

Gesellschaft für
Wirtschaftlichkeit und
Qualität bei Krankenkassen

GWQ+
SERVICEPLUS AG



1 JAHRE
GWQ+

Partner für innovative Lösungen im Gesundheitsmarkt

51 Kunden-
kassen



17 Aktionärs-
kassen



11,9 Mio. Umsatz €

GWQ+
SERVICEPLUS AG



75
MITARBEITER



2,5 Mio. Bilanz-
Gewinn €

11,8 Mio.



Versicherte durch
GWQ-Produkte
versorgt

Inhalt

Geschäftsbericht der GWQ ServicePlus AG,
Gesellschaft für Wirtschaftlichkeit und Qualität
bei Krankenkassen zum 31.12.2017

Vorwort

Vorstand	04
Aufsichtsrat	06
Beirat	08

Unsere Meilensteine 2007 – 2017 10

Rabattverträge	12
SeGel	14
Hilfsmittel	16
HzV/TeleArzt	18
GWQ als Arbeitsgemeinschaft der Kassen	20
Kommunikationsplattform GWQ	22
Reha	24
Versorgungsanalytik	26
E-Health-Lösungen	28
i-APV	30
Aktionär werden	32

Lagebericht

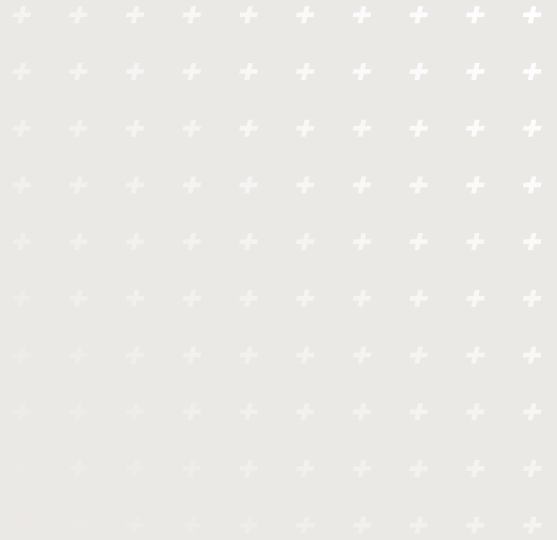
Das Geschäftsjahr im Rückblick	34
Bilanz der GWQ	36
Entwicklung der Geschäftsbereiche	38

Unsere Aktionäre

Mitglieder des Aufsichtsrats	41
Mitglieder des Beirats	41

Impressionen 10 Jahre GWQ	42
---------------------------------	----

Vorwort Vorstand



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

als 14 Vorstände erfolgreicher Betriebskrankenkassen im Herbst 2007 die Gründung der GWQ ServicePlus AG besiegelten, war das ein für die GKV ungewöhnlicher, weil konsequent unternehmerisch gedachter Schritt. In erster Linie ging es um die Nutzung von Skaleneffekten beim Einkauf generischer Arzneimittel, die durch das Wettbewerbsstärkungsgesetz möglich wurde und für die es nach Auflösung der damaligen Spitzenverbände keine zuständige Organisation mehr gab.

Die Gründung als AG gab der GWQ die nötige Freiheit zu unternehmerischem Handeln in einem wettbewerbsintensiven Umfeld. Die Beschränkung des Aktionärskreises auf Krankenkassen garantierte, dass die Unternehmensziele jederzeit den Auftrag der Kassen unterstützen, den Versicherten eine hochwertige und wirtschaftliche Versorgung zu bieten. 10 Jahre später hat das GWQ-Arzneimittelmanagement für durchschnittlich 8 Millionen Versicherte 1,7 Milliarden Euro an Einsparungen auf Kassenseite generiert. Durch innovative Versorgungsverträge haben wir neue Wege zu mehr Effizienz und höherer Qualität erschlossen. Und, nicht zuletzt, konnten wir unseren Aktionären Jahr für Jahr positive Bilanzen mit attraktiven Ausschüttungen vorlegen.


Diese Erfolge sind natürlich Ergebnis einer klaren Strategie und ihrer Umsetzung durch ein multidisziplinäres und hoch engagiertes GWQ-Team. Möglich wurden sie, weil die besondere Struktur der GWQ uns auch zu einer besonderen Unternehmensphilosophie verpflichtet. Es ist für die GWQ keine Option,

den Ertrag über höhere Preise oder durch eine geringere Produktqualität zu erhöhen, denn unsere Aktionäre sind auch unsere Kunden, und wir respektieren die Interessen und Zwänge der Leistungserbringer, wie Ärzte oder Arzneimittelhersteller. Denn sie sind es schließlich, die die Versicherten, letztlich unsere Endkunden, gut und motiviert versorgen sollen.

Dieses Besondere der GWQ spiegelt sich auch 2017 in den – einmal mehr sehr erfreulichen – Zahlen des Geschäftsjahres 2017 wieder. Vor allem aber macht es sich daran fest, wie Versicherte, engagierte Leistungserbringer, Mitarbeiter der Kundenkassen oder Führungskräfte unserer Aktionäre unsere Produkte und Dienstleistungen erleben, welchen Nutzen sie für Gesundheit, Arbeit oder die Organisation der Akteure bringen.


Der Geschäftsbericht zu unserem Jubiläumsjahr zeigt, wo unsere Arbeit im Gesundheitssystem sichtbar und erlebbar ist, wie und mit wem wir Gesundheitsversorgung konkret verbessert haben. Und er illustriert, wie wir die Chancen der Digitalisierung aktiv und konsequent nutzen, denn E-Health ist das Instrument der Zukunft, wenn es um versichertenorientierte und wirtschaftliche Versorgungsoptimierung geht. Deshalb werden wir innovative Lösungen mit qualifizierten und engagierten Partnern auch weiter vorantreiben. Denn dieses besondere Miteinander hat uns in den ersten 10 Jahren stark gemacht und wird uns im Zeitalter der Digitalisierung noch erfolgreicher machen.

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



»Diese Erfolge sind Ergebnis einer klaren Strategie und ihrer Umsetzung durch ein multidisziplinäres und hoch engagiertes GWQ-Team.«

Dr. Johannes Thormählen M.H.A.

A portrait of Dr. Gertrud Demmler, a woman with short, wavy brown hair, wearing red-rimmed glasses, a white turtleneck, and a dark blue blazer. She is smiling and leaning on a wooden railing. The background is a blurred outdoor setting with a grid of small white plus signs in the upper right corner.

»Auch im Geschäftsjahr 2017 hat die GWQ die Erwartungen von Aufsichtsrat, Aktionären und, wie die Zahlen zeigen, auch der Kunden erfüllt.«

Dr. Gertrud Demmler

Vorwort

Aufsichtsrat

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

seit 25 Jahren stehen die gesetzlichen Krankenkassen im Wettbewerb um die Versicherten. Wettbewerb, so die Idee, würde die Kassen dazu bringen, Versicherte durch wirtschaftliches Handeln und durch hohe Leistungsqualität als Kunden zu binden bzw. zu gewinnen. Die Gründungsaktionäre der GWQ gehörten zu den Gewinnern der ersten Wettbewerbsphase, weil sie als mittelständische Kassen schnell handeln konnten und schon immer auch unternehmerisch dachten. Als den gesetzlichen Krankenkassen 2007 Wettbewerbsinstrumente wie Rabattverträge zur Verfügung gestellt wurden, erkannten sie, dass für einen effektiven Einsatz dieser Instrumente möglichst hohe Marktanteile und spezifische Kompetenzen notwendig waren. Mit der Gründung der GWQ wurden beide Voraussetzungen erfüllt, und durch die Gesellschaftsform der AG erhielt das neue Unternehmen eine in der GKV bis dahin weitgehend unbekannte Flexibilität.

10 Jahre GWQ-Geschichte sind der Jahr für Jahr testierte Beweis, dass die damalige Entscheidung gut und richtig war. Unser Unternehmen hat dafür gesorgt, dass auch die mittelständischen, zum Teil regional beschränkten oder betriebsbezogenen Aktionärs- wie Kundenkassen als vergleichsweise kleine Marktteilnehmer von den enormen Einsparungsmöglichkeiten durch Rabattverträge profitieren können. Andererseits haben wir mit der GWQ einen Dienstleister, besser gesagt, einen Partner gewonnen, mit dem wir neue Wege gehen, um die Versorgung unserer Versicherten konkret und messbar zu verbessern – und zwar genau da, wo wir als Kassen Probleme sehen und uns bessere Lösungen wünschen.

Auch im Geschäftsjahr 2017 hat die GWQ die Erwartungen von Aufsichtsrat, Aktionären und, wie die Zahlen zeigen, auch der Kunden erfüllt. Einmal mehr hat das Unternehmen die vorhandenen Stellschrauben für mehr Wirtschaftlichkeit und Qualität,

beispielsweise in der Versorgung mit Arznei- und Hilfsmitteln, überaus erfolgreich eingesetzt. Zugleich wurden in enger Abstimmung mit den Aktionären neue Versorgungsprogramme entwickelt und existierende Angebote ergänzt. Die Integration von E-Health-Lösungen steht dabei für den Aufbruch der GWQ in die digitale Zukunft.

Trotz der – nicht nur wirtschaftlich – erfolgreichen Bilanz der GWQ in 2017, wie im ersten Jahrzehnt insgesamt, wird sich das Unternehmen nicht auf ein reines „Weiter so“ beschränken. Der alle gesellschaftlichen Bereiche betreffende digitale Wandel wird auch das Gesundheitssystem und die Optionen zur Gesundheitsversorgung verändern und idealerweise verbessern. Diese Veränderungen kommen von außen auf uns zu, von kleinen Start-ups oder großen Konzernen, für die die GKV mit ihren Regeln und Zwängen „Terra incognita“ ist. Hier hat die GWQ eine unverzichtbare Schnittstellenfunktion – und die Kompetenz sowie die Ressourcen, um auch diese Rolle zu erfüllen.

Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung hat die GWQ früh erkannt. Sie wird ihre Aktionäre und Kunden aktiv und konstruktiv dabei unterstützen, innovative E-Health-Lösungen für die Versicherten einzuführen und den Kassen durch anspruchsvolles Datenmanagement neue Entscheidungsgrundlagen zu bieten. Schon heute bringt die GWQ neuartige Anwendungen in die GKV, die mehr, andere oder effizientere Versorgungsangebote ermöglichen. Und sie übernimmt die zentrale Zukunftsaufgabe, die wachsenden Möglichkeiten der Datenanalytik für eine rationale Planung und belastbare Evaluation von Versorgung einzusetzen. Für innovative Kassen, davon bin ich überzeugt, wird die GWQ auch im nächsten Jahrzehnt ein wertvoller Partner sein – ob sie dem Unternehmen nun als Aktionäre oder als Kunden verbunden sind.

Dr. Gertrud Demmler | Aufsichtsratsvorsitzende



»Den Anspruch „Ver-
sicherte zuerst“ haben
GWQ-Produkte bisher
ohne Abstriche erfüllt.«

Jürgen Coors

Vorwort Beirat



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

seit einem Jahrzehnt kommt die Arbeit der GWQ direkt oder indirekt Millionen von Versicherten zugute, durch Einsparungen, die für Beitragsstabilität sorgen, oder durch Versorgungsangebote, die Mehr und Besseres bieten als das Pflichtleistungsprogramm der GKV. Trotzdem ist der Name GWQ den allermeisten Versicherten kein Begriff. Für sie steht ihre jeweilige Krankenversicherung für Qualität und Wirtschaftlichkeit des Versicherungsschutzes. Völlig zu Recht, doch natürlich kann die GWQ durch ihre Arbeit die Krankenkasse dabei unterstützen, sich besser im Wettbewerb zu behaupten. Deshalb wissen es die im Beirat vertretenen Verwaltungsräte der Krankenkassen zu schätzen, dass die GWQ dieses Gremium eingerichtet hat.

Über den GWQ-Beirat erhalten wir interessante Informationen zu Strategie und konkreter Entwicklung des Unternehmens. Wichtiger ist es aus meiner Sicht aber, dass wir in diesem Gremium die Möglichkeit haben, Erfahrungen und Erwartungen „der Basis“ einzubringen. Wir können den GWQ-Experten berichten, wie ihre Versorgungslösungen ankommen oder auf welchem Gebiet die Kassen – und damit die GWQ – etwas verbessern könnte.

Das ist schließlich der Auftrag, den wir auch als Verwaltungsräte der Krankenkassen erfüllen: Wir achten darauf, dass unsere Kassen immer den Bedarf und die Interessen der Versicherten in den Mittelpunkt stellen. Und wir haben im Blick, dass die Zukunft der sozialen Krankenversicherung kein Spielball wirtschaftlicher oder politischer Interessen wird, sondern für die Menschen da ist.

Den Anspruch „Versicherte zuerst“ haben GWQ-Produkte bisher ohne Abstriche erfüllt. Das wird im zweiten Jahrzehnt des Unternehmens nicht zwangsläufig einfacher, denn in den nächsten Jahren werden Anforderungen wie Möglichkeiten das Gesundheitssystem entscheidend verändern. Auf der Soll-Seite steht: Es gilt mehr ältere wie alte Menschen zu versorgen und zugleich den medizinischen Fortschritt zu nutzen, ohne dass personelle und finanzielle Ressourcen beliebig erweitert werden können. Auf der Haben-Seite steht dafür die noch neue E-Health-Welt mit ihren anscheinend unbegrenzten Möglichkeiten. Die wird von unseren Versicherten per Smartphone und PC bereits intensiver genutzt als von Ärzten oder anderen Gesundheitsdienstleistern. Das sollte die GWQ ermutigen, bei ihrer E-Health-Strategie auf die Versicherten zu bauen, denn Mitmachen und Mitgestalten gewinnt auch beim Thema Gesundheit zunehmend an Bedeutung.

Jürgen Coors | Beirat, ab 2018 amtierender Beiratsvorsitzender



Unsere Meilensteine 2007 – 2017

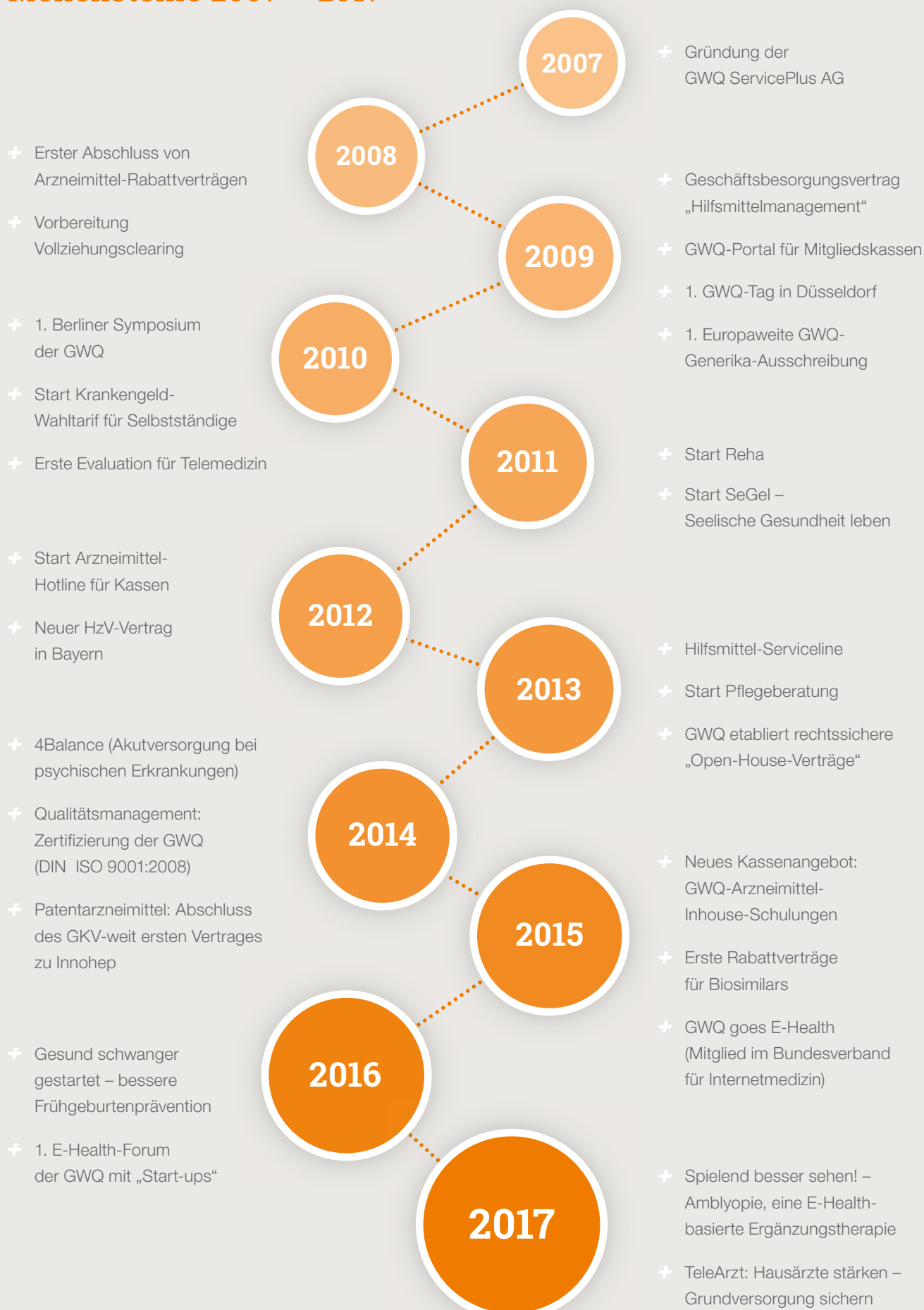
Partnerschaftlich, innovativ und dynamisch

Die ungewöhnliche Erfolgsgeschichte der GWQ lässt sich an zwei Entwicklungen beschreiben. Die ökonomische Perspektive zeigt ein Unternehmen, dessen Wert sich innerhalb eines Jahrzehnts vervielfacht hat, das seine Aktionäre regelmäßig mit Dividenden bedient und Jahr für Jahr positive Bilanzen präsentiert. Erreicht wurde das, weil die GWQ sich nicht eindimensional entwickelt, sondern ihr Portfolio mit Blick auf Aktionäre und Kunden kontinuierlich durch immer neue Produkte und Dienstleistungen erweitert.

Unsere Meilensteine dokumentieren diese Innovationskraft und Vielfalt des GWQ-Leistungsangebots sowie der Ereignisse des gesamten ersten Jahrzehnts.

Auf den folgenden Seiten stellen wir einige Projekte der letzten 10 Jahre vor, die verdeutlichen, wie Kunden und Aktionäre durch Lösungen und Innovationen der GWQ profitieren.

Meilensteine 2007 – 2017



Mit unseren Kassen für unsere Kassen

Faire Verträge bringen der GWQ größeren Erfolg

Seit 2007 kann die GKV wirtschaftlich relevante Rabattverträge abschließen. Das gab den entscheidenden Impuls für die Gründung der GWQ durch innovative mittelständische Krankenkassen im selben Jahr. Seitdem hat die GWQ über 6.700 Verträge für 671 Wirkstoffe geschlossen, die den teil-

me einräumen mussten, Medien über Versichertenbeschwerden berichteten und Hersteller gegen manche Ausschreibung oder Vergabe vor Gericht zogen, setzte die GWQ von Beginn an auf besondere Sorgfalt – und auf Kooperation mit den Partnern im Arzneimittelmarkt.

Die GWQ setzte von Beginn auf besondere Sorgfalt – und auf Kooperation mit den Partnern im Arzneimittelmarkt.

Dazu gehört der Anspruch, die Apotheken bei der Umsetzung der Verträge zu unterstützen. Seit der Gründung der GWQ liegt unser Arzneimittelmanagement deshalb in den Händen erfahrener Apotheker. Apotheken sind weiterhin eine wichtige Schnittstelle für die Versichertenversorgung. Sie stehen täglich in direktem Kontakt zu den Versicherten und sind ein wichtiger Garant für die konsequente, gute Umsetzung der GWQ-Verträge. Rabattverträge, so das Credo der GWQ, sind nur sinnvoll, wenn sie von den Apotheken im Interesse der Versicherten gelebt werden können. Das macht die GWQ hier seit 10 Jahren besonders erfolgreich.

nehmenden Kassen bei hoher Versorgungssicherheit Rabatte mit einem Gesamtvolumen von 1,7 Mrd. Euro bescherten.

Dabei überzeugte die GWQ nicht nur durch hohe Rabatterlöse und gut versorgte Versicherte. Während andere Kassen gerade am Anfang Lieferproble-



6.700

RABATTVERTRÄGE



Seit Gründung der GWQ **2007** wurden hohe **Rabatterlöse** für die teilnehmenden Kassen erwirtschaftet.



€1,7 **Mrd.**

Rabatte



»Ich habe einen persönlichen Ansprechpartner, der sich um meine Behandlung kümmert und auch in einer Krise da ist.«

SeGel

Lücken erkennen – und intelligent schließen

Neue Lösungen stellen den Bedarf der Versicherten ins Zentrum

Seit Ende der 90er Jahre nimmt die Zahl der diagnostizierten psychischen Erkrankungen zu, doch bis heute zeigen sich Lücken in der Regelversorgung, die die Betroffenen zusätzlich belasten. Ein unbefriedigender Zustand für Krankenkassen, die ihr Versorgungsversprechen ernst nehmen – erst recht, wenn sie, wie die Gesellschafter und Kunden der GWQ, auch die Interessen ihrer Versicherten in den Unternehmen im Blick haben.

Als Gründungsaktionäre beauftragten die Daimler BKK und die BKK firmus die noch junge GWQ Anfang 2010 damit, ein sinnvolles Versorgungsprogramm zu entwickeln. Zielvorgaben: Schnellerer Zugang der Versicherten, Vermeidung unnötiger stationärer Aufenthalte und Verringerung der Arbeitsunfähigkeitszeiten.

Diese Ziele, das erkannten die Versorgungsmanager der GWQ, konnten nur durch ein flexibles und individuell konfigurierbares Angebot erreicht werden. Voraussetzungen: ein multiprofessionelles, regional geknüpftes Netzwerk, kontinuierliche Betreuung im Lebensumfeld der Patienten und pragmatische Lösungen für temporäre Krisensituationen. Weil beide Initiativkassen ihren Sitz in

Bremen haben, bot es sich an, in dieser Region zu starten. Mit der Bremer Gesellschaft für Ambulante Psychiatrische Dienste GmbH (GAPSY) fand die GWQ einen in ambulanten, psychiatrischen Versorgungskonzepten erfahrenen Partner, so dass SeGel schon zu Beginn 2011 als erstes GWQ-Versorgungsprogramm eingeführt wurde. Erfolge und Nachfrage sorgten für einen schnellen

Unser ganzheitlicher Ansatz

- + fördert die Selbstbestimmung und Eigenständigkeit der Patienten
- + stärkt ihre Selbsthilfepotenziale
- + sorgt gleichermaßen für Entlastung wie die therapieunterstützende Aktivierung der Angehörigen

Ausbau, heute wird SeGel mit 14 verschiedenen Vertragspartnern in 15 Regionen angeboten, wodurch vor allem relevante Versichertenschwerpunkte der SeGel-Kundenkassen erreicht werden können. Das jährliche Vertrags-Controlling bescheinigt uns, dass die definierten Behandlungsziele erreicht werden. Gleichzeitig stärkt SeGel durch Einsparungen bei stationären Kosten die Wettbewerbsfähigkeit der „SeGel-Kassen“.

Versicherten helfen – Kassen entlasten

Einfache Prozesse und mehr Transparenz
für einen komplexen Markt

Die Hilfsmittelversorgung war bis zum Wettbewerbsstärkungsgesetz 2007 für Krankenkassen ein weitgehend gestaltungsfreier Raum. Umso schneller versuchten manche Kassen danach, Einsparungen durch Ausschreibungen zu realisieren. Das Er-

In den Hilfsmittelverträgen der GWQ wurden Qualitätsstandards für Produkte und versichertenbezogene Dienstleistungen schon vorab vorgegeben. Mit dem GWQ-Vertragsmanager, einer schlanken, logisch konzipierten Vertragsstruktur und einem mehrdimensionalen Controlling schuf die GWQ deshalb die Grundlage hin zu mehr Markttransparenz und einfacheren Prozessen – Voraussetzung für eine effiziente, d. h. hochwertige und wirtschaftliche Hilfsmittelversorgung.

Die demographische Entwicklung und der technische Fortschritt werden Bedeutung und Dynamik des Marktes deutlich erhöhen.

gebnis: Die Versicherten protestierten laut und zu Recht, weil sie schlechte Produkte erhielten, unter Lieferproblemen zu leiden hatten oder nur durch hohe Zuzahlungen gute Qualität erhielten. Ein Lehrstück, das die junge GWQ darin bestätigte, dass mehr Wirtschaftlichkeit nie zu Lasten der Qualität gehen darf – eine Überzeugung, die erst mit dem Gesetz zur Stärkung der Heil- und Hilfsmittelversorgung 2017 (HHVG) zu einer Handlungsvorgabe für die GKV wurde.

Die demografische Entwicklung und der technische Fortschritt werden Bedeutung und Dynamik des Marktes deutlich erhöhen. Parallel dazu führt die Digitalisierung und Internationalisierung der Märkte zu mehr Transparenz und Wettbewerb. Das Hilfsmittelmanagement wird anspruchsvoller und komplexer, bekommt aber auch neue Gestaltungsmöglichkeiten. Diese nutzt die GWQ, um die Versicherten ihrer Kunden qualitativ und wirtschaftlich zu versorgen – und die Kassen selbst vom administrativen Aufwand zu entlasten.



Die GWQ nutzt **neue Gestaltungsmöglichkeiten**, um die Versicherten ihrer Kunden qualitativ und wirtschaftlich zu versorgen.



»Autofahren ist schön –
Menschen versorgen
kann ich besser!«

Dr. Thomas Assmann



Hausärzte stärken – Grundversorgung sichern

Aus der Pflichtaufgabe wird die Keimzelle der Versorgung von morgen

Die Einführung der Hausarztzentrierten Versorgung (HzV) im Jahr 2009 war aus Sicht der GWQ ein zweischneidiges Schwert. Ihre direkte Versorgungswirkung war gering, doch Entwicklung und Umsetzung im föderalen und verbandsgeprägten System ambulanter Versorgung verursachten enormen organisatorischen Aufwand. Auf der anderen Seite eröffnete sie Chancen für den Ausbau einer hausärztlich koordinierten Grundversorgung, die auch eine rationale Nutzung spezialärztlicher und stationärer Leistungen fördern könnte – aus Sicht der GWQ notwendig für eine wirtschaftliche und hochwertige Versorgungsorganisation.

Seit 2012 konnten Krankenkassen über die GWQ die HzV in Bayern anbieten, seit Mitte 2014 steht den Kassen auch in 13 weiteren KV-Regionen ein GWQ-Vertrag offen. Davor lagen komplexe Verhandlungen mit Hausarztverbänden, Schiedssprüche, die Organisation von Abrechnungs- und Bereinigungsverfahren und weitere Hürden, die die GWQ im Interesse ihrer mittelständischen Kunden aus dem Weg räumte. Das flächendeckende, attraktive und wirtschaftliche Vertragsangebot wird stetig weiterentwickelt. Daneben suchen die GWQ-

Versorgungsmanager ständig nach weiteren innovativen Möglichkeiten, die hausärztliche Versorgung über die HzV hinaus zu stärken und zu verbessern.

Beispielhaft dafür ist das Projekt TeleArzt. Der Landarzt Dr. Thomas Assmann hatte diese ebenso einfache wie innovative Idee, die von GWQ-Experten bis zur Vertragsreife begleitet wurde. Mithilfe von digitalen Technologien und telemedizinisch weitergebildeten Versorgungsas-

Das Projekt TeleArzt sorgt für die persönliche und ärztlich gesicherte Versorgung nicht mobiler Patienten.

sistentinnen (VERAH) bringt der TeleArzt erstmals Telemedizin in die hausärztliche Wirklichkeit – und sorgt so für größere Kapazitäten, höhere Wirtschaftlichkeit und, vor allem, die persönliche und ärztlich gesicherte Versorgung nicht mobiler Patienten.

Mit unseren Kassen für unsere Kassen – **das Beste aus zwei Welten**

Gesellschafter als Kunden garantieren absolute Marktnähe

Als mittelständisch organisierter Dienstleister für gesetzliche Krankenkassen agiert die GWQ schneller und flexibler als große öffentlich-rechtliche oder staatliche Organisationen. Als genauso überzeugte Vertreter der sozialen Krankenversicherung haben die Gründer der GWQ allerdings sichergestellt, dass ihr Unternehmen sich an den speziellen Ansprüchen und Möglichkeiten einer Krankenkasse orientiert.

Diese Ansprüche erfüllt die GWQ seit einem Jahrzehnt erfolgreich. Sie unterstützt ihre Kunden bei der Erfüllung des gesetzlichen Auftrags, indem sie mit interdisziplinären Teams schnell bedarfs- wie praxismgerechte Lösungen entwickelt. Der Schlüssel hierzu liegt in der engen Zusammenarbeit auf allen Ebenen. So entwickeln GWQ-Vorstand und Bereichsleiter gemeinsam mit den Vorständen und Vertragsleitern der Gesellschafter eine kassenübergreifende Vertragsstrategie. Auf dieser Grundlage erarbeiten Mitarbeiter von GWQ und Kassen auf Fachebene gemeinsam und partnerschaftlich bedarfsgerechte Produkte.

Service und Produktmanagement, das auf Ressourcen, Strukturen und Prozesse der Kassen zugeschnitten ist.

Auch formal genügt die GWQ dem Anspruch „das Beste aus zwei Welten“: Als Aktiengesellschaft kann sie schnell und flexibel auf den Märkten agieren, zugleich gilt sie rechtlich als Arbeitsgemeinschaft im Sinne des Sozialgesetzbuches. Dadurch hat nicht die Gewinnmaximierung, sondern die Arbeit im Sinne der Versicherten höchste Priorität – und die Kassen können als Gesellschafter weiterreichende Aufgaben einfacher an die GWQ ausgliedern als an rein private Dienstleister.

Der entscheidende Punkt: Die GWQ soll nicht die Produkte auf den Markt bringen, mit denen die größte Rendite zu erzielen ist. Vielmehr erwarten die Kassen Produkte, die z. B. die Versorgung der Versicherten verbessern. Sie wünschen Produkte, mit denen die offenkundigen Unwirtschaftlichkeiten bekämpft werden, sie erwarten Service und ein Produktmanagement, das auf Ressourcen, Strukturen und Prozesse der Kassen zugeschnitten ist.



GWQ und **Kassen**
erarbeiten gemeinsam
und partnerschaftlich
bedarfsgerechte
Produkte.





Positionen verstehen – Strategien entwickeln

Einander verstehen – miteinander reden

So klar und knapp wie die Aufgaben der GKV im SGB V formuliert sind, so kontrovers und konfliktreich sind die Diskussionen darüber, wie diese Aufgaben zu erfüllen sind. Spitzenverbände von Krankenkassen und Leistungserbringern müssen Lösungen für ihre heterogene Mitgliedschaft aushandeln. Weil der kleinste gemeinsame Nenner meist Bestandswahrung oder -vermehrung ist, ist das Gegeneinander nahezu zwangsläufig. Erfolgreiche mittelständische Krankenkassen sahen deshalb schon 2007 die Auflösung der GKV-Spitzenverbände als Chance: Sie gründeten die GWQ als Unternehmen, das auf Kooperation statt Konfrontation setzt, um mit ausgewählten Leistungserbringern an besseren und wirtschaftlicheren Versorgungsangeboten zu arbeiten.

Kooperationen basieren auf Verstehen und Wissen um Interessen und Möglichkeiten der Partner. Die GWQ übernimmt daher die Rolle einer Kommunikationsplattform, die Kassen Inneneinsichten in die oft wenig transparente Welt der Leistungserbringer verschafft und Leistungserbringern erklärt, was Kassen brauchen, können und dürfen. Grundlage dafür ist das Fachwissen der multiprofessionellen GWQ-Teams, zusammengebracht wer-

den die Akteure durch eine Reihe unterschiedlicher GWQ-Veranstaltungsformate.

Heute liefern GWQ-Fachforen zu Arznei- und Hilfsmittel, Datenschutz und E-Health regelmäßig ungefilterte Einblicke in Märkte und Trends oder zu konkreten Versorgungsoptionen. Grundsätzliche gesundheitspolitische Fragen werden auf den Berliner Symposien der GWQ diskutiert. Hier analysieren Wissenschaftler, Politiker, Verbandsspitzen und

Kooperationen basieren auf Verstehen und Wissen um Interessen und Möglichkeiten der Partner.

Praktiker Versäumnisse, Chancen und Zielsetzungen von Gesundheitspolitik und GKV. Denn jede Strategie zu mehr Qualität und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitssystem hat nur dann eine realistische Erfolgchance, wenn Vertragspartner die Positionen ihrer Gegenüber kennen und berücksichtigen – wenn das letztlich den Versicherten zugute kommt.

Mit hohen Qualitätsstandards und guten Preisen **fit für die Zukunft**

Die Eintrittskarte zu einem leistungsfähigen Netzwerk

Zeitgleich zur Gründung der GWQ 2007 wurden stationäre Rehabilitationsangebote als medizinische Anschlussbehandlung zur Pflichtleistung der GKV. Ein richtiger Schritt, weil eine gute Reha ein wichtiges Element der Versorgungskette ist und die Genesung und den Krankheitsverlauf positiv beeinflussen kann. Die demografische Entwicklung mit der Zunahme altersbedingter Morbidität sorgt für eine steigende Nachfrage nach Reha-Leistungen.

Die Reha-Verträge der GWQ sind heute für über 2,8 Millionen Versicherte die Eintrittskarte zu einem bundesweiten, alle Indikationen abdeckendem Netzwerk von Rehakliniken. Die Kassen profitieren von definierten Qualitätsstandards und guten Preisen. Vor allem schafft die GWQ durch ihr mehrdimensionales Controlling eine auf dem Reha-Markt bislang unbekannte Transparenz. Zugleich arbeitet die GWQ an der Reha von morgen – ob es um die Entwicklung von Qualitätsindikatoren, die Förderung ambulanter Reha-Angebote oder, natürlich, die Suche nach E-Health-Lösungen geht, mit denen Kassen und Versicherte den Rehabilitationsprozess erleichtern und beschleunigen können.

Die GWQ schafft durch ihr mehrdimensionales Controlling eine auf dem Reha-Markt bislang unbekannte Transparenz.

Allerdings wussten die Reha-Experten der GWQ, dass der Markt aufgrund der großen Zahl an Rehakliniken sehr intransparent ist. Portfolios und Qualität unterscheiden sich stark, sowohl bei medizinischen Leistungen als auch bei Komfort und Unterbringung. Allgemein anwendbare Maßstäbe an Wirtschaftlichkeit und Qualität existieren nicht.



NETZWERK FÜR
2,8 Mio.
VERSICHERTE





GWQ-Analysiker
sorgen für **praxisgerechte Erkenntnisse** und helfen den Kassen, bessere und wirtschaftlichere Angebote einzuführen.



Wissen schaffen – Wissen teilen – für Versicherte und Kassen

Wir sagen Kunden, was sich lohnt – und für wen

Über Jahrzehnte galt im Gesundheitsmarkt: Die Leistungserbringer organisierten nach groben Vorgaben ein Versorgungsangebot – die Krankenkassen bezahlten. Seit der Ausrufung eines Qualitätswettbewerbs im Jahr 2007 übernehmen die Kassen – unterstützt von der GWQ – Zug um Zug die Rolle von Gestaltern der Versorgung. Möglich wird das durch die immer besseren digitalen Möglichkeiten der Informationstechnologien. Mit ihnen kann der noch weitgehend unerschlossene Datenschatz der GKV für die Beschreibung, Bewertung und Planung des Versorgungsangebots genutzt werden.

Die leistungsfähige und von ausgewiesenen Experten betreute Datenanalytik ist daher ein Grundpfeiler des GWQ-Erfolgs. Diesen Bereich hat die GWQ seit ihrer Gründung personell wie technologisch kontinuierlich ausgebaut. Als Dienstleister unterstützt die Analytik andere Unternehmensbereiche von der Produktentwicklung bis zum Controlling. Vor allem aber können die GWQ-Analysiker den Kassen heute sagen, wo es welche Versorgungsunterschiede gibt, ob Versicherte in Selektivverträgen besser und wirtschaftlicher behandelt werden als in

der Regelversorgung oder wie viele Versicherte sinnvollerweise in ein geplantes Programm eingesteuert werden können.

Während Digitalisierung und „Big Data“ als Versprechen für eine Revolution der Gesundheitsversorgung von morgen gesehen wird, sorgen die GWQ-Analysiker für praxismgerechte Erkenntnisse. Sie setzen komplexe Daten in handlungsrelevantes Wissen für innovative Kassen um und helfen ihnen, schon heute bessere und wirtschaftlichere Angebote einzuführen. Neben der Arbeit für Kassen und Versicherte entwickeln die GWQ-Analysiker Methoden und Lösungen für die Analyse von Versorgungsdaten, die in der Fachwelt für Anerkennung sorgen. Auf die digitale Revolution sind die GWQ-Analysiker jedenfalls vorbereitet.

Lösungen für heute statt Versprechen für morgen

Mit Bedacht und Vernunft auf dem Weg in die Zukunft

Das Thema E-Health wurde der GWQ in die Wiege gelegt: Fünf Tage vor der GWQ-Gründung wurde das iPhone in Deutschland eingeführt – plötzlich wurden die Versprechen der Digitalisierung regelrecht greifbar, auch die für das Gesundheitssystem: Vernetzung sorgt für schnellere und einfachere Prozesse, Big Data schaffen Erfahrungswissen für Diagnostik und Therapien, digitale Helfer öffnen neue Versorgungswege und machen Versicherte zu Akteuren.

Für die GWQ sind digitale Innovationen eine ungeheure Chance. Sie kennt aber auch die Hürden, die jede E-Health-Lösung überwinden muss.

Für die GWQ sind digitale Innovationen eine ungeheure Chance. Sie kennt aber auch die Hürden, die jede E-Health-Lösung überwinden muss: die Vorgaben des SGB, des Datenschutzes und die Sicherstellung hoher Qualitätsstandards zu erfüllen.

Die digitale Strategie der GWQ erfolgt auf verschiedenen Wegen: Von der Analytik über die Prozessoptimierung bis zu Apps und Telemedizin realisiert sie schon heute praxistaugliche Lösungen mit engagierten Kassen und innovativen Partnern. Den Weg in die digitale Zukunft ebnet sie für ihre Kunden durch ihr Engagement in E-Health-Verbänden, durch Kooperationen mit Start-up-Förderern und durch laufende Marktbeobachtung.

Aufgaben wie Rabattabrechnung oder HzV-Bereinigungen laufen bei der GWQ längst digital und damit schnell und sicher. Die GWQ-Analytik liefert wichtige Daten über Versorgungsmängel und beweist, dass GWQ-Programme wirtschaftlicher sind als die Regelversorgung. Ärzte und Versicherte schließlich profitieren von Apps und Telemedizin: Hausärzte haben durch den TeleArzt mehr Behandlungszeit, Kinderärzte über PädExpert den direkten Kontakt zu pädiatrischen Spezialisten. Kleine Versicherte lernen per App „Spielend besser sehen!“, chronisch Kranke werden telemedizinisch betreut und Schwangere haben den Frauenarzt über eine App sozusagen in der Tasche.



„Spielend besser
sehen!“, eine web-
basierte Stimulations-
therapie, verbessert die Seh-
schärfe und Lesefähigkeiten
und steigert die kindliche
Lebensqualität
im Alltag.





Die GWQ hat mit der i-APV ein
Versorgungsprogramm entwickelt,
das neue Maßstäbe setzt.

Menschlich helfen – bis zum Tod

Wir organisieren das, was Menschen wirklich brauchen

Jedes Jahr sterben in Deutschland in etwa 850.000 Menschen, rund 50 Prozent von ihnen in Krankenhäusern. Das ist in zweifacher Hinsicht ein unhaltbarer Zustand: Einerseits haben die meisten Menschen den Wunsch zu Hause zu sterben, andererseits verursacht das Sterben im Krankenhaus extrem hohe und oftmals vermeidbare Kosten.

Seit der Gründung der GWQ hat das Thema der Palliativversorgung an Bedeutung gewonnen, 2007 durch die Einführung der spezialisierten ambulanten Palliativversorgung (SAPV), 2015 durch das Hospiz- und Palliativgesetz und zuletzt durch die neue Versorgungslösung der GWQ „i-APV“ (integrierte Allgemeine Palliativversorgung). Sie leistet einen wichtigen Beitrag dazu, die Palliativversorgung zu verbessern.

Entscheidend für das bereits im Jahr 2018 startende Konzept der i-APV war die Erkenntnis, dass die meisten Menschen eben nicht im Krankenhaus sterben möchten, nicht bis zum Schluss und um buchstäblich jeden Preis behandelt werden wollen. Eine umfassende ambulante Palliativversorgung entspricht hingegen dem Wunsch der meisten Menschen, die gleichzeitig auch die

wirtschaftlichere Lösung ist. Denn ihr Ziel ist die Lebensqualität des Patienten, nicht die Lebensverlängerung durch alles, was moderne Krankenhausmedizin zur Verfügung hat.

Zuhause gut versorgt:

- + Die Lebensqualität der Betroffenen wird verbessert.
- + Unnötige Krankenhausaufenthalte können vermieden werden.
- + Bessere Versorgung lässt Ausgaben sinken.
- + Angehörige werden einbezogen und entlastet.

Die GWQ hat zusammen mit Herrn Dr. Dr. Eckhard Eichner von der Augsburger Hospiz- und Palliativversorgung e. V. mit der i-APV ein Versorgungsprogramm entwickelt, das neue Maßstäbe setzt: Als Modell für eine regional koordinierte multiprofessionelle Versorgung zeigt es, wie die individuelle, lebensqualitätsorientierte Versorgung bis zum Tod auf breiter Basis angeboten werden kann – als Ergänzung zu Hospizen und der SAPV.

Die etwas andere AG – eine erfolgreiche „Aktionsgemeinschaft“

Gute Renditen sind ein erfreuliches Extra

Für das Leitmotiv der Unternehmensstrategie einer Aktiengesellschaft gibt es gegensätzliche Konzepte: Die Vertreter des Shareholder Value setzen den buchbaren Unternehmenswert über alles. Stakeholder Value verbindet nachhaltigen Erfolg mit dem Nutzen für alle Anspruchsgruppen. Customer Value rückt die Kundenzufriedenheit in den Mittelpunkt, weil ohne kaufbereite Kunden kein dauerhafter Unternehmenserfolg denkbar ist.

Die GWQ ServicePlus AG verfolgt seit ihrer Gründung eine Strategie, die alle drei Konzepte vereint, denn Unternehmenszweck und -struktur machen sie zu einer etwas anderen AG.

Schon „Shareholder Value“ hat für die GWQ eine besondere Bedeutung. Natürlich freuen sich die Aktionäre über die seit einem Jahrzehnt verlässlich fließenden Dividenden, genauso wie über die enorme Wertsteigerung der Aktien. Doch die mittelständischen Krankenkassen

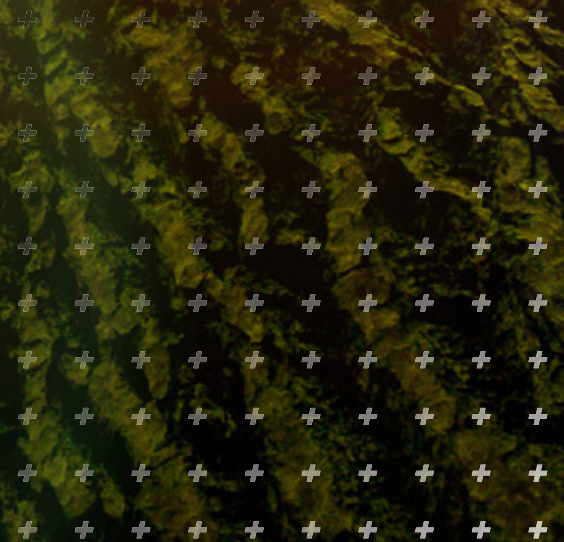
finanzkraft und Wettbewerbsfähigkeit der Kassen stärkt. „Customer Value“ bei der GWQ ist immer auch „Shareholder Value“, denn die Interessen von GWQ und Aktionären sind weitestgehend identisch.

Ihr eigener Erfolg ist für Krankenkassen kein Selbstzweck, sondern Grundlage für die Erfüllung ihres gesetzlichen Auftrags, ihren Kunden hochwertige und bezahlbare Gesundheitsversorgung zu garantieren. Damit sind die Versicherten natürliche Anspruchsgruppen, deren Interessen die GWQ-Strategie berücksichtigt. Auch die Interessen der Stakeholder „Vertragspartner“ werden geschützt und gestützt, weil die GWQ für gute Produkte starke Leistungserbringer braucht. Diese Produkte, eine weitere Besonderheit der Aktiengesellschaft GWQ, werden von den Aktionären mitinitiiert und so konfiguriert, dass sie ihnen – und anderen Kassen – als Kunden den größtmöglichen Nutzen bringen.

Die GWQ unterstützt mittelständische Krankenkassen durch die Entwicklung von Produkten, um die Finanzkraft und Wettbewerbsfähigkeit der Kassen zu stärken.

GWQ+
SERVICEPLUS AG

sen hatten die GWQ nicht zur Kapitalvermehrung gegründet, sondern für die Entwicklung von Produkten, die über Einsparungen und Innovationen die Fi-





Das Geschäftsjahr im Rückblick

Entwicklung der Gesamtwirtschaft:

Überdurchschnittliches Wachstum

Deutschland verzeichnete im Jahr 2017 ein kräftiges Wirtschaftswachstum. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) lag im Jahr 2017 um 2,2 Prozent über dem Vorjahreswert, bei Bereinigung nach Arbeitstagen sogar bei + 2,5 Prozent. Das Wachstum wurde damit nach Steigerungen um 1,9 Prozent bzw. 1,7 Prozent in den Vorjahren nochmals beschleunigt. Der Durchschnittswert von + 1,3 Prozent über die letzten zehn Jahre wurde deutlich übertroffen. Im Jahresdurchschnitt waren in Deutschland 2017 knapp 44,3 Millionen Menschen erwerbstätig, 638.000 Personen oder 1,5 Prozent mehr als im Vorjahr. (Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, 2.3.2018)

Entwicklung der Gesetzlichen Krankenversicherung

Die gesetzlichen Krankenkassen erzielten 2017 einen Überschuss von rund € 3,15 Milliarden und erhöhten ihre Finanzreserven auf rund € 19,2 Milliarden. Einnahmen von rund € 233,72 Milliarden (+ 4,3 Prozent) standen Ausgaben von rund € 230,56 Milliarden (+ 3,5 Prozent) gegenüber. Der Ausgabenzuwachs ist damit deutlich abgeflacht (2014: + 5,7 Prozent, 2015: + 4,0 Prozent, 2016: + 4,2 Prozent). Der Ausgabenzuwachs pro Versicherten lag bei rund 2,3 Prozent, die Verwaltungskosten sanken um - 0,4 Prozent.

Entwicklung der GWQ ServicePlus AG

Umsatz und Auftragsentwicklung

Der Umsatz betrug T€ 11.892 (Vorjahr: T€ 10.682), was einer Steigerung von 11,3 Prozent entspricht. Die Zahl der Aktionäre ging um einen auf 17 zurück, da eine Ersatzkasse ihre durch Fusion erworbenen Anteile abgegeben hat. Dagegen stieg die Zahl der GWQ-Kunden weiter: Durch Akquise zweier Kassen liegt die Zahl der Kundenkassen nun bei 51; damit repräsentierte die GWQ Ende 2017 ca. 11,8 Millionen Versicherte.

Investitionen

Die Investitionen des Geschäftsjahres beliefen sich auf T€ 683 (Vorjahr: T€ 589), davon entfielen T€ 679 auf EDV-Hard- und Software sowie den Erwerb einer Videotelefonanlage.

Personal und Sozialbereich

Am 31. Dezember 2017 beschäftigte die GWQ 75 Mitarbeiter (Vorjahr: 71) in den Bereichen Einkaufs- und Versorgungsmanagement, Informationsmanagement sowie Administration & Service.

Wichtige Vorgänge des Geschäftsjahres

Einkaufs-, Versorgungs- und Datenmanagement wurden stabilisiert und weiterentwickelt. Zu den Arbeitsschwerpunkten zählten die Umsetzung der Ausschreibung zu Zytostatika-Rezepturen, die Umsetzung der HHVG-Vorgaben und die Weiterentwicklung des Datenmanagements. Außerdem wurde mit dem „TeleArzt“ ein innovatives Modell zur Versorgungsoptimierung in strukturschwachen Gebieten eingeführt. Weitere Innovationen konnten nach erfolgreicher Einreichung von Projektanträgen beim Innovationsfonds eingeleitet werden. Die gute Ertragslage ermöglichte es der GWQ, Skalenvorteile über Treuerabatte an ihre Kunden weiterzugeben. Das GWQ-Qualitätsmanagement wurde erfolgreich nach der neuen DIN ISO 9001:2015 rezertifiziert.

Darstellung der Lage

Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2017 betrug die Bilanzsumme der GWQ ServicePlus AG T€ 8.880 (Vorjahr: T€ 8.020). Das Eigenkapital entsprach mit T€ 6.271 (+ T€ 631) einer Eigenkapitalquote von 70,6 Prozent (Vorjahr: 70,3 Prozent). Das Eigenkapital ist auf T€ 6.271 (Vorjahr: T€ 5.640) gestiegen. Die Rückstellungen gingen auf T€ 1.168 (T€ 1.330) zurück, während die Verbindlichkeiten deutlich gestiegen sind (2017: T€ 1.430, Vorjahr: T€ 1.031). Die Bilanzsumme lag um T€ 860 über der des Vorjahres.

Finanzlage

Der vereinfachte Cashflow (Jahresergebnis plus Abschreibungen) betrug in 2017 T€ 1.975 (Vorjahr: T€ 1.632). Mittelzuflüsse in Höhe von T€ 750 wurden aus der laufenden Geschäftstätigkeit generiert, liquide Mittel wurden für Investitionen (T€ 683), Dividenden (T€ 481) und den Kauf eigener Aktien (T€ 130) eingesetzt. Zum Bilanzstichtag wurden liquide Mittel in Höhe von T€ 3.149 (Vorjahr: T€ 3.692) ausgewiesen. Die finanzielle Lage der Gesellschaft war damit wie in den Vorjahren ausreichend gesichert. Die Gesellschaft finanziert sich ausschließlich aus eigenen Mitteln.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 2017 betragen T€ 11.892 (Vorjahr: T€ 10.682). Ihnen standen Materialaufwendungen für bezogene Leistungen von T€ 2.493 (Vorjahr: T€ 2.300), Personalaufwand von T€ 4.884 (Vorjahr: T€ 4.747), Abschreibungen von T€ 734 (Vorjahr T€ 846) sowie sonstige betriebliche Aufwendungen von T€ 2.034 (Vorjahr: T€ 1.660) gegenüber. Das Ergebnis vor Steuern betrug T€ 1.841 (Vorjahr: T€ 1.163). Unter Berücksichtigung des Steueraufwandes für das Berichtsjahr von T€ 600 (Vorjahr: T€ 377) ergibt sich ein Jahresüberschuss in Höhe von T€ 1.241 (Vorjahr: T€ 786).

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 Digitalisierung wird die Geschäftsfelder der GWQ auch im Geschäftsjahr 2018 maßgeblich beeinflussen. Digitale Technologien und agile Methoden der Organisationsentwicklung werden interne wie externe Prozesse prägen. Darüber hinaus ist die Gewinnung neuer Aktionäre und Kunden Ziel der GWQ-Aktivitäten im Jahr 2018. Bei grundsätzlich gleichbleibenden Rahmenbedingungen ist für das Geschäftsjahr 2018 mit einem positiven Ergebnis zu rechnen. Wesentliche Risiken der Gesellschaft können sich durch veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen – gerade im Arzneimittelbereich – sowie durch die weitere Konzentration des Krankenkassenmarktes ergeben. Das Risikomanagementsystem der Gesellschaft ist auf entsprechende Veränderungen ausgerichtet. Haftungsrisiken für die Gesellschaft sind über entsprechende Versicherungsverträge abgesichert.

Berichterstattung nach § 289 Abs. 2 HGB

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres: keine

Risikomanagement

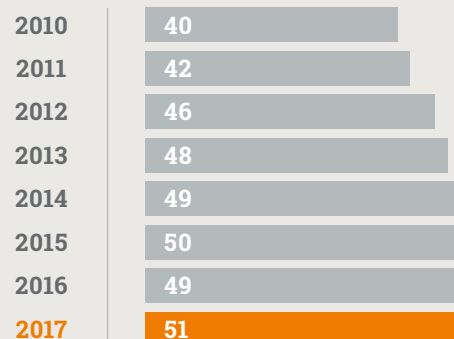
Das Controlling und Reporting von Projekt-, Zeit- und Finanzplänen ermöglicht schnelles Handeln bei auftretenden Problemen.

Das Qualitäts- und Risikomanagement in der GWQ deckt nahezu alle Prozesse ab und wurde im Jahr 2017 weiter optimiert.

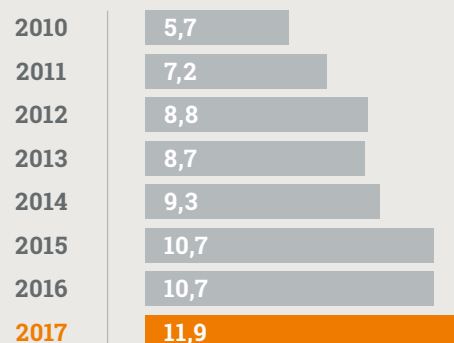
Leistungsbilanz der GWQ von 2010 bis 2017 im Überblick

(Stichtag immer 31.12.)

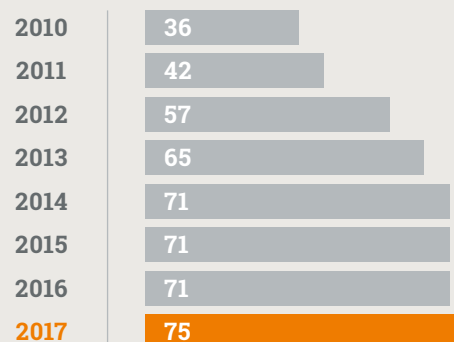
Kundenkassen



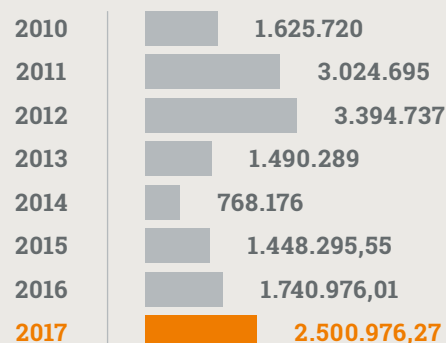
Umsatz in Mio. Euro



Personal



Bilanzgewinn in Euro



Bilanz der GWQ

zum 31.12.2017

AKTIVA

	Stand		Stand
	31.12.2017		31.12.2016
	€		T €
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. EDV-Programme	94.290,00		352
2. Geleistete Anzahlungen	56.963,54		10
		151.253,54	362
II. Sachanlagen			
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.138.937,00		979
		1.290.190,54	1.341
B. Umlaufvermögen			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.941.603,59		2.656
2. Sonstige Vermögensgegenstände	95.930,21		4
		4.037.533,80	2.660
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten			
		3.149.347,55	3.692
		7.186.881,35	6.352
C. Rechnungsabgrenzungsposten			
		402.643,25	327
		8.879.715,14	8.020

PASSIVA

		Stand 31.12.2017 €	Stand 31.12.2016 T€
A. Eigenkapital			
I. Grundkapital			
1. Gezeichnetes Kapital	335.343,00		335
2. Eigene Anteile	-14.844,00		-6
		320.499,00	329
II. Kapitalrücklage		749.265,00	870
III. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Gewinnrücklagen	33.534,30		
2. Andere Gewinnrücklagen	2.666.465,70		
		2.700.000,00	2.700
IV. Bilanzgewinn		2.500.976,27	1.741
		6.270.740,27	5.640
B. Rückstellungen			
1. Steuerrückstellungen		193.164,91	269
2. Sonstige Rückstellungen		975.214,00	1.061
		1.168.378,91	1.330
C. Verbindlichkeiten ausschließlich mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr			
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		621.028,36	346
2. Sonstige Verbindlichkeiten		808.568,10	685
- davon aus Steuern: € 791.192,19 (Vorjahr T€ 667)			
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 16.530,51 (Vorjahr T€ 17)			
		1.429.596,46	1.031
D. Rechnungsabgrenzungsposten			
		10.999,50	19
		8.879.715,14	8.020

Entwicklung der Geschäftsbereiche

Marktposition der GWQ nochmals verbessert

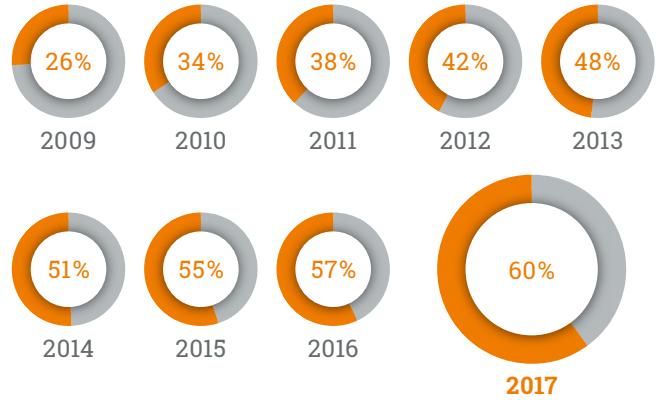
Die GWQ konnte im abgeschlossenen Geschäftsjahr die Zahl ihrer Kunden und damit ihren Anteil am GKV-Markt nochmals verbessern: Während die Zahl der gesetzlichen Krankenkassen zum Stichtag 31. Dezember 2017 auf 113 Kassen gesunken ist, erreichte die GWQ mit nunmehr 68 Kundenkassen einen Marktanteil von über 60 Prozent, nach 57 Prozent im Geschäftsjahr 2016. Damit schließt die GWQ Verträge für insgesamt 11,8 Millionen Versicherte.

Für die einzelnen Produkte vermeldeten die Fachbereiche weitgehend stabile Kundenzahlen. Die meisten Kunden hatten auch im Jahr 2017 die GWQ-Produkte Arzneimittel mit 45 Kunden sowie Hilfsmittel und HzV mit jeweils 37 Kunden.

Guter Start für „Spielend besser sehen!“ – Nachfrage für Gesund schwanger und IVOMBesserGutSehen wächst

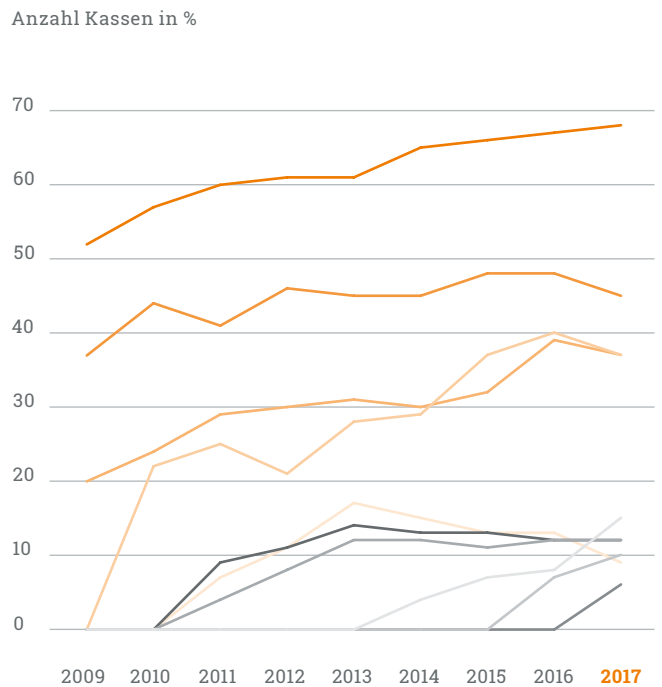
Sehr erfolgreich war die GWQ im Jahr 2017 mit drei besonders zugeschnittenen Produkten. Der Kundenzuwachs für Gesund schwanger spiegelt das wachsende Interesse der Versicherten an Zusatzleistungen wieder, die für besondere Lebenssituationen zusammengestellt werden. Die Zahl der Kundenkassen für das Produkt IVOMBesserGutSehen hat sich innerhalb eines Jahres nahezu verdoppelt, weil es die Wirtschaftlichkeit in einem Indikationsbereich verbessert, der aufgrund der altersbedingten Morbiditätsentwicklung weiter stark an Bedeutung gewinnen wird. Sehr erfreulich ist für die GWQ der Starterfolg des neuen Produktes „Spielend besser sehen!“. Er steht für die hohe Nachfrage nach Extras für die Versorgung von Kindern, ist aber vor allem ein wichtiger Indikator für die Offenheit von Versicherten und Kassen gegenüber E-Health-Angeboten, die auch für die GWQ immer wichtiger werden.

Kundenzahl nochmals gestiegen



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

Starke Marktentwicklung von IVOMBesserGutSehen



■ GWQ-Gesamt
 ■ GWQ-Arzneimittel
 ■ GWQ-Hilfsmittel
 ■ GWQ-HzV
 ■ GWQ-SeGel
 ■ GWQ-SAPV
 ■ GWQ-Spielend besser sehen!
 ■ GWQ-Clever für Kids
 ■ GWQ-Gesund schwanger
 ■ GWQ-IVOMBesserGutSehen

11,8 Mio. GKV-Versicherte machen die GWQ interessant für E-Health-Anbieter

Mit den im Geschäftsjahr 2017 repräsentierten insgesamt 11,8 Millionen Versicherten können GWQ-Verträge mehr Versicherte erreichen als die größte deutsche Krankenkasse. Aufgrund dieser starken Marktposition findet die GWQ attraktive Partner für neue Versorgungslösungen. Das garantiert auch im Marktvergleich gute Preise, was sich insbesondere an der Entwicklung der Arzneimittelrabatte zeigt.

Daneben entwickelt sich die GWQ auf dem schnell wachsenden Markt digitaler Gesundheitslösungen zu einem begehrten Ansprechpartner für Anbieter. Sie haben erkannt, dass über die GWQ Millionen gesetzlich Versicherte erreichbar sind und dass das Unternehmen echten Innovationen mit einer im GKV-Umfeld eher seltenen Offenheit und Flexibilität begegnet. Diese Entwicklungen unterstreichen erneut, dass der Erfolg des Unternehmens weitgehend unabhängig ist von den Bewegungen des Krankenkassenmarktes. Damit ist der Weg in Richtung „mehr Qualität und größere Wirtschaftlichkeit durch neue GWQ-Produkte“ auch für die kommenden Jahre geebnet.

Rabatterlöse erneut auf Höchststand – Einsparungen waren 16,7-mal größer als im 1. Geschäftsjahr der GWQ

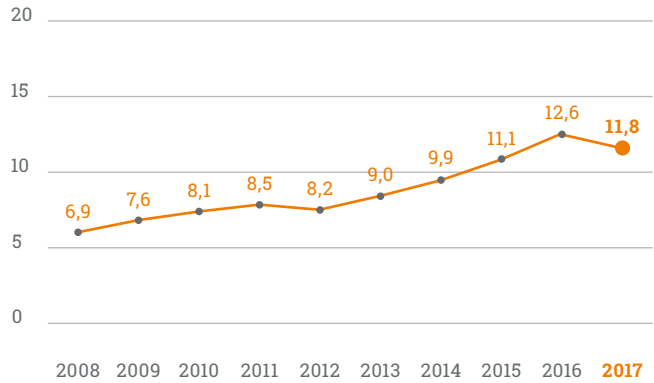
Das GWQ-Arzneimittelmanagement hat seinen Wachstumskurs im vergangenen Geschäftsjahr fortgesetzt. Das hohe Niveau der Rabatterlöse wurde nochmals gesteigert. 2017 konnte die GWQ das fast 17-fache der Erlöse aus dem ersten regulären Geschäftsjahr 2008 an die Kassen ausschütten – trotz der durch die Veränderungen des Kassenmarktes leicht gesunkenen Kundenzahl.

Die GWQ überzeugte ihre Kunden nicht nur durch die hohen und kalkulationssicheren Einsparungen, sie hat ihr Leistungsangebot auf dem Arzneimittelsektor auch 2017 nochmals erweitert. Dazu gehört die aufsehenerregende Ausschreibung der ambulanten Zytostatika-Versorgung, die Einsparungen durch Verträge über Produkte im Bereich der chronischen Hepatitis C-Virusinfektion und gleich drei Open-House-Verträge für patentgeschützte Arzneimittel.

Für starke Kundenbindung sorgen darüber hinaus die guten Erfahrungen mit Neu- bzw. Folgeausschreibungen: Die Ausschreibungs- und Vergabepaxis der GWQ steht schon immer für hohe Rechtssicherheit und stellt sicher, dass die immer wieder angekündigten Lieferengpässe bei der Generikaversorgung für Kunden der GWQ definitiv kein Thema sind.

Immer mehr Versicherte werden durch GWQ-Produkte versorgt

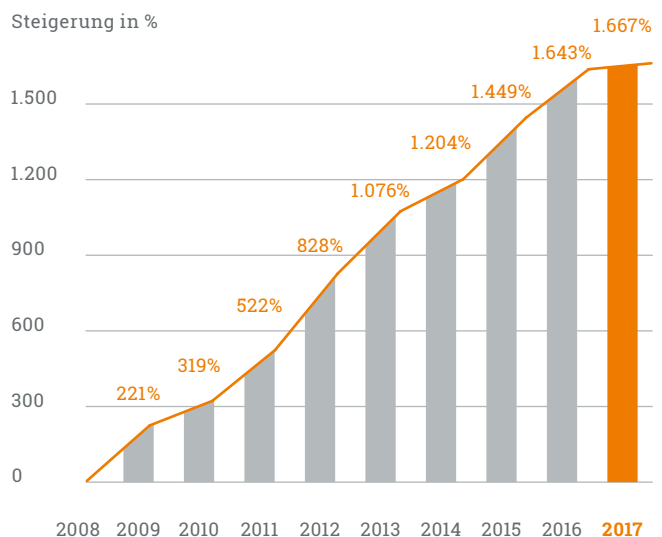
Versicherte in Mio.



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

Rabatterlöse der GWQ-Kassen in Prozent: Neuer Höchststand im Geschäftsjahr 2017

Steigerung in %



■ Rabattentwicklung

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.

Unsere Aktionäre im Überblick

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

GWQ-Aktionäre – Stand: 31.12.2017

Mitglieder des Aufsichtsrats der GWQ ServicePlus AG

- **Dr. Gertrud Demmler**, Vorstand SBK Siemens-Betriebskrankenkasse (Vorsitzende des Aufsichtsrates)
- **Jürgen Brennenstuhl**, Vorstand Daimler BKK (stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates bis 30.11.2017), ausgeschieden zum 30.11.2017
- **Thomas Johannwille**, Vorstand Bertelsmann BKK (stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates ab 01.12.2017)
- **Ralf Feyrer**, Vorstand BKK Groz-Beckert
- **Gerhard Fuchs**, Vorstandsvorsitzender Audi BKK
- **Siegfried Gänsler**, Vorstandsvorsitzender Die Schwenninger Krankenkasse
- **Hanka Knoche**, Vorstand BAHN-BKK
- **Ute Schrader**, Vorstand Salus BKK
- **Gerhard Wargers**, Vorstand BKK firmus

Stand: 31.12.2017

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 2017 folgende Mitglieder an:

- **Birgit Gantz-Rathmann**, BAHN-BKK
- **Hans-Jürgen Dorneau**, BAHN-BKK
- **Martin Kewitsch**, Bertelsmann BKK
- **Helmut Gettkant**, Bertelsmann BKK
- **Ekkehard Rist**, BKK Aesculap
- **Dr. Joachim Schulz**, BKK Aesculap
- **Werner Krause**, BKK Groz-Beckert
- **Helmut Brösamle**, BKK Groz-Beckert
- **Martin Riedl**, Daimler BKK
- **Jürgen Coors**, Daimler BKK
- **Berthold Maier**, Die Schwenninger Betriebskrankenkasse
- **Jürgen Beetz**, Die Schwenninger Betriebskrankenkasse
- **Albrecht Ehlers**, Salus BKK
- **Uwe Bratje**, Salus BKK
- **Bruno Wägner**, SBK Siemens-Betriebskrankenkasse
- **Dr. Ralf Franke**, SBK Siemens-Betriebskrankenkasse

Stand: 31.12.2017

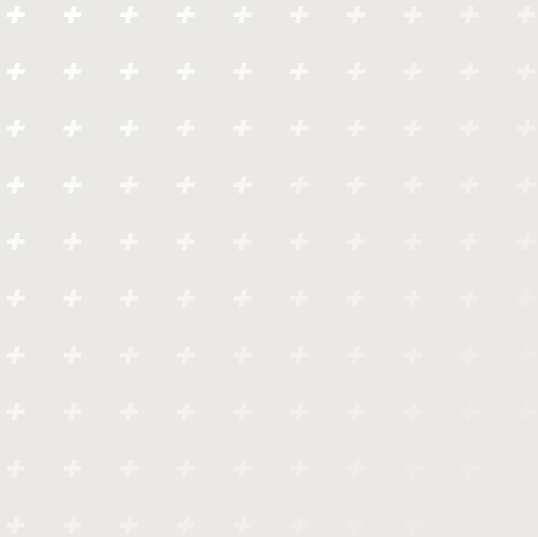


Impressionen 10 Jahre GWQ

10 Jahre GWQ stehen auch für 10 Jahre Dialog und Diskussion mit Kunden, Vertragspartnern, Experten aus unterschiedlichen Bereichen oder Vertretern von Patienteninteressen. Die Bilder vermitteln Eindrücke von den vielen unterschiedlichen Veranstaltungen der GWQ.







GWQ ServicePlus AG
Tersteegenstraße 28
40474 Düsseldorf
Tel. 02 11 – 75 84 98 - 0
Fax 02 11 – 75 84 98 - 48
info@gwq-serviceplus.de
www.gwq-serviceplus.de

GWQ-Geschäftsbericht
2017 zum Download

