

+ GESCHÄFTSBERICHT 2018

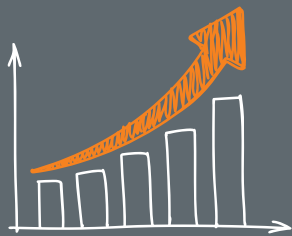


22



AKTIONÄRS-
KASSEN

54 KUNDEN-
KASSEN



2,68 Mio. €

BILANZGEWINN



ISO 9001

QUALITÄTSMANAGEMENT
ZERTIFIZIERUNG



11 JAHRE

erfolgreich am **MARKT**



83

Mitarbeiter

+ INHALT

76 KASSEN
INSGESAMT



UMSATZ

11,2 Mio. €



12,8 Mio.

Versicherte durch
GWQ-Produkte versorgt

Geschäftsbericht der GWQ ServicePlus AG,
Gesellschaft für Wirtschaftlichkeit und Qualität
bei Krankenkassen, zum 31.12.2018

VORWORT

Vorstand	04
Aufsichtsrat	06

HIGHLIGHTS DES KERNGESCHÄFTS – KONTINUIERLICH INNOVATIV

Arzneimittel	08
Grund- und Spezialversorgung	10

DAS 2. JAHRZEHNT – MIT DER GWQ IN DIE DIGITALE ZUKUNFT

Wettbewerb der Ideen	12
Wissens- und Kompetenzgewinn	14
Chronische Erkrankungen	16
Familie und Kinder	18
Innovationsmanagement	20

LAGEBERICHT

Das Geschäftsjahr im Rückblick	22
Bilanz der GWQ	24
Entwicklung der Geschäftsbereiche	26

UNSERE AKTIONÄRE

Mitglieder des Aufsichtsrats	29
Mitglieder des Beirats	29

VORWORT VORSTAND

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

das Jahr 2018 war für die gesetzliche Krankenversicherung ein ruhiges Jahr ohne große Probleme, aber auch ohne richtungsweisende Weichenstellungen. Die weitgehend stabilen Rahmenbedingungen haben zu einer erneut in jeder Hinsicht positiven Geschäftsentwicklung der GWQ ServicePlus AG beigetragen.

Für das Geschäftsjahr konnten wir unseren Aktionären daher wieder von einer sehr guten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage berichten. Außerdem hat die GWQ 2018 fünf neue Aktionärs- und acht Kundenkassen hinzugewonnen – ein bemerkenswerter Erfolg, angesichts der mittlerweile gerade noch dreistelligen Zahl gesetzlicher Krankenkassen.

Der ruhige Verlauf des Geschäftsjahres ist jedoch keine Legitimation für eine „Weiter so“-Strategie. Jeder aufmerksame Beobachter erkennt am Ende des zweiten Jahrzehnts des 21. Jahrhunderts, dass sich die GKV, wie auch die Gesundheitsversorgung insgesamt, in einer Übergangsphase befindet. Das kommende Jahrzehnt wird geprägt von einer Welle von Innovationen in verschiedenen Bereichen, vor allem durch die Möglichkeiten der Digitalisierung, aber auch durch den Trend zur personalisierten Medizin, der zu immer neuen, hochwirksamen, aber auch enorm teuren Arzneimitteln führt. Vorstand, Aufsichtsrat und Mitarbeiter der GWQ haben das Jahr 2018 genutzt, um unser Unternehmen auf diese Veränderungen vorzubereiten.

Unser Arzneimittelmanagement beispielsweise hat neuartige Pay-for-Performance- und Risk-Share-Verträge auf den Markt gebracht. Sie garantieren den Versicherten schnellen Zugang zu innovativen Wirkstoffen und sorgen parallel für Wirtschaftlichkeitsvorteile, schon bevor die gesetzlichen Preisbildungsmechanismen Ergebnisse bringen. Unsere Produkte „Egopulse“ und „TeleCoach+“ beweisen, wie Versorgung durch Telemedizin und Patientenaktivierung schon heute verbessert werden kann – auch wenn die seit über 15 Jahren geplante, systemweite „Telematik-Infrastruktur“ immer noch diskutiert oder wieder in Frage gestellt wird.

Veränderungen dürfen wir auch von der Gesundheitspolitik erwarten. Der neue Bundesgesundheitsminister Jens Spahn hat 2018 gleich auf verschiedenen Feldern Initiativen gestartet. Ich meine, mehr Tempo und mehr Mut könnten die noch recht träge GKV hier in Bewegung bringen. Aus Sicht der GWQ wäre es wünschenswert, wenn der Kurs in Richtung „mehr Patientenorientierung“ und „mehr Geschwindigkeit bei der digitalen Transformation“ führen würde. Denn auch wenn der Veränderungsdruck groß, die Herausforderungen vielleicht noch größer sind: Die GWQ und ihre Kassen sind bereit für den Wettbewerb um die Versorgung von morgen. Denn neben dem wirtschaftlichen Erfolg ist und bleibt die gute und bezahlbare Gesundheitsversorgung das wichtigste Ziel unseres Unternehmens.

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



„Für das Geschäftsjahr konnten wir unseren Aktionären daher erneut von einer sehr guten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage berichten.“



„Die GWQ-Gemeinschaft ist weiterhin mittelständisch geprägt, und für den Mittelstand haben Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit einen ganz besonderen Stellenwert.“

VORWORT AUFSICHTSRAT

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

wir stehen an der Schwelle eines Jahrzehnts, in dem der Veränderungsdruck und gleichzeitig die Veränderungsmöglichkeiten für die gesundheitliche Versorgung in Deutschland mit einer noch nie dagewesenen Dynamik zunehmen wird. Stichworte wie Digitalisierung, Fachkräftemangel, personalisierte Medizin oder die demografische Entwicklung stehen für Impulse, die Bewegung in das Leistungsangebot und in die Nachfrageentwicklung bringen werden. Der Aufsichtsrat der GWQ ServicePlus AG begrüßt es daher, dass unser Unternehmen nicht nur ein durchweg erfolgreiches Geschäftsjahr bilanzieren konnte, sondern sich 2018 auch strategisch und operativ auf die sich verändernden Aufgaben und Möglichkeiten ausgerichtet hat.

Für ein zukunftsorientiertes Unternehmen ist das eine Selbstverständlichkeit, in der Praxis aber eine anspruchsvolle Herausforderung. Denn vieles ist unsicher, neue Lösungsräume müssen ihr theoretisches Potential auch in der Praxis beweisen und schließlich wird nicht jede Innovation die Hoffnung erfüllen, die in sie gesetzt wird. Mit dieser Dynamik und Unsicherheit gilt es umzugehen. Der Aufsichtsrat hat gemeinsam mit dem Vorstand im Geschäftsjahr 2018 daraus erste Weichenstellungen vorgenommen.

Bei Themen wie Kunden- und Versichertenorientierung sowie bei den ökonomischen Zielen haben Konstanz und kontinuierliche Entwicklung das Handeln bestimmt. Dies zeigt sich einmal mehr in der Bilanz, die wieder mit durchweg guten Zahlen glänzt. Gleichzeitig zeigt sich dies aber auch durch die 2018 erneut gewachsenen Kunden- und Aktionärszahlen.

Innovationsbereitschaft und Flexibilität kennzeichneten hingegen die Produktentwicklung. Vor allem im Arzneimittelbereich hat die GWQ neue Vertragsmodelle auf den Weg gebracht, durch die Versicherte von neuartigen Medikamenten und Therapieansätzen profitieren, ohne die Versichertengemeinschaft dabei durch ungebremste Mehrkosten zu belasten. Um die digitale Transformation konstruktiv mitgestalten zu können, hat das Unternehmen in hohem Maße in IT-Kompetenz investiert und positioniert sich zunehmend als Partner und Ratgeber zur Frage, wie und mit welchen Lösungen Kassen ihre Versicherten am digitalen Fortschritt teilhaben lassen können.

Das passt zur versichertenorientierten Philosophie von GWQ-Kunden und -Aktionären. Die GWQ-Gemeinschaft ist weiterhin mittelständisch geprägt, und für den Mittelstand haben Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit einen ganz besonderen Stellenwert. Die GWQ hat im Jahr 2018 dazu beigetragen, dass ihre Kassen dem gerecht werden konnten. Durch moderne, bedarfsgerechte Lösungen und wirtschaftliche Verträge, die für mehr Wettbewerbsfähigkeit sorgen.

Dr. Gertrud Demmler | Aufsichtsratsvorsitzende



NEUARTIGE LÖSUNGEN FÜR NEUE THERAPIEN

Die Arzneimittelausgaben der GKV sind 2018 auf über 41 Mrd. Euro gestiegen. Diese Entwicklung wird sich aus mehreren Gründen auch in der näheren Zukunft fortsetzen: Neue und sehr teure Therapieoptionen für seltene Krankheiten kommen auf den Markt, außerdem sorgt die demografische Entwicklung für eine wachsende Nachfrage nach Medikamenten für oft altersbedingte Volkskrankheiten. Ferner steigt die Rate der Krebspatienten in Deutschland rasant an. Es stehen immer mehr therapeutische Optionen auch in späteren Therapielinien oder als neue und teure Kombinationstherapien zur Verfügung. Viele Krebsarten verlaufen zum Glück heutzutage nicht mehr in kurzer Zeit tödlich, sondern gelten mittlerweile als „chronisch“. Im Ausgabenbereich der Generika wie Patentarzneimittel hat die GWQ im Geschäftsjahr 2018 für ihre Kunden Einsparungen in Höhe von deutlich über 300 Mio. Euro realisiert. Besonders freuen durften sich die Kunden zudem über eine Senkung der Provision für die Patentarzneimittelverträge sowie einen Treuebonus über insgesamt 1 Mio. Euro.

Erneut erfolg- und ertragreich verlief das Engagement der GWQ auch auf dem absatzstarken Generikamarkt. Die GWQ-Verträge deckten im Jahr 2018 388 Wirkstoffe mit einem Jahresumsatz von insgesamt 924 Mio. Euro ab. Dabei wurde durch Ausschreibungen auf größtmögliche Liefer- bzw. Versorgungssicherheit geachtet.

Der Umsatz von Patentarzneimitteln steigt trotz sinkender Verordnungszahlen weiter an. Ursache ist der Markteintritt neuer, hochwirksamer und entsprechend teurer Wirkstoffe. Für Aufsehen sorgte noch der Markteintritt der zwei hochpreisigen Gentherapien Kymriah® und Yescarta® – die als Advanced Therapeutic Medicinal Products (ATMPs) klassifiziert werden. Solch teure Einmaltherapien stellen unser Gesundheitssystem in vielerlei Hinsicht vor ganz neue Herausforderungen.

2018 hat die Europäische Arzneimittelagentur über 40 Beratungen zu diesen Therapiearten gemeldet, wobei die Kosten für jede Anwendung mit sechs- oder siebenstelligen Eurobeträgen zu Buche schlagen. Die GWQ sieht gerade bei diesen Therapien das erste Jahr der freien Preisbildung als besonders kritisch, da ggf. große Patientenzahlen vor der eigentlichen Nutzenbewertung und Preisverhandlung behandelt werden könnten. Zielsetzung ist, mit abgestimmten Konzepten in Selektivverträgen auf der einen Seite Versicherten einen schnellen Zugang zu den Therapien zu ermöglichen und auf der anderen Seite für die Kostenträger einen nutzenadjustierten Preis auch im ersten Jahr zu sichern. Als Beispiel ist der von der deutschen und internationalen Presse beachtete Pay-for-Performance-Vertrag mit Novartis für die Gentherapie Kymriah® zu sehen.

***„Mit innovativen Vertragsmodellen
setzen wir Maßstäbe für die neue
Generation von Arzneimitteln.“***

DEMOGRAFIE, DIGITALISIERUNG, PERSONALISIERUNG – GWQ ARBEITET AN DER VERSORGUNG DER ZUKUNFT

Verbesserungen der Gesundheitsversorgung werden durch den medizinischen und therapeutischen Fortschritt vorangetrieben: durch erweiterte ärztliche Möglichkeiten, personalisierte Arzneimitteltherapien und immer leistungsfähigere Medizintechnik. Diese Entwicklung wird sich im nächsten Jahrzehnt fortsetzen. Digitalisierung und demografische Entwicklung schaffen neue Anforderungen und eröffnen zugleich neue Möglichkeiten zur Gestaltung einer bedarfsgerechten und finanzierbaren Gesundheitsversorgung. Die Selektivverträge der GWQ zeigen exemplarisch, wie Kassen und Leistungserbringer diese Aufgaben meistern – durch aktive Nutzung digitaler Optionen und neue Formen der sektorenunabhängigen Zusammenarbeit.

Zu den Bausteinen der Versorgung von morgen gehört die Stärkung der Hausärzte als Grundversorger und Begleiter der Patienten sowie deren Einbindung in therapeutische Prozesse und Entscheidungen. Dazu gehört auch die patientenorientierte Integration digitaler Techniken. Die Produktpolitik der GWQ liefert dafür sinnvolle Beispiele. So hat das von der GWQ von Beginn an unterstützte Konzept des TeleArztes 2018 den bundesweiten Durchbruch geschafft. Der TeleArzt wurde mehrfach prämiert: 2017 auf der Gebit mit dem Human Award und 2018 mit dem

„Niedersächsischen Gesundheitspreis“. Auch die i-APV als einzigartiges Angebot einer ganzheitlichen und patientenzentrierten ambulanten Palliativversorgung wurde 2018 auf zusätzliche Regionen ausgeweitet. Im September 2018 gewann das von der GWQ mit der Augsburger Hospiz- und Palliativversorgung e.V. entwickelte Konzept „integrierte Allgemeine Palliativversorgung“ den von der Deutschen Gesellschaft für Palliativmedizin ausgeschriebenen Förderpreis für „Ambulante Palliativversorgung“ 2018. Beim Programm „TeleCoach+“ schließlich vernetzt die GWQ die Kompetenz niedergelassener Ärzte mit klinischer Expertise – und macht chronisch kranke Patienten über E-Health-Anwendungen zu Akteuren in Sachen gesundheitsbezogener Lebensqualität und Risikoprävention.

Diese Stärken der GWQ wurden ergänzt durch weitere Investitionen in die Datenanalytik und die laufende Bewertung digitaler Angebote und Innovationen. Damit hat die GWQ 2018 ihre Kompetenz bei der Etablierung neuer Versorgungsstrukturen ausgebaut und diese auf dem Feld der Grundversorgung ebenso erfolgreich nachgewiesen wie bei hochspezialisierten Angeboten für Versicherte mit besonderem Bedarf.

*„Wir stärken Hausärzte als
Lotsen eines modernen
Versorgungssystems
durch Telemedizin und
dynamische Verträge.“*





*„Die GWQ bringt Kassen, Leistungserbringer
und Start-ups zusammen – im Sinne
von Versicherten und Patienten.“*



BEREIT FÜR DEN WETTBEWERB DER IDEEN

Demografische Entwicklung und Digitalisierung erhöhen den Veränderungsdruck auf das Gesundheitssystem. Kassen, Leistungserbringer und Versicherte reagieren mit Offenheit und wachsender Nachfrage nach neuen, digital gestützten Versorgungslösungen. Ein neues „Digitale Versorgung-Gesetz“ (DVG) soll nun entsprechende Handlungsmöglichkeiten schaffen. Wenn das DVG den Kassen wirklichen Spielraum für einen Leistungswettbewerb gibt, kann der digitale Umbau des Versorgungssystems endlich an Fahrt gewinnen. Denn aufgrund der Dynamik und Vielfalt digitaler Innovationen gibt es nicht den Königsweg zur digitalen Transformation. Nur ein Wettbewerb der Ideen kann zeigen, wo und wie Kassen und Versicherte vom digitalen Fortschritt profitieren können. Für diesen Wettbewerb hat sich die GWQ 2018 strategisch und organisatorisch gerüstet.

Die Integration digitaler Innovationen erfordert Flexibilität und höhere Geschwindigkeit in der Produktentwicklung, aber ohne qualitative Kompromisse. Mit ihrem bewährten interdisziplinären Ansatz garantiert die GWQ deshalb weiterhin die Berücksichtigung aller medizinischen, pharmazeutischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte. Neu ist das agile Vorgehen in der Pro-

duktentwicklung. Ziel ist nicht die Umsetzung des technisch Möglichen durch hochkomplexe Produkte, sondern die schnelle und praxistaugliche Lösung konkreter Probleme der Kunden – durch kleine und einfache Schritte, deren Funktionalität über die ständige Rückkoppelung mit Anwendern laufend überprüft wird. Dabei profitiert die GWQ von ihrem schon seit Jahren gepflegten Austausch mit der Start-up-Szene und anderen Protagonisten des digitalen Wandels.

Eine besondere Stärke selektiver Angebote im Wettbewerb von kollektiven und selektiven Verträgen liegt in ihrer Ausrichtung am objektiv messbaren Bedarf. Der wachsenden Bedeutung der Auswertung von Versorgungsdaten trägt die GWQ durch die Stärkung und Neustrukturierung des Datenmanagements Rechnung. Agile Produktentwicklung auf Grundlage belastbarer Daten schafft so die Basis für eine schnelle Bereitstellung praxisgerechter Lösungen. Denn den Wettbewerb der Ideen gewinnt, wem es gelingt, Versicherte, Ärzte, Kliniken und Technologieproduzenten aktiv und konstruktiv in innovative Versorgungskonzepte einzubeziehen. Diese Aufgabe wird das zweite Jahrzehnt der GWQ prägen. Die Weichen dorthin sind gestellt.



+ MIT MULTIDIMENSIONALER DATENANALYTIK ZU TRANSPARENZ UND PLANBARKEIT IN DER VERSORGUNG

Digitale Technologien schaffen neue medizinisch-therapeutische Möglichkeiten und führen zu schnelleren und wirtschaftlicheren Prozessen im Gesundheitssystem. Vor allem aber durch komplexe und multidimensionale Analysen des wachsenden Stroms von Versorgungsdaten wird das Versorgungsgeschehen berechenbar. Um die Wettbewerbsfähigkeit von Versorgungslösungen objektiv bewerten zu können, sind faktenbasierte, bedarfsgerechte Analysen erforderlich. Die GWQ hat hierzu in den letzten Jahren eines der leistungsfähigsten Kompetenzzentren innerhalb der GKV aufgebaut. Im Jahr 2018 wurde

der Bereich Informationsmanagement durch eine funktionsgerechte Neustrukturierung gestärkt.

Die Basis der Prüfprozesse bilden dabei die Versorgungsdaten selbst, die von GWQ-Business-Analysten strukturiert und aufbereitet werden, um so Qualität und Wirtschaftlichkeit in unterschiedlichen Dimensionen messbar zu machen. So lassen sich zum Beispiel regionale Versorgungsunterschiede identifizieren oder die Ergebnisse verschiedener Versorgungswege für einzelne Indikationen vergleichen. Auch welche Patientengruppen mit welchen wirtschaftlichen



„Aus Daten wird Wissen – aus Wissen wächst Kompetenz – mit Kompetenz verbessern wir Qualität und Wirtschaftlichkeit.“

Effekten von neuen Angeboten profitieren können, lässt sich berechnen.

Da sich manche Anforderungen oft erst im konkreten Anwendungsfall zeigen, sind komplexe Softwarelösungen im Voraus nur bedingt planbar. Das GWQ-Team „Business Intelligence“ nutzt deshalb Methoden agiler Softwareentwicklung, die durch einen stufenweisen, kontinuierlichen Optimierungsprozess gekennzeichnet sind. Interdisziplinäre Teams überprüfen Zwischenergebnisse in der Praxis und definieren dann die Anforderungen für den nächsten Entwicklungsschritt.

So lassen sich Produkte schneller entwickeln, die zudem ein hohes Maß an Benutzerfreundlichkeit haben. Dies versetzt die Versorgungsexperten in die Lage, produktbezogene Analytik selbst durchzuführen und zu organisieren.

- BUSINESS
- NETWORKING
- SOCIAL NETWORKS
- TECHNOLOGY
- MEDIA
- CREATIVE
- FINANCE
- INVESTMENT
- CULTURE
- EQUINITY

100 1011 010010
10 11 01001 010010 0100
11001 001 0101001 01
01 001011 01001
100 1011 01 011 0

„Die Aktivierung der Patienten und die Vernetzung der Sektoren erhöhen die Kapazität und die Qualität der Versorgung.“

BESSERE QUALITÄT UND MEHR KAPAZITÄT DURCH DIGITALES SELBSTMANAGEMENT

Die Bedeutung von chronischen Erkrankungen für das Gesundheitssystem ist seit Jahrzehnten bekannt und wird weiter zunehmen. Immer mehr ältere Menschen benötigen qualifizierte, umfassende Betreuung und Versorgung – bei gleichzeitig sinkender Zahl medizinischer Fachkräfte. Diesem Dilemma mit neuartigen Kooperationen und digitalen Instrumenten zu begegnen, war ein Arbeitsschwerpunkt der GWQ im Jahr 2018.

Durch digitale Medizin- und Kommunikationstechniken ist es heute möglich, eine der Kernforderungen des Sachverständigenrats im Gesundheitswesen (SVR) für die effiziente und erfolgreiche Versorgung chronisch kranker Menschen zu realisieren: Die Patienten und ihre Angehörigen sollen als selbstverantwortliche, informierte und kompetente „Nutzer“ von Gesundheitsleistungen in das Behandlungsmanagement eingebunden und so die Qualität und Effektivität der Behandlung gesteigert werden.

Genau dies leistet das 2018 gestartete Programm „TeleCoach+“: Ein individuelles Coaching der Betroffenen ermöglicht neue Formen des Selbstmanagements und den Aufbau von Kompetenzen im Umgang mit der Erkrankung. So übernehmen die Patienten u. a. die Messung und Übertragung ihrer Vitaldaten selbst. Gleichzeitig unterstützt der „TeleCoach+“ die ambulante Versorgung: Der behandelnde Arzt bleibt

wichtigster ärztlicher Ansprechpartner, denn er entscheidet unter Einbeziehung von Statusberichten über mögliche Therapieänderungen, was im Ergebnis eine individuellere Betreuung der Patienten ermöglicht. Somit obliegt ihm auch weiterhin die Behandlungshoheit. Diese Entlastung ist eine notwendige Entwicklung, da bisher über zwei Drittel aller ambulanten Arztbesuche und weit über 90 Prozent der Hausbesuche auf die Betreuung von chronisch kranken Patienten entfallen.

Das von der GWQ seit 2017 erfolgreich auf den Weg gebrachte und 2018 in die HzV überführte Modul TeleArzt setzt ebenfalls ärztliche Kapazitäten und Ressourcen durch die Kombination von Telemedizin und Delegation frei. Es überzeugt vor allem ältere Patienten, die digitalen Lösungen bislang skeptisch gegenüberstanden. Der Hausarzt wird eben gerade nicht einfach durch Geräte und Computer ersetzt, sondern mithilfe modernster Technik via Live-Übertragung zum virtuellen Ansprechpartner, der beratend und unterstützend zur Verfügung steht. Da die Versorgungsassistenzen des Hausarztes bei den Patienten direkt vor Ort dabei sind, bleibt auch die wichtige menschliche Komponente erhalten. Dadurch können einerseits unnötige Praxisbesuche der Patienten reduziert werden und auch die Zahl der Hausbesuche des behandelnden Arztes kann verringert werden.

FAMILIE IM FOKUS: MEHR BIETEN – MIT MEDIZINERN UND DIGITALEN LÖSUNGEN

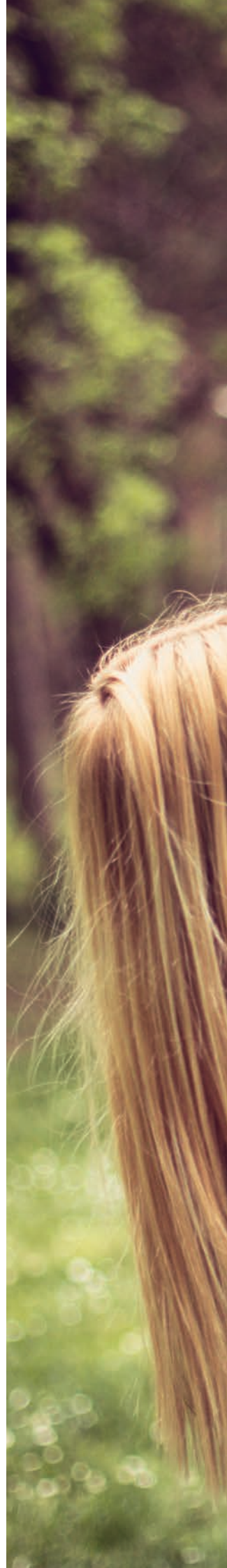
Die GWQ arbeitet kontinuierlich an der Verbesserung und Erweiterung des Versorgungsangebots für junge Familien. Da bereits in der Schwangerschaft und Kindheit die Grundlagen für eine gesundheitliche Entwicklung gelegt werden, können zielgerichtete Zusatzleistungen gesundheitliche Risiken für Mütter und Kinder messbar verringern. Für die GWQ-Kunden ist dieser Leistungsbereich zudem wettbewerbsrelevant: Junge Familien sind gut informiert, anspruchsvoll und werden von allen Krankenkassen stark umworben. Im Geschäftsjahr 2018 hat die GWQ ihr Leistungsangebot deshalb nochmals erweitert und ausgebaut. Das hat Krankenkassen und insbesondere deren Versicherte offenkundig überzeugt: Die Kundenzahlen von Produkten wie „Gesund schwanger“, „Clever für Kids“ und „Spielend besser sehen!“ sind durchweg gestiegen, teils auf ein Vielfaches.

Diese Entwicklung ist Ergebnis einer Produktstrategie, die die Interessen von Versicherten und Krankenkassen gleichermaßen berücksichtigt. Ausgangspunkt sind die von der GWQ und den Kundenkassen identifizierten Schwachstellen in der Regelversorgung, die durch spezielle Vorsorge- und Versorgungsangebote beseitigt werden können. Um die Versicherten mit den Programmen bundesweit zu erreichen, bindet die GWQ grundsätzlich die behandelnden Ärzte der Versicherten in die Programme ein. Dabei setzt sie klar definierte Qualitätsstandards – und öffnet die Türen niedergelassener Ärzte für den

schrittweisen Einsatz digitaler Technologien. E-Health-Lösungen, wie z. B. Telemedizin, bringen Verfügbarkeit, Effizienz und Attraktivität der GWQ-Produkte auf ein neues Niveau.

Exemplarisch dafür ist die Ergänzung von „Clever für Kids“ durch die online-basierte Zusatzleistung „PädExpert“. Die telemedizinisch gestützten Konsile zwischen den Kinderärzten der Versicherten und pädiatrischen Spezialisten sind eine wirkungsvolle Antwort auf den Mangel an z. B. qualifizierten Endokrinologen, Pneumologen, Gastroenterologen für Kinder. Der behandelnde Arzt zieht bei komplexen Krankheitsbildern selbst die entsprechenden Experten hinzu und erspart Eltern und Kindern so lange Terminwartezeiten und Anreisen zu den Fachärzten. So öffnet „PädExpert“ den Weg zu schnellen, aussagekräftigen Diagnosen.

Telemedizin ist ein zentrales Element des vom Innovationsfonds geförderten Produkts „Mind: Pregnancy“. Versicherte mit schwangerschaftsbezogenen psychischen Belastungen erhalten nach ausführlicher Untersuchung eine online-basierte Achtsamkeitsintervention: Das Modellprojekt geht von der These aus, dass Krankheitsrisiken oder die Zahl der Kaiserschnitte durch verhaltenstherapeutische und psychoedukative Methoden verringert werden können und die Wirtschaftlichkeit der Versorgung während und nach der Schwangerschaft verbessert wird.





*„Von der Schwangerschaft bis ins
Teenageralter: selektive Zusatzleistungen
für einen gesunden Start ins Leben.“*



HANDLUNGSFELD

INNOVATIONSMANAGEMENT

Der Gesundheitsmarkt unterliegt einem ständigen Veränderungsprozess. Treiber waren lange und fast ausschließlich gesetzliche Vorgaben und neue Behandlungsmöglichkeiten der Leistungserbringer. Mit den Selektivverträgen bekamen die Krankenkassen erste Möglichkeiten für einen Leistungswettbewerb; nun eröffnen die Möglichkeiten der Digitalisierung den Krankenkassen die Chance, selbst Innovationen anzustoßen und in einen echten Qualitätswettbewerb einzusteigen. Ihr Gestaltungsspielraum muss und wird wachsen, allein wegen des erhöhten Wettbewerbsdrucks durch digitale Anwendungen, die zu vielen der bisherigen Therapieprinzipien Alternativen anbieten – und damit immer mehr Versicherte überzeugen.

Vor diesem Hintergrund positioniert sich die GWQ als Denkfabrik und Entwicklungszentrum innovativer Kassen. Sie beobachtet die zunehmende Zahl technologischer und medizinischer Innovationen und identifiziert Lösungsansätze, die Versicherten und Kassen spürbare Verbesserungen bringen. Eine Schlüsselrolle hierbei hat unser neu zusammengestelltes Innovationsteam, das als Impulsgeber für den Innovationsprozess fungiert und die konkreten Entwicklungen gemeinsam mit den Experten aus den Fachteams anstößt.

Das Innovationsmanagement bei der GWQ beschränkt sich explizit nicht auf punktuelle Ver-

besserungen einzelner Versorgungsverläufe. In einer zunehmend differenzierten und spezialisierten Versorgungslandschaft kann es nicht die Aufgabe von Versicherten sein, den richtigen Weg zur besten Therapie zu suchen. Die GWQ hat daher den Anspruch, dem „Pauschalangebot“ der Regelversorgung individuelle und bedarfsgerechte Alternativen gegenüberzustellen. Also gut organisierte „Reisen“ durchs Gesundheitssystem, auf denen alle benötigten Leistungserbringer zusammenarbeiten – und die Patienten die Möglichkeit bieten, auch bezüglich Gesundheitsleistungen vom Konsumenten zum informierten (Mit-)Akteur in eigener Sache zu werden.

Um diese „patient journey“ Wirklichkeit werden zu lassen, vernetzt die GWQ Leistungserbringer und integriert innovative Therapieansätze mit digitalen Anwendungen. Das „Digitale Versorgung-Gesetz“ (DVG) wird der GKV hierfür eine neue und praxisgerechte Arbeitsgrundlage schaffen. Mit Produkten wie „TeleArzt“, „TeleCoach+“ oder „Spielend besser sehen!“ zeigt die GWQ exemplarisch schon heute, was möglich ist. Sobald die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stehen, werden dann regelrechte Innovations-sprünge möglich. Mit ihrem Innovationsmanagement hat die GWQ die Voraussetzungen dafür geschaffen, die notwendigen Prozesse und Strukturen schnell und effizient zu implementieren.



***„Innovationsmanagement bei der GWQ:
Digitalisierung als Treiber zu mehr Tempo und
Qualität im ständigen Veränderungsprozess.“***



DAS GESCHÄFTSJAHR 2018 IM RÜCKBLICK

Gesamtwirtschaft weiter gewachsen

Steigerung etwas geringer

Mit einer Zunahme von 1,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP) Deutschlands 2018 im neunten Jahr in Folge gewachsen. Damit lag das Wirtschaftswachstum über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre, aber niedriger als in den beiden Vorjahren. Zugenommen hat auch die Zahl der Erwerbstätigen, die mit einem Plus von 562.000 Personen im Jahresdurchschnitt bei 44,8 Mio. Beschäftigten lag.

Entwicklung der Gesetzlichen Krankenversicherung

Die gesetzlichen Krankenkassen erzielten 2018 einen Einnahmeüberschuss von 2 Mrd. Euro und konnten bis Ende Dezember Rücklagen in Höhe von rund 21 Mrd. Euro aufbauen. Den Einnahmen von rund 241,4 Mrd. Euro (+3,3 Prozent) standen Ausgaben von rund 239,4 Mrd. Euro (+3,9 Prozent) gegenüber. Die Versichertenzahlen nahmen um 0,8 Prozent zu.

Entwicklung der GWQ ServicePlus AG

Umsatz und Auftragsentwicklung

Der Umsatz 2018 betrug T€ 11.198 (Vorjahr: T€ 11.892). Der Rückgang um 5,8 Prozent ist hauptsächlich der Senkung der Provisionssätze im Arzneimittelbereich geschuldet. In allen anderen Segmenten wuchsen die Umsätze. 2018 konnten fünf Aktionäre hinzugewonnen werden, so dass zum Jahresende 22 Kassen GWQ-Anteile hielten. Außerdem stieg die Zahl der Kunden um acht Kassen, womit die GWQ 76 Kunden- und Aktionärskassen (Vorjahr: 68) und insgesamt 12,8 Mio. Versicherte vertritt.

Investitionen

Im Geschäftsjahr 2018 investierte die GWQ T€ 677 (Vorjahr: T€ 683). Rund T€ 390 entfielen auf IT-Investitionen.

Personal und Sozialbereich

Am 31. Dezember 2018 beschäftigte die GWQ ServicePlus AG 83 Mitarbeiter (Vorjahr: 75). Die Mitarbeiter wurden in den Bereichen Einkaufs- und Versorgungsmanagement, Informationsmanagement sowie Administration & Service eingesetzt.

Wichtige Vorgänge des Geschäftsjahres

Die Stabilisierung und Weiterentwicklung der Geschäftsfelder Einkaufs-, Versorgungs- und Datenmanagement wurde im Geschäftsjahr 2018 vorangetrieben. Ein Schwerpunkt lag auf der Entwicklung innovativer Vertragsmodelle des Arzneimittelmanagements, wie Pay-for-Performance- und Risk-Share-Verträge. Im Versorgungsmanagement sind die Kooperation mit BKK- und IKK-System als Exklusivpartner für Egopulse und

die Einführung des „TeleCoach+“ zur telemedizinischen Versorgung von Versicherten mit COPD und/oder Herzinsuffizienz hervorzuheben.

Auch 2018 hat die GWQ ServicePlus AG die erzielten Skalenvorteile durch Treue-Rabatte und Provisionsatzsenkungen an ihre Kunden weitergegeben.

Die Optimierung der internen Prozesse wurde ebenfalls weiter vorangetrieben. Außerdem wurden die strategischen Initiativen für 2019 bis 2021 erarbeitet und vom Aufsichtsrat verabschiedet.

Darstellung der Lage

Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2018 betrug die Bilanzsumme der GWQ ServicePlus AG T€ 8.721 (Vorjahr: T€ 8.880). Das Eigenkapital stieg auf T€ 6.593, was einer Eigenkapitalquote von 75,6 Prozent (Vorjahr: 70,6 Prozent) entspricht. Sonstige Rückstellungen (2018: T€ 870, Vorjahr: T€ 975) und Verbindlichkeiten (2018: T€ 1.254, Vorjahr: T€ 1.430) waren rückläufig; die Steuerrückstellungen wurden um T€ 192 reduziert.

Finanzlage

Der vereinfachte Cashflow der Berichtsgesellschaft (Jahresergebnis plus Abschreibungen) betrug im Geschäftsjahr 2018 T€ 1.268 (Vorjahr: T€ 1.975). Mittelzuflüsse von T€ 1.636 wurden aus der laufenden Geschäftstätigkeit generiert. T€ 620 liquider Mittel wurden für Investitionen eingesetzt, T€ 495 für Dividenden. T€ 140 flossen aus dem Verkauf eigener Aktien zu. Zum Bilanzstichtag wurden liquide Mittel in Höhe von T€ 3.810 (Vorjahr: T€ 3.149) ausgewiesen. Die finanzielle Lage der Gesellschaft war, wie in den Vorjahren, ausreichend gesichert. Die Gesellschaft finanziert sich ausschließlich aus eigenen Mitteln.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2018 betragen T€ 11.198 (Vorjahr: T€ 11.892). Ihnen standen Materialaufwendungen für bezogene Leistungen von T€ 2.327 (Vorjahr: T€ 2.493), Personalaufwendungen von T€ 5.465 (Vorjahr: T€ 4.884), Abschreibungen von T€ 591 (Vorjahr: T€ 734) sowie sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von T€ 2.077 (Vorjahr: T€ 2.033) gegenüber. Das Ergebnis vor Steuern betrug T€ 941 (Vorjahr: T€ 1.842). Unter Berücksichtigung des Steueraufwandes für das Berichtsjahr von T€ 264 (Vorjahr: T€ 601) ergibt sich ein Jahresüberschuss in Höhe von T€ 677 (Vorjahr: T€ 1.241).

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 fortschreitende Digitalisierung wird die Weiterentwicklung der GWQ maßgeblich beeinflussen. Digitale Möglichkeiten und agile Methoden der Organisationsentwicklung werden die Optimierung der internen wie auch der externen Prozesse prägen. Die Gewinnung neuer Aktionäre und Kunden ist Ziel für 2019.

Sollten sich die Rahmenbedingungen für die GWQ ServicePlus AG nicht nennenswert ändern, ist für das Geschäftsjahr 2019 mit einem positiven Ergebnis zu rechnen.

Wesentliche Risiken der Gesellschaft können sich durch veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen – gerade im Arzneimittelbereich – sowie durch einen schrumpfenden Kundenkreis ergeben. Das Risikomanagementsystem 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

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

Sowohl das Qualitäts- als auch das Risikomanagement der GWQ ServicePlus AG wurden im Jahr 2018 weiter optimiert.

Leistungsbilanz der GWQ von 2013 bis 2018 im Überblick (Stichtag immer 31.12.)

Kundenkassen

2013		48
2014		49
2015		50
2016		49
2017		51
2018		54

Versichertenvolumen in Mio. Euro

2013		9,0
2014		9,9
2015		11,1
2016		12,6
2017		11,8
2018		12,8

Umsatz in Mio. Euro

2013		8,7
2014		9,3
2015		10,7
2016		10,7
2017		11,9
2018		11,2

Personal

2013		65
2014		71
2015		71
2016		71
2017		75
2018		83

Bilanzgewinn in Euro

2013		1.490.289,59
2014		768.176,60
2015		1.448.295,55
2016		1.740.976,01
2017		2.500.976,27
2018		2.683.066,63

BILANZ DER GWQ ZUM 31.12.2018

AKTIVA			Stand 31.12.2018 €	Stand 31.12.2017 T€
A. ANLAGEVERMÖGEN				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. EDV-Programme	413.798,28			94
2. Geleistete Anzahlungen	0,00			57
		413.798,28		151
II. Sachanlagen				
1. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	905.634,35			1.139
		1.319.432,63	1.319.432,63	1.290
B. UMLAUFVERMÖGEN				
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.825.695,58			3.942
2. Sonstige Vermögensgegenstände	260.918,54			96
		3.086.614,12		4.038
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		3.809.918,70		3.149
			6.896.532,82	7.187
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN			505.433,00	403
			8.721.398,45	8.880

PASSIVA

			Stand 31.12.2018 €	Stand 31.12.2017 T€
A. EIGENKAPITAL				
I. Gezeichnetes Kapital				
1. Gezeichnetes Kapital	335.343,00			335
2. Eigene Anteile	-5.484,00			-15
		329.859,00		320
II. Kapitalrücklage		880.305,00		749
III. Gewinnrücklagen				
1. Gesetzliche Gewinnrücklagen	33.534,30			
2. Freiwillige Gewinnrücklagen	2.666.465,70			
		2.700.000,00		2.700
IV. Bilanzgewinn		2.683.066,63		2.501
			6.593.230,63	6.271
B. RÜCKSTELLUNGEN				
1. Steuerrückstellungen		1.247,79		193
2. Sonstige Rückstellungen		869.800,00		975
			871.047,79	1.168
C. VERBINDLICHKEITEN				
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		545.340,31		621
2. Sonstige Verbindlichkeiten		709.246,94		809
- davon aus Steuern: € 615.453,66 (Vorjahr: T€ 791)				
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 28.062,51 (Vorjahr: T€ 791)				
			1.254.587,25	1.430
D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN				
			2.532,78	11
			8.721.398,45	8.880

ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE

Sieben von zehn Kassen vertrauen der GWQ

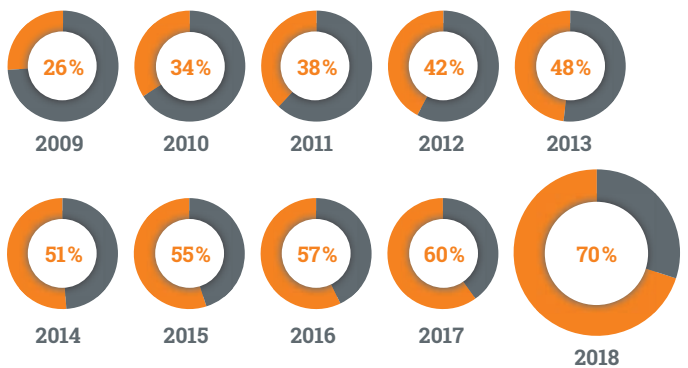
Der Marktanteil der GWQ ist trotz der weiter sinkenden Zahl der gesetzlichen Krankenkassen im abgeschlossenen Geschäftsjahr auf einen neuen Rekordwert gestiegen: Am 31. Dezember 2018 verzeichnete die GWQ mit nunmehr 76 Kunden bei insgesamt 110 Krankenkassen einen Marktanteil von knapp 70 Prozent – bis zu 12,8 Mio. Versicherte konnten so von den GWQ-Verträgen profitieren. Im Vorjahr hatte der Marktanteil bei damals noch 113 Kassen 60 Prozent betragen.

Die meisten Kunden hatten im Geschäftsjahr 2018 die GWQ-Produkte Arzneimittel (41), Hilfsmittel (39) und HzV (38) gebucht. Auf hohe Nachfrage stieß 2018 erneut der Krankengeld-Wahltarif für Selbständige, den nunmehr 48 Kassen abgeschlossen haben.

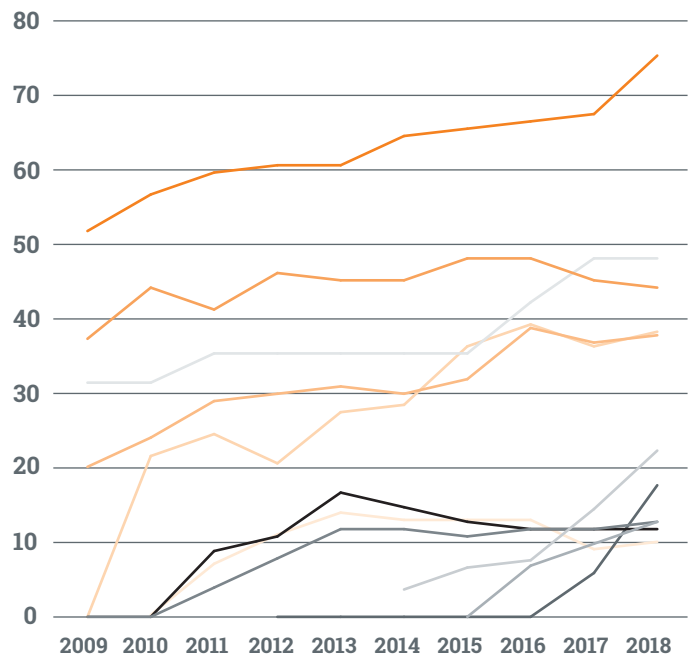
IVOM-Ausweitung überzeugt Kunden – Produkte für junge Familien immer beliebter

Die Ausweitung des Produkts „IVOM“ auf das gesamte Bundesgebiet Ende 2017 hat sich deutlich auf die Nachfrage ausgewirkt. Nachdem sich die Kundenzahl schon im Jahr zuvor verdoppelt hatte, kamen 2018 nochmals acht Kunden hinzu. Offenkundig überzeugt die Kombination von schnellem Zugang zur fachärztlichen Versorgung bei zusätzlichem Qualitätsmanagement und wirtschaftlichem Versorgungverhalten wettbewerbsorientierter Kassen. Ebenfalls erfolgreich waren 2018 zwei Produkte für die stark umworbene Zielgruppe „junge Familien“: „Spielend besser sehen!“, eine computerspielgestützte Sehschule für Kinder mit Amblyopie, konnte dreimal so viele Kassen wie im Vorjahr überzeugen. Auch das Programm „Gesund schwanger“ blieb im dritten Jahr nach seiner Einführung auf Wachstumskurs und wird Versicherten nun von 13 Kassen angeboten.

Kundenzahl nochmals gestiegen



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



■ GWQ-Gesamt
 ■ GWQ-SAPV
 ■ GWQ-Spielend besser sehen!
 ■ GWQ-Clever für Kids
 ■ GWQ-Gesund schwanger
 ■ GWQ-IVOMBesserGutSehen
 ■ GWQ-Krankengeldwahltarif



12,8 Mio. GKV-Versicherte machen die GWQ interessant für E-Health-Anbieter

Mit insgesamt 12,8 Mio. Versicherten ist die GWQ für Leistungserbringer aus allen Bereichen ein hochattraktiver Vertragspartner – keine deutsche Krankenkasse allein bietet Zugang zu einer so großen Versichertenzahl. Das schlägt sich in überdurchschnittlichen Einsparungen nieder, insbesondere bei den Ausschreibungen zur Generika-Versorgung. Ihre Marktposition macht die GWQ aber auch zu einem interessanten Partner für die Erprobung neuer Vertragsmodelle, z. B. für patentgeschützte Arzneien – nicht zuletzt aufgrund der fachlichen Qualifikation der GWQ-Pharmazeuten.

Ähnlich sieht es bei den digitalen Gesundheitslösungen aus: Die GWQ kann Start-up-Unternehmen den Zugang zu einer Gruppe besonders innovativer und wettbewerbsorientierter Kassen ermöglichen. Zugleich hat sie durch die in den letzten Jahren ausgebaute Zusammenarbeit mit Organisationen und Unternehmen dieses neuen Marktes einen fundierten Überblick zu Lösungen und Anwendungen, die durch Qualität überzeugen und problemlos in das Leistungsangebot gesetzlicher Krankenkassen integriert werden können. Kriterien dafür sind Qualität, Anwendungsfreundlichkeit und die aktive Einbindung von Versicherten, Ärzten, Kliniken sowie beteiligten Unternehmen – mit dem Ziel, die Versorgung nachweislich besser und wirtschaftlicher zu gestalten.

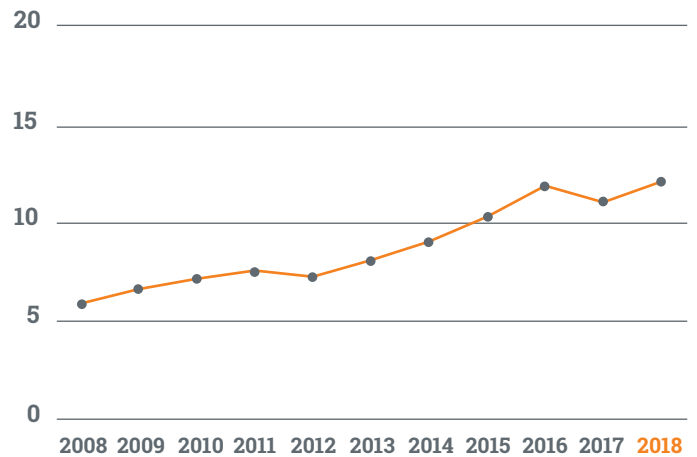
Neuer Höchststand bei GWQ-Rabatterlösen: 58 Prozent Wachstum in fünf Jahren

Das GWQ-Arzneimittelmanagement blieb auch im mittlerweile elften Geschäftsjahr in Folge weiter auf Erfolgskurs. 2018 lagen die GWQ-Rabatterlöse um knapp 1.700 Prozent über denen des Jahres 2008. Die qualifizierte Auswahl von Wirkstoffen und die durchdachte Zusammenstellung der einzelnen Lose für die GWQ-Ausschreibungen haben dazu geführt, dass die Kundenkassen 2018 um 58 Prozent höhere Rückzahlungen verbuchen konnten als noch fünf Jahre zuvor. Von den in der Öffentlichkeit immer wieder beklagten Lieferengpässen wurden die GWQ-Kunden und ihre Versicherten verschont.

Neben dem Volumengeschäft „Generikaversorgung“ hat die GWQ innovative Modelle für die Versorgung mit patentgeschützten Arzneien erfolgreich vorangetrieben. Die patientenindividuellen Anwendungen von gentechnisch basierten Therapieoptionen kommen derzeit zwar nur einzelnen Patienten zugute, stellen aber mit Preisen im sechsstelligen Bereich eine große Belastung für die Kassenhaushalte dar. Hier ermöglicht intelligente Vertragspolitik ein enormes Einsparungspotenzial.

Immer mehr Versicherte werden durch GWQ-Produkte versorgt

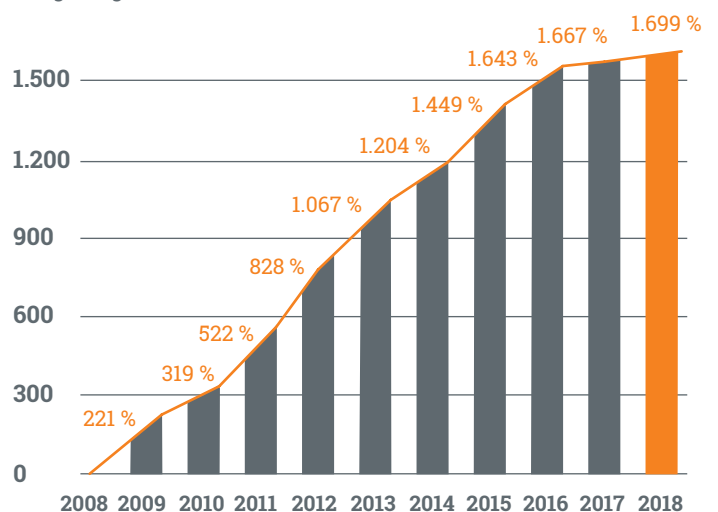
Versicherte in Mio.



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

Rabatterlöse für GWQ-Kassen auch im elften Jahr wieder gestiegen

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 Aufgabengebiete 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

atlas BKK ahlmann

Audi BKK

BAHN-BKK

Bertelsmann BKK

BKK Aesculap

BKK Deutsche Bank AG

BKK Diakonie

BKK firmus

BKK Groz-Beckert

BKK Schwarzwald-Baar-
Heuberg

BKK Voralb
HELLER*INDEX*LEUZE

BMW BKK

Daimler BKK

DIE BERGISCHE KRANKEN-
KASSE

Die Schwenninger
Krankenkasse

IKK Brandenburg und Berlin

Koenig & Bauer BKK

Merck BKK

Salus BKK

SBK
Siemens-Betriebskrankenkasse

SECURVITA Krankenkasse

Südzucker BKK

GWQ-Aktionäre – Stand: 31.12.2018

Mitglieder des Aufsichtsrats der GWQ ServicePlus AG

Dr. Gertrud Demmler

Vorständin SBK Siemens-Betriebskrankenkasse
(Vorsitzende des Aufsichtsrates)

Thomas Johannwille

Vorstand Bertelsmann BKK
(stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates)

Ralf Feyrer

Vorstand BKK Groz-Beckert, bis 04.07.2018

Benjamin Plocher

Vorstand der Daimler BKK, ab 04.07.2018

Gerhard Fuchs

Vorstandsvorsitzender Audi BKK

Siegfried Gänsler

Vorstandsvorsitzender
Die Schwenninger Krankenkasse

Hanka Knoche

Vorstand BAHN-BKK, bis 04.07.2018

Ute Schrader

Vorständin Salus BKK

Gerhard Wargers

Vorstand BKK firmus

Stand: 31.12.2018

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 2018 folgende Mitglieder an:

Ekkehard Rist BKK Aesculap

Susanne Kittner BAHN-BKK

Hans-Jürgen Dorneau BAHN-BKK

Martin Kewitsch Bertelsmann BKK

Helmut Gettkant Bertelsmann BKK

Helmut Brösamle BKK Groz-Beckert

Werner Krause BKK Groz-Beckert

Martin Riedl Daimler BKK

Jürgen Coors Daimler BKK (Beiratsvorsitzender)

Jürgen Beetz Die Schwenninger Krankenkasse

Berthold Maier Die Schwenninger Krankenkasse

Uwe Bratje Salus BKK

Albrecht Ehlers Salus BKK

Dr. Ralf Franke

SBK Siemens-Betriebskrankenkasse

Bruno Wägner

SBK Siemens-Betriebskrankenkasse

Stand: 31.12.2018



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



Geschäftsbericht 2018
der GWQ ServicePlus AG
zum Download