


Transformation als Chance und Notwendigkeit Geschäftsbericht 2020





94
Mitarbeiter



1,79 Mio. €
Bilanzgewinn



12,06 Mio. €
Umsatz



13
Jahre erfolgreich am Markt




49
Kundenkassen



29
Aktionärskassen



78
Kassen insgesamt



ISO 9001
Qualitätsmanagement



22,38 Mio.
Versicherte, die durch GWQ-Produkte versorgt werden

Vorwort	04 – 07
Vorstand	04
Aufsichtsrat	06
COVID-19 – Belastungsprobe der Gesundheitssysteme	08 – 11
Das Virus als Treiber	08
Digitalisierung – Plötzlich geht es – muss es sein	10
GWQ aktiv führend in Schlüsselbereichen der Veränderung	12 – 19
Digitaler Transfer: Start-ups, Daten und Prozesse	12
Arzneimittel: Herausforderungen im Arzneimittelmarkt	16
Versorgung neu denken	18
Neue Lösungen für innovative Kassen	20 – 23
Innovationen Schlag auf Schlag	20
Lagebericht	24 – 31
Das Geschäftsjahr 2020 im Rückblick	24
Bilanz der GWQ	26
Entwicklung der Geschäftsbereiche	28
Unsere Aktionäre	32 – 33
Aktionäre	32
Mitglieder des Aufsichtsrats	33

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



Dr. Johannes Thormählen M.H.A.
Vorstand

aus der Geschäftsentwicklung der GWQ im Jahr 2020 kann man ganz unterschiedliche Schlüsse ziehen. Auf rein wirtschaftlicher Ebene bestätigt sie unseren Kurs: Wie in jedem Jahr seit unserer Gründung können wir bei allen relevanten Kennziffern sehr gute Zahlen präsentieren und wir haben

unsere Position auf dem Markt nochmals verbessert. Allerdings zeigt der geschäftliche Erfolg des vergangenen Jahres, dass die Aussage „Zahlen lügen nicht“ so simpel nicht gilt. Denn trotz der kontinuierlich positiven Entwicklung war 2020 nun wirklich kein ganz normales Geschäftsjahr.



„Durch schnelles und flexibles Handeln ist die GWQ gut durch die Pandemie gekommen.“

2020 stand vom Frühjahr an im Schatten einer einzigartigen Pandemie. Unsere Geschäftszahlen waren dabei eine der wenigen Konstanten.

Denn der Kampf gegen steigende Infektionszahlen hat beispielsweise die Art, wie wir und unsere Kunden arbeiten, entscheidend geändert. Dennoch haben wir es geschafft, ohne dass Arbeitsqualität und Zusammenarbeit darunter spürbar gelitten haben. Völlig verändert, wenngleich notgedrungen, hat sich die Geschwindigkeit politischer Entscheidungen. Das betrifft auch solche, die das Gesundheitssystem und damit das Wirken aller Akteure beeinflusst haben. Und neu war schließlich auch, dass die Folgen von Versäumnissen und falschen Entscheidungen schnell und drastisch zutage traten. Nur zwei Beispiele: Es gab weder Masken noch Schutzkleidung, weil das pandemische Risikoszenario des Bundesamts für Bevölkerung und Katastrophenschutz von 2012 schlichtweg nicht beachtet bzw. ein entsprechender Pandemieplan nicht umgesetzt wurde; und eine mögliche deutlichere Senkung der Infektionszahlen scheiterte wiederholt am föderalen und oft wissenschaftsfernen Wirrwarr der politischen Entscheider.

Die GKV, nicht zuletzt die GWQ und ihre Kunden, haben sich trotzdem als verlässliche und konstruktive Partner der Versicherten erwiesen. Wir alle haben das System durch Flexibilität und konstruktive Maßnahmen

unter schwierigen Bedingungen am Laufen gehalten, Verträge unkompliziert variiert und neue Möglichkeiten geschaffen. Das heißt aber nicht, und die Gefahr besteht durchaus, dass die Gesundheitspolitiker daraus auf eine Strategie des „Weiter so“ schließen sollten. Die Herausforderungen, die wir seit langem beschreiben, und die Aufgaben, die sich daraus ergeben werden, müssen uns auch nach Corona beschäftigen: Preisbildung und Versorgungssicherheit der Arzneimittelversorgung, Kampf gegen Über-, Unter- und Fehlversorgung und natürlich die digitale Transformation des Gesundheitswesens, wie die Implementierung von datengestützten, mit echtem Mehrwert einhergehenden Versorgungsangeboten.

Diese Themen haben unsere Arbeit auch im „Corona-Jahr“ bestimmt und sie prägen unsere strategischen Ziele für die kommenden Jahre. Darin werden wir nicht nur von unserem weiter wachsenden Aktionärskreis, sondern auch durch unsere Kunden unterstützt. Das hat zuletzt unsere Kundenbefragung gezeigt, in der die Kassen die Bedeutung dieser Themen betont und entsprechende Erwartungen an die GWQ formuliert haben.

Diese Ausgangslage gibt der GWQ und all ihren Mitarbeitern Kraft und noch mehr Motivation für die gemeinsame Arbeit. Und sie ist die beste Voraussetzung dafür, dass wir Ihnen auch im kommenden Jahr einen rundum positiven Geschäftsbericht vorlegen können – idealerweise einen, in dem wir auf die Pandemiebekämpfung als weitgehend gelöste Aufgabe zurückblicken können.

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

„Die strategischen Ziele der GWQ entsprechen genau den Erwartungen der Krankenkassen.“

der Aufsichtsrat der GWQ bewertet den Geschäftsverlauf nicht allein unter ökonomischen Aspekten. Seine Mitglieder sind nicht nur Vertreter der beteiligten Krankenkassen, sondern auch Kunden des Unternehmens. Deshalb steht neben dem wirtschaftlichen Erfolg immer auch die Qualität der Kundenorientierung im Fokus. Das betrifft die Frage, wie gut und bedarfsgerecht die Produkte und Lösungen der GWQ sind, aber auch wie Kommunikation und Kooperation die Entwicklung und den Einsatz der Produkte unterstützen. Dieser Geschäftsbericht belegt, dass die GWQ im Geschäftsjahr 2020 auf beiden Feldern eine sehr gute Performance geboten hat. Das ist ein Ergebnis, das angesichts der Folgen der alles beherrschenden Corona-Pandemie alles andere als selbstverständlich ist.

In Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung kann ich als Aufsichtsratsvorsitzende erneut viel Erfreuliches berichten. Auch im vergangenen Jahr hat das Unternehmen seine starke Marktposition weiter verbessert. Die Umsätze und Ergebnisse für die beteiligten Krankenkassen haben sich erneut gut entwickelt und sie können sich deshalb über eine Dividende freuen. Damit fließt alles positiv erwirtschaftete in die Versorgung der Versicherten zurück.

Positiv ist auch die Bilanz beim Thema Kundenorientierung: Die GWQ steht in erster Linie für kassenorientierte Produktpolitik und Kundenkommunikation. Zusätzlich aber hat sie die Krankenkassen unter den besonderen Bedingungen der Pande-

mie mit großer Flexibilität und hoher Geschwindigkeit dabei unterstützt, ihre Aufgaben effizient und versicherterorientiert zu erfüllen.

Wichtig für den Aufsichtsrat ist, dass es sich dabei nicht um eine Momentaufnahme handelt.

Eine Kundenbefragung vom Januar 2021 hat aufschlussreiche und interessante Ergebnisse zu Tage gebracht: So wurden die verschiedenen Aspekte der Zusammenarbeit im Pandemiejahr durchweg positiv benotet. Über 80 Prozent, teils über 90 Prozent der Teilnehmer, haben die Noten gut oder sehr gut vergeben. Durch die laufende Rückkopplung erreichen wir, dass die Erwartungen der Krankenkassen und die Ziele der GWQ identisch sind und sich auch in der Strategie und der konkreten Produkt- und Leistungs politik widerspiegeln.

Die wichtigsten Bereiche: Krankenkassen brauchen und erwarten Selektivverträge, mit denen sie ihren Versicherten bessere und effizientere Versorgungslösungen anbieten können. Sie benötigen und erwarten außerdem Lösungen für effektives Arzneimittel- und Hilfsmittelmanagement. Und sie setzen auf das Wissen der GWQ bei der Auswahl und Integration von Gesundheits-Apps. Sie wünschen sich darüber hinaus aussagekräftige Datenanalysen, denn diese sind die Basis für bedarfsgerechte Versorgungskonzepte. Nicht zuletzt ist die GWQ gefordert, Kassen



Gertrud Demmler
Dr. Gertrud Demmler
Aufsichtsratsvorsitzende



bei der Umsetzung ihrer Digitalstrategie zu begleiten.

All diese Themen stehen im Zentrum der GWQ-Strategie und im Mittelpunkt des operativen Geschäfts. Sie werden auf absehbare Zeit die Entwicklung der GKV und die Wettbewerbsfähigkeit der Krankenkassen mitbestimmen. Das schafft in

zweifacher Hinsicht eine positive Perspektive: Unser gemeinsam von Kassen getragenes Unternehmen GWQ wird mehr denn je gebraucht und steht deshalb vor einer guten, zukunfts-trächtigen Geschäftsentwicklung. Gemeinsam mit der GWQ arbeiten und gestalten wir die Gesundheitsversorgung für unsere Versicherten.



Besuchen Sie auch unseren digitalen Geschäftsbericht.

Scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Smartphone und erleben Sie unseren digitalen Report.



Der Weg zu mehr Qualität und Wirtschaftlichkeit des Gesundheitssystems wird seit Jahren durch langwierige Entscheidungsprozesse gebremst.

Das langsame Reformtempo ist zum Teil mit der föderalen Struktur zu erklären. Aber wichtiger noch ist der fehlende Handlungsdruck: Das Gesundheitssystem hat ausreichend Ressourcen und funktioniert auch im internationalen Vergleich gut. Jedoch bleibt es angesichts der eingesetzten finanziellen Mittel in diesem internationalen Vergleich hinter den Erwartungen zurück. Die Corona-Pandemie hat für bisher unbekannt schnelle Entscheidungen gesorgt: In Anbetracht der Gefahren für Bevölkerung und Funktionsfähigkeit des Versorgungssystems wird das Virus zum Treiber für Veränderungen, weil es lange übertünchte Schwachstellen unübersehbar gemacht hat.

Nicht unvorbereitet in die nächste Pandemie

In der ersten Phase der Pandemie wurden Wege ausprobiert, um die

Ausbreitung des Virus von den zunächst regional lokalisierbaren Infektionsherden zu verhindern. Parallel begann eine hektische, oft chaotische Suche nach medizinischer Schutzkleidung und nach Schutzmasken – zu Beginn buchstäblich um jeden Preis: Die Pandemie traf unser Land unvorbereitet. Aber das war nicht schicksalhaft. Denn der nationale Pandemieplan hatte entsprechende Vorbereitungen gefordert, war aber schlicht nicht umgesetzt worden.

Eine Lehre aus der Pandemie lautet daher, dass die Vorbereitung auf weitere Pandemien unbedingt notwendig ist. Das ist eine große organisatorische und epidemiologische Herausforderung, in anderen Bereichen geht es aber auch um unternehmerisches „Handwerk“: Es gibt auf dem Gesundheitsmarkt Unternehmen, die die Beschaffung und Bevorratung von Schutzausrüstungen wirtschaftlich und effizient sicherstellen können. Mindestens ebenso wichtig ist die Erkenntnis, dass mehr Tempo beim digitalen Umbau des Gesundheitssystems schon heute möglich ist. Nötig dazu sind „grünes Licht“ von der Gesundheitspolitik und am Bedarf der Versicherten ausgerichtete Rahmenbedingungen.

COVID-19 hat die lange verdeckten Schwächen des Systems sichtbar gemacht.

Chancen der Digitalisierung für die Versorgung nutzen

Der Mangel an Pflegepersonal sowie Ärzten wird seit Jahren thematisiert, die COVID-19-Pandemie hat ihn unübersehbar gemacht. Und auch hier wird „das Virus“ hoffentlich zu einem Umdenken führen. Durch eine bessere, weil digital unterstützte, ambulante Betreuung chronisch Kranker kann die Zahl vermeidbarer Krankenhauseinweisungen deutlich verringert werden. Die Instrumente für ein digitales, telemedizinisches Patientenmonitoring, die Einbindung der Patienten durch Apps zum Selbstmanagement und die Vernetzung der versorgungsrelevanten Akteure sind vorhanden. Die GWQ und eine Reihe innovativer Krankenkassen sind bereit, sie durch kluge Selektivverträge für die Versorgung nutzbar zu machen.

Chancen der Analytik nutzen

Auch 15 Monate nach Beginn der Pandemie bleibt die Datenlage weit hinter dem Möglichen und Notwendigen zurück. Relevante Daten wurden bislang nicht systematisch ausgewertet oder auch nur erfasst. Statt einer systemischen Anstrengung blieb es bei zahlreichen Einzelstudien engagierter Akteure. Die GWQ zeigt ungeachtet dessen seit Jahren, welche Erkenntnisse aus strukturierten Daten gewonnen werden können und wie Datenanalysen die Grundlage für eine gute, wirtschaftliche und zukunftsfähige Versorgung der Versicherten sein können. Eine Konsequenz aus dem mangelhaften Pandemiemanagement muss sein, diese Chancen der Analytik zu nutzen, um effizientere und patientenzentriertere Versorgungsstrukturen aufzubauen.

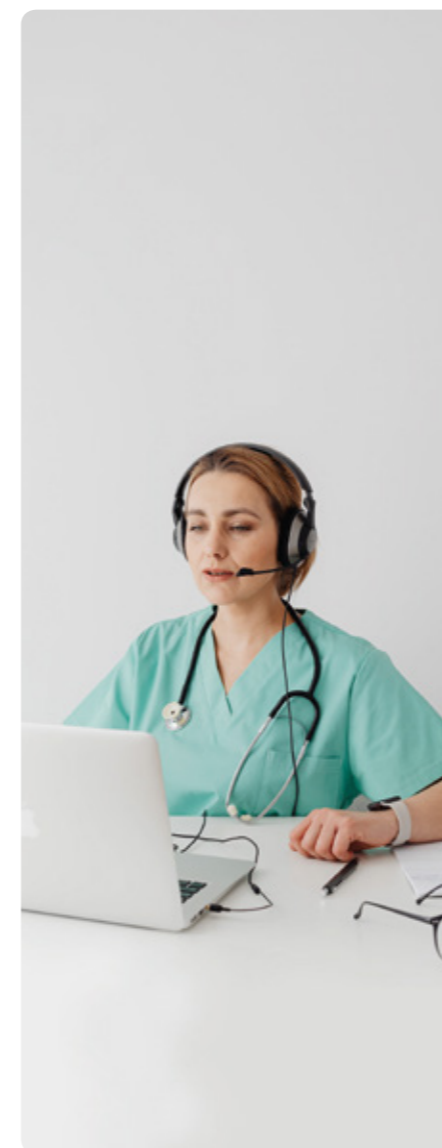




Die Digitalisierung hat durch die Corona-Pandemie einen starken Impuls erhalten.

Deutschland hinkt den Möglichkeiten zwar weiterhin hinterher, wie die ePA (Elektronische Patientenakte) oder das elektronische Rezept zeigen, die in anderen Ländern längst zum Alltag gehören. Andererseits wurden 2020 Bremsen gelöst, die bis dahin jede dynamische Entwicklung verhindert hatten. Plötzlich sind Telesprechstunden oder digitale Gesundheitsanwendungen keine Fremdwörter mehr in der GKV. Entscheidend ist nun, dass der Impuls das System in die richtige Richtung bewegt.

Es geht dabei nicht um die Umsetzung einer langfristigen und detailliert ausgearbeiteten Strategie. Eine solche „große Lösung“ ist nicht erkennbar und auch nicht realistisch, zu hoch ist die Innovationsgeschwindigkeit, zu kurz sind die Halbwertszeiten digitaler Anwendungen, zu vielfältig die Möglichkeiten. Natürlich werden z. B. telemedizinische Behandlungen Standard in der Regelversorgung werden. Aber die schnelle Integration digitaler Instrumente auf allen Ebenen der Regelversorgung ist angesichts der Marktdynamik illusorisch, weil weder Ziel noch Methoden des digitalen Transfers verbindlich definiert sind. Fortschritte und neue Erkenntnisse können besser erreicht werden durch kluge und flexible Selektivverträge, bei denen die GWQ seit Jahren Vorreiter ist.



Die Digitalisierung hat durch die Pandemie einen kräftigen Schub bekommen.



Telesprechstunden – plötzlich ganz normal

Erst 2018 sagte der Deutsche Ärztetag eher widerwillig „ja“ zu Fernbehandlungen. Engagierte Ärzte und Unternehmen wie die GWQ waren da längst auf dem Weg: Den TeleArzt hat die GWQ über Jahre gefördert, mit dem telemedizinischen Konsil PädExpert®, der Onlinesprechstunde PädHome® und dem telemedizinischen Langzeitmonitoring PädAssist® wurden selektivvertragliche Lösungen als Antwort auf Ressourcendefizite in der Pädiatrie eingeführt. Aufgrund der Integration von Telesprechstunden in die HzV Ende 2019 konnte Telemedizin in der Corona-Pandemie fast über Nacht zu einem wichtigen und gut akzeptierten Angebot werden.

Apps alleine machen nichts besser. Das grüne Licht für „Apps auf Rezept“ im Frühjahr 2020 war ein genauso überraschender wie wichtiger Schritt, aber aus Sicht der GWQ nicht die beste Lösung für die Integration digitaler Gesundheitsanwendungen. „Gesundheits-Apps“ werden seit Jahren millionenfach von Versicherten genutzt, allerdings ohne Einbindung in das bestehende Versorgungssystem und ohne belastbare Erkenntnisse zum Nutzen. Die nun geschaffene DiGA-Liste löst das Problem nicht; sie ist starr, die Anwendungen sind teuer und sie liefern, sofern sie über den

sogenannten „Fast-Track“ auf die Liste gekommen sind, bislang noch wenig Transparenz zu Effizienz und medizinischem Nutzen.

Tatsache ist: Die Digitalisierung bietet keine eindeutigen Lösungen, die nach Prüfung von Zertifikaten automatisch die Regelversorgung verbessern. Für die GWQ liegt die Zukunft in einer flexiblen, zweigleisigen Strategie: Aktuell können gute und qualitätsgeprüfte Selbstmanagement-Apps Versicherte durch gesundheitlich sensible Lebensphasen wie die der Schwangerschaft begleiten oder zur Unterstützung medizinischer Angebote eingesetzt werden. Die Ergebnisse werden selbstverständlich evaluiert. Mittel- und langfristig geht es um die digitale Vernetzung aller an der Versorgung beteiligten Akteure zur Optimierung der Patient-Journey. Damit können Monitoring, Selbstmanagement und Therapieschritte jederzeit auf jeden Patienten abgestimmt werden. Auch hier können flexible und systematisch evaluierte Selektivverträge schon heute neue Wege in die digitale Versorgungszukunft entwickeln. Und zwar umso besser, je stärker der Pandemie-Impuls nicht nur für eine Verbesserung der vertraglichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen sorgt, sondern auch, je deutlicher die Vorteile auch für Leistungserbringer und Patienten werden.

Als die GWQ ab dem Jahr 2016 ihre ersten E-Health-Foren veranstaltete, war das Interesse groß, aber der Nachhall schwach;

Digital Health war noch ein Fremdwort. Für die GWQ stand es trotzdem außer Frage, dass die Digitalisierung die Gesundheitsversorgung und den Gesundheitsmarkt maßgeblich verändern würde. Sie hat in den folgenden Jahren ihre Digitalisierung zum Kern der eigenen Strategie ausgearbeitet, in ihre analytische Kompetenz investiert und erste Lösungen auf den Weg gebracht.

Im vergangenen Geschäftsjahr hat die GWQ zwei richtungsweisende Weichen gestellt. Einerseits wurde mit dem anonymisierten Datenpool eine einzigartige Basis für eine neue Qualität der Analytik aufgebaut. Andererseits wurden neue Einkaufs- und Kooperationsmodelle eingeführt, um Versicherten qualitätsgesicherte, digitale Anwendungen anbieten zu können, sofern diese verbindliche Kriterien für Wirtschaftlichkeit, Qualität und Nutzen erfüllen.

Die Herausforderung bei jeder Entscheidung zur Digitalisierung ist es, dass es für die Transformation keinen festen Endpunkt gibt, kein klar beschriebenes Bild des digitalvernetzten Gesundheitssystems der Zukunft, auch nicht seitens der Gesundheitspolitik. Weil außerdem viele Lösungen aufgrund des Innovationstempos eine kurze Halbwertszeit haben, orientiert die GWQ ihre Strategie an zwei Zielpunkten.

Langfristig geht es darum, das enorm teure Problem der Unter-, Über- und Fehlversorgung zu lösen. Die Grund-



Die GWQ hat die Weichen in Richtung digitaler Transfer gestellt.



lage liefert die Analytik, die Instrumente sind Vernetzung und telemedizinische Anwendungen, der Treiber der Umsetzung sind Selektivverträge. Kurzfristig wird die Digitalisierung auf zwei Ebenen für die Kunden nutzbar gemacht: Auf dem Feld der Analytik werden den Krankenkassen Wege zur wirtschaftlicheren und besseren Versorgung aufgezeigt und mit Kooperationspartnern spezifische Fragestellungen untersucht. Parallel werden den Krankenkassen digitale Anwendungen angeboten, die Versorgungsverläufe sinnvoll ergänzen oder die, wo schon möglich, bereits integraler Bestandteil von Versorgungsverläufen sind.

Der Einsatz von guten oder nützlichen Apps ist nur ein Mosaikbaustein eines digitalen Gesundheitswesens, allerdings einer, der schon heute konkret einsetzbar ist. Die DiGA-Liste für die Regelversorgung mit Apps ist eine Reaktion auf den wachsenden und unregelmäßigen Anbietermarkt und die enorme „private“ Nachfrage. Die bisher verfügbaren Anwendungen sind dabei in erster Linie „Extras“, die vom Arzt verordnet werden können. Dass sie integraler Bestandteil der Versorgung werden, ist bislang nicht erkennbar.

Die GWQ geht angesichts des dynamisch wachsenden und unübersichtlichen Marktes zweigleisig vor. Neben indikationsbezogenen Einzelverträgen – z. B. zu 7Mind, einem individuellen Präventionsangebot bei psychischen Belastungen oder dem Programm SBS (Spielend besser sehen!) mit einem therapeutischen Computerspiel zur Verbesserung der Amblyopie-Therapie – setzt die GWQ seit 2020 auf leicht skalierbare Vertragsmodelle. Die Kriterien hinsichtlich Funktionalität, Qualität, Wirtschaftlichkeit und Auswertung stellen sicher, dass Anforderungen der Krankenkassen wie auch Erwartungen der Versicherten gleichermaßen erfüllt werden.

Mit „smarter health“ hat die GWQ im vergangenen Jahr eine eigene Plattform für dieses Vertragskonzept eingerichtet.

Zu einer wachsenden Zahl von Indikationen können Start-ups Verträgen mit definierten Indikationen, Leistungsanforderungen und Standards für Qualität, Datenschutz und Kosten beitreten. Damit haben sie einen direkten Zugang zum GKV-Markt, müssen sich aber auf der Plattform dem Wettbewerb um das Interesse der einzelnen Krankenkassen stellen. Für den ersten „smarter health“-Indikationsbereich „Psychische Erkrankungen“ stehen Krankenkassen mittlerweile vier Apps mit unterschiedlichen Konzepten

zur Auswahl. Auch für den zweiten Bereich „Schwangerschaft“ wurde 2020 ein Erstvertrag mit Keleya für die Nutzung der gleichnamigen App abgeschlossen, im Juni 2021 folgte ein zweiter Vertrag mit der FBE GmbH für die Nutzung der BabyCare-App.

„smarter health“-Apps sind als Begleitung von Behandlungen oder gesundheitsrelevanten Lebenssituationen gedacht. Dagegen legen Anwendungen wie „Preventicus Heartbeats“ den Fokus auf Vernetzung und Versorgungsqualität. Im Rahmen des GWQ-Programms „RhythmusLeben“ wird potentiellen Risikogruppen für Vorhofflimmern – ein Hauptrisikofaktor für Schlaganfälle – eine ärztlich überwachte App zum Selbstmonitoring des Herzrhythmus gestellt. Die Selbstmessungen verbessern die Datenbasis des behandelnden Arztes ohne zusätzliche Patienten-

kontakte und ermöglichen schnelle Interventionen bei potenziell gefährlichen Unregelmäßigkeiten in Form von modernster Anschlussdiagnostik mit einem 14-tägigen Tele-EKG. Nicht zuletzt werden die Versicherten Akteure in eigener Sache; das kann das Gesundheitsbewusstsein schärfen und, unterstützt durch die App, Verhaltensänderungen auslösen.

Während der Nutzen vieler digitaler Anwendungen noch unklar ist, ist die Bedeutung der Datenanalytik für die rationale und patientenorientierte Versorgungsorganisation unbestritten. Die Antwort der GWQ ist ein in Eigenregie entwickeltes Konzept für einen anonymisierten Datenpool, der seit 2020 bei Analysen von Über-, Unter- und Fehlversorgung eingesetzt wird – und der den Wettbewerbsvorsprung der GWQ auf diesem Feld dokumentiert.

Die ersten Projekte hat die Analytik gemeinsam mit dem Arzneimittelmanagement durchgeführt. Die Ergebnisse belegen eindrucksvoll, wie stark die Versorgungspraxis vom wirtschaftlichen und leitliniengerechten Ordnungsverhalten abweicht und wo Einsparungen ohne Qualitätsverluste generiert werden können. So wurde nachgewiesen, welche Arzneimittelgruppe am besten zur Zweitlinientherapie bei Diabetes II geeignet ist – und dass die Steuerung auf diese Medikamente erhebliche Einsparungen für Arzneimittel und bei der ärztlichen Behandlung bringen würde. Oder es wurde belegt, wie Hersteller bei der Krebstherapie eine Lücke des AMNOG (Arzneimittel-Neuordnungsgesetz) nutzen: Sie bringen immer neue und teurere Kombinationstherapien ohne oder nur mit geringem Zusatznutzen auf den Markt und sorgen so für rasant steigende Ausgaben. Weitere Projekte entdeckten den zu

frühen und leitlinienwidrigen Einsatz teurer Arzneimittel zur Migräneprophylaxe oder den Trend zu den teuren, neuen, oralen Antikoagulantien (NOAKs) zur Schlaganfallprophylaxe, trotz therapeutischer und wirtschaftlicher Vorteile bereits bewährter Gerinnungshemmer.

Solche Analysen sind für alle Versorgungsbereiche möglich und die GWQ steht hier an der Spitze der Entwicklung. Für die künftige Geschäftsentwicklung spielt die Datenanalytik daher eine zentrale Rolle. Der anonymisierte Datenpool in Kombination mit analytischer Kompetenz liefert die Grundlagen für indikations- und problembezogene Selektivverträge und für individuelle Steuerungsmaßnahmen der Kassen. Daneben kooperiert die GWQ bei spezifischen Analyseprojekten mit ausgewählten Forschungsinstituten, pharmazeutischen Herstellern und anderen Akteuren.

Bislang sind der „Verwertung“ des Datenschatzes noch Grenzen gesetzt. Die systematische Analyse von Defiziten in der Versorgung ist bisher eher punktuell und nicht flächendeckend möglich, Selektivverträge haben bisher zu wenig Spielraum und die Krankenkassen keine systemischen Anreize für Investitionen in bessere Versorgung. Wirklich erschlossen wird der Datenschatz erst, wenn Krankenkassen und Unternehmen wie die GWQ erheblich größere, idealerweise sektorenunabhängige, selektivvertragliche Freiheit erhalten. Dann könnten sich die GWQ-Verträge zur gezielten Verbesserung konkreter Therapien oder Versorgungsverläufe entwickeln – und der lange beschworene Qualitätswettbewerb der Krankenkassen könnte beginnen.





Das Arzneimittelmanagement der GKV benötigt Steuerungselemente zur Kostendämpfung und Versorgungssicherheit.

Die Netto-Ausgaben für Arzneimittel sind von 2010 bis 2019 um 61,4 Prozent auf knapp 44 Mrd. Euro gestiegen. Und ohne neue Kostensenkungsinstrumente für den Bereich der patentgeschützten Arzneimittel wird sich dieser Trend aufgrund der Morbiditätsentwicklung und neuer, oftmals sehr teurer, Neuentwicklungen fortsetzen. Gleichzeitig erlangt das Thema Liefersicherheit und Nachhaltigkeit bei der Versorgung mit Arzneimitteln eine immer größere Bedeutung. Aus Sicht der GWQ gibt es verschiedene Ansätze, diese Probleme anzugehen.

Versorgungssicherheit durch Rabattverträge

Zu Beginn der Corona-Pandemie hat sich gezeigt, wie wichtig die Rabattverträge im generischen Bereich für die Versorgungssicherheit in Deutschland sind. Trotz der Produktionsprobleme in wichtigen Wirkstoffproduktionsländern wie Indien und China konnten bei ca. 20 Prozent höherer Inlandsnachfrage im März 2020 alle Verschreibungen vollumfänglich bedient werden. Dazu haben vor allem die langfristigen Rabattverträge mit klaren Mengenvorgaben beigetragen, da die Generikaanbieter die entsprechend ausgeschriebenen Mengen in Deutschland auch vorrätig gehalten haben. Dennoch zeigen solche Krisen auch eindrücklich: In einer Welt mit globalen Lieferketten gibt es Abhängigkeiten, die im „worst case“ zu echten Versorgungsproblemen führen können. Daher plant die GWQ, zukünftig in Ausschreibungen neben dem Kriterium „Preis“ die Themen

„Nachhaltigkeit“ und „europäische Wirkstoffproduktion“ stärker in den Fokus zu rücken. Insbesondere bei biologischen Arzneimitteln ist es wichtig, die komplexen Produktionsprozesse auch weiterhin in Europa zu halten, da eine kurzfristige Ersatzbeschaffung faktisch nicht möglich wäre.

Schnellen Zugang zu Innovationen für Patienten sichern – neue Instrumente für faire Preise implementieren

Deutschlands Status als globales Preisreferenzland sowie die freie Preisbildung im ersten Jahr in Kombination mit einer automatischen Erstattungsfähigkeit neuer Arzneimittel durch die gesetzliche und private Krankenversicherung führen zu irrational hohen Arzneimittelpreisen. Da bisherige Preisfindungsmechanismen hier versagen, erfordert die Sachlage den Einsatz neuer Instrumente. Das GWQ-Arzneimittelmanagement hat verschiedene Vorschläge in einem 10-Punkte-Papier zusammengestellt, welches die drängendsten Probleme im Arzneimittelbereich adressiert. Zwei Punkte des Papiers seien exemplarisch genannt:

Orphan Drugs: Arzneimittel für seltene Erkrankungen stellen für Erkrankte oftmals die einzigen Therapiealternativen dar, aber die Kosten für alle Therapien gegen seltene Erkrankungen explodieren und liegen mittlerweile bei ca. zehn Prozent der GKV-Gesamtausgaben. Anders als „normale“ Arzneimittel erhalten Orphan-Drugs in der deutschen Nutzenbewertung auch ohne vergleichende Daten einen Zusatznutzen zugesprochen. Eine echte Nutzenbewertung findet erst ab einem Umsatz von 50 Mio. Euro statt. Durch eine Kombination von mehreren Maßnahmen könnten mittelfristig in diesem Sektor dreistellige Millionenbeträge eingespart werden:

Die Senkung der Umsatzschwelle für die echte Nutzenbewertung auf 20 Mio. Euro, eine realitätsgerechte Festlegung der Verhandlungsbasis für „europäische Preise“ und die Einführung eines indikationsübergreifenden Preisbenchmarks.

Gentherapeutika: Neuartige Zell- oder Gentherapien können als Einmalgabe bisher unheilbare Erkrankungen heilen. Dafür liegen die Kosten aber im sechs- oder sogar siebenstelligen Bereich. Diese Kosten fallen direkt zu Beginn der Therapie an – unabhängig davon, ob der Patient auch mittel- bis langfristig einen Nutzen von der Therapie hat. Hier besteht der große Unterschied zu chronischen Erkrankungen, wo der behandelnde Arzt bei „Nicht-Ansprechen“ die Therapie absetzen kann und dann entsprechend auch keine Kosten mehr anfallen. Zugleich wird ein großer Teil der Patienten schon vor einer Nutzenbewertung – und damit zu nicht nutzenadjustierten Kosten – therapiert. Das System hat derzeit keine Möglichkeit, sich vor Therapiekosten von 3,5 Mio. oder auch 10 Mio. Euro für einen Patienten zu schützen. Die Kassen stehen im Zweifelsfall stark unter Druck, wenn laufende Antragsverfahren medienwirksam in der Presse flankiert werden. Hier können einerseits Pay-for-Performance-Verträge das Kostenrisiko bei unwirksamen Behandlungen entscheidend verringern. Andererseits müsste der verhandelte Erstattungsbetrag nach zwölf Monaten rückwirkend zum ersten Tag gelten, um das GKV-System vor extrem überzogenen Kosten im ersten Jahr zu schützen. Weitere Einsparungen, z. B. durch die Abschaffung des Verbots von qualitätsorientierten Rabattverträgen für die Zytostatikaversorgung oder neue Preisfindungsmechanismen für Kombinationsarzneimittel in der Krebstherapie, versprechen mittelfristig Kostensenkungen im dreistelligen Millionenbereich. Diese Lösungen können ohne Nachteile für die Patienten eingeführt werden.



Mit der GWQ gegen steigende Arzneimittelausgaben.



Auf die Frage, wie die ideale Versorgungsorganisation aussieht, auf die man hinarbeiten sollte, gibt es keine eindeutige Antwort.

Wir befinden uns in einem kontinuierlichen Transformationsprozess, der die laufenden Veränderungen von Morbidität und medizinischen wie technologischen Möglichkeiten integrieren muss. Das spiegelt sich in den GWQ-Aktivitäten wider: Weil die Regelversorgung auf solche Veränderungen sehr träge reagiert, verfolgt die GWQ das Ziel, konkrete Versorgungsdefizite zu identifizieren und durch selektivvertraglich vereinbarte Programme messbare Verbesserungen zu initiieren. Die Lösungen sind dabei an den von Krankenkassen formulierten Bedarfen orientiert. Mit ihrem anonymisierten Datenpool kann die GWQ Schwachstellen punktgenau identifizieren und angehen; Grenzen werden hier allein durch Einschränkungen der Vertragsfreiheit gesetzt.

Im Rahmen ihrer aktuellen Möglichkeiten konzentriert sich die GWQ deshalb auf Handlungsfelder von grundsätzlicher Bedeutung, aber mit konkreten Ansatzmöglichkeiten. Ein Bereich ist die Stärkung der Grundversorgung durch den Ausbau der hausärztlichen Versorgung (HzV). Die Pandemie hat gezeigt, wie wichtig Hausärzte als Lotsen, aber auch als vertrauenswürdiger Anker der Versicherten sein können. Der GWQ ist es gelungen, die in der GKV einst unbeliebten HzV-Verträge zu einem Instrument zu machen, das die „besondere“ hausärztliche Versorgung tatsächlich ermöglicht und durch Innovationen bereichert. Die GWQ-HzV-Verträge



Mit dem GWQ-Datenpool machen wir Versorgungsqualität bis ins Detail transparent und messbar.

haben so mit der Telesprechstunde rechtzeitig zum Gebot des „Abstandhaltens“ in der Pandemie das Fenster zur Telemedizin geöffnet. Auf den Weg gebracht wurde 2020 auch ein interprofessionelles und patientenindividuelles Medikationsmanagement, bei dem HzV-Hausärzte und öffentliche Apotheken erstmals und gemeinsam die gesamte Selbstmedikation steuern.

Der Begriff „vermeidbar“ spielt in jeder Reformdiskussion eine große Rolle. Vor allem vermeidbare Krankenhausaufenthalte und Behandlungen als Folge von Volkskrankheiten wie Diabetes oder KHK (koronare Herzkrankheit) belasten die Patienten und sorgen für enorme Kosten. Das GWQ-Versorgungsprogramm „RhythmusLeben“ zeigt beispielhaft, wie das Schlaganfallrisiko bei Patienten mit unerkannten Herzrhythmusstörungen verringert werden kann. Das Programm integriert die telemedizinische Messung der Herzfunktion in den Versorgungsverlauf und macht die Patienten zu Akteuren in eigener Sache. Sie messen über 14 Tage mindestens zweimal täglich ihren Herzschlag und werden bei Auffälligkeiten von einem Kardiologen aus dem „RhythmusLeben-Netzwerk“ mit einem ebenfalls telemetrischen EKG-System versorgt.

Dies erlaubt eine exakte Diagnosestellung, die eine vielfach höhere Treffsicherheit aufweist als die Instrumente der Regelversorgung. Angesichts von 270.000 Schlaganfällen und 6,5 Mrd. Euro Kosten pro Jahr kann „RhythmusLeben“ daher Leben retten und Ausgaben erheblich reduzieren.

Nicht nur sinnvoll, sondern notwendig ist die Schließung von Versorgungslücken. Beispielsweise ist der reibungslose Übergang von der stationären in die ambulante Versorgung infolge der sektoralen Trennung in vielen Fällen schwer bis unmöglich. Bei Menschen mit psychischen Erkrankungen kommt ein eklatanter Mangel an ambulanten Ressourcen hinzu, was bei dieser Patientengruppe zu fehlender Nachsorge und damit zu sehr hohen Rehospitalisierungsraten führt. Die GWQ hat für Krankenkassen deshalb das von klinischen Psychologen entwickelte „mentalis“-Programm vertraglich eingebunden. Es begleitet die Patienten in der Zeit nach dem stationären Aufenthalt mit einer Nachsorge-App in Kombination mit einem psychologischen Telecoaching. Der Bedarf an evidenzbasierten und laufend evaluierten Lösungen wie mentalis wird angesichts der noch steigenden Fallzahlen eher noch zunehmen.



Trotz der Einschränkungen durch COVID-19 hat die GWQ im Jahr 2020 neue Grundlagen für ihre Digitalisierungsstrategie geschaffen und auch eine Reihe konkreter Lösungen für die Krankenkassen entwickelt.

hello Hilfsmittel

Das Hilfsmittelmanagement ist für Krankenkassen ein mühsames Geschäft. Die Produktvielfalt und der intransparente Anbietermarkt erschweren die Prozesse, wie auch die Beratung der Versicherten – Unzufriedenheit, mitunter Fehlversorgung bei den Versicherten sind nicht selten. Diese erwarten von ihrer Kasse ein besseres Angebot an digitalen Services, insbesondere bei der Leistungserbringersuche. Mit „hello Hilfsmittel“ stellt die GWQ ihren Krankenkassen ein innovatives, nutzerorientiertes, digitales Tool zur Verfügung, das diese Anforderungen erfüllt.

In der aktuellen Ausbaustufe liefert „hello Hilfsmittel“ intuitiv und in drei Schritten fundierte Informationen zu Hilfsmitteln, dem Beschaffungsprozess sowie zu möglichen Kosten. Am Ende erfolgt eine Vertragspartnersuche, die die Versicherten auf ihrer Suche nach dem passenden Leistungserbringer begleitet. Die Krankenkassen

wiederum werden unterstützt, die rechtlichen Bestimmungen nach §127 Abs. 6 SGB V kundenorientiert zu erfüllen, indem neben den GWQ-Verträgen auch weitere Hilfsmittelverträge integriert werden können. Das Programm ist offen für die Anbindung des e-Rezepts und wird perspektivisch zu einem Hilfsmittel-Marketplace ausgebaut, auf dem informierte Versicherte ihr Hilfsmittel individuell wählen können. „hello Hilfsmittel“ nutzt die „responsive web application“ und ist deshalb problemlos in alle digitalen Medien der Krankenkassen integrierbar – natürlich im individuellen Design der jeweiligen Kasse.

scanacs

Die Einlösung von Rezepten in der Apotheke ist nur scheinbar ein einfacher Prozess. Kassenindividuelle Rabattverträge, komplizierte Zuzahlungsregelungen und die Berücksichtigung der Arzneimittellieferverträge sind eine Herausforderung für Apotheken. Die entsprechenden Rezeptprüfungen verursachen wiederum Verwaltungsaufwand bei den Krankenkassen. Die Kooperation der GWQ mit scanacs macht das zu Problemen von gestern, wie mittlerweile schon gut 15 Prozent aller Apotheken und GWQ-Krankenkassen mit über 3 Millionen Versicherten bestätigen können. Scanacs sorgt für die schnelle und rechtssichere Abgabe des richtigen Arzneimittels, berücksichtigt kassenindividuelle Vorgaben und verbindet Kasse und Apotheke, falls bestimmte Fragen doch eine Abstimmung erfordern. Bereits in Arbeit sind auch

scanacs-Erweiterungen, wie z.B. die Option der Direktabrechnung oder die Integration von Hilfsmittelrezepten.

DiM (Digitales interprofessionelles Medikationsmanagement zur Arzneimitteltherapiesicherheit)

Unerwünschte Arzneimittelwirkungen gefährden die Versicherten und sorgen für enorme Behandlungskosten und vermeidbare Krankenhauseinweisungen. Trotz der zunehmenden Anzahl älterer, multimorbider Patienten mit multimedikamentösen Behandlungen fehlt es weiterhin an einem umfassenden Medikationsmanagement. In einem Pilotprojekt erprobt die GWQ daher nun gemeinsam mit den teilnehmenden Ärzten der hausarztzentrierten Versorgung (HzV-Hausärzte) und öffentlichen Apotheken im Bezirk Nordrhein, inwieweit ein vollständiger und gemeinsam abgestimmter Medikationsplan sowie eine standardisierte AMTS-Prüfung die Zahl der Nebenwirkungen reduzieren kann.

Hausärzte und Apotheker nutzen für ihr digitales interprofessionelles Medikationsmanagement dazu eine eigens entwickelte Software. Der HzV-Arzt erfasst alle medikamentösen Therapien des Patienten und prüft die Medikations- mit der AMTS-Komponente. In der Apotheke wird anschließend die Gesamtmedikation einschließlich OTC-Arzneien und Nahrungsergänzungsmitteln erfasst, außerdem erhebt der Apotheker Informationen, z. B. zu individuellen Anwendungsproblemen oder fehlender Adhärenz – Daten, die in klassischen Medikationsplänen unbeachtet bleiben. Hier erfolgt noch einmal eine weitergehende AMTS-Prüfung. In Abstimmung mit dem Apotheker erstellt der HzV-Arzt dann den umfassenden Medikationsplan. DiM ist gedacht für Versicherte mit mindestens fünf verordneten Medikamenten und offen für Kassen mit GWQ-HzV-Verträgen – kann aber auch von anderen Kassen genutzt werden.

„Stay@Home - Treat@Home“ (STH)

In den Startlöchern steht das inhaltlich und finanziell attraktive Konzept „Stay@Home - Treat@Home“ (STH), ein Versorgungskonzept zur Vermeidung ungeplanter Krankenhausaufenthalte von zu Hause versorgten Versicherten. STH will so die medizinische Qualität rund um die häusliche Pflege dauerhaft verbessern. Damit sind erhebliche Einsparungen verbunden: Wenn STH nur 250 Notaufnahmen von über 70-jährigen Versicherten vermeidet, würde bereinigt über eine halbe Million Euro eingespart.



Jetzt anschauen:
Unser „hello Hilfsmittel“-
Erklärvideo auf der GWQ
Webseite.



*Neu im GWQ-
Programm – Lösungen
für die Gegenwart.*

MSnetWork

MSnetWork ist ein digital vernetztes, ganzheitliches Versorgungsprogramm für berufstätige MS-Patienten. Programmziele sind, neben der verbesserten Gesundheit, die Teilhabe am beruflichen und sozialen Leben. Im Zentrum des Netzwerks aus Arbeitsmedizinern, Rehabilitationsärzten, Therapeuten, Psychologen und den Sozialversicherungen stehen MS-spezialisierte Neurologen. Ansprechpartner der Patienten und Koordinatoren sind medizinische Fachangestellte in den neurologischen Praxen. Die Mediziner nutzen ein über die Regelversorgung hinausgehendes Leistungsangebot. Damit können sie auch nichtmedizinische Risiken einbeziehen, die einen negativen Einfluss auf Gesundheitsstabilität und Arbeitsfähigkeit haben.

mentalis – digitale Nachsorge

„mentalis – digitale Nachsorge“ ist die erste Lösung, die sich speziell auf die Nachsorge von Menschen mit psychischen Erkrankungen mit besonderem Fokus auf Alkoholsucht, Depression, Essstörungen, Training emotionaler Kompetenzen und Borderline richtet. Damit schließt „mentalis – digitale Nachsorge“ existierende Versorgungslücken. Die Versicherten werden direkt in der Klinik in das digitale, hybride Versorgungsmodell aus App und Tele-

coaching eingebunden. Behandlungsergebnisse aus dem stationären Aufenthalt werden gesichert und das Risiko einer Rehospitalisierung wird minimiert.

smarter health

„smarter health“ ist eine GWQ-Plattform, die sich zum Schaufenster für sinnvolle und sichere digitale Gesundheitsanwendungen entwickelt. Statt nur den sich laufend verändernden App-Markt zu sondieren, bietet die GWQ innovativen Start-ups die Gelegenheit, ihre Lösungen den Krankenkassen zu präsentieren. Die GWQ gibt dem Markt dabei Indikationen und Anwendungsbereiche vor und definiert die Qualitätsstandards für leicht skalierbare Vertragsmodelle. Das führt zu wirtschaftlich attraktiven Preisen und ermöglicht den Kassen die Wahl aus mehreren Angeboten in einem breiten Indikations- und Gesundheitsfeld.

Vernetzung mit Digital Hubs

Durch eine reine Beobachterrolle lässt sich der Markt digitaler Innovationen nicht erfassen. Die GWQ vernetzt sich deshalb mit Digital Hubs, die ihrerseits Start-ups und innovative Unternehmen vernetzen. Durch Partner- oder Mitgliedschaften in Hubs wie Medical Valley EMN und 5-HT Digital Hub Chemistry & Health sowie Flying



Health hat die GWQ direkten Zugang zu Trends und innovativen Lösungen. Dadurch können Angebote, die einen Mehrwert für Krankenkassen und Versicherte haben, frühzeitig identifiziert und zielgerichtet umgesetzt werden.

Anonymisierter Datenpool (aDP)

Der 2020 in Eigenregie aufgebaute anonymisierte Datenpool der GWQ hebt die Analytik mit Versorgungsdaten auf eine neue Stufe. Der „aDP“ gibt der GWQ und den Kassen neue Möglichkeiten, die Effektivität und Wirtschaftlichkeit von Versorgungsverläufen anhand vielfältiger Kriterien zu analysieren. Erste Analyseergebnisse bestätigen, dass der „aDP“ interessante Erkenntnisse zutage fördert und einen relevanten Nutzen für die teilnehmenden Kassen bietet.

Das Geschäftsjahr 2020 im Rückblick

Darstellung des Geschäftsverlaufs

Corona beendet Wachstumsphase

Nach 10 Wachstumswahren ist die deutsche Wirtschaft infolge der Pandemie in eine Rezession geraten. Das BIP ist gegenüber 2019 um 5,0 Prozent gesunken. Die Zahl der Erwerbstätigen sank im Jahresdurchschnitt um 1,1 Prozent auf 44,8 Millionen. Besonders betroffen waren vor allem geringfügig Beschäftigte sowie Selbstständige, die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten blieb stabil.

Trotz Defizit stabile Zusatzbeiträge

Die gesetzlichen Krankenkassen haben im Jahr 2020 ein Defizit von rund 2,65 Mrd. Euro verbucht, die Reserven lagen zum 31. Dezember bei 16,7 Mrd. Euro. Die Zahl der GKV-Versicherten stieg um 0,3 Prozent, Einnahmen und Ausgaben der Krankenkassen ebenfalls um jeweils 4,0 Prozent auf 260,0 Mrd. bzw. 262,6 Mrd. Euro. Der durchschnittliche Zusatzbeitragssatz blieb mit 1,3 Prozent weitestgehend stabil. Zum Jahreswechsel hoben 40 von 102 Krankenkassen ihren Zusatzbeitragssatz an, zwei Krankenkassen haben ihn gesenkt.

Entwicklung der GWQ ServicePlus AG

Umsatz und Auftragsentwicklung

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4,7 Prozent auf T€ 12.061 (Vorjahr: T€ 11.524). Zugleich wurden vier Kundenkassen als Aktionäre gewonnen, sodass zum 31.12.2020 29 Kassen Aktien der GWQ gezeichnet haben. Hierfür hat die GWQ zum einen 500 eigene Aktien verkauft und zum anderen eine Kapitalerhöhung über 15.000 neue Aktien umgesetzt. Der Kundenkreis umfasst weiterhin 78 Kunden- und Aktionärskassen,

wobei der eine fusionsbedingte Abgang durch eine neue Kundenkasse kompensiert wurde.

Investitionen

Im Geschäftsjahr 2020 wurden T€ 246 (Vorjahr: T€ 528) investiert. Die Investitionen entfallen zum größten Teil auf IT-Zugänge.

Personal und Sozialbereich

Zum 31. Dezember 2020 waren 94 Mitarbeiter (Vorjahr: 86) dauerhaft bei der GWQ ServicePlus AG beschäftigt. Die Mitarbeiter wurden in den Bereichen Vorstandsbereich, Versorgungsmanagement, Informationsmanagement sowie Administration & Service eingesetzt.

Wichtige Vorgänge des Geschäftsjahres

Trotz der COVID-19-Pandemie blickt die GWQ auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Die Pandemie beeinflusste allerdings die Arbeitsorganisation (z. B. mehr Homeoffice und weniger Dienstreisen etc.) wie auch die Geschäftsentwicklung (z. B. durch Rabattanpassungen aufgrund der Umsatzsteuersenkung oder den Rückgang von Rehabilitationsfällen). Die GWQ-Kerngeschäftsfelder wurden weiterentwickelt, parallel wurden neue (digitale) Geschäftsmodelle geschaffen.

Beispielhaft dafür steht das Produkt „hello Hilfsmittel“, eine digitale Lösung, die Versicherten eine eigenständige Auswahl von Hilfsmitteln erlaubt. Neue Möglichkeiten bietet auch der 2020 fertiggestellte anonymisierte Datenpool, der die empirische Evidenz schafft, um Über-, Unter- und Fehlversorgungen entgegenzuwirken. Wie in den Vorjahren ließ die GWQ die

Krankenkassen durch einen Treuebonus und eine Dividende am Unternehmenserfolg partizipieren. Dabei lag die Dividende um 50 Prozent über der des Vorjahres und entlastete so die durch die Pandemie angespannte finanzielle Lage der Krankenkassen.

Darstellung der Lage

Vermögenslage

Die Bilanzsumme betrug zum 31. Dezember 2020 T€ 8.168 (Vorjahr: T€ 8.744) und liegt um T€ 576 unter dem Vorjahr. Das Eigenkapital entspricht mit T€ 6.095 einer Eigenkapitalquote von 74,6 Prozent (Vorjahr: 75,3 Prozent) und ist im Vergleich zum Vorjahr um rund T€ 305 gesunken. Während die sonstigen Rückstellungen (2020: T€ 1.047, Vorjahr: T€ 936) gestiegen sind, waren die Verbindlichkeiten (2020: T€ 1.002, Vorjahr: T€ 1.201) leicht rückläufig.

Finanzlage

Der vereinfachte Cashflow betrug T€ 968 (Vorjahr: T€ 1.068). Mittelzuflüsse wurden aus der laufenden Geschäftstätigkeit generiert (T€ 520), während liquide Mittel in Investitionstätigkeiten (T€ 245) sowie in die Dividendenzahlung 2019 (T€ 1.055) abgeflossen sind. Durch den Verkauf eigener sowie neuer Aktien kamen T€ 112 hinzu. Zum Bilanzstichtag wurden liquide Mittel in Höhe von T€ 5.007 (Vorjahr: T€ 4.708) ausgewiesen.

Die finanzielle Lage der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2020 war wie auch in den Vorjahren ausreichend gesichert. Die Gesellschaft finanziert sich ausschließlich aus eigenen Mitteln.

Kundenkassen



Versichertenvolumen in Mio. (Aktionärs- und Kundenkassen)



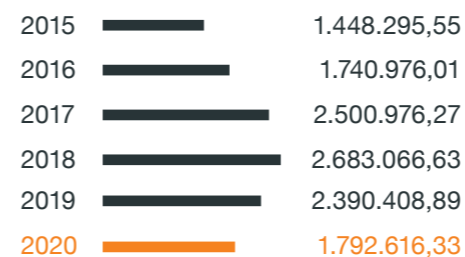
Personal



Umsatz in Mio. €



Bilanzgewinn in €



Ertragslage

Die Umsatzerlöse betragen T€ 12.061 (Vorjahr: T€ 11.524). Ihnen standen Materialaufwendungen für bezogene Leistungen von T€ 2.471 (Vorjahr: T€ 2.350), Personalaufwand von T€ 6.595 (Vorjahr: T€ 6.045), Abschreibungen von T€ 511 (Vorjahr: T€ 687) sowie sonstige betriebliche Aufwendungen von T€ 1.967 (Vorjahr: T€ 2.005) gegenüber.

Das Ergebnis vor Steuern betrug T€ 648 (Vorjahr: T€ 612). Unter Berücksichtigung des Steueraufwandes für das Berichtsjahr von T€ 191 (Vorjahr: T€ 232) ergibt sich ein Jahresüberschuss in Höhe von T€ 457 (Vorjahr: T€ 380).

Zusammenfassende Beurteilung

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Lageberichts stellt sich die GWQ ServicePlus AG als erfolgreiches Unternehmen dar. Im Vergleich zur Planung für das Geschäftsjahr 2020 hat sich die GWQ ServicePlus AG planmäßig entwickelt.

Voraussichtliche Entwicklung mit Hinweisen auf wesentliche Chancen und Risiken

Die GWQ sieht sich künftig als noch stärkerer Partner für digitale Angebote. Bei neuen Geschäftsmodellen wird der Fokus verstärkt auf Digitalisierung und E-Health gelegt. Die Nutzung des Data Warehouse und die Kompetenz im Advanced Data Analytics werden ausgebaut und die Automatisierung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen fortgesetzt. Durch die Erkenntnisse aus der Corona-Pandemie steigen die Chancen für die Implementierung digitaler Angebote. Zusammen mit der Weiterentwick-

lung der Kerngeschäftsfelder sollen in 2021 so neue Aktionäre gewonnen und weitere Kunden vom Angebot der GWQ überzeugt werden.

Bei grundsätzlich ähnlichen Rahmenbedingungen ist für das Geschäftsjahr 2021 mit einem positiven Geschäftsergebnis auf dem Niveau des Vorjahres zu rechnen.

Wesentliche Risiken der Gesellschaft können sich durch gesetzliche Rahmenbedingungen und eine Verringerung der Zahl der Krankenkassen ergeben. Das Risikomanagementsystem der GWQ ist auf frühzeitige Identifizierung und Bewältigung entsprechender Veränderungen ausgelegt.

Berichterstattung nach § 289 Abs. 2 HGB

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres

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

Risikomanagement

Regelmäßige Projektbesprechungen und Team-Meetings gewährleisten einen kontrollierten und planmäßigen Arbeitsablauf. Durch das laufende Controlling und Reporting von Projekt-, Zeit- und Finanzplänen kann frühzeitig eventuell auftretenden Problemen entgegengewirkt werden.

In der GWQ wurden bereits für nahezu alle Prozesse ein Qualitäts- und ein Risikomanagement implementiert. Diese sind im Jahr 2020 weiter optimiert worden.

Bilanz zum 31. Dezember 2020

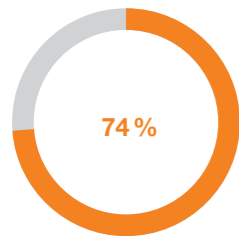


Aktiva	Stand (€) 31.12.2020	Stand (T€) 31.12.2019
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. EDV-Programme	158.081,00	184
2. Geleistete Anzahlungen	6.120,00	25
	164.201,00	209
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	662.789,00	884
	826.990,00	1.093
B. Umlaufvermögen		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.861.170,78	2.284
2. Sonstige Vermögensgegenstände	70.389,56	186
	1.931.560,34	2.470
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		
	5.007.170,54	4.708
	6.938.730,88	7.178
C. Rechnungsabgrenzungsposten		
	402.731,15	473
	8.168.452,03	8.744

Passiva	Stand (€) 31.12.2020	Stand (T€) 31.12.2019
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital		
1. Gezeichnetes Kapital	356.743,00	342
2. Eigene Anteile	- 3.994,00	- 5
	352.749,00	337
II. Kapitalrücklage		
	1.249.485,00	973
III. Gewinnrücklagen		
1. Gesetzliche Gewinnrücklagen	33.534,30	
2. freiwillige Gewinnrücklagen	2.666.465,70	
	2.700.000,00	2.700
IV. Bilanzgewinn		
	1.792.616,33	2.390
	6.094.850,33	6.400
B. Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleisteten Einlage		
	0,00	180
C. Rückstellungen		
1. Steuerrückstellungen	10.015,47	27
2. Sonstige Rückstellungen	1.047.300,00	936
	1.057.315,47	963
D. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	504.315,63	576
2. Sonstige Verbindlichkeiten	511.970,60	625
– davon aus Steuern: € 361.561,88 (Vorjahr: T€ 601)		
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 24.233,51 (Vorjahr: T€ 24)	1.016.286,23	1.201
E. Rechnungsabgrenzungsposten		
	0,00	0
	8.168.452,03	8.744

Entwicklung der Geschäftsbereiche

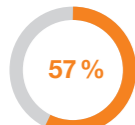
Kundenzahl nochmals gestiegen



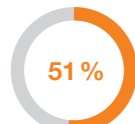
2020



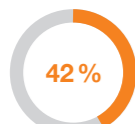
2018



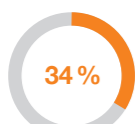
2016



2014



2012



2010

● GKV-Gesamt ● GWQ-Gesamt

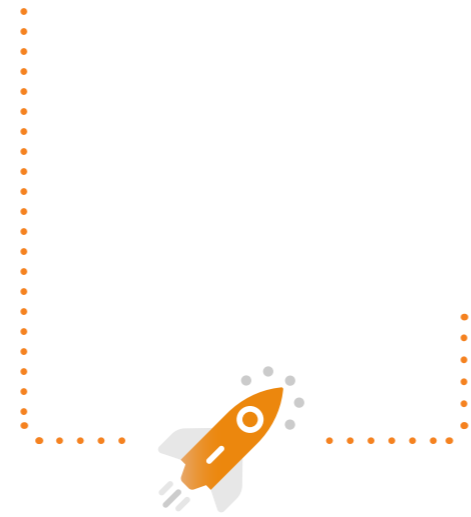
3 von 4 Kassen „kaufen“ bei der GWQ

Im Geschäftsjahr 2020 hat die GWQ ihre Rolle als führender Dienstleister der GKV nochmals ausgebaut: Mit einem Anteil von 74,29 Prozent an der Anzahl aller Krankenkassen zählt die GWQ nun drei von vier gesetzlichen Krankenkassen zu ihren Kunden. Dadurch konnten 22,38 Millionen Versicherte in 78 Krankenkassen von den GWQ-Verträgen profitieren.

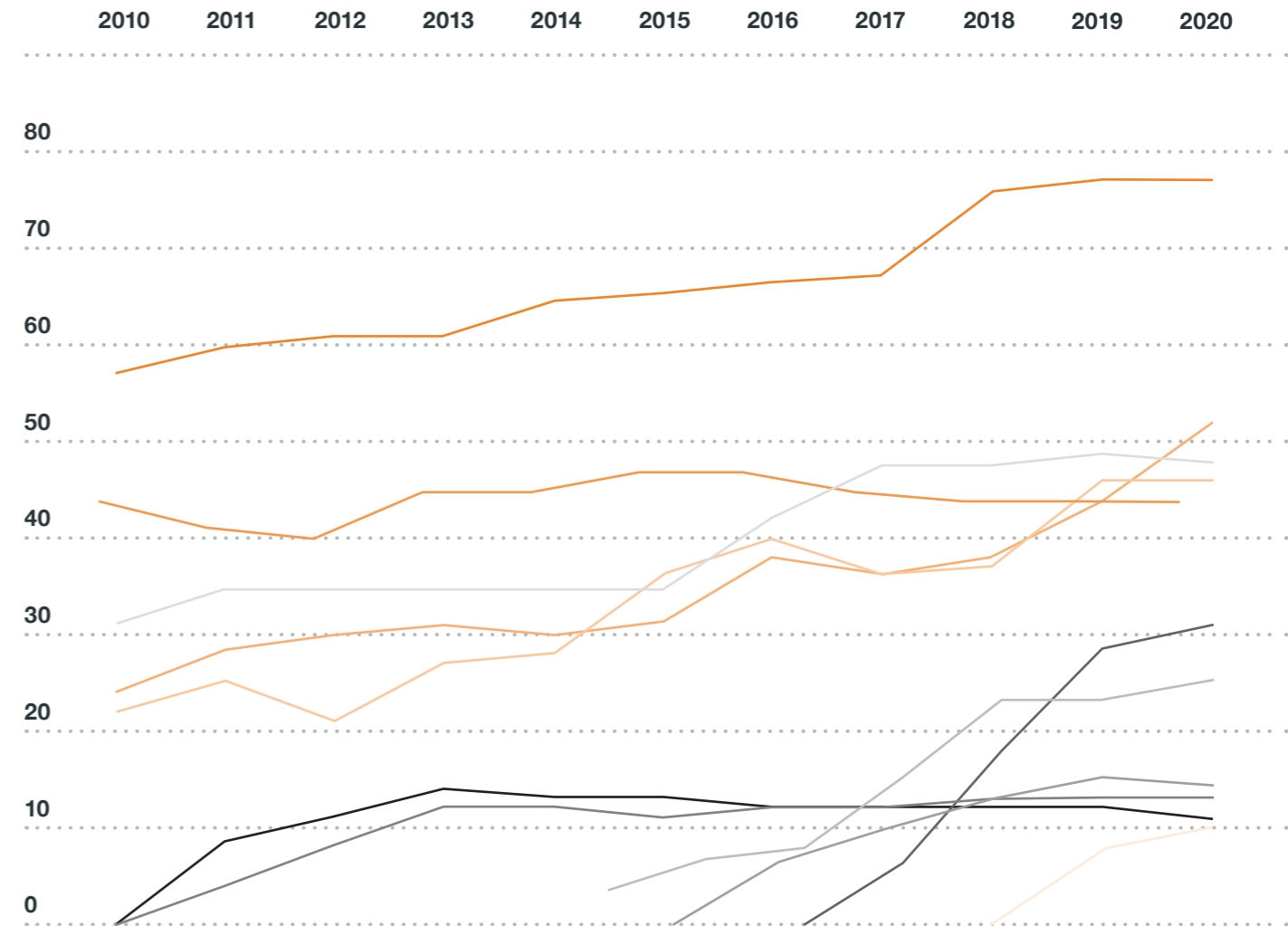
Die Kundenzahlen in den langjährigen Kerngeschäftsbereichen Arzneimittelmanagement, Hilfsmittelmanagement, HzV und Krankengeld-Wahltarif lagen mit marginalen Schwankungen auf konstant hohem Niveau. Sie werden durchweg von über 40 Prozent aller Krankenkassen genutzt, auffällig ist dabei ein Zuwachs von 18 Prozent bei Hilfsmitteln. Das spricht für die zunehmende Bedeutung dieses weiterhin sehr komplexen Marktes, ist aber auch das Ergebnis der Anstrengungen, die Transparenz, Wirtschaftlichkeit und Versichertenfreundlichkeit der Hilfsmittelversorgung durch Verträge und Managementleistungen zu verbessern. Indikationsbezogene Versorgungsprogramme wie „Spielend besser sehen!“, „IVOMBesserGutSehen“, „Gesund schwanger“ oder „Clever für Kids“ verzeichnen stabile, teils leicht steigende Kundenzahlen.

E-Health-Lösungen mit starkem Start

Die mit Beginn des neuen Jahrzehnts intensivierte, digitale Initiative der GWQ entspricht offenkundig den Erwartungen einer wachsenden Zahl von Krankenkassen. Die neu geschaffene Plattform „smarter health“ überzeugte auf Anhieb zehn Krankenkassen, digitale Anwendungen wie „Selfapy“, „7Mind“ oder „Keleya“ wurden umgehend von den ersten Kassen gebucht. Zugleich stieg die Kundenzahl des „EPatient Analytics Dashboard“, das Aufschlüsse über Nutzung und Nutzen digitaler Anwendungen liefert. Das beweist, dass Krankenkassen diese Anwendungen nicht nur als Marketinginstrumente für einzelne Zielgruppen betrachten, sondern auch den Nutzen dieser Apps für ihre Versicherten im Blick haben.



Positive Entwicklung bei allen Produkten



Neueinführungen 2020:

GemeindePsychBasis	↗ 12
smarter health	↗ 10
7Mind	↗ 5
Selfapy	↗ 3
RhythmusLeben	↗ 3

- GWQ-Gesamt
- GWQ-Arzneimittel
- GWQ-Hilfsmittel
- GWQ-HzV
- EPatient Analytics Dashboard

- GWQ-SAPV
- GWQ-Spielend besser sehen!
- GWQ-Clever für Kids
- GWQ-Gesund schwanger
- GWQ-IVOMBesserGutSehen
- GWQ-Krankengeld-Wahltarif

Entwicklung der Geschäftsbereiche



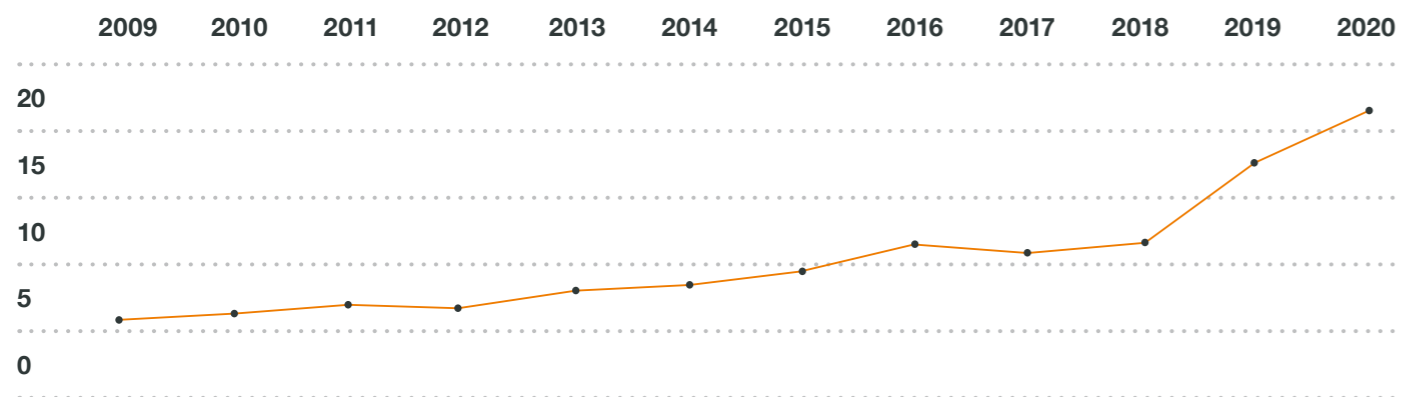
Die starke Marktposition mit 22,38 Mio. Versicherten und die große Kompetenz ihrer Fachbereiche **stärkt die Position der GWQ bei allen Akteuren des Gesundheitsmarktes.**

Die Digitalisierungsstrategie der GWQ überzeugt die Krankenkassen.

Auf den Feldern Arzneimittelmanagement, Datenanalytik und digitale Anwendungen ist die GWQ längst mehr als nur Entwickler und Anbieter guter Produkte und Lösungen. Die Experten des Unternehmens werden immer häufiger darum gebeten, ihr Wissen und ihre Einschätzungen mit der Gesundheitspolitik, den Forschungsinstituten und Unternehmen des Gesundheitsmarktes zu teilen oder

in gemeinsame Projekte einzubringen. Mit dem Ausbau der Analytik öffnet sich eine Marktoption außerhalb der GKV, wobei die Interessen der Krankenkassen immer die Leitplanken für die Ausrichtung solcher Projekte bleiben. Beim gesundheitspolitisch drängenden Thema der Arzneimittelversorgung ist die GWQ als gleichermaßen kritisches wie konstruktives Kompetenz-Center ein respektierter Partner der Arzneimittelhersteller. Auch haben die Entwickler digitaler Anwendungen erkannt, dass die GWQ die unterschiedlichen Interessen, Unternehmenskulturen sowie rechtliche und wirtschaftliche Zwänge von Krankenkassen und Start-ups auf einen Nenner bringt. Das erleichtert ihnen den Zugang zum sehr speziellen GKV-Markt, und die Kassen erhalten Anwendungen, die auf ihren Bedarf und ihre Ressourcen zugeschnitten sind und die Leistungen für Versicherte messbar verbessern.

Immer mehr Versicherte werden durch GWQ-Produkte versorgt



Versicherte in Mio. ● GWQ-Gesamt

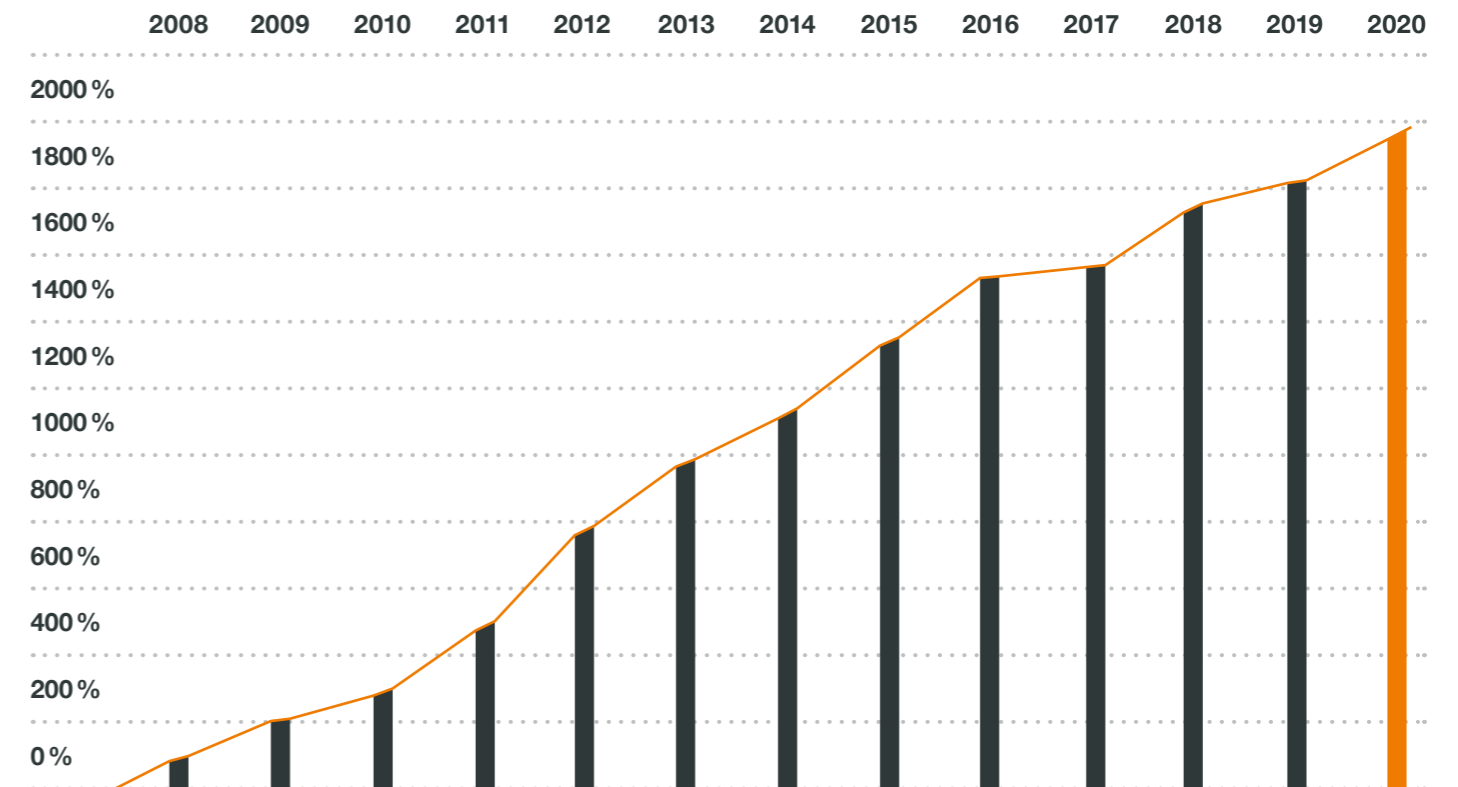
Weiter erfolgreich mit Generika, patentgeschützten „Blockbustern“, **Biosimilars bis hin zur personalisierten Gentherapie.**

Das Arzneimittelmanagement, als erster und wirtschaftlich weiterhin wichtigster Geschäftsbereich der GWQ blieb auch im Geschäftsjahr 2020 auf Wachstumskurs. Die Rabatterlöse sind im Vergleich zum Vorjahr nochmals um rund 10 Prozent gestiegen und betragen fast das 20-fache des ersten Geschäftsjahres. Das wurde jedoch nicht erreicht durch immer niedrigere Preise bei Nachfolgeverträgen, sondern durch die gezielte

Ausweitung des Vertragsgeschäfts auf neue Aufgabenstellungen. Gestartet mit Verträgen für Generika gibt es heute Vereinbarungen zu patentgeschützten „Blockbustern“, Biosimilars und natürlich zu den neuen, personalisierten Gentherapien.

Entsprechend der GWQ-Philosophie profitierten die Kundenkassen auch im vergangenen Geschäftsjahr nicht nur durch die ausgehandelten Rabatte: Auch im Jahr 2020 teilte die GWQ ihren Geschäftserfolg in diesem Segment und bedankte sich bei den Kunden des Arzneimittelmanagements mit Treuerabatten.

Rabatterlöse für GWQ-Kassen auch im zwölften Jahr wieder gestiegen



Steigerung in Prozent ● Rabattentwicklung

Vertrauensvolle Partner für eine starke Gemeinschaft

In klassischen Aktiengesellschaften profitieren die Anteilseigner vom Wertzuwachs und den Erträgen aus der Geschäftstätigkeit. Die Aktionäre der GWQ ServicePlus AG erhalten von ihrem Unternehmen jedoch einen Zusatznutzen. Die Produkte und Dienstleistungen der GWQ stärken einerseits ihre Wettbewerbsfähigkeit und generieren zusätzliche wirtschaftliche Vorteile. Die starke Marktposition des Unternehmens macht außerdem den Abschluss effizienter Versorgungs- und Lieferantenverträge möglich.

Die GWQ-Aktionäre sind keine typischen Investoren. Sie beteiligen sich aktiv an der Definition der Aufgabengebiete des Unternehmens und an der Entwicklung von Lösungen, die auch ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken. Damit befinden sie sich in einer Doppelrolle: Als Kunden haben sie sehr konkrete Anforderungen an ihren Dienstleister GWQ, gleichzeitig unterstützen sie als aktive Gesellschafter das Unternehmen bei der Erfüllung dieser Anforderungen. Alle Strukturen und Prozesse sind auf dieses Miteinander ausgelegt. So stehen Vorstand der GWQ und Aufsichtsrat des Unternehmens in ständigem Austausch, auf der operativen Ebene arbeiten Fachleute der Aktionärskassen mit an Konzeption, Entwicklung und Erprobung neuer Produkte und Lösungen.

Weil eine breitere Aktionärsstruktur die Schlagkraft erhöht, ist die GWQ auch zukünftig offen für alle Krankenkassen. Dieses Konzept überzeugt immer mehr Kundenkassen davon, in den Aktionärsstatus zu wechseln. Das führt wiederum dazu, dass Marktwissen und Bedarfssituation weiterer Krankenkassen in die Weiterentwicklung der Leistungspalette einbezogen werden können.

Aktionärskassen

- Audi BKK
- BAHN-BKK
- Bertelsmann BKK
- BKK B. Braun Aesculap
- BKK Deutsche Bank AG
- BKK Diakonie
- BKK EWE
- BKK Faber-Castell & Partner
- BKK firmus
- BKK Groz-Beckert
- BKK Melitta Plus
- BKK Schwarzwald-Baar-Heuberg
- BKK *Voralb* HELLER*INDEX*LEUZE
- BMW BKK
- Daimler BKK
- DIE BERGISCHE KRANKENKASSE
- Heimat Krankenkasse
- IKK Brandenburg und Berlin
- IKK gesund plus
- IKK Südwest
- Koenig & Bauer BKK
- Krones BKK
- Merck BKK
- Salus BKK
- SBK Siemens-Betriebskrankenkasse
- SECURVITA BKK
- Südzucker BKK
- vivida bkk (durch Fusion von atlas BKK ahlmann / Die Schwenninger Krankenkasse)



Aufsichtsrat

- Dr. Gertrud Demmler
*Vorständin SBK Siemens-Betriebskrankenkasse
Vorsitzende des Aufsichtsrats*
- Gerhard Fuchs
Vorstandsvorsitzender Audi BKK
- Siegfried Gänsler
*Vorstandsvorsitzender vivida bkk, vorm. Die Schwenninger Krankenkasse
stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats ab 01.05.2020*
- Thomas Johannwille
*Vorstand Bertelsmann BKK
stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats bis 30.04.2020*
- Benjamin Plocher
Vorstand Daimler BKK
- Ute Schrader
Vorständin Salus BKK
- Gerhard Wargers
Vorstand BKK firmus
Stand: 31.12.2020

Bildnachweise

- S. 8: Maksim Goncharenok/Pexels
- S. 9: Irwan iwe/Unsplash
- S. 11: Karolina Grabowska/Pexels
- S. 17: Sharon McCutcheon/Unsplash
- S. 33: S O C I A L . C U T/Unsplash



Besuchen Sie auch
unseren **digitalen**
Geschäftsbericht.

GWQ ServicePlus AG

Tersteegenstraße 28
40474 Düsseldorf

Tel.: 0211 - 75 84 98 - 0

Fax: 0211 - 75 84 98 - 48

info@gwq-serviceplus.de

www.gwq-serviceplus.de

GWQ+
SERVICEPLUS AG