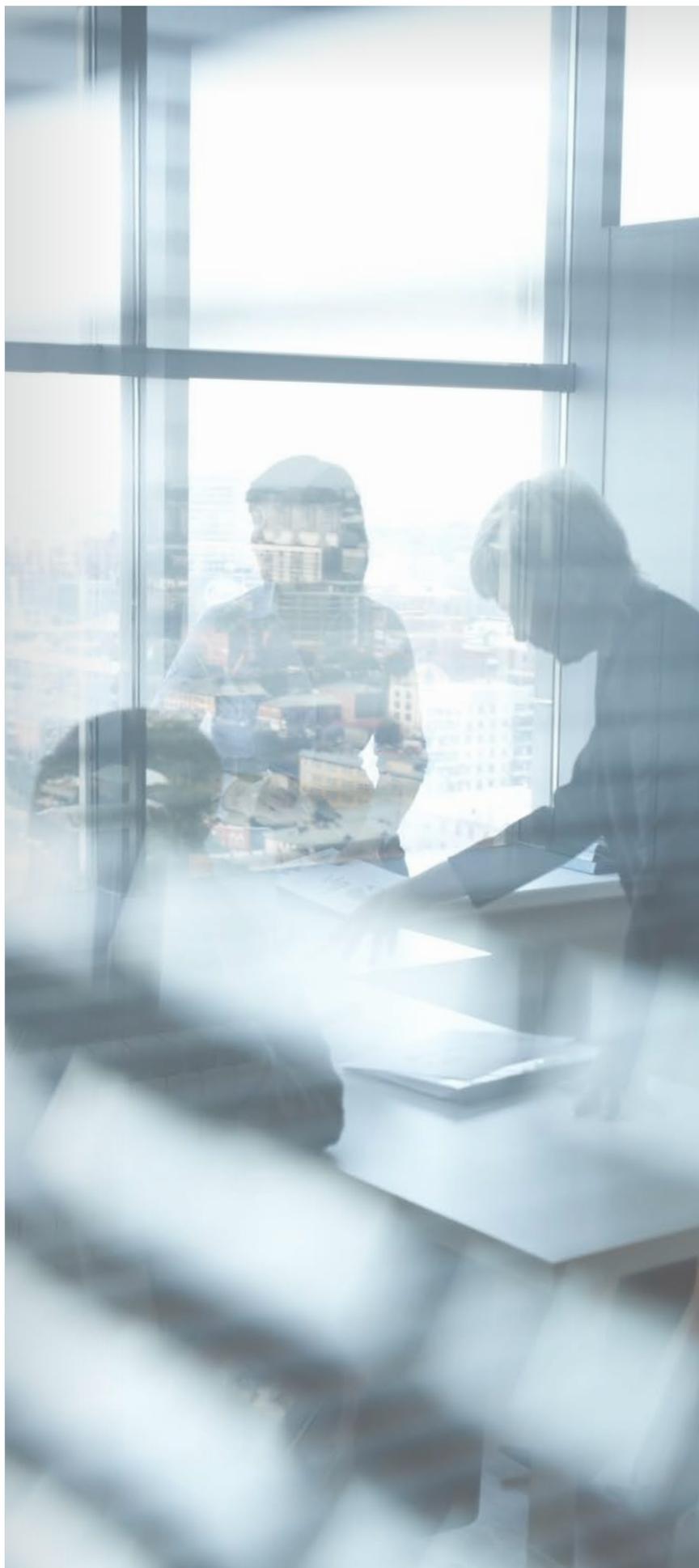
Gastbeitrag Dr. Markus Müschenich.....	24
GWQ und Kassen gemeinsam auf neuen Wegen .....	26

## Lagebericht

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

## Personal

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



# Vorwort

## Vorstand

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

die GWQ ServicePlus AG hat sich auch im Geschäftsjahr 2015 kontinuierlich und durchweg positiv weiterentwickelt. Das betrifft sowohl die wirtschaftlichen Daten als auch die markt- und nachfragegerechte Entwicklung und Optimierung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Kontinuität hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung heißt bei der GWQ: Wir konnten unser betriebswirtschaftliches Ergebnis einmal mehr verbessern. Erstmals erreichte der Umsatz der GWQ die Grenze von 10 Millionen Euro. Auch der Jahresüberschuss hat sich weiterhin positiv entwickelt und die GWQ hat ihre Kunden wieder über Provisionsenkungen am Geschäftserfolg beteiligt.

Kontinuität bedeutet für die GWQ auch, dass wir im Jahr 2015 unsere Produkte in den Bereichen Einkaufs-, Versorgungs- und Datenmanagement konsequent weiterentwickelt haben. Maßgeblich dabei waren die Marktentwicklung, Erfahrungen aus der Praxis und, natürlich, die Rückmeldungen unserer Kunden. Ein Schwerpunkt lag auf der Neuausrichtung des Hilfsmittelmanagements, ein anderer auf dem Ausbau des Datenmanagements, den wir durch nennenswerte Investitionen gefördert haben. Kontinuität heißt schließlich auch: Wir bleiben in Bewegung und beschäftigen uns proaktiv mit Themen, die für die Versorgung von morgen relevant sind. Dabei sind wir der Gesundheitspolitik oft einen Schritt voraus. Den Bedarf an innovativen Lösungen zur Palliativversorgung beispielsweise haben wir schon erkannt, bevor der Bundestag ein Gesetz mit der gleichen Zielrichtung verabschiedet hat. Und auch das Thema E-Health, zu dem es im Herbst 2015 mit dem gleichnamigen Gesetz eine erste grobe Weichenstellung gab, hat uns während des gesamten Jahres intensiv beschäftigt: Wir engagieren uns in Verbänden wie z. B. BMC und BIM, bauen gezielt Kompetenz auf und begleiten erste, praxisfä-

hige Lösungen zur Versorgungsverbesserung. Natürlich wird unser Handlungsspielraum weiterhin von den gesetzlichen Rahmenbedingungen bestimmt, besser gesagt: eingeschränkt. Trotzdem ist es uns gelungen, aus diesen beschränkten Möglichkeiten das Beste zu machen, wie ein Blick auf unsere Kundenzahlen zeigt. Einerseits stieg die Nachfrage an eingeführten Produkten wie SeGel oder HzV, andererseits konnten wir unseren Kundenstamm trotz insgesamt sinkender Zahl gesetzlicher Krankenkassen nochmals verbreitern. Einige unserer Aktivitäten des Berichtsjahres werden sich erst in diesem oder zum kommenden Jahr in Verträgen niederschlagen. Dabei werden wir neben Qualitätsverbesserungen noch stärker die Wirtschaftlichkeit in den Blickpunkt rücken. Denn während die Gesundheitspolitik „mehr als zehn Gesetze“, so die BMG-Bilanz Ende 2015, zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung auf den Weg gebracht hat, bleibt sie beim Ziel „mehr Wirtschaftlichkeit und Effizienz“ eher im Vagen. Absehbar ist jedenfalls, dass einige der neuen Gesetze kurzfristig zu höheren Ausgaben führen werden.

Geschäftsrelevant waren die 2015 verabschiedeten Gesetze im Berichtsjahr naturgemäß noch nicht, deshalb konnten wir das vergleichsweise ruhige Geschäftsumfeld nutzen, um uns auf die absehbaren Herausforderungen vorzubereiten. Dazu gehört neben dem Ausbau unserer „Spezialitäten“ Einkaufs- und Versorgungsmanagement insbesondere der systematische Aufbau von Kompetenzen auf dem Feld von E-Health. Denn dieses Thema, das ist heute schon überdeutlich, wird unser Gesundheitssystem aufgrund der enormen technologischen Möglichkeiten schneller und nachhaltiger verändern als alle bisherigen „Gesundheitsreformen“. Vor allem wird es – zumindest bislang – weniger von Bedarf und Zielvorgaben der Leistungserbringer oder Kostenträger geprägt als von Ideen, technischen Möglichkeiten und wirtschaftlichen Interessen einer neuen Kategorie von Marktteilnehmern. Dafür steht der Markteintritt der großen Internetkonzerne wie der



»Die GWQ wird ihre Kunden bei der digitalen Transformation des Gesundheitswesens als kompetenter Ratgeber und Dienstleister begleiten. So wie wir für unsere Krankenkassen heute für gute Preise bei Arznei- und Hilfsmitteln sorgen, werden wir sie bei der Auswahl, Bewertung und Integration der E-Health-Anwendungen unterstützen.«

Dr. Johannes Thormählen M.H.A.

zahllosen Start-ups, die sich mit immer neuen Produkten und Anwendungen oft direkt an die Verbraucher wenden, ohne auf Aufträge von Kassen oder Leistungserbringern zu warten. Hier entsteht mit erstaunlicher Geschwindigkeit ein ganz neues Segment des Gesundheitsmarktes. Manch einer spricht von einer weiteren Versorgungsebene, durch die ambulante und stationäre Angebote ergänzt werden.

Die GWQ wird ihre Kunden bei der digitalen Transformation des Gesundheitswesens als kompetenter Ratgeber und Dienstleister begleiten. So wie wir für unsere Krankenkassen heute für gute Preise bei

Arznei- und Hilfsmitteln sorgen, werden wir sie bei der Auswahl, Bewertung und Integration der E-Health-Anwendungen unterstützen. Damit schaffen wir die Voraussetzungen, um den Versicherten die wirtschaftlich und qualitativ besten Lösungen des Gesundheitssystems 2.0 anbieten zu können. +

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

## Vorwort **Aufsichtsrat**

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

in der öffentlichen Diskussion rücken Wirtschaftlichkeit und Qualität immer mehr gleichzeitig in den Fokus. So auch im vergangenen Jahr. Steigende Ausgaben und Verteilungsfragen im Morbi-RSA ließen Rücklagen schmelzen und zwangen zahlreiche Kassen, höhere Zusatzbeiträge zu erheben. Gleichzeitig beherrschte über Monate die Qualitätsdiskussion um Windeln die Frage einer angemessenen Vertragspolitik. Beide Aspekte sind Ausdruck einer versicherten- und patientenorientierten Vertrags- und Einkaufspolitik und seit Gründung der GWQ ServicePlus AG die tragenden Säulen der Geschäftspolitik. In 2015 ist es der GWQ ServicePlus AG erneut gelungen, Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit ihrer Aktionäre und Kunden durch qualitative und wirtschaftliche Einkaufs- und Vertragsprodukte zu unterstützen.

Die wiederholte Steigerung von Umsatz und Ergebnis der GWQ in ihrem nunmehr achten Geschäftsjahr unterstreicht, dass die Gründung der GWQ eine gute und nachhaltige wirtschaftliche Entscheidung war. Dafür stehen auch die kundenfreundliche Preispolitik des Unternehmens und die strikt am Kassenbedarf statt am Ziel der Gewinnmaximierung ausgerichtete Produktentwicklung. Als Gemeinschaftsunternehmen von Krankenkassen hat die GWQ den Erfolg ihrer Gesellschafter- und Kundenkassen als unternehmerischen Auftrag definiert. Das schafft die besten Voraussetzungen, um den immer noch engen vertraglichen Spielraum zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Kassen zu nutzen.

Der gesetzliche Spielraum für GWQ und Kassen hat sich im letzten Jahr nicht verändert. Deshalb wurde auch in 2015 die Vertragspolitik insbesondere im Hilfsmittelbereich konsequent fortgesetzt. Gerade hier ist ein differenziertes Vorgehen wichtig, um eine versichertenorientierte qualitativ hochwertige und wirtschaftliche Versorgung zu erreichen. Daneben hat sich das Unternehmen – zunächst ohne konkrete Vertragsabsichten – mit Projekten beschäftigt, die neue Versorgungsansätze erproben. Dazu gehört das Projekt Telearzt, das in den nächsten Jahren durch telemedizinische Ansätze zu einer Verbesserung der hausärztlichen Versorgung

in ländlichen Regionen führen kann. Die Erkenntnisse aus diesen und anderen Projekten können später die Grundlage für die Entwicklung für wirklich innovative Vertragsmodelle liefern.

Das ist zweifellos ein Thema, das schon in absehbarer Zukunft stark an Bedeutung gewinnen wird, das aber von den meisten mittelständischen Kassen alleine nicht effizient zu realisieren ist: Wer hier Erfolg versprechende Lösungen etablieren will, benötigt zusätzliche Expertise, um bestmögliche Qualität sicherzustellen, und genug Marktvolumen, um mit möglichen Vertragspartnern wirtschaftliche Konditionen auszuhandeln. Wie das möglich ist, beweist die GWQ seit Jahren insbesondere durch ihr erfolgreiches Arzneimittelmanagement. Trotz der sehr spezifischen und fachlich komplexen Aufgabenstellung in diesem Bereich hat sie Lösungen entwickelt, die Qualität und Wirtschaftlichkeit als gleichrangige Ziele verfolgen – und erreichen. Der Aufsichtsrat ist davon überzeugt, dass die GWQ durch ihre Unternehmensverfassung und Kompetenz auch bei neuen Aufgaben erfolgreich im Sinne von Kassen und Versicherten arbeiten wird. Ob es sich dabei um erweiterte selektivvertragliche Möglichkeiten handelt oder um innovative Ansätze in nicht oder noch wenig regulierten Bereichen wie E-Health und Telemedizin.

Als Vorsitzende des Aufsichtsrats möchte ich abschließend betonen, dass es der GWQ im vergangenen Geschäftsjahr einmal mehr gelungen ist, auch beim eigenen Handeln ihre hohen Maßstäbe an Qualität und Wirtschaftlichkeit zu erfüllen. Dem Unternehmen gelingt es z. B. zunehmend, die notwendige Rechtssicherheit von Versorgungslösungen schon zu Vertragsbeginn zu garantieren; und es steht trotz erheblicher Investitionen und einer konsequent kundenfreundlichen Preispolitik wirtschaftlich glänzend da. Für künftige Herausforderungen, sei es durch die nächste „Gesundheitsreform“, sei es durch neue Erkenntnisse oder Angebote zum Versorgungsangebot, ist „unser“ Unternehmen damit sehr gut gerüstet. Für die Wettbewerbsfähigkeit von GWQ-Aktionären und -Kunden ist das eine gute Nachricht. +

  
Dr. Gertrud Demmler | Aufsichtsratsvorsitzende



»Dem Unternehmen gelingt es z. B. zunehmend, die notwendige Rechtssicherheit von Versorgungslösungen schon zu Vertragsbeginn zu garantieren; und es steht trotz erheblicher Investitionen und einer konsequent kundenfreundlichen Preispolitik wirtschaftlich glänzend da.«

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

Guido Frings,  
stellv. Vorstandsvorsitzender Deutsche BKK

Gerhard Fuchs,  
Vorstandsvorsitzender Audi BKK

Siegfried Gänsler,  
Vorstandsvorsitzender Die Schwenninger Krankenkasse

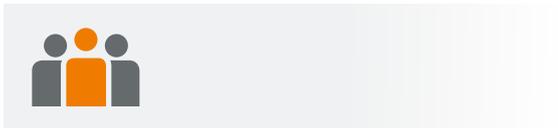
Thomas Johannwille,  
Vorstand Bertelsmann BKK

Hanka Knoche,  
Vorstand BAHN-BKK

Ute Schrader,  
Vorstand Salus BKK

Stand: 31.12.2015

# Die GWQ auf einen Blick



## Attraktiver Arbeitgeber

Die engmaschige Vernetzung unterschiedlicher Kompetenzen gilt als Erfolgsrezept für schnelle und effiziente Organisationen. Die GWQ verfolgt dieses Rezept schon seit ihrer Gründung und kann daher im Jahr 2015 auf ein Team verweisen, das in doppelter Hinsicht über einen vielseitigen Wissens- und Erfahrungsschatz verfügt. Das Qualifikationsspektrum der GWQ-Mitarbeiter ist sehr breit angelegt und spiegelt die Unternehmensziele „Qualität und Wirtschaftlichkeit“ wider. Für Expertise zu Versorgungsfragen sorgen 7 Apotheker, 22 Gesundheitswissenschaftler und 3 weitere Mitarbeiter mit Ausbildung im Gesundheitswesen.

19 Betriebs- und Volkswirte sowie 9 Mitarbeiter mit kaufmännischer Ausbildung haben die Wirtschaftlichkeit im Blick – und 3 Volljuristen leisten einen wichtigen Beitrag zu den komplexen juristischen Fragestellungen der Akteure im Gesundheitswesen. Wobei – Stichwort Vernetzung – die Zusammenarbeit aller Qualifikationen ein wichtiger Garant für den Erfolg der GWQ ist. Wie natürlich auch die GWQ-Analytik, die weiter an Bedeutung gewinnt und 2015 8 IT-Experten beschäftigte.

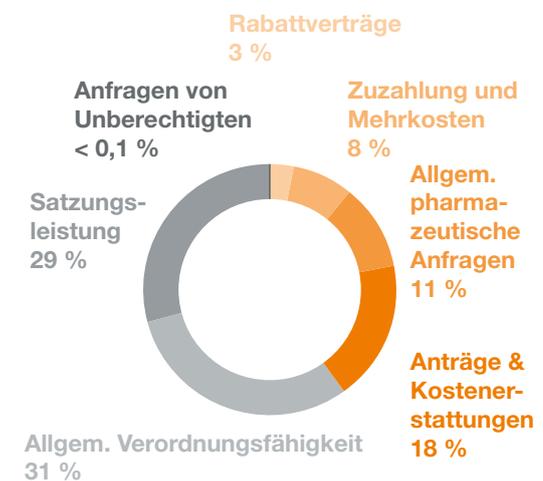
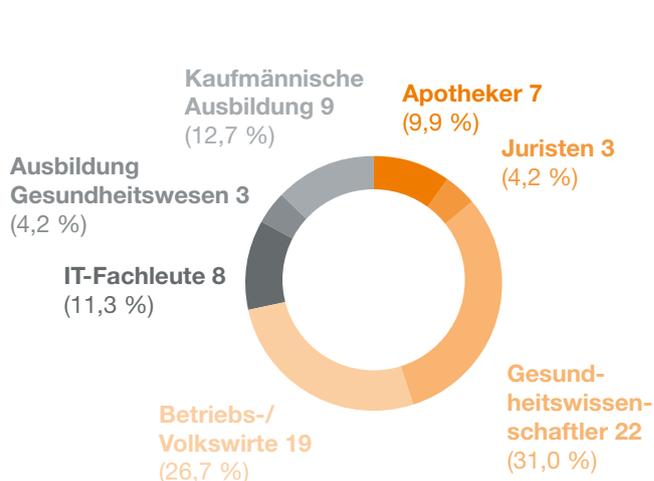
Die vielseitige Berufserfahrung der Mitarbeiter ist der zweite Pluspunkt in Sachen „unterschiedliche Kompetenzen“. Sie haben an Hochschulen, Apotheken, IT- oder bei Großunternehmen wie Start-ups gearbeitet und ein Teil bringt auch eigene Erfahrungen aus der GKV mit.



## Alle 10 Minuten klingelt eine Krankenkasse

Die Arzneimittel-Hotline der GWQ hat sich seit ihrer Freischaltung 2013 zur ersten und besten Adresse für alle Kundenfragen zur Arzneimittelversorgung etabliert. Alle 10 Minuten klingelt die Hotline des Arzneimittel-Teams der GWQ, insgesamt wurden im Berichtsjahr 6.272 Anfragen von Krankenkassenmitarbeitern bearbeitet.

Die Arzneimittelexperten helfen den Kassen vor allem, Anfragen von Versicherten schnell und zuverlässig zu klären. Rund 90 % der Anrufe kommen direkt von Kundenberatern, dementsprechend geht es in erster Linie um Fragen zu einzelnen Verordnungen (31 %). Über ein Viertel der GWQ-Beratungen (29 %) betrafen Themen rund um die Kosten für Versicherte (z. B. Kostenerstattungen und Zuzahlungen), 11 % der Kassenmitarbeiter wollten ihre Kunden bei pharmazeutischen Fragen unterstützen. Für die Kompetenz der GWQ steht, dass außerdem einige Anfragen zu GWQ-fernen Arzneimittelfragen und auch von Rat suchenden Ärzten, Apotheken oder Krankenhäusern eingehen. Anfragen von Kassenmitarbeitern, ob zu bestimmten Naturheilmitteln oder homöopathischen Arzneien zu den Satzungsleistungen, bei denen es nicht um „GWQ-Themen“ geht, werden im Rahmen der Kapazitäten vom Arzneimittelteam bearbeitet. Für Ärzte und andere, die ebenfalls gelegentlich die Expertise der GWQ nutzen möchten, gilt hingegen: Wir müssen draußen bleiben – die Arzneimittel-Hotline steht exklusiv den Kassenmitarbeitern zur Verfügung.





### Immer im Gespräch mit den Kunden

Die GWQ steht mit ihren 66 Kunden in ständigem Kontakt, per E-Mail und Telefon werden Fragen auf Arbeitsebene schnell und unkompliziert geklärt. Daneben sucht die GWQ verstärkt den persönlichen Kontakt jenseits des Tagesgeschäftes.

Denn die gemeinsame Diskussion zu fachlichen Herausforderungen oder zu grundsätzlichen Entwicklungen des GKV-Marktes schafft die Voraussetzung für ein gut abgestimmtes Zusammenspiel zwischen Krankenkassen und ihrem Dienstleister.

Auf insgesamt 16 zentralen und dezentralen Veranstaltungen haben GWQ-Mitarbeiter im Jahr 2015 mit Vertretern der Kundenkassen diskutiert; über konkrete Versorgungsaufgaben und -produkte wie über die absehbare Entwicklung der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. In der Regel wurden sie dabei unterstützt durch externe Experten der Vertragspartner, der Politik oder der Wissenschaft.

Der GWQ geht es nicht nur darum, was „die Kassen“ denken, sondern genauso interessiert ist sie am individuellen Bedarf der teils sehr individuellen Kundenkassen und natürlich auch an deren Erfahrungen mit und Erwartungen an den GWQ-Produkten. In insgesamt weit über hundert persönlichen Gesprächen und Besuchen sind GWQ-Mitarbeiter diesen Fragen bei aktuellen wie potenziellen Kunden nachgegangen.

Das erlaubt es der GWQ, ihren Anspruch an absolute Kundenorientierung immer wieder an konkreten Rückmeldungen zu messen, und natürlich erleichtern diese persönlichen Kontakte auch die weitere Zusammenarbeit im Tagesgeschäft.

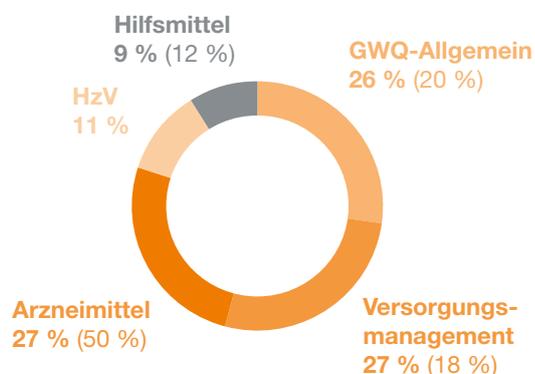


### GWQ bezieht Position

Für die GWQ ist es wichtiger, ihren Kunden und den relevanten Akteuren des Gesundheitswesens zuzuhören, als jede neue Entwicklung öffentlich zu kommentieren. Aber natürlich informiert die GWQ die Fachöffentlichkeit aktiv über ihre Produkte und Verträge wie auch über die Geschäftsentwicklung und zu neuen Konzepten. Außerdem bezieht sie zu gegebenen Anlässen Position – wenn es um Themen geht, bei denen die GWQ über besondere Kompetenz und Erfahrung verfügt. Die meisten Veröffentlichungen im Jahr 2015 betrafen dementsprechend allgemeine GWQ-Unternehmensmeldungen (26 %) sowie Artikel zu Produkten oder Erkenntnissen in den Bereichen Arzneimittelmanagement (26 %), Versorgungsmanagement (27 %), HzV (11 %) und Hilfsmittel (9 %).

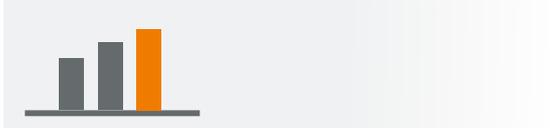
### Veröffentlichungen 2015

2015 gab es insgesamt 47 (34) Veröffentlichungen zur GWQ ServicePlus AG.



Presseveröffentlichungen 01.01.-31.12.2015

\*in Klammern sind die Zahlen des Vorjahres angegeben.

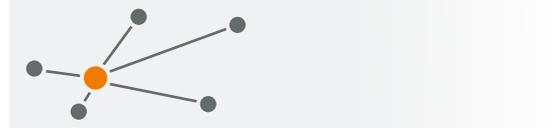
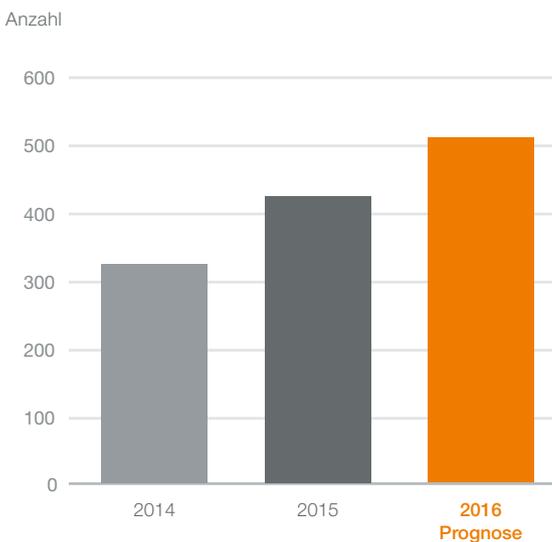


**Die Bedeutung des Datenmanagements wächst**

Das Gesundheitssystem erzeugt Datenmengen in Petabyte-Umfang (1PB entspricht 1 Mio. Gigabyte). Doch bislang schlummern die meisten dieser Daten ungenutzt und unverstanden auf zahllosen Servern. Die GWQ hat daher frühzeitig begonnen, ihre IT-Kapazitäten in Richtung einer Analytik auszubauen, die entschieden mehr liefert als das technologische Back-up für Produkte und Prozesse. Auf Grundlage von über 9 Milliarden Datensätzen suchen die GWQ-Analytiker nach Versorgungsbesonderheiten in bestimmten Regionen, errechnen den wirtschaftlichen Nutzen von Versorgungsprogrammen oder liefern über die Einbeziehung von Kontrollgruppen Daten zu qualitativen Ergebnissen dieser Programme.

Bedarf und Nachfrage nach Datenanalysen steigen dabei kontinuierlich, von 2014 auf 2015 stieg die Zahl der durchgeführten Analysen um 30 % auf 423, ohne dass ein Ende des Wachstums in Sicht ist. Für 2015 rechnet die GWQ schon mit über 500 Datenanalysen.

**Anzahl Datenanalysen**



**Das GWQ-Kliniknetzwerk wächst**

Das Produkt „Reha“ der GWQ ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Der Erfolg und das Wachstum des Produktes „Reha“ zeichnen sich insbesondere in der Ausgestaltung des GWQ-Kliniknetzwerks ab. Wie in der nachfolgenden Abbildung zu erkennen ist, hat sich die Zahl der GWQ-Vertragskliniken im Jahr 2015 erneut erhöht (85 Kliniken zum Stichtag 31.12.2015).

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass die nach dem Bedarf der teilnehmenden Kassen orientierte Erweiterung des Versorgungsnetzwerks zielführend ist. Demnach will sich die GWQ auch in Zukunft bei dem Ausbau bzw. der strategischen Ausrichtung des Kliniknetzwerkes an den Wünschen und der Zahl der an dem Produkt „Reha“ teilnehmenden Kassen orientieren. Die GWQ wählt die Kliniken nach stringenten Qualitätskriterien aus, die mittels eines GWQ-Audits überprüft werden.

**GWQ-Vertragskliniken**





### Erweiterung des GWQ-Reha-Navigators: Einfacher, schneller, effizienter

Gemeinsam mit den am Reha-Vertrag teilnehmenden Krankenkassen hat die GWQ ihren „Reha-Navigator“ noch weiter ausgebaut. Die vollkommen am Bedarf der Kassen orientierten Erweiterungen stehen allen Kunden des GWQ-Reha-Produktes in einem passwortgeschützten Bereich auf der GWQ-Homepage zur Verfügung.

In diesem geschlossenen Bereich finden die Reha-Berater der GWQ-Kunden nun verschiedene vertiefende Informationen zu den GWQ-Vertragskliniken. Diese Informationen sind auf Klinik-Infoseiten eingestellt. Umfang und Qualität der Zusatzinformationen erleichtern die individuelle versichertengerechte Auswahl einer Klinik und ermöglichen zudem eine stratifizierte Klinikbelegung. Dadurch werden die qualitativen und wirtschaftlichen Potenziale der GWQ-Verträge optimal ausgeschöpft.

Die Informationen – beispielsweise Details zum Behandlungsspektrum und gegebenenfalls behandelbare Nebenindikationen sowie zielgerichtete Kontakte für praktische Fragen – sorgen so für eine vereinfachte und beschleunigte Nutzung aller Vorteile der Reha-Verträge im Sinne von Kassen, Versicherten und Vertragspartnern. +

#### Angaben zum Behandlungsspektrum

Indikationsgruppe	AHB	Heilverfahren	Nebenindikation
Kardiologie	+	+	+
Gefäßerkrankungen		+	+
Rheumatische Erkrankungen		+	+
Orthopädie	+	+	+
Stoffwechsel		+	+
Atmungsorgane/ Phneumologie	+	+	+
Psychosomatik		+	+





# Highlights der GWQ

## Versorgungsmanagement

### Wachstum in jeder Beziehung:

Neue Kunden, höhere Teilnehmerzahlen, zusätzliche Versorgungsregionen und mehr Leistungserbringer, dazu größere Einsparungen und neue Vertragskonzepte – für das Geschäftsjahr 2015 kann das Versorgungsmanagement der GWQ zu allen relevanten Kennzahlen eine positive Entwicklung vermelden. Einige Beispiele:

### Steigende Nachfrage zur psychischen Versorgung:

Bei SeGel stieg die Teilnehmerzahl im Laufe des Jahres um rund ein Drittel, bei 4Balance fast um das Vierfache.

### Wachsendes Interesse der Mediziner:

Das Programm Clever für Kids (CfK) wird mittlerweile von fast 5.000 Kinderärzten angeboten, das sind nahezu 1.000 Ärzte mehr als vor dem Programmstart.

### Trend zu mehr Wirtschaftlichkeit:

Im Rahmen von IVOMBesserGutSehen wurden mehr Patienten häufiger mit dem wirtschaftlichsten Arzneimittel versorgt; das sorgt trotz noch geringer Patientenzahlen für hohe Einsparungen im sechsstelligen Bereich im Jahr für alle am Vertrag beteiligten Krankenkassen.

### Neue und modifizierte Produkte:

Mit Gesund schwanger wurde 2015 ein neues und innovatives Vorsorgeangebot auf den Weg gebracht, die Verträge CfK und IVOMBesserGutSehen wurden bedarfsgerecht modifiziert und wie auch Gesund schwanger vom BVA genehmigt.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Erweiterung der Versorgungsregionen: SeGel, ursprünglich im Raum Bremen gestartet, deckt mittlerweile fast alle Ballungsräume und weite ländliche Gebiete ab. Clever für Kids steht mit fast 5.000 Ärzten mittlerweile auch Versicherten in sehr ländlichen Regionen zur Verfügung.

## SeGel



### Vertragspartner

15 sozialpsychiatrische Vertragspartner

### Vertragsgrundlage

§ 140a ff. SGB V

### Leistungserbringer

Managementgesellschaften,  
MVZ,  
Leistungserbringer

### Versorgungsregion

Bremen,  
Süd-niedersachsen/Nordhessen,  
Berlin/Brandenburg,  
Schleswig-Holstein/Hamburg,  
Bayern Nord,  
Bayern Ost,  
Bayern West,  
Nordrhein-Westfalen,  
Sachsen,  
Süd-hessen,  
Rhein-Main,  
Stuttgart,  
Rheinland-Pfalz/Saarland,  
Niedersachsen/Thüringen/Chemnitz

### Indikation

Affektive Störungen,  
Schizophrenie,  
Persönlichkeitsstörungen u. a.

## Clever für Kids



### Vertragspartner

BVKJ-Service GmbH

### Vertragsgrundlage

§ 140a SGB V

### Leistungserbringer

Fachärzte für Kinder- und Jugendmedizin,  
Hausärzte

### Versorgungsregion

Bundesweit

### Versichertenkreis

Kinder und Jugendliche bis zur Vollendung  
des 18. Lebensjahres

### Gesund schwanger – entwickelt in 2015



#### Vertragspartner

AG Vertragskoordination der KBV,  
Berufsverband der Frauenärzte e.V.,  
Berufsverband Deutscher Laborärzte e.V.,  
Berufsverband der Ärzte für Mikrobiologie,  
Virologie und Infektionsepidemiologie e.V.,  
GWQ ServicePlus AG,  
Daimler BKK

#### Vertragsstart

01.04./01.07.2016

#### Leistungserbringer

FA für Frauenheilkunde/Labormedizin und Mikrobiologie

#### Versorgungsregion

Zurzeit 15 KV-Regionen

#### Versichertenkreis

Schwangere Versicherte

#### Leistungen

Risikoscreening,  
Vaginaler Frühultraschall,  
Infektionsscreening inkl. Beratung/Laboraauswertung

#### Mehrwerte

Nachweisbare Senkung der Frühgeburtenrate und  
Optimierung der Schwangerenversorgung

### Höhere Passgenauigkeit durch lernende Verträge – starke Preissenkung für SeGel:

Die Qualität und das Outcome der GWQ-Versorgungsverträge wird mit den Instrumenten der GWQ-Analytik regelmäßig überprüft und liefert so wertvolle Ansätze für eine weitere Vertragsoptimierung.

Die mit Beginn des Geschäftsjahres modifizierten Verträge zu SeGel illustrieren die Vorteile dieses Vorgehens: Die Datenauswertungen ermöglichten es, noch genauer zu beschreiben, welchen Patienten/Versicherten eine SeGel-Teilnahme den größten gesundheitlichen Nutzen verspricht. Das

erleichterte den Kassen die bedarfs- und kostengerechte Einstellung geeigneter Versicherter. Zugleich analysiert das Controlling, ob die Vergütungen wirtschaftlich und fallgerecht sind.

Auf dieser Grundlage konnten die Preise für alle SeGel-Vergütungsgruppen deutlich gesenkt werden – und zwar zwischen 32 bis zu über 52 %. Obwohl nun eine größere Zahl potenzieller SeGel-Teilnehmer den besonders betreuungsintensiven Vergütungsgruppen zugeordnet wird, sorgen die Preissenkungen für eine finanziell positive Gesamtbilanz aufseiten der Kundenkassen. **+**



# Highlights der GWQ Arzneimittel

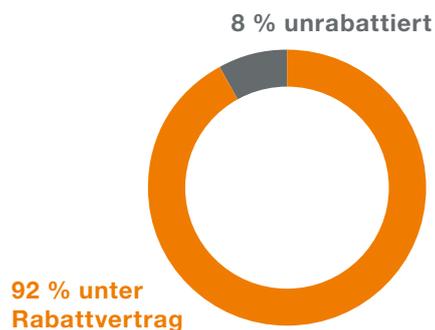
## **Generikaverträge: Schnell, ertragreich und komfortabel**

Rabattverträge für Generika sind das wirksamste Kostendämpfungsinstrument der Krankenkassen. Das Arzneimittelmanagement der GWQ garantiert, dass es optimal ein- und umgesetzt wird. Die Generikaverträge der GWQ sind besonders ertragreich, rechtssicher und komfortabel in der Umsetzung.

Hinsichtlich Ausschreibungsbreite, Ausschreibungstiefe und Geschwindigkeit der Vertragsabdeckung erreicht die GWQ deutschlandweit Spitzenwerte. Intensive Marktbeobachtungen sowie die Analyse von Preis- und Verordnungsstrukturen erlauben die verlässliche Identifizierung der ausgabenrelevanten Wirkstoffe. Aufwendig entwickelte Loszuschnitte und Vertragslogiken fördern den Anbieterwettbewerb und haben zugleich die Versicherteninteressen im Blick.

Im Fokus stehen dabei Wirkstoffe mit besonders hohen Verordnungszahlen und/oder Kosten. Daneben versucht die GWQ aber auch, für alle weiteren Wirkstoffe Rabattverträge zu schließen, um ein möglichst breites rabattiertes Portfolio abzudecken und auch bei Wirkstoffen mit geringen Verordnungszahlen Einsparungen zu generieren. Bei 92 % der Verordnungen wurden in 2015 Wirkstoffe verordnet, die bei der GWQ rabattiert zur Verfügung stehen. Das sorgt für kontinuierlich steigende Rabatterlöse zugunsten der Kassen. Sie stiegen allein von 2014 auf 2015 um über 20 % – und zusätzlich kamen die GWQ-Kunden schon zum dritten Mal in den Genuss einer Provisionsenkung.

## **Verordnungen von Wirkstoffen mit/ohne Rabattvertrag**



### Patentarzneimittelverträge

Patentgeschützte Arzneien sind der Kostentreiber der Arzneimittelversorgung. Die Steuerungsmöglichkeiten der Kassen sind vergleichsweise gering, aber der GWQ gelingt es immer häufiger, mit den Herstellern Verträge abzuschließen, die schon vor Ende der Patentlaufzeit wirtschaftliche Vorteile sichern.

Als bevorzugter, weil fachlich kompetenter, hart verhandelnder, aber fairer Ansprechpartner der Industrie können wir innovative Konzepte realisieren, die für beste Konditionen und ein einzigartiges, am Kunden ausgerichtete Portfolio stehen.

Voraussetzung dafür sind umfassende Kenntnisse der gesetzlich vorgegebenen Preisbildungsmechanismen wie auch pharmakologische Expertise. Die GWQ-Apotheker beobachten und analysieren die Ergebnisse des AMNOG-Verfahrens, der Beschwerdeausschüsse und aus Wirtschaftlichkeitsprüfungen. Auf der anderen Seite haben sie jederzeit im Blick, welche Neuerungen oder Erweiterungen der medikamentösen Therapie auf den Markt drängen.

Dazu betreiben sie umfangreiche Literaturrecherchen, sichten aktuelle Studien zu neuen Wirkstoffen oder Anträge auf Indikationsausweitungen und sind Experten auf dem immer wichtiger werdenden Markt für Biosimilars.

### Retaxierung – mit System und Augenmaß

Bei der Zusammenarbeit mit Leistungserbringern gilt für die GWQ: wenn möglich konstruktiv und im Konsens. Das gilt auch für das Verhältnis zu den Apotheken. Deren durch die GWQ-Verträge vorgegebenen Leistungen unterliegen einem umfassenden Vertragscontrolling, das regelmäßig – und durchaus häufig – Defizite bei Bedienquoten von Rabattverträgen, beim Umgang von Off-Label Use-Verordnungen oder schlicht bei der korrekten Dokumentation identifiziert.

Über das Instrument der Retaxierung können die Krankenkassen wirtschaftliche Nachteile solcher Fehler verhindern. Manche Krankenkassen setzen das Instrument deshalb exzessiv ein und verärgern

so die Apothekerschaft, womöglich auch zulasten von Versicherten.

Diese Krankenkassen gefährden damit das Instrument der Rabattverträge insgesamt. Das GWQ-Arzneimittelmanagement präferiert daher eine Retaxierung mit Augenmaß, die sich auf wirtschaftlich auffällige Fälle, auf offensichtlich systematisch auftretende Fehler und auf „Wiederholungstäter“ konzentriert.

Die Kunden der GWQ haben erkannt: Ein konstruktiver Einsatz der Retax-Option hilft, die Vertragsrabatte von morgen sichern – und bei den auch als Multiplikatoren wichtigen Apotheken als fairer Partner wahrgenommen zu werden. Das Controlling der GWQ-Arzneimittelexperten liefert den Kundenkassen detaillierte und entscheidungsrelevante Informationen zum Leistungsgeschehen und stellt ihnen tragfähige Lösungen und elegante Prozesse bei der Durchführung von Einzelanträgen zur Verfügung.

### „Open-house“-Verträge

Seit Anfang 2013 nutzt die GWQ als einer der ersten Marktteilnehmer die sogenannten „Open-house“-Verträge. Dabei handelt es sich um ein innovatives Vertragskonzept, das auf der genauen Kenntnis der Marktsituation einzelner Wirkstoffe beruht. Entsprechend qualifizierte „Einkäufer“ nutzen ihr Marktwissen, um eigeninitiativ allen Anbietern einen auskömmlichen, für die Kassen aber gleichwohl wirtschaftlich vorteilhaften Vertrag anzubieten.

Besonders wirksam sind „Open-house“-Verträge für Wirkstoffe direkt nach dem Patentablauf. Die Abbildung zeigt exemplarisch, wie sich die gezahlten Listenpreise bei Kassen mit und ohne „Open-house“-Vertrag unterscheiden. Kassen mit Vertrag profitieren unmittelbar von dem schnellen Umschwenken auf generische Präparate und dem entsprechenden niedrigeren Preisniveau.

„Open-house“-Modelle, deren Zulässigkeit der Europäische Gerichtshof bestätigt hat, sind ein Erfolgsmodell und ein wichtiger Baustein, um im Selektivvertragsbereich erfolgreich und individuell agieren zu können. +

# Highlights der GWQ

## Analytik

### Weiterentwicklung Datawarehouse

#### Datenmodellierung

Bis heute werden die Datensätze des Gesundheitssystems nur sehr langsam gehoben. Versorgungsforscher und -manager haben meist keinen oder keinen direkten Zugang zu aussagekräftigen Routedaten. Wenn sie ihn haben, stellen Datenqualität und lange Bereitstellungszeiten große Herausforderungen dar. Der größte Aufwand liegt dann in der Datenaufbereitung. Eine zentrale Herausforderung ist die Datenqualität, in der auch eine relevante Fehlerquelle liegt.

Da die Kunden der GWQ schnelle und korrekte – weildwerte – Auswertungen erwarten, haben die IT-Experten der GWQ ein mehrstufiges System entwickelt, um die Zuordnungsfähigkeit der Leistungsdatensätze zu Versicherten deutlich zu erhöhen. Im

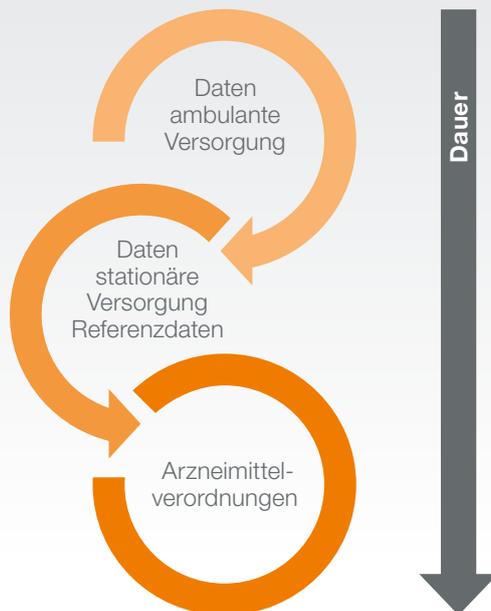
Zuge der Weiterentwicklung des Datawarehouse schafft die GWQ mit ihren IT-Experten Lösungen, damit Mitarbeiter des Versorgungs- oder Einkaufsmanagements nun zukünftig selbstständig ohne Umwege und ohne Datenqualitätsprobleme auf „Schatzsuche“ gehen können.

#### Verkürzung der Ladezeiten

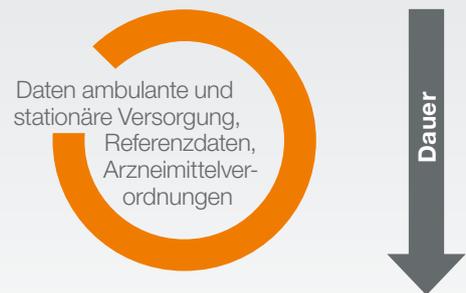
Durch eigens entwickelte Verfahren gelingt es der GWQ, die Bereitstellungszyklen für die Routedaten der Kopfstelle deutlich zu verkürzen. Die Daten stehen schneller für Analysen und Abrechnungsprozesse zur Verfügung. Kurzfristig nachgelieferte Abrechnungssätze, z. B. bereinigungsfähige ambulante Gebührenordnungspositionen, können dadurch zusätzlich in zahlungsrelevanten Prozessen verwendet werden. Das spart den Krankenkassen in vielen Fällen bares Geld.

### Ladezeiten

#### Ladezeiten altes DWH



#### Ladezeiten neues DWH





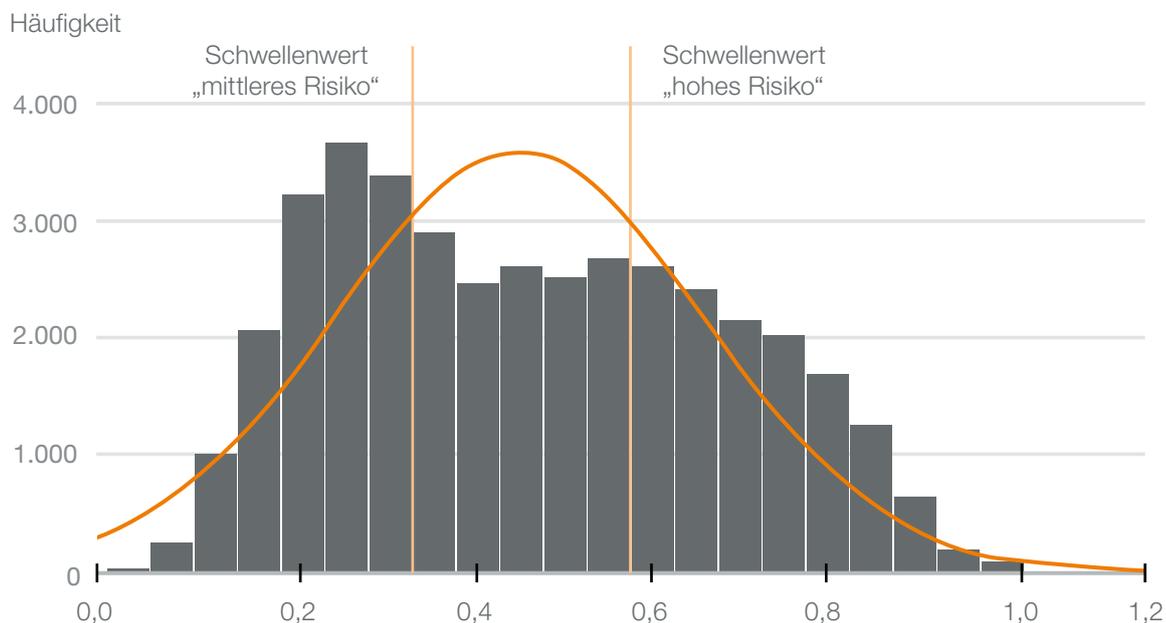
### Die richtigen Patienten finden

Datawarehouse-gestützte analytische Verfahren können zur Verbesserung der Versorgung beitragen. Mit prädiktiven Modellen lassen sich zukünftige Risiken prognostizieren und Hochkostenfälle durch Prävention vermeiden. Ein solches Modell setzt die GWQ bei der Einsteuerung in das Versorgungsprogramm „Seelische Gesundheit leben“ (SeGel) ein.

SeGel zielt auf die Verhinderung von Krankenhausaufenthalten und Arbeitsunfähigkeitszeiten ab. Bisher basierte das Teilnehmermanagement auf Vergangenheitsdaten. Ab 2016 steht den SeGel-Kunden ein zusätzliches Entscheidungskriterium zur Verfügung: Die GWQ berechnet das Risiko

eines zukünftigen Krankenhausaufenthalts für jeden Einzelnen der potenziellen Teilnehmer. Diese prädiktiven Aussagen beruhen auf einem eigens entwickelten Vorhersagemodell, für das neben den Grunddaten zu Diagnose, früheren Krankenhausaufenthalten, AU-Zeiten und Medikationsstatus zusätzliche Risikofaktoren identifiziert wurden, die eine stationäre Einweisung wahrscheinlich machen. Für die Kundenkassen heißt das: Sie können genau die Versicherten einsteuern, für die SeGel den potenziell größten Nutzen bietet. Dabei sind die prädiktiven Aussagen zu SeGel nur ein erster Schritt; die Methodik kann für die Frage „Was ist ein Hochrisikofall?“ auch bei anderen Versorgungsprogrammen Anwendung finden.

### Prädiktionsmodell für SeGel



**Erläuterung der Grafik:** Mit ihren prädiktiven Modellen können die GWQ-Analysiker berechnen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit eines Krankenhausaufenthaltes innerhalb der nächsten 12 Monate für die „SeGel-geeigneten“ Versicherten ist. Die Grafik zeigt die Wahrscheinlichkeit für das Gesamtpotenzial der an SeGel teilnehmenden Kassen. Die waagerechte x-Achse beziffert das Risiko von 0 bis 1, also von keinem Risiko bis zur sehr hohen Wahrscheinlichkeit einer Einweisung in die Klinik. Die y-Achse zeigt, wie viele der potenziellen Teilnehmer den einzelnen Risikostufen zuzuordnen sind.

### Möglichkeiten des Vertragscontrollings

Systematisches Vertragscontrolling ist eine notwendige Voraussetzung für den Weg der Krankenkassen vom Kostenträger zum Gestalter von Versorgungsleistungen. Die Controlling-Berichte der GWQ geben den Kundenkassen detaillierte Einblicke in das Vertragsgeschehen und seine wirtschaftlichen Effekte. Für den Reha-Bereich stellt die GWQ beispielsweise aggregierte Kennzahlen aller teilnehmenden Kassen, kassenindividuelle Kennzahlen und Ergebnisse zu den belegungsstärksten Kliniken zur Verfügung. Wirtschaftlichkeit, Marktdurchdringung oder Verweildauern werden transparent gemacht, sodass die Kassen die Beratung ihrer Versicherten an den vorliegenden wirtschaftlichen und qualitativen Ergebnissen ausrichten können. Mit dem Controlling-Bericht für Reha versetzt die GWQ ihre Kunden in die Lage, die Effizienz guter Verträge durch kassenindividuelle Entscheidungen nochmals zu verbessern. Darüber hinaus ermöglicht der Controlling-Bericht, einen Benchmark der eigenen Kasse im Vergleich über alle GWQ-Kundenkassen herzustellen.

Durch den Kostenvergleich zwischen Vertrags- und Nicht-Vertragsfällen erhalten die GWQ-Kunden ein detailliertes Bild über die Wirtschaftlichkeit des GWQ-Reha-Angebotes. Die Grafik zeigt anhand von zwei Indikationen, dass sich Reha-Leistungen gemäß

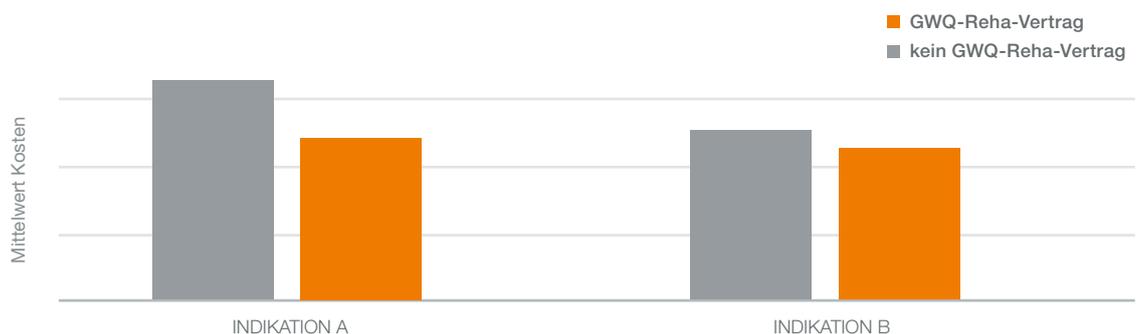
GWQ-Vertrag für die Kassen rechnen. Bei der Indikation A lagen die mittleren Fallkosten im Jahr 2014 für GWQ-Fälle um 27,9 % niedriger als bei den restlichen Reha-Maßnahmen. Bei der Indikation B waren es 12,4 %.

### Bonusprogramme – wir berechnen, was sich rechnet

Die gesetzlich geforderte Wirtschaftlichkeitsprüfung für Bonusprogramme hat alle drei Jahre zu erfolgen. Die GWQ übernimmt diese Wirtschaftlichkeitsprüfungen nach Vorgaben des BVA – und hat dafür ein Evaluationssystem eingerichtet, welches den Aufsichtsvorgaben genügt und darüber hinaus noch detailliertere Aussagen ermöglicht.

Im Rahmen der Evaluation für das BVA stellt die GWQ den Programmteilnehmern eine Kontrollgruppe aus statistischen Zwillingen der Teilnehmer in einem Prä-post-Vergleich gegenüber. Anhand der Entwicklung von Arznei- und Hilfsmittelverordnungen sowie von Krankenhausaufenthalten zeigt sich, ob und inwieweit sich die Ausgaben für die Bonusprogramme rechnen. Doch das ist nur die Pflicht: Die GWQ kann grundsätzlich auch untersuchen, welche Elemente der Bonusprogramme sich als wirtschaftlich erweisen, und die Krankenkassen bei der Weiterentwicklung der bestehenden Bonusprogramme beraten. +

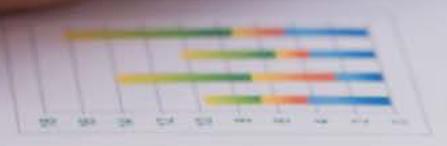
### Kostenvergleich zwischen GWQ-Reha-Vertrags- und Nicht-Reha-Vertragsfällen der GWQ-Kundenkassen – anhand zweier Indikationen



**Erläuterung der Grafik:** Verlauf der durchschnittlichen Leistungsausgaben nach Teilnahmestatus anhand eines beispielhaften Modells für ein Bonussystem. Betrachtungszeitraum: vorher ein Kalenderjahr und in der Untersuchungsphase drei Jahre heruntergebrochen auf die durchschnittlichen Leistungsausgaben eines Jahres.



Business activity of company and subsidiaries



## Die Sicht **des Beirats**

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

eine gute, überall verfügbare und bezahlbare Gesundheitsversorgung ist Existenzzweck und ständiges Ziel des GKV-Systems. Deshalb betonen alle Akteure, von Politikern bis zu Ärzten, von Kliniken bis zur Arzneimittelindustrie, dass für sie das Interesse, das Wohl der Versicherten die wichtigste Antriebsfeder ist.

Das stimmt in den meisten Fällen nur bedingt, Politiker berücksichtigen bei ihren Entscheidungen auch volkswirtschaftliche Aspekte und Meinungen (oder Forderungen) der verschiedenen Leistungserbringer. Die Leistungserbringer selbst verfolgen, natürlich, auch ihre eigenen wirtschaftlichen und organisatorischen Interessen. Allein die gesetzlichen Krankenkassen sind, im Rahmen der Gesetze, ausschließlich den Beitragszahlern und Mitversicherten verpflichtet.

Beim Rückblick auf das vergangene Jahr ist aus Sicht des Beirats der GWQ zunächst positiv festzuhalten, dass die Rahmenbedingungen der GKV sich nicht spürbar zulasten der Patienten und Beitragszahler verändert haben. Es gab 2015 keine grundsätzlichen Veränderungen bei Leistungsangebot und Kosten. Aus Sicht der Verwaltungsräte ist es außerdem erfreulich, dass die Gesamtzahl der Kassen trotz der Fusionen im vergangenen Jahr nur leicht gesunken ist. Diese Entwicklung steht dafür, dass die mittelständischen Krankenkassen ihre Marktposition auch rund 20 Jahre nach Beginn des Kassenwettbewerbs verteidigen konnten.

Das ist eine gute Nachricht für die Versicherten, die sich meist bewusst für eine mittelständische Krankenkasse entschieden haben und ihr nicht ohne Grund treu geblieben sind. Das ist aber auch eine gute Nachricht für die GWQ, der es im abgelaufenen Geschäftsjahr offenkundig wieder gelungen ist, die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Aktionäre und Kunden im Interesse der Versicherten zu stärken. Diese Aufgabe wird in Zukunft noch an Bedeutung gewinnen, denn die Verbesserung von Qualität und Effizienz der Versorgung ist nicht nur eine Dauer-

aufgabe: Im Jahr 2015 wurden Entwicklungen erkennbar und politische Entscheidungen getroffen, die zusätzliche Herausforderungen für die Krankenkassen – und damit die GWQ – bringen werden.

Eine wichtige Rolle der GWQ erwartet der Beirat auch bei dem sich beschleunigenden Prozess der Digitalisierung des Gesundheitssystems, für den das E-Health-Gesetz den Weg freigemacht hat. Dieser Prozess kann die Versorgung in zahllosen Bereichen verbessern und Wirtschaftlichkeitspotenziale erschließen.

Diese neue Welt der anscheinend unbegrenzten Möglichkeiten wird aber bislang von Anbietern aufgebaut, die immer neue, oft spannende und sinnvoll klingende Lösungen auf den Markt bringen. Ob und wie die ins Angebot von Krankenkassen passen, ob sie tatsächlich ein qualitatives Plus für die Versorgung der Versicherten bringen und ob sie z. B. die Datenschutzinteressen von Nutzern und die wirtschaftlichen Möglichkeiten der Kassen unterstützen, muss in jedem Einzelfall geprüft werden. Es geht also um die Sicherstellung von Wirtschaftlichkeit und Qualität, die originäre Aufgabe der GWQ.

Der Beirat wird vor diesem Hintergrund weiterhin seine Möglichkeit nutzen, um die GWQ über Erwartungen und Reaktionen von Versicherten und Beitragszahlern zu informieren.

Denn wenn die GWQ in diesem Geschäftsbericht auf eine rundum gute wirtschaftliche Entwicklung zurückblicken kann, liegt das nicht zuletzt daran, dass ihre Produkte und Dienstleistungen auch die Versicherten überzeugen. Wir werden dem Unternehmen gerne helfen, auf diesem Erfolgskurs weiterzufahren. **+**



**Birgit Gantz-Rathmann** | Beiratsvorsitzende

»Denn wenn die GWQ in diesem Geschäftsbericht auf eine rundum gute wirtschaftliche Entwicklung zurückblicken kann, liegt das nicht zuletzt daran, dass ihre Produkte und Dienstleistungen auch die Versicherten überzeugen.«

Birgit Gantz-Rathmann



#### Mitglieder des Beirats der GWQ ServicePlus AG

Dem gemäß § 23 der Satzung der GWQ ServicePlus AG zu bildenden Beirat gehören 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

Manfred Bitzer † | BKK Groz-Beckert (bis November 2015)

Helmut Brösamle | BKK Groz-Beckert (ab Dezember 2015)

Egon Rau | Daimler BKK (bis Dezember 2015)

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: 31.12.2015

# E-Health in Deutschland

Der Begriff „revolutionär“ wird in der medialen und oft vom Marketing bestimmten Diskussion zu neuen Technologien seit Jahren inflationär verwendet. Nicht zuletzt deshalb werden echte Revolutionen häufig so lange unterschätzt, bis die davon Betroffenen geradezu überrollt werden. Die digitale Revolution im Gesundheitswesen, also die genauso unvermeidbare wie sinnhafte Entwicklung hin zu einer E-Health-basierten Versorgung, gehört zweifelsfrei dazu.

Auch wenn Ärzte heute an telemedizinischen Konzepten arbeiten oder Krankenkassen ihren Versicherten vereinzelt Apps oder interaktive Informationssysteme bereitstellen: Bislang haben sich die wenigsten Akteure darauf eingestellt, dass E-Health in letzter Konsequenz viel mehr ist als ein paar „gehypte“ Ergänzungen zu bereits bestehenden Versorgungsangeboten und Strukturen. Digitalisierung, das zeigen heute schon die Beispiele Handel und Medien, führt zum Aufkommen vollkommen neuer Strukturen, Anbieter und Geschäftsmodelle. So wird auch E-Health grundsätzliche Veränderungen bringen und die jetzt Verantwortlichen in der Versorgung sind gut beraten, diese Herausforderung nicht zu ignorieren oder sie zu bekämpfen, sondern ihr mit Gestaltungswillen zu begegnen und sie im Idealfall sogar persönlich zu treiben.

Für die Akteure des Gesundheitswesens geht es nicht um die Frage, ob E-Health ihre Arbeitswelt, ihre Wirtschaftlichkeitsgrundlagen und ihren Handlungsspielraum verändert. Es geht nicht einmal mehr um die Frage, welche langfristigen Ziele Institutionen oder Berufsgruppen mithilfe der Digitalisierung erreichen möchten. Größere Schnelligkeit, bessere Verfügbarkeit und höhere Wirtschaftlichkeit sind zweifellos interessante und oft auch notwendige Zwischenschritte, doch am Ende der Entwicklung wird ein grundlegend anderes Versorgungsangebot, eine völlig neue Versorgungsorganisation stehen. Denn E-Health wird zwar einerseits über eine Vernetzung aller Akteure z. B. zu einer Verbesserung der Zusammenarbeit, zu verbessertem

Qualitätscontrolling und höherer Effizienz führen. Aber E-Health heißt letztlich vor allem: Für jede Diagnose, für jede Therapie, jeden einzelnen Patienten steht das gesamte medizinische Wissen zur Verfügung – und kann zu am Individuum ausgerichteten Entscheidungen herangezogen werden. Gute und erfahrungsbewährte Medizin ist nicht mehr an einzelne und besonders befähigte Ärzte gebunden, die auf Grundlage jahrzehntelanger Erfahrung und ihres ganz persönlichen Bauchgefühls richtige Entscheidungen treffen. Gute und individuell veranlasste Behandlungen sind schon bald das Ergebnis kumulierten Wissens von niedergelassenen Ärzten, Kliniken und Wissenschaftlern, das täglich durch Zigmillionen neue Daten ergänzt wird.

Hat sich das Wissen in der Medizin früher alle fünf Jahre verdoppelt, so geht man heute davon aus, dass sich die Menge gesundheitsbezogener Daten mittlerweile alle 73 Tage verdoppelt. Noch sind wir organisatorisch und technologisch nicht dafür gerüstet, diese Datenmengen zuverlässig zu operationalisieren und zur Verfügung zu stellen. Aber das ist ein temporäres Problem, eine quantitative, keine qualitative Herausforderung – in Deutschland womöglich auch eine politische.

Was aber trotzdem schon in absehbarer Zeit möglich ist, zeigt eine Prognose der renommierten, gemeinnützigen Mayo Clinic: Wurden 2015 an den verschiedenen Standorten rund 1,7 Millionen Patienten versorgt, so sollen es bis zum Jahr 2020 schon 200 Millionen sein. Möglich wird das durch Digitalisierung sowie durch E-Health-Angebote, die den physischen Arztbesuch überflüssig machen. Die Mayo Clinic kann dann Patienten an jedem Ort der Welt mit Internetzugang z. B. individualisierte Gesundheitsinformationen, Diagnosen und Therapieempfehlungen anbieten. Dabei konzentriert sich die Organisation vor allem auf ihr Kerngeschäft „Medizin“ und beschafft sich Kompetenz in Sachen Telematik-Infrastruktur und Datenmanagement über eine Kooperation mit dem Apple Konzern.

Selbst wenn der Zeitrahmen zu optimistisch sein sollte, die Richtung ist klar und der Weg ist längst eingeschlagen. Treiber in Deutschland hingegen sind bislang nicht die Leistungserbringer, die Kassen oder gar die Politik, sondern die großen Internetkonzerne und zahllose kleine Start-ups. Vor allem aber die Patienten selbst. Sie suchen schon heute millionenfach nach Informationen im Internet, möchten mithilfe von Apps ihren Gesundheitszustand verbessern oder lassen sogar Diagnosen stellen – Letzteres trotz oft fraglicher Qualität vieler Angebote und entsprechender Warnungen von allen Seiten. E-Health ist keine vorübergehende Erscheinung, die nur unter den Bedingungen des amerikanischen Gesundheitssystems echte Relevanz entwickelt.

Ich bin überzeugt, dass E-Health-Angebote früher, als die meisten vermuten, in unserer Regelversorgung Einzug halten werden. Mehr noch, dass sie zu einem eigenen – natürlich nicht abgetrennten – Sektor der Regelversorgung werden. Den Patienten, den Versicherten von morgen, wird mit dem Internet eine ganz neue Versorgungsebene eröffnet. Und kluge Kostenträger handeln dann nicht mehr nach dem Prinzip „ambulant vor stationär“, sondern setzen auf „online vor ambulant vor stationär“. Dieses „Morgen“ wird in Deutschland womöglich etwas später beginnen als anderswo, dafür stehen Föderalismus, das interessenbedingte Beharrungsvermögen der verschiedenen Akteursgruppen und ein Hang zum „Overengineering“. Für Krankenkassen besteht zum Abwarten allerdings trotzdem kein Grund. Das „watchful waiting“ ist in der Medizin zweifellos ein probates Mittel, wer aber ernsthaft Versichertenbedarf und Wettbewerbsfähigkeit in den Mittelpunkt seines Handelns rücken will, ist gut beraten, sich schon heute zu bewegen.

Z. B. indem man die heute schon zahllosen „kleinen“ E-Health-Anwendungen im Blick behält und schlüssige Lösungen – also qualitativ gute und wirtschaftliche Angebote – in den Leistungskatalog integriert. +



»Ich bin überzeugt, dass E-Health-Angebote früher, als die meisten vermuten, in unserer Regelversorgung Einzug halten werden. Mehr noch, dass sie zu einem eigenen – natürlich nicht abgetrennten – Sektor der Regelversorgung werden. Den Patienten, den Versicherten von morgen, wird mit dem Internet eine ganz neue Versorgungsebene eröffnet.«

**Dr. Markus Müschenich**  
Vorstand Bundesverband Internetmedizin (BiM)



»In Zukunft werden noch mehr Daten aus immer mehr unterschiedlichen Quellen verarbeitet werden. Darum baut die GWQ ihre Kapazitäten und Kompetenzen im Datenmanagement weiter aus, um zu den neuen Herausforderungen hoch qualifizierte Dienstleistungen anbieten zu können.«

Dr. Johannes Thormählen M.H.A.

## GWQ und Kassen gemeinsam auf neuen Wegen

Die Entscheidung über die Einführung grundlegender Innovationen bewegt sich immer im Spannungsfeld zwischen dem Möglichen und dem Machbaren, zwischen dem medizinisch Wünschenswerten und dem Durchsetzbaren. Das gilt für therapeutische Ansätze wie für organisatorische Konzepte, es gilt natürlich auch für neue Technologien. Mit der Digitalisierung steht das Gesundheitssystem vor einem Innovationsschub, der für grundsätzliche Veränderungen des Gesundheitssystems sorgen wird. Krankenkassen stehen vor der Frage, welche der anscheinend unbegrenzten Möglichkeiten von E-Health ihre Arbeit erleichtern und die Versorgung der Versicherten verbessern können – und welche Aufgaben und Herausforderungen damit verbunden sind.

Dabei geht es nicht darum, eine „ideale“ E-Health-Versorgung zu definieren. Ideallösungen sind unter den Rahmenbedingungen unseres Gesundheitssystems nicht zu erreichen. Krankenkassen müssen die Optionen von E-Health pragmatisch nutzen und ihre Gestaltungsmöglichkeiten im Interesse eines effizienteren, verbesserten und besser verfügbaren Versorgungsangebots einsetzen. Damit hat die GWQ begonnen. Beispiele sind der Telearzt-Antrag beim Innovationsfonds oder die Einbindung der App „caterna“ in das Angebot „Clever für Kids“. Weitere werden folgen und die GWQ-Kassen werden auf Basis praktischer Erfahrungen auf diesem Feld weitere Schritte mitgehen, um so Wettbewerbsvorteile zu generieren. Es gibt Hindernisse auf dem Weg zum digital geprägten Gesundheitssystem, aber auch entsprechende Lösungsansätze:

### **Datenqualität**

Das Gesundheitswesen gehört zu den größten Datenproduzenten. Bis zum Jahr 2020 soll die Datenmenge auf unvorstellbare 25.000 Petabyte anwachsen (1 Petabyte entspricht einer Datenmenge von etwa 1 Million CDs). Die Verarbeitung solcher Datenmengen ist technologisch kein Problem, wenn ihre Qualität stimmen würde und die Daten problemlos vernetzbar wären. Diese Voraussetzungen werden allerdings längst nicht erfüllt: Schätzungsweise 80 % aller Daten in Deutschland, auch der Gesundheitsdaten (Befunde, Laborergebnisse, Bildmaterial usw.) liegen unstrukturiert und in unterschiedlichen Formaten vor, sie können daher nicht beliebig verknüpft und ausgewertet werden. In Zukunft werden noch mehr Daten aus immer mehr unterschied-

lichen Quellen verarbeitet werden. Darum baut die GWQ ihre Kapazitäten und Kompetenzen im Datenmanagement weiter aus, um zu den neuen Herausforderungen hoch qualifizierte Dienstleistungen anbieten zu können.

### Datenschutz

Mit der zunehmenden Vernetzung wird der Datenschutz noch wichtiger und komplexer. Obwohl Versicherte dieses Thema bei der privaten Nutzung des Internets – auch zu gesundheitlichen Themen – eher vernachlässigen, müssen Krankenkassen hier eine Null-Fehler-Philosophie verfolgen. Denn Versicherte, aber mehr noch die Medien – und natürlich die Aufsichtsbehörden –, legen beim Datenschutz durch die Krankenkassen besonders hohe Standards an. Hier wird die gesellschaftliche und politische Entwicklung hoffentlich dafür sorgen, dass sich der Datenschutz stärker an den Nutzern orientiert. Die neue EU-Grundverordnung zum Datenschutz könnte ein Schritt in die richtige Richtung sein. Jedenfalls werden Krankenkassen die gesetzlichen Vorgaben intelligent umsetzen müssen; die GWQ wird sie dabei unterstützen, wie jetzt schon mit dem Angebot AuditService.

### Investitionen und Kompetenz

Die deutlich verbesserte Wirtschaftlichkeit gehört zu den großen Versprechen von E-Health. Um es einlösen zu können, sind Investitionen auch aufseiten der Kostenträger notwendig. Ein echter Bremsklotz angesichts der Finanzlage, der Wettbewerbssituation sowie der mangelnden gesetzlichen Grundlage für Zukunftsinvestitionen durch Krankenkassen.

Doch auch hier gilt: Beklagen der Situation reicht nicht, die vorhandenen Möglichkeiten müssen genutzt werden. Immerhin sind die Kosten vieler E-Health-Angebote durchaus überschaubar. Doch für gute und richtige Investitionsentscheidungen ist es notwendig, den rasant wachsenden Markt an Konzepten und Produkten zu überblicken. Die wenigsten Apps sind als Medizinprodukt zugelassen, neben ihrer Zuverlässigkeit müssen Bedarfsgerechtigkeit und Kosten-Nutzen-Verhältnis sorgfältig untersucht werden; genauso wie z. B. ihre Integrationsfähigkeit in die bestehenden Systeme, Handhabbarkeit und Funktionalität, natürlich der Datenschutz, aber auch Haftungsfragen und die Konsequenzen ihres Einsatzes für das Verhältnis mit den heutigen Leistungserbringern. Die systematische Marktbeob-

achtung und -bewertung der E-Health-Anwendungen steht daher als fixer Bestandteil auf der Agenda unseres Unternehmens.

### Akzeptanz

Es handelt sich de facto um das Aufkommen eines ganz neuen Leistungsbereichs, der mit zusätzlichen Anforderungen an die Krankenkassen verbunden ist. Während auf Versichertenseite die Nutzung zunimmt, stehen einige Krankenkassen-Vertragspartner der Digitalisierung skeptisch gegenüber. Neben Medizinern müssen auch andere Gruppen mit weitreichenden Veränderungen ihres Status quo rechnen. Manches, was heute Ärzten vorbehalten ist, kann mithilfe der IT an andere Berufsgruppen übertragen oder gar von Maschinen und Programmen übernommen werden. Außerdem bringt die Datenvernetzung langfristig eine neue Qualität von Transparenz.

Was Patienten neue Informations- und Vergleichsmöglichkeiten eröffnet, kann bei Leistungserbringern als Bedrohung wahrgenommen werden. Doch auch hier hat die GWQ positive Erfahrungen gesammelt. Es bewegt sich etwas, denn am Ende sind die Mediziner daran interessiert, ihren Patienten die beste Therapie zu ermöglichen. Die GWQ wird daher E-Health-Ansätze im Bereich der HzV-Verträge und andere Versorgungsbereiche unterstützen, die mit und nicht gegen die jeweiligen Vertragspartner entwickelt werden.

### Fazit

Die Digitalisierung wird das Gesundheitssystem und damit auch die Arbeitsgrundlage der Krankenkassen nachhaltig verändern. Sie bietet Chancen für unsere Versicherten und deshalb ist sie eine strategische Aufgabe der GWQ. Dafür sind wir gut gerüstet.

Doch die Digitalisierung fordert auch Veränderungen bei Leistungserbringern, Krankenkassen und ihren Dienstleistern. Die GWQ-Gemeinschaft begegnet diesen Herausforderungen mit Gestaltungswillen und wird den Blick auf neue Chancen richten. Anstelle utopischer Ziele wird die GWQ die Vielfalt konkreter Möglichkeiten der Digitalisierung aufzeigen.

So kann jede Kundenkasse ihrer Strategie entsprechend den eigenen Weg in ein E-Health-basiertes Gesundheitssystem wählen. 

# Das Geschäftsjahr **im Rückblick**

## **Gesamtwirtschaftliche Lage: Positive Entwicklung bei allen Kennzahlen**

Die Lage der deutschen Wirtschaft zeigte 2015 einen positiven Trend bei allen relevanten Kennzahlen. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg um 1,7 % und wuchs stärker als im Vorjahr. Das Wirtschaftswachstum übertraf damit den Durchschnittswert der letzten zehn Jahre (2004 bis 2014) von 1,3 %. Erneut gestiegen ist die Zahl der Erwerbstätigen. Durch ein Plus von 329.000 Personen (+ 0,8 %) lag ihre Zahl mit rund 43 Millionen auf einem absoluten Höchststand. Weit überdurchschnittlich nahm die Zahl der voll sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zu, während die Zahl der marginalen Beschäftigungsformen (Minijobs, Ein-Euro-Jobs) wie auch die der Beamten sank. Insgesamt wuchs die Zahl der Arbeitnehmer um 426.000 Personen (+ 1,1 %) auf 38,7 Millionen. Die Zahl der Selbstständigen sank um 97.000 Personen (2,2 %) auf 4,3 Millionen.

Im Jahresdurchschnitt betrug die Zahl der Arbeitslosen rund 2,8 Millionen, das waren 104.000 weniger als 2014. Die Arbeitslosenquote sank von durchschnittlich 6,7 % auf 6,4 % (Quelle: Stat. Bundesamt Wiesbaden, 2015).

## **Entwicklung der Gesetzlichen Krankenversicherung**

Die gesetzlichen Krankenkassen haben 2015 mit einem Verlust von 1,14 Mrd. € abgeschlossen, bei Einnahmen von rund 212,42 Mrd. € wurden Ausgaben von 213,56 Mrd. € verbucht. Die Reserven der GKV betragen zum Jahresende 24,5 Mrd. € (inkl. 10 Milliarden € Reserve des Gesundheitsfonds). Belastend wirkten höhere Ausgaben für Arzneimittel, Ärzte und Kliniken. Trotz der sich abzeichnenden negativen Finanzentwicklung in der GKV im Jahr 2015 stellt sich das Ergebnis der GWQ weiterhin positiv dar.

## **Entwicklung der GWQ ServicePlus AG**

### **Umsatz und Auftragsentwicklung**

Der Umsatz der GWQ betrug 2015 T€ 10.655 nach T€ 9.276 im Vorjahr. 16 Aktionärskassen und 50 (Vorjahr 49) Kundenkassen nahmen die Leistungen der GWQ in Anspruch. Damit repräsentierte die GWQ ca. 11,2 Millionen Versicherte. Alle Leistungen an nahestehende Personen wurden zu marktüblichen Preisen abgerechnet.

### **Investitionen**

Die Investitionen des Geschäftsjahres 2015 von T€ 708 (Vorjahr: T€ 1.282) wurden mit T€ 662 im Bereich Software und mit T€ 46 im Bereich Sachanlagen eingesetzt.

### **Personal und Sozialbereich**

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 waren 71 Mitarbeiter dauerhaft bei der GWQ ServicePlus AG be-

schäftigt. Die Mitarbeiter wurden in den Bereichen Einkaufs- und Versorgungsmanagement, Datenanalytik und -management sowie Administration/Organisation eingesetzt.

### **Wichtige Vorgänge des Geschäftsjahres**

Die Bereiche Einkaufs-, Versorgungs- und Datenmanagement wurden strategisch weiterentwickelt. Neben der 2014 begonnenen Neuausrichtung des Hilfsmittelmanagements stand der Ausbau des Datenmanagements im Fokus. Die Fusionstendenzen innerhalb der GKV hatten keinen negativen Einfluss auf die Kundenanzahl, die GWQ konnte sogar neue Kunden hinzugewinnen. Auch 2015 hat die GWQ ServicePlus AG die Kassen am Geschäftserfolg teilhaben lassen. Im Einkaufsmanagement Patentarzneimittel erzielte Skalenvorteile wurden über die Senkung der Provisionsätze an die Kunden weitergegeben und durch Treuerabatte ergänzt.

Neben der GWQ-Strategie 2016-2018 stand die Optimierung aller Prozesse auf der Agenda. Durch ein optimiertes Kennzahlensystem wurden die Steuerungsmaßnahmen verbessert, das interne Qualitätsmanagement sowie das Prozessmanagement bei der Zusammenarbeit mit den Krankenkassen wurden ebenfalls vorangetrieben.

## **Darstellung der Lage**

### **Vermögenslage**

Zum 31. Dezember 2015 weist die GWQ ServicePlus AG eine Bilanzsumme von T€ 7.785 (Vorjahr: T€ 6.832) aus. Das Eigenkapital beträgt T€ 5.282, was einer Eigenkapitalquote von 67,8 % (Vorjahr: 67,4 %) entspricht. Das Eigenkapital ist um T€ 680 auf T€ 5.282 (Vorjahr: T€ 4.602) gestiegen. Durch Rückstellungen (2015: T€ 1.158, 2014: T€ 982) und sonstige Verbindlichkeiten (2015: T€ 904, 2014: T€ 712) stieg die Bilanzsumme um T€ 953.

### **Finanzlage**

Der vereinfachte Cashflow (Jahresergebnis plus Abschreibungen) betrug im Geschäftsjahr 2015 T€ 1.961 (Vorjahr: T€ 1.422). Mittelzuflüsse wurden aus der laufenden Geschäftstätigkeit generiert (T€ 1.263), während liquide Mittel in Investitionstätigkeiten (T€ 708) sowie in die Dividendenzahlung 2014 (T€ 487) geflossen sind. Zum Bilanzstichtag konnten damit liquide Mittel in Höhe von T€ 3.079 (Vorjahr: T€ 3.011) ausgewiesen werden. Die finanzielle Lage der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2015 war wie auch in den Vorjahren ausreichend gesichert. Die Gesellschaft finanziert sich ausschließlich aus eigenen Mitteln.

### **Ertragslage**

Die Umsatzerlöse betragen T€ 10.655 (Vorjahr: T€ 9.276). Diesen standen Materialaufwendungen für

bezogene Leistungen von T€ 2.137 (Vorjahr: T€ 1.717), Personalaufwand von T€ 4.392 (Vorjahr: T€ 4.367), Abschreibungen von T€ 794 (Vorjahr T€ 666) sowie sonstige betriebliche Aufwendungen von T€ 1.664 (Vorjahr: T€ 1.515) gegenüber.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit betrug T€ 1.743 (Vorjahr: T€ 1.136). Unter Berücksichtigung des Steueraufwandes für das Berichtsjahr von T€ 576 (Vorjahr: T€ 379) ergibt sich ein Jahresüberschuss in Höhe von T€ 1.167 (Vorjahr: T€ 756).

### Zusammenfassende Beurteilung

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Lageberichts stellt sich die GWQ ServicePlus AG als wirtschaftlich erfolgreiches und solides Unternehmen dar. Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kann als gut bis sehr gut bezeichnet werden.

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

Das Geschäftsjahr 2016 wird von der Weiterentwicklung der Geschäftsfelder geprägt sein. Dabei orientiert sich die GWQ an den sich ändernden Versichertenbedürfnissen und den Möglichkeiten der fortschreitenden Digitalisierung.

Sollten sich die Rahmenbedingungen nicht nennenswert ändern, ist für das Geschäftsjahr 2016 mit einem positiven Ergebnis zu rechnen.

Wesentliche Risiken können durch veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen – gerade im Arzneimittelbereich – sowie durch die weitere Konzentration von Krankenkassen entstehen. Das Risikomanagementsystem der Gesellschaft ist daher darauf ausgerichtet, schnell auf sich verändernde gesetzliche Rahmenbedingungen zu reagieren. Haftungsrisiken für die Gesellschaft sind über entsprechende Versicherungsverträge abgesichert.

### Berichterstattung nach § 289 Abs. 2 HGB

#### Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres

Nach dem Schluss des Geschäftsjahres gab es keine Vorgänge von besonderer Bedeutung.

#### Risikomanagement

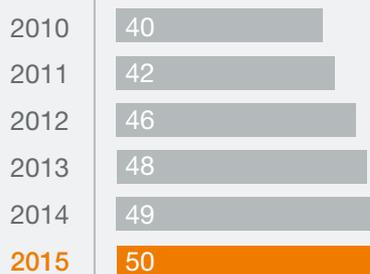
Das laufende Controlling und Reporting von Projekt-, Zeit- und Finanzplänen ermöglicht die frühzeitige Reaktion bei auftretenden Problemen.

In der GWQ wurden für nahezu alle Prozesse ein Qualitäts- und ein Risikomanagement implementiert. Qualitäts- und Risikomanagement sind im Jahr 2015 weiter optimiert worden. +

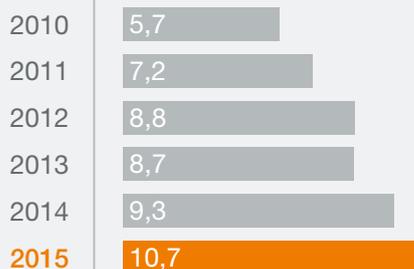
### Leistungsbilanz der GWQ von 2010 bis 2015 im Überblick

(Stichtag immer 31.12.)

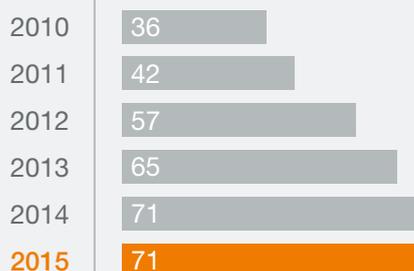
#### Kundenkassen



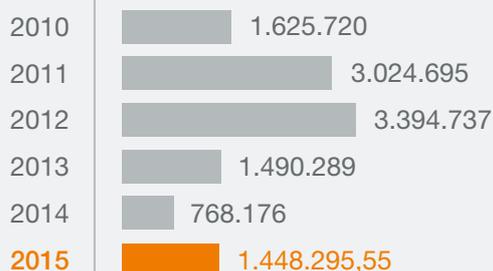
#### Umsatz in Mio. Euro



#### Personal



#### Bilanzgewinn in Euro





# Bilanz der GWQ zum 31.12.2015

## Aktiva

		Stand	Stand
		31.12.2015	31.12.2014
		€	T€
<b>A. Anlagevermögen</b>			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. EDV-Programme	733.555,00		1.185
2. Geleistete Anzahlungen	0,00		11
		733.555,00	1.196
II. Sachanlagen			
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		865.253,00	489
		1.598.808,00	1.685
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.910.664,45		1.875
2. Sonstige Vermögensgegenstände	7.984,21		24
		2.918.648,66	1.899
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		3.079.537,78	3.011
		5.998.186,44	4.910
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			
		188.323,03	237
		<b>7.785.317,47</b>	<b>6.832</b>

**Passiva**

		Stand	Stand
		31.12.2015	31.12.2014
		€	T€
<b>A. Eigenkapital</b>			
I. Grundkapital			
1. Gezeichnetes Kapital	335.343,00		335
2. Eigene Anteile	-10.560,00		-11
		324.783,00	325
II. Kapitalrücklage		809.241,00	809
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Gewinnrücklagen	33.534,30		
2. Freiwillige Gewinnrücklagen	2.666.465,70	2.700.000,00	2.700
IV. Bilanzgewinn		1.448.295,55	768
		5.282.319,55	4.602
<b>B. Rückstellungen</b>			
1. Steuerrückstellungen		232.059,93	164
2. Sonstige Rückstellungen		925.779,29	818
		1.157.839,22	982
<b>C. Verbindlichkeiten</b>			
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		413.362,74	499
2. Sonstige Verbindlichkeiten		903.863,02	712
- davon aus Steuern: € 836.164,14 (Vorjahr T€ 665)			
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 19.062,60 (Vorjahr T€ 19)			
		1.317.225,76	1.211
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			
		27.932,94	37
		<b>7.785.317,47</b>	<b>6.832</b>

# Entwicklung der Geschäftsbereiche

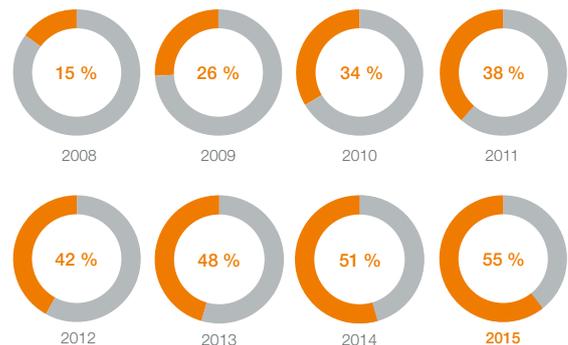
## Kundenzahl und Marktanteil zum 6. Mal in Folge gestiegen

Die Zahl der gesetzlichen Krankenkassen ging im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter zurück. Zum Stichtag 1. Juli 2015 waren mit 123 Kassen neun weniger auf dem Markt als noch im Jahr zuvor, zum Jahreswechsel sank die Zahl auf 118 Kassen. Die positive Geschäftsentwicklung der GWQ ServicePlus AG wurde dadurch nicht beeinträchtigt, das Unternehmen konnte seine Marktposition sogar nochmals verbessern. Zum Stichtag 1. Juli zählten 68 Kassen oder 55 % der gesetzlichen Krankenkassen zu den GWQ-Kunden. Der Marktanteil nach Versicherten stieg um 1,4 % auf 24,4 % und auch die Zahl der Kunden pro Vertrag erhöhte sich bei fast allen GWQ-Produkten. Diese seit der Gründung des Unternehmens konstante Entwicklung belegt, dass Strategie und Produktportfolio der GWQ hervorragend auf die ständigen Veränderungen eines dynamischen Marktes ausgerichtet sind.

## Nachfrage insgesamt stabil – Wachstum durch HzV und neue Produkte

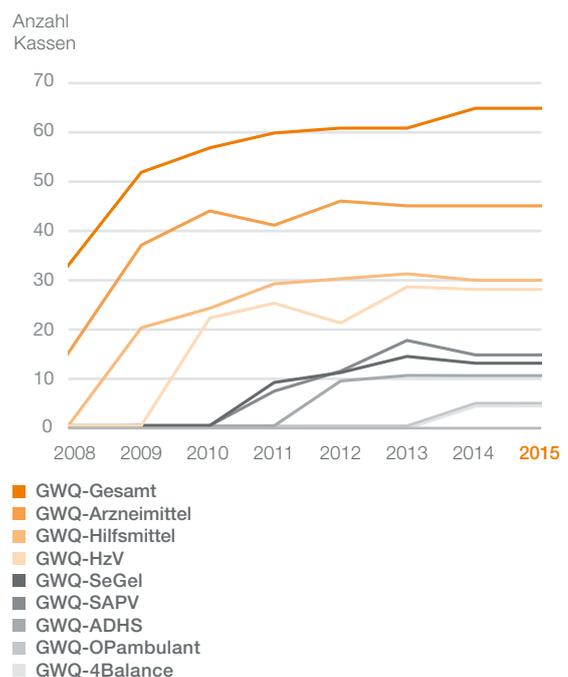
Nachdem das vorherige Geschäftsjahr eine insgesamt stabile Nachfrage zu GWQ-Produkten gezeigt hatte, konnten im Verlauf des Jahres 2015 für fast alle Produkte Kunden hinzugewonnen werden. Einen Nachfrageschub verzeichnete vor allem das zu Jahresbeginn nochmals verbesserte Produkt HzV, bei dem die Kundenzahl um mehr als ein Viertel auf 37 anstieg. Auch das Arzneimittelmanagement, traditionell das Produkt mit den höchsten Kundenzahlen, konnte nochmals zulegen und kontrahierte 2015 mit 48 Krankenkassen. Positiv zu vermerken ist außerdem, dass die 2014 neu eingeführten Produkte OPambulant und 4Balance 2015 von weiteren Kassen gezeichnet wurden. Durch die kontinuierliche Erweiterung der Versorgungsregionen wird OPambulant auch in Zukunft für weitere Kassen interessant. Für 4Balance sieht die GWQ ebenfalls zusätzliche Wachstumschancen. Denn dieses Produkt für Versicherte mit psychischen Belastungen und Problemen stellt eine sinnvolle Ergänzung des weiterhin unzureichenden Versorgungsangebots dar, wobei die Krankenkassen ihren Versicherten 4Balance als niederschwellige Zusatzleistung anbieten oder das Produkt mit eigenen Lösungen kombinieren können.

## Jede zweite Kasse nutzt GWQ-Produkte



■ GKV-Gesamt (Amtl. KM6 Statistik/GKV-Spitzenverband)  
 ■ GWQ-Gesamt (Stichtag immer 1.7., außer 2008, hier 1.10., und 2013 und 2014, hier 31.12.)

## Erweiterung des Produktspektrums für unsere Kunden



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



### GWQ-Verträge konnten 2015 von 1 Million zusätzlichen Versicherten genutzt werden

Über eine Million zusätzliche Versicherte konnten 2015 von GWQ-Verträgen profitieren. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr rund 15,7 % aller GKV-Versicherten durch die Aktionärs- und Kundenkassen der GWQ repräsentiert. Das entspricht 11,1 Millionen gesetzlich Versicherten, im Vergleich zu knapp unter 10 Millionen im Vorjahr. Damit sind die Versichertenzahlen der GWQ stärker gewachsen als die Zahl der GKV-Versicherten insgesamt. Diese Entwicklung gibt der GWQ eine starke Verhandlungsposition gegenüber den Leistungserbringern, wenn es um Entwicklung oder Etablierung neuer Verträge geht. Die GWQ bietet ihnen den einfachsten und de facto einzigen Weg, dieses Versichertenpotenzial ohne zahllose Einzelverträge mit Kassen als Patienten zu erreichen. Nebenbei unterstreicht diese Versichertenzahl die Qualitätsführerschaft der GWQ auf dem GKV-Markt für Rabattverträge, unabhängig von Kassenart und Kassengröße.

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

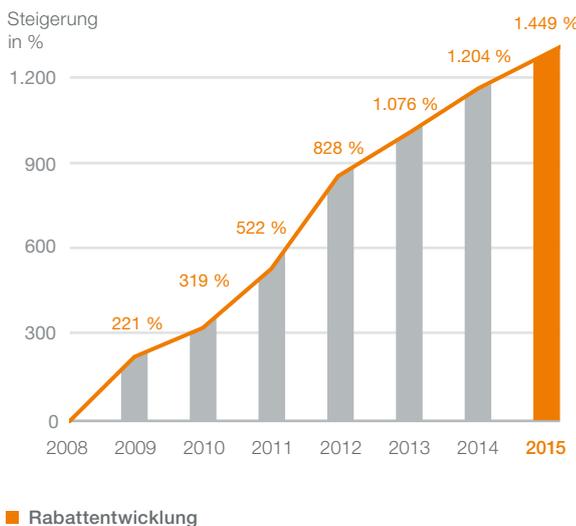


### Wachstum der Rabatterlöse nochmals beschleunigt: Kunden sparten 20 % mehr – bei Patentverträgen sogar 50 %

Die Erfolgsgeschichte des GWQ-Arzneimittelmanagements wurde auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weitergeschrieben. Die von der GWQ für ihre Kunden ausgehandelten Rabattverträge bescherten den Krankenkassen einen Erlössprung von über 20 %. Durch die konsequent an der Entwicklung der Verordnungs- und Umsatzzahlen ausgerichteten Generikaverträge konnten die Erlöse auf diesem Feld nochmals um 17 % über dem Vorjahr gesteigert werden. Beim Thema Verträge für Patentarzneimittel haben Arzneimittelexperten ihre Prognose, dass dieser Bereich immer wichtiger wird, eindrucksvoll bestätigt: 2015 konnten sie den Kunden des GWQ-Produktes Einkaufsmanagement Patentarzneimittel 50 % mehr überweisen als im Jahr zuvor. Ein Blick auf die langfristige Entwicklung zeigt die genauso kontinuierliche wie beeindruckende Entwicklung dieses Kernbereichs der GWQ: Im letzten Geschäftsjahr war die Summe der Rabatterlöse 15-mal so hoch wie im ersten Geschäftsjahr der GWQ – und angesichts der ständigen Bewegungen auf dem Arzneimittelmarkt ist ein Ende dieser Entwicklung noch nicht erkennbar.

### Steigerung der Rabatterlöse der GWQ-Kassen in %

Immer höhere Rabatterlöse für GWQ-Kassen



## GWQ-Statements aus den Fachbereichen



David Boenigk, Master  
Gesundheitswissenschaften  
Referent Hilfsmittel

Während meines Masterstudiums der Gesundheitswissenschaften an der Universität Wuppertal durfte ich in Kooperation mit einem Hilfsmittelleistungserbringer eine groß angelegte Studie im Bereich Hilfsmittel durchführen. Diese Erfahrung ebnete mir nach Abschluss des Studiums den Weg zur GWQ nach Düsseldorf, wo ich im Bereich Einkaufsmanagement als Referent Hilfsmittel tätig bin.

Besonders interessant finde ich das Spannungsfeld zwischen Leistungserbringern und Kostenträgern, welches im Bereich Hilfsmittel aktuell sehr große politische Aufmerksamkeit hat. Aufgrund der Vielzahl an Verträgen zu unterschiedlichen Produktbereichen ist es wichtig, kompetente Partner an einen Tisch zu bringen, um gemeinsam nachhaltige Lösungen für eine gute Versorgung der Versicherten zu gestalten. Vor diesem Hintergrund haben wir 2015 einen Vertragsentwicklungsprozess (VEP) ins Leben gerufen, der durch Prozessoptimierung und Bündelung von Kompetenzen sowohl für Kostenträger als auch für Leistungserbringer zu wirtschaftlichen und qualitativ hochwertigen Ergebnissen und Lösungen führt. Zusätzlich werden die Verträge im Bereich Hilfsmittel in den kommenden Monaten strukturell neu konzipiert, wodurch der Prozess der Vertragsentwicklung und -umsetzung weiter verbessert wird.

Gemeinsam mit dem dynamischen Hilfsmittelteam der GWQ freue ich mich auf die anstehenden Aufgaben und Projekte.



Dr. Katharina Sutter, Volkswirtin  
Referentin Analytik & Datenmanagement

Ich habe eine abwechslungsreiche und anspruchsvolle Tätigkeit gesucht und wollte mit meiner Arbeit dazu beitragen, etwas zu bewegen. Bei der GWQ ServicePlus AG habe ich genau das gefunden. Seit meinem Einstieg bei der GWQ arbeite ich an spannenden und vielschichtigen Themen.

So bin ich von Beginn an in das Vertragscontrolling zu unseren unterschiedlichen Produkten, wie SeGel, Reha und HzV, eingebunden, wobei umfassende Analysen durchgeführt werden. Darüber hinaus widme ich mich komplexen Analyseanfragen aus unseren Fachbereichen. Dazu zählen u. a. Potenzialanalysen und Prädiktionsmodelle.

Diese Vielfalt lässt den Arbeitsalltag bei der GWQ nie langweilig werden.

Die Abrechnungsdaten bieten umfangreiche Möglichkeiten, die Versorgungssituation zu beleuchten und Versichertenpotenziale zu ermitteln. Der Aufbau eines regelmäßigen Vertragscontrollings mit aussagekräftigen Kennzahlen wird durch die Daten und den Einsatz moderner Analysemethoden ebenso ermöglicht wie die Evaluation von Versorgungsprogrammen.

Die interdisziplinäre und kompetente Zusammenarbeit zwischen Fachexperten und Datenanalysten ermöglicht es uns, für die Krankenkassen und für die Versicherten einen deutlichen Mehrwert zu generieren. Die ausgeprägte kollegiale Zusammenarbeit und das Miteinander im Unternehmen schätze ich dabei ganz besonders.

Um den stetigen Herausforderungen im Gesundheitswesen gewachsen zu sein, müssen Qualität und Wirtschaftlichkeit stets in einem angemessenen Verhältnis stehen. Die GWQ verbessert durch ihre Produkte nicht nur die Qualität und Wirtschaftlichkeit bestehender Versorgungsangebote, sie stellt sich auch neuen Herausforderungen und Innovationen im Gesundheitswesen. In meiner Funktion als Referentin Region Nord stehe ich im direkten Austausch mit den Krankenkassen und bilde somit die Schnittstelle zwischen der GWQ-Zentrale und dem Kunden. So erfahre ich aus erster Hand, wo regionaler Handlungsbedarf besteht und welche Ideen die Kassen dazu entwickelt haben. Diese Erkenntnisse kann ich gezielt in die Entwicklung neuer Konzepte einfließen lassen. Dabei kommen mir meine Erfahrungen aus der Ausbildung als pharmazeutisch-technische-Assistentin und meinem Studium der Gesundheitswissenschaften stets zugute.

Neben der Produktentwicklung erstreckt sich mein Verantwortungsbereich auch auf die Implementierung und Realisierung neuer Versorgungsverträge. An meinem Aufgabenspektrum schätze ich besonders die Vielfältigkeit und dass ich mit der GWQ einen Arbeitgeber gefunden habe, der es mir ermöglicht, mich aktiv und kreativ einzubringen. Ich freue mich auf weitere spannende Herausforderungen, die ich gemeinsam mit unseren Kunden lösungsorientiert meistern möchte, um die bestmögliche Versorgung für Sie und Ihre Versicherten zu gestalten.



**Therese Gebhardt, PTA und Bachelor of Science (Gesundheitswissenschaften)**  
Referentin Region Nord

Die Versorgungslandschaft des Gesundheitswesens durch innovative und wirtschaftliche Lösungen mitzugestalten und den Versicherten eine qualitativ hochwertige Versorgung zu bieten – das war mein Bestreben für den Berufseinstieg bei der GWQ ServicePlus AG. Als Referentin der Region Süd habe ich diese Möglichkeiten. Das Interessante an der Tätigkeit im Regionalbüro ist das vielseitige und fachbereichsübergreifende Aufgabengebiet. Ich bilde die kommunikative Schnittstelle zwischen den Aktionärs- und Krankenkassen und den Fachbereichen der GWQ. Ziel dabei ist, den individuellen Bedarf unserer Kunden und die regional unterschiedlichen Versorgungsstrukturen zu erkennen und auf dieser Basis innovative, wirtschaftliche Lösungen zu entwickeln.

Diese Lösungen erarbeiten wir zusammen mit den Kolleginnen und Kollegen der Fachbereiche. Dabei ist es wichtig, die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kassen unter einen Hut zu bringen. Das gelingt der GWQ mit ihrem breiten Produktportfolio sehr gut. Deshalb können wir allen Krankenkassen eine qualitativ hochwertige und wirtschaftliche Versorgung für ihre Versicherten bieten. Außerdem habe ich die Produktverantwortung für unser Versorgungsangebot „Clever für Kids“ übernommen. Damit erweitern wir die Regelversorgung um zusätzlich sinnvolle Vorsorgeuntersuchungen für Kinder und Jugendliche.

Ich fühle mich bei der GWQ sehr gut aufgehoben. Ich schätze die Offenheit, das gute Betriebsklima unter den Kollegen und den Innovationsgeist des Unternehmens. Meine Tätigkeit, insbesondere die Besuche bei den Krankenkassen, bereiten mir sehr viel Freude.

Ich freue mich darauf, weitere innovative Projekte in der „GWQ-Gemeinschaft“ umzusetzen.



**Christina Mayer, Bachelor of Science Management in der Gesundheitswirtschaft**  
Referentin Region Süd

Gesellschaft für  
Wirtschaftlichkeit und  
Qualität bei Krankenkassen

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



Jetzt neu, der GWQ-  
Geschäftsbericht 2015  
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.