

Ergebnisse. Erkenntnisse. Empfehlungen.

## Qualifizierungsprogramm 2016

### Älter werdende Gesellschaft & Digital Health

Chancen für ein zukunftstaugliches Gesundheitssystem

#### Modul 3: Gastgeber Industrie Siemens Healthineers

#### „Starke Versorgungspartner“

Digitalisierte Prozesse, neue Entscheidungsstrukturen und Finanzierungsmodelle für mehr Patienten- und Bürgernutzen

#### Referenten & Diskussionspartner:

##### Dr. Michael Meyer

Vice President Strategy and Government Affairs  
Siemens Healthineers GmbH, Erlangen

##### Dr. Matthias Suermond

Vice President Public Affairs and Access  
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin

mit Impulsreferent **Prof. Dr.-Ing. Georg Fischer**

FAU - Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg  
Lehrstuhl für Technische Elektronik

#### Herausgeber

tranSektoris – Leadership in healthcare

#### Autorenteam 2016

Dr. Volker Ball

Dr. Dirk Bernhardt

Patricia Carl

Volker Heuzeroth

Kathrin Jung

M. Sc. Sabrina Lippmann

Uwe Ludwig

Dr. Claudia Montenbruck

Julia Möllmann

Hans-Peter Müller

Dr. Gabriele Pestlin

Jasmin Schmelzer

Kristina Schneider

Johanna Sievering

Markus Weber M.A.

Stefanie Woerns

FÖRDERMITGLIEDER IM  
tranSektoris FORUM:

**BMW Stiftung**  
Herbert Quandt

 BPI Bundesverband der  
Pharmazeutischen Industrie e.V.

 AOK  
Die Gesundheitskasse.

 STIFTUNG  
GESUNDHEIT

 AHG  
AKTIENGESELLSCHAFT

 SIEMENS  
Healthineers

 janssen

GASTGEBER 2016:

 Bundesministerium  
für Gesundheit

 Kassenärztliche Vereinigung  
Nordrhein  
Gute Versorgung. Gut organisiert.

 SIEMENS

 DKV

 CARUS CONSILIUM  
SACHSEN

## „Viel mehr „Zukunft“ am Horizont...“

tranSektoris bei Siemens Healthineers in Erlangen

Siemens Healthineers – so heißt seit Frühjahr 2016 der traditionsreiche Medizintechnik-Bereich von Siemens – war im September 2016 Gastgeber des 3. Moduls des tranSektoris-Qualifizierungsprogramms.

Das Thema:

**Starke Versorgungspartner:** *Digitalisierte Prozesse, neue Entscheidungsstrukturen und Finanzierungsmodelle für mehr Patienten- und Bürgernutzen*

### Start im Werk

Die sechzehnköpfige Teilnehmergruppe startete den Tag im Hightech-Werk in Erlangen. Hier werden MRTs (Magnet-Resonanz-Tomographie Geräte) für Kunden in der ganzen Welt hergestellt. Die einzelnen Stationen zeigten die Komplexität des Produktes. Dr. Wolfgang Kunstmann berichtete aus Sicht des Marktführers vom Verdrängungswettbewerb und der globalen Versorgungsstruktur: Nur ca. 5% der Geräte werden auf dem deutschen Markt verkauft. Wesentlich für Siemens Healthineers ist es, den Bedarf der einzelnen Länder festzustellen. Das neueste Produkt muss nicht das Beste für das jeweilige Land sein. Ein CT der älteren Generation kann die medizinische Versorgung in Entwicklungsländern schon deutlich verbessern.

Die Haftung für Transportschäden am neuen Produkt endet am Tor mit der Auslieferung. Eine gelbe Linie in der Fertigungshalle zeigt den exakten Übergang auf. Bei Übergabe der Ware liegen mit „Übertreten“ der Linie alle möglichen Unwägbarkeiten eines Transports außerhalb der Zuständigkeit von Siemens Healthineers.

### Vergleich eines solchen Kooperations- & Haftungskonzepts mit anderen Bereichen und Sektoren

Ähnliche Haftungskonzepte gibt es in der Privaten und der gesetzlichen Krankenversicherung. Auch hier wird die Haftung abgegeben bzw. übertragen. Zum Beispiel werden Verträge mit Hilfsmittel-Dienstleistern geschlossen. Die Bezahlung erfolgt als Fallpauschale für n-Monate oder x-Jahre. Damit wird der Kunde Besitzer des Hilfsmittels. Der Dienstleister als Eigentümer haftet für alle (Schadenersatz-) Kosten, die im Rahmen einer Versorgung entstehen können. In der Industrie werden solche Haftungsmodelle global im (Online)Versandhandel gelebt.

#### Jahresthema 2016:

#### Älter werdende Gesellschaft und Digital Health

Chancen für ein zukunftstaugliches Gesundheitssystem

Zwei Faktoren werden die deutsche und europäische Gesellschaft in den kommenden Jahren und Jahrzehnten prägen und verändern: Die Digitalisierung und die älter werdende Bevölkerung.

Beide Entwicklungen – die Digitalisierung aller Lebensbereiche und die Anforderungen einer älter werdenden Gesellschaft – haben gemeinsam, dass sie veränderte Sicht-, Denk- und Wahrnehmungsweisen erfordern und erzwingen werden. Das gilt für jeden Einzelnen genauso wie für gesellschaftsprägende Institutionen, Strukturen und eben auch für das Gesundheitssystem.

„Die neuen Alten“, das ist die Generation der „Baby-Boomers“, geboren in den Sechzigern des letzten Jahrhunderts, die ca. 2030 in das jetzt „klassische Rentenalter“ kommen.

Keine Generation in Europa war gesünder, aktiver, besser ausgebildet und anspruchsvoller als diese. Alte Wahrnehmungsmodelle sind reif zur Weiterentwicklung: Bedürfnisse und Potentiale der Generationen 65+ und damit einhergehend auch deren Lebens- und Gesundheitsmanagement.

### **Kooperation erwünscht & notwendig: Chancen & Risiken für Partnerschaften**

Dr. Michael Meyer, Vice President Health Policy bei Siemens Healthineers, berichtete, dass man in Deutschland mit fünf Krankenhäusern einen Vertrag abgeschlossen habe. Hier stellt Siemens Healthineers die komplette Hardware an Diagnostik zur Verfügung und bedient die Leistungserbringer so aus einer Hand. Krankenhäuser werden aus Sicht des Konzerns in den nächsten Jahren nur überleben, wenn sie ihre Abläufe und Prozesse verbessern, Kosten reduzieren und trotzdem eine hochqualitative medizinische Versorgung bieten. Siemens Healthineers steht als Berater und Umsetzer zur Verfügung.

## **„Auf Erfolg darf man sich nicht ausruhen“**

Dr. Michael Meyer  
Vice President Strategy and Government Affairs,  
Siemens Healthineers

Siemens Healthineers ist also ein Industriepartner, der sich als Versorgungsdienstleister für Krankenhäuser anbietet. Dieser sektorenübergreifende Ansatz ist richtig. Wesentlich ist dabei, dass alle Beteiligten einen Nutzen haben: Medizinische Hard- und Softwareversorger, Leistungserbringer und im Besonderen der Patient. Das ist eine Chance, neue innovative Versorgungsansätze zu identifizieren. Ebenso kann die Versorgungsqualität der Patienten erhöht werden.

Ein Risiko könnte sein, dass schwergewichtige Marktführer wie industrielle Unternehmen, Krankenhausketten usw. den Wettbewerb erlahmen lassen. Und damit würden Innovationen nicht gefördert, sondern gebremst bzw. verhindert.

### **Gemeinsame Investitionen in die Zukunft: Aber wie?**

Dr. Michael Meyer stellte anschließend das Unternehmen und dessen historische Entwicklung vor. Siemens Healthineers bietet für die Gesundheitsbranche zielgerichtet Einzel- wie auch Komplettlösungen an. Dabei richten sie immer den Blick auf Qualität sowie Ergebnisse und Kosten. Siemens Healthineers investiert deswegen beispielsweise in neuartige Krebsforschungs- und -heilungsmethoden durch den Ankauf von innovativen Biotech-Unternehmen. Ein Beispiel dafür ist NEO New Oncology: Liquid Biopsy ist eine Methode, die es ermöglicht, Krebszellen im Blut nachzuweisen. Das

### **Szenarien Gesundheitssystem 2030**

Versorgung 2030 wird geprägt sein von strukturierteren Behandlungsprozessen, die es unterschiedlichen Partnern ermöglicht, sich in von (älteren) Bürgern und Patienten nachgefragten Dienstleistungsprozessen mit eigenen Kompetenzen einzuklinken: Wohnungswirtschaft, Gemeinden, Anbieter aus dem Mobilitätssegmenten oder Betreiber wie Google, Apple, Samsung zur Koordination veränderter Behandlungs- und Dienstleistungsprozesse rund um den Lebensbereich der älteren Bürger (Quartiermanagement, Ambient Assisted Living (AAL) etc.). Manche sprechen in diesem Zusammenhang von einem neuen „Healthcare Ökosystem“ mit alten und ganz neuen Partnern.

Wie werden die klassischen Player sich auf diese Szenarien einstellen? Welche Rolle spielen im Kontext der Digitalisierung und der älter werdenden Gesellschaft die Kassenärztlichen Vereinigungen oder die Krankenkassen? Welche Angebotsprofile (Prävention, Reha, betriebliche Gesundheit, Chroniker-Versorgung etc.) sind dafür zu entwickeln? Mit welchen Partnern? Welche Rolle nehmen Krankenhäuser ein, die schon dabei sind, sich in der Grundversorgung Richtung Gesundheits- und Sozialzentren zu bewegen?

Werden Industriezweige wie Pharma und Medizintechnik viel stärker als bisher zusammenwirken und ganz neue Therapieansätze finden?

Dies sind Fragen, die die Teilnehmer im Qualifizierungsprogramm 2016 mit 5 führenden Playern des Gesundheitssystems diskutierten.

könnte Diagnostik und Therapie in der Onkologie revolutionieren.

Die Herausforderung besteht darin, dass die heutigen gesetzlichen Rahmenbedingungen Kooperationen mit Kostenträgern erschweren: Denn es ist für gesetzliche Krankenkassen durchaus schwierig, neuartige, noch nicht evaluierte Methoden zu finanzieren.

Trotzdem sind Kooperationen denkbar: Ein Weg könnte bei kleineren regionalen Projekte sein, eine Finanzierung über den Innovationsfonds zu versuchen. Das Ziel ist, erfolgreiche Modelle dann in die Gesamt- und Regelversorgung zu überführen.

Wir plädieren jedoch nicht dafür „Sonderwege“ der Finanzierung zur Regel werden zu lassen. Denn das deutsche Gesundheitssystem ist nicht so gedacht, dass Finanzierung und Re-Finanzierung von medizinischen Dienstleistungen regelhaft über Direktverträge mit Einzelkassen gestaltet werden.

Hier ist es notwendig darüber nachzudenken, wie Innovationen einen schnelleren Weg in den GKV-Leistungskatalog finden können und damit im Rahmen der Regelversorgung finanziert werden.

Weiterhin besteht ein wesentlicher Erfolgsfaktor darin, schon heute über medizinisch-therapeutische Versorgungsmöglichkeiten von Übermorgen nachzudenken. Leitspruch von Dr. Michael Meyer: „Auf Erfolg darf man sich nicht ausruhen“. Man muss auf die richtigen Innovationstreiber setzen. Fehleinschätzungen können teuer werden.

### **Zusammenarbeit in der Versorgung im digitalen Zeitalter**

Die Digitalisierung ermöglicht eine Vernetzung von Herstellern, Vertreibern, Lieferanten, ärztlichen und nicht-ärztlichen Leistungserbringern, Patienten und Dritten. Im Idealfall setzt der Leistungserbringer oder Patient an einer Stelle einen Kontaktpunkt für einen Bedarf. Absprachen erfolgen intern und ohne erneute vorherige Kontaktaufnahme mit dem Patienten. Die Versorgung wird qualitätsgeprüft, vollständig und schnell angeboten. Egal, ob es um eine Terminvereinbarung mit Folgeversorgung geht, das Ausliefern von

medizin-technischen Geräten oder eine digital-medizinische Versorgung am Ort des Geschehens.

Um es in einem einfachen Bild auf den Punkt zu bringen: Eine Zusammenarbeit sollte funktionieren, wie bei einem Getränkeautomat. Der Zahler hat Durst, wählt ein Getränk und bezahlt. Ihm ist egal, welche Abläufe und Prozesse im Hintergrund ablaufen. Dem Kunden ist nur wichtig, dass das richtige Produkt schnell und in hoher Qualität geliefert wird. Und sein Bedarf (Durst) gestillt wird.

**„Erfolgreich ist heute, wer den Pulsschlag der Kunden kennt.“**

Teilnehmer tranSektoris 2016

### **Kooperationen mit marktfremden Playern**

Dr. Matthias Suermondt, Vice President Public Affairs and Access Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, sieht in Digital Health einen entscheidenden Schlüssel, um durch Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung die Lebenserwartung mit entsprechender Lebensqualität zu erhöhen. Welche Bedeutung Digital Health für den Gesundheitssektor schon heute hat, ist daran abzulesen, dass derzeit im Gesundheitssektor höhere Investitionen in Digitalisierung und Digital Health vorgenommen werden als in Biotechnologie. Die Ansätze von Sanofi liegen dabei unter anderem in Kooperationen mit marktfremden Playern wie z.B. Google. Das Joint Venture zwischen der Google-Tochter und Sanofi heißt „Onduo“. Dieses Unternehmen entwickelt Lösungen für ein einfaches und intelligentes Krankheitsmanagement im Bereich Diabetes, in dem es Geräte, Software, Medizin und professionelle Betreuung zusammenführt.

Aber auch aus der Sicht von Dr. Matthias Suermondt sind Kompromisse erforderlich. Wünschenswert und erforderlich ist die Zusammenarbeit aller Sektoren. Nur so ist es möglich, Ausgaben nachhaltig zu senken und Versorgung zu verbessern.

### **Gesetzgeber gefordert: Incentivierung & Honorierung von Zusammenarbeit**

Neue Gesetze können Eckpfeiler für eine verordnete Vernetzung von Beteiligten im Gesundheitssektor sein. Sie könnten neue Strukturen bei der Verteilung von Geldern beinhalten. Es sollten etwa diejenigen belohnt werden, die über mehrere Sektoren/Bereiche hinaus in einer Region eine neue Patientenversorgung integrieren. Und dabei Leistungsausgaben begrenzen. Die Honorierung wird gekoppelt an festgelegte Parameter und vereinbarten Servicelevels.

### **Am Abend: Das „Demenzpflaster“ – Assistierende Mikroelektronische Systeme**

Abends folgten die Teilnehmer und tranSektoris-Gäste den Ausführungen von Prof. Dr. Ing. Georg Fischer vom Lehrstuhl für Technische Elektronik Erlangen und Mitglied im Medical Valley Erlangen. Er plädierte für den Einsatz von einfachen, kostengünstigen und schon in anderen Kontexten bewährten Mikroelektronik- und Mikrosystemtechnik-Komponenten. Diese können als Trägermedium auch ein Pflaster nutzen. Das „Demenz-Pflaster“ wurde zusammen mit verschiedenen Fachleuten und älteren Personen entwickelt. Es sendet bei einem Sturz per Mobilfunk eine Nachricht an einen Dritten und bietet eine nahtlose Ortung indoor wie outdoor (GPS). Angebracht wird dieses Pflaster auf dem Rücken oder der Brust über den Pflegedienst. Es ist ein Health Assistance Produkt, eine Art weiterentwickelter Mobiler Hausnotruf. Doch mit seinen Funktionalitäten ist es nahe, zu nahe an einem Medizinprodukt. Die Voraussetzungen des Medizinproduktegesetzes erfüllt es nicht, was aber auch ursprünglich gar nicht beabsichtigt war. Das macht es schwierig, dieses Gesundheitsassistentzpflaster auf den Markt zu bringen, obwohl es für Nutzer und Angehörige von Demenzkranken sicher und nützlich wäre.

### **Die Schwierigkeit des Markteintritts: Zwei denkbare Lösungsansätze**

Unsere Teilnehmergruppe sah hier zwei mögliche Lösungsansätze.

Abnehmer dieses Gesundheitsassistentzpflaster könnten Versicherer sein, die es als einen Bestandteil eines Versorgungs- oder Assistanceproduktes für ältere Personen aufnehmen. Der Kunde kann sich

je nach Bedarf und Wunsch die Gesundheits- und Assistenzdienstleistungen, die er zukünftig möchte, selbst zusammenstellen.

Als zweite Variante könnte das „Demenz-Pflaster“ als niedrigpreisiges Serviceprodukt pflegenden Angehörigen angeboten werden. Eine dritte wäre, ein bestehendes Unfallprodukt um diese Servicekomponente zu erweitern. Sicher gibt es noch weitere Produktvarianten, in welchen das „Demenz-Pflaster“ einen attraktiven Mehrwert für Kunden wie auch im Marketing für den Vertrieb bieten kann.

Das Assistenzpflaster kann auch als Konzentrador (Hub) für vielfache Sensoren und Aktoren dienen, da es über eine Bluetooth Schnittstelle sehr einfach in seinem Funktionsumfang skaliert werden kann. So wäre es z.B. denkbar externe Blutzuckermessgeräte und Waagen mit einzubinden.

Aufgrund der Skalierbarkeit der Assistenzlösung kann diese einfach an wechselnde und insbesondere steigende Bedürfnisse flexibel angepasst werden.

### **Zertifizierung von Gesundheitsapps**

Am zweiten Tag stellte eine Teilnehmerin ihr Case Study zum Thema „Zertifizierung therapienaher Apps“ mit den Schwerpunkten Transparenz und Usability von Gesundheits-Apps vor.

Vier Arbeitsgruppen ergaben sich aus den Hauptzielgruppen: Nutzer & Patienten, Primärversorger (Medizinische Fachberufe), Kostenträger (Gesetzliche und Private Krankenversicherer) sowie App-Entwickler & IT-Branche). Anhand von definierten Fragestellungen wurden Sichtweisen und Forderungen aus der Warte der Zielgruppen entwickelt. Vertreter der Gruppen präsentierten ihre jeweiligen Ergebnisse. Mehrfach konnten Abhängigkeiten und Parallelen zu anderen Arbeitsgruppen festgestellt werden. Ergebnisse und Anregungen aus den einzelnen Gruppen wurden in das laufende Projekt aufgenommen und genutzt. (s Links unten)

- <http://www.transektoris.de/presse/pressespiegel/pressespiegel-2017/946-was-muss-eine-zuverlaessige-therapie-app-leisten.html>
- <http://www.transektoris.de/presse/pressespiegel/pressespiegel-2016/740-stiftung-gesundheit-transektoris.html>

### Fazit der beiden Tage:

**Neue Allianzen durch Digitalisierung und Digital Health bieten ganz neue Chancen. Doch ohne klare gesetzliche Regelungen wird es nicht gehen.**

Für die Gesundheitsindustrie gilt wie für alle anderen Wirtschaftsbereiche: Erfolgreich ist heute derjenige, der den Pulsschlag von Kunden kennt. Das Zusammenspiel von Gesundheitsindustrie, Kostenträger und Dritten kann sich nur verbessern, wenn die Gesetze entsprechend angepasst bzw. gestaltet werden. Beide Industriezweige, Medizintechnik wie Pharma, teilen die Überzeugung und den Glauben, dass die Gesundheitsversorgung mit Digital Health für Patienten und Bürger in einer älter werdenden Gesellschaft ganz neue Chancen und Möglichkeiten eröffnet. Der Wunsch und die Bereitschaft, diese Zukunft mitzugestalten, scheint hier stärker als in anderen Bereichen des Gesundheitssystems.

Alle, besonders die Patienten würden profitieren, wenn die jeweiligen Akteure ihre Eigeninteressen unterordnen und zusammenarbeiten würden. Das ist allerdings in einer Gesellschaft, die auf Wachstum und Profitabilität ausgerichtet ist, zum heutigen Zeitpunkt nur schwer vorstellbar.

**„Gesetzliche Richtlinien, die in der Praxis kaum oder gar nicht anwendbar sind, schaden.“**

Teilnehmer tranSektoris 2016

Der gordische Knoten ist noch nicht zerschlagen. Angesichts stetig steigender Gesundheitsausgaben könnten wahrscheinlich nur entsprechende Gesetze dafür sorgen, dass medizinische Innovation schneller den Endverbraucher, den Patienten, erreicht. Diese Gesetze müssen leicht anwendbar sein. Theoretisch formulierte Verordnungen, die in der Praxis kaum

oder gar nicht anwendbar sind, schaden der Entwicklung. Das kann sich zumindest Deutschland mit einem der teuersten Gesundheitssysteme weltweit nicht mehr lange leisten.

### Digitalisierung als Katalysator

Digitalisierung ist auch im Gesundheitsmarkt das beherrschende Thema. Wer ganz oben auf der Welle mitreitet, kann als erstes digitales Neuland erreichen. Hierfür sind Investitionen zu leisten: monetär wie personell. Dazu eine Portion Mut und Entschlossenheit, sich sektorenübergreifend zu vernetzen.

Über Kooperationsmodelle könnten Barrieren abgebaut werden.

Digitalisierung und Digital Health verlangen neue Allianzen: Denn nur das „WIR“ wird im zukünftigen Gesundheitswesen erfolgreich sein.

### tranSektoris MIND

Ergebnisse, Erkenntnisse und Empfehlungen aus den fünf Modulen des sektorenübergreifenden Qualifizierungsprogramms fassen die Teilnehmer des jeweiligen Jahrganges zusammen: kurz, prägnant und praxisorientiert.

Die Texte in tranSektoris MIND basieren auf den Modul-Readern, den Vorträgen der Referenten und den Diskussionen in der Gruppe. Powerpoints der Referenten und Reader sind im tranSektoris Log-In Bereich hinterlegt.

Alle MIND-Texte stehen unter einer Creative-Commons-Lizenz. Wir freuen uns, wenn Sie die Texte weiternutzen. Bei der Weiternutzung sind anzugeben: der Name des Urhebers und die Lizenz, also „tranSektoris MIND, CC-BY-SA 2.0 de“.

Mehr zu Creative-Commons-Lizenzen:

■ <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.0/de/legalcode>