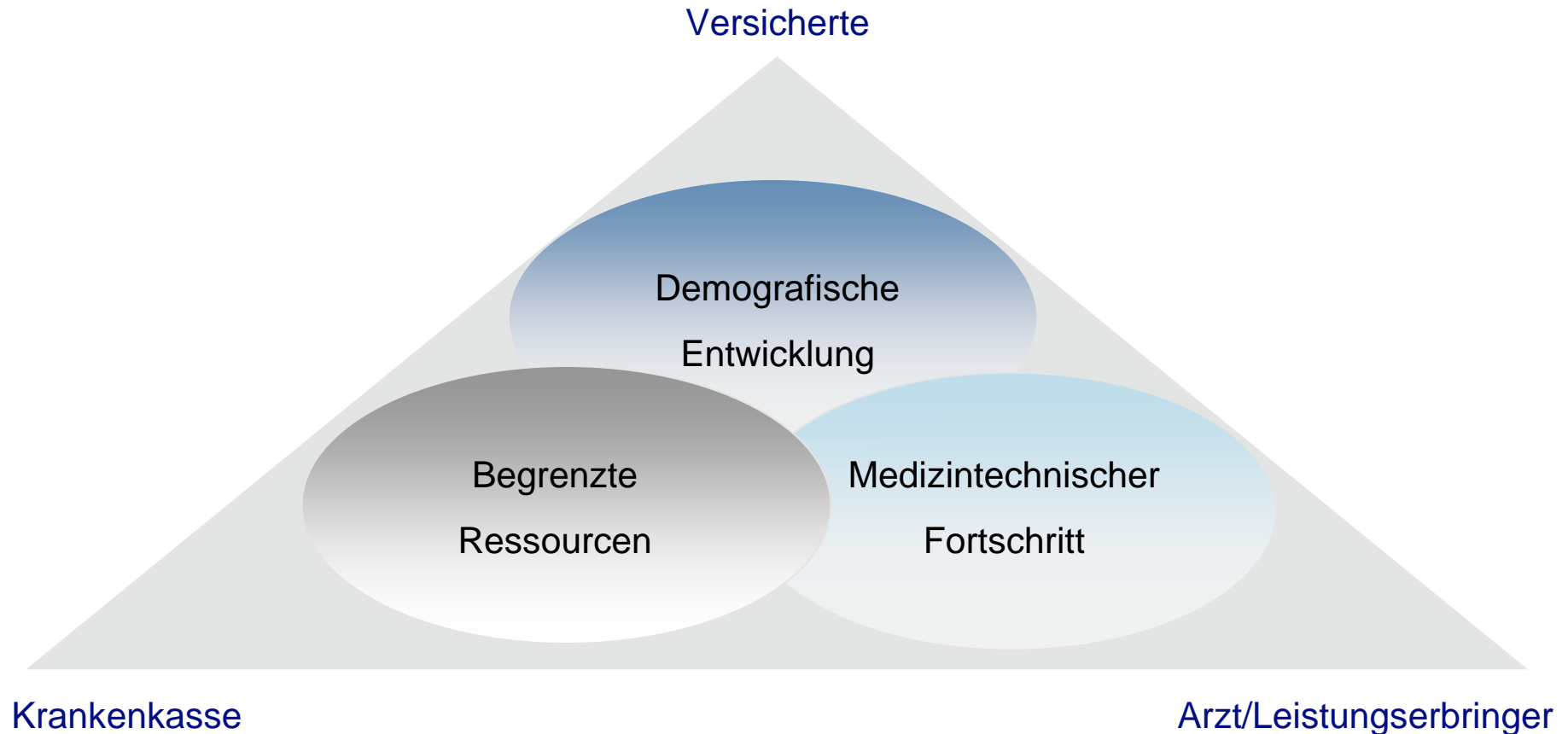


Qualitätswettbewerb in der Hilfsmittelversorgung Chancen und Risiken aus der Sicht der Krankenversicherung

Ingo Kailuweit | Vorstandsvorsitzender der KKH
2. Qualitätsforum des QVH e. V., 14. November 2013



Versorgung im Spannungsfeld aktueller Entwicklungen



▶ Daraus ergeben sich für die Versorgung mit Hilfsmitteln ständig neue Herausforderungen.

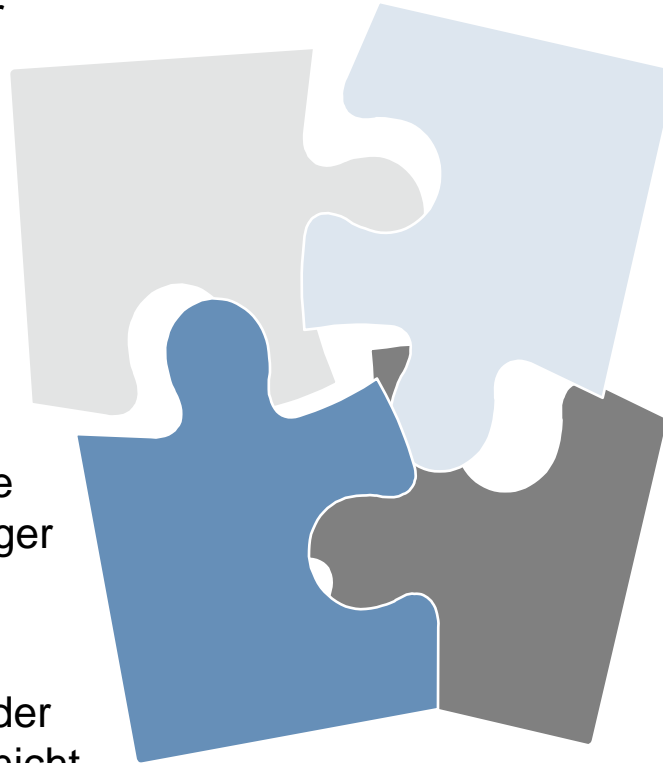
Stimmt die Versorgungsqualität auf dem Markt?

Dauerhaft bezahlbare Versorgung

- Medizinischtechnischer Fortschritt treibt die Kosten in die Höhe.
- Produkt rechtfertigt nicht immer den Preis.

Rahmenbedingungen

- Minderwertige Produkte gelangen wegen niedriger Zulassungshürden auf den Markt.
- Dauerhafte Sicherung der Produktqualität erfolgt nicht.



Umfang der Versorgung

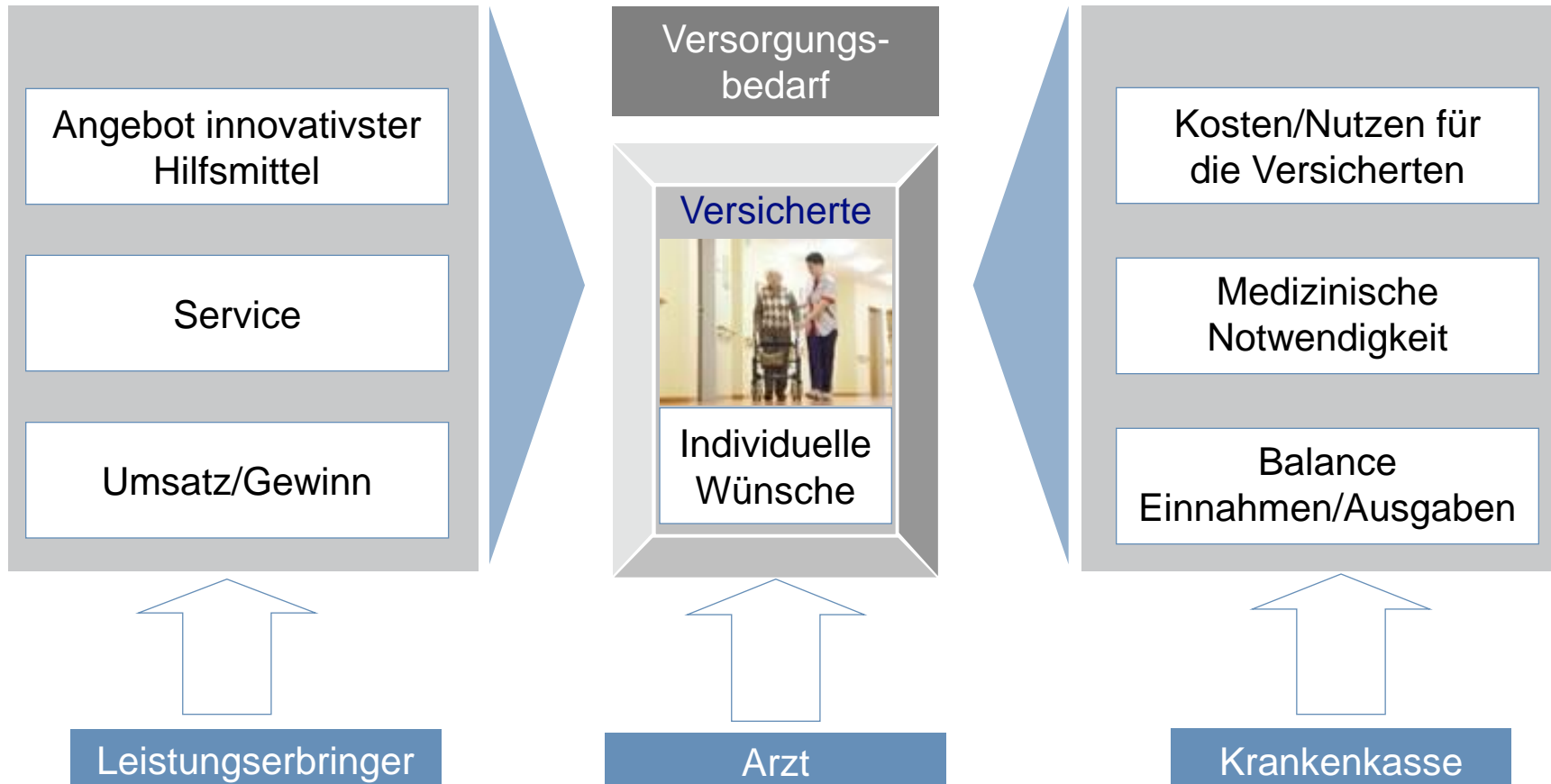
- Oft über den individuellen Bedarf des Versicherten hinaus versorgt .
- Angebotsinduzierte Nachfrage beherrscht den Markt.

Zusammenarbeit der Akteure

- Kein offener Austausch über Mängel und Probleme in der Versorgung.

Ziel muss es sein, die Puzzlestücke gemeinsam so zusammensetzen, damit die Versorgung unter wirtschaftlichen Aspekten qualitätsorientiert erfolgen kann.

Aber: Beteiligte Akteure verfolgen unterschiedliche Ziele



Häufig stehen monetäre Interessen im Vordergrund und führen zu unterschiedlichen Auffassungen über eine angemessene Versorgung.

KKH gründete spezialisierte Zentren



Hilfsmittelzentren

- Seit 10 Jahren erfolgt die Beratung und Bearbeitung zur Hilfsmittelversorgung von Mitarbeitern mit besonderem Fachwissen, u. a. durch Orthopädienschuhmacher oder Hörgeräteakustiker.
- In den Zentren werden ca. 300.000 Anträge im Jahr bearbeitet.

Ziele

- Sicherstellen einer ausreichenden und medizinisch notwendigen Hilfsmittelversorgung auf hohem Niveau, die sich am individuellen Bedarf für den Versicherten orientiert.
- Erschließen von Potenzialen, ohne Qualitätseinbußen für den Versicherten.

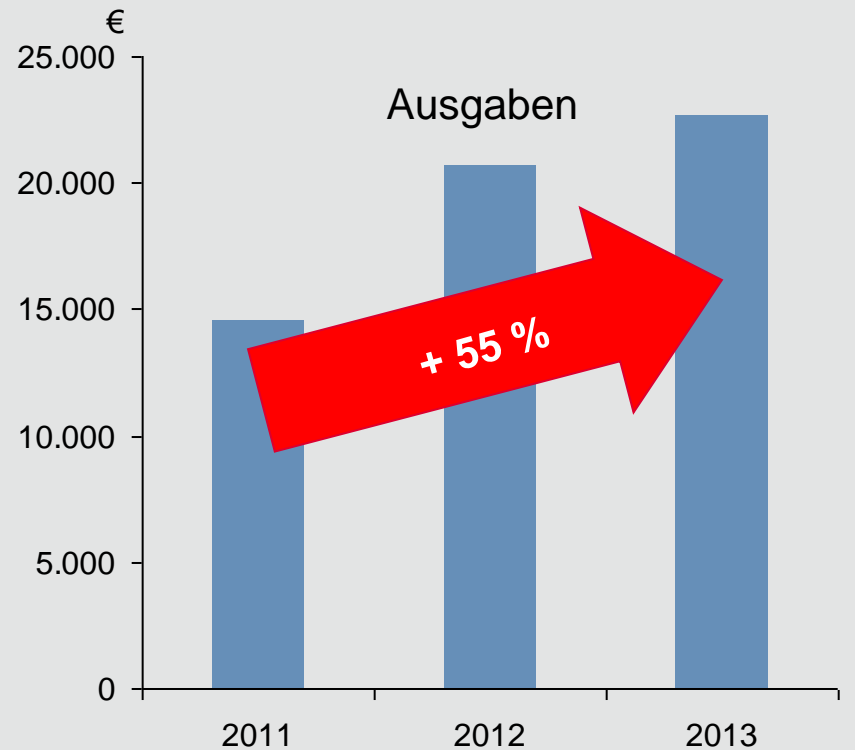
Allein in 2012 konnten mit den dortigen Aktivitäten Einsparungen in Höhe von 24 Mio. € erzielt werden.

Den Kassen sind bei der Hilfsmittelversorgung Grenzen gesetzt

Anforderungen des SGB V	angemessen	zweckmäßig	ausreichend
medizinisch notwendig	funktionsgerecht	wirtschaftlich	qualitätsgesichert

Versorgung mit Kniegelenkprothesen

- Durch die medizintechnische Weiterentwicklung gibt es nun auch Kniegelenkprothesen mit einer vollständig mikroprozess-gesteuerten Stand- und Schwungphase.
- Diese erhielten in 2011 40 % der betroffenen Versicherten, in 2013 bereits 90 %.
- Der Kostenunterschied kann im Vergleich zum Standard je Versorgung zwischen 9.000 und 17.000 Euro betragen.
- **Problem:**
Die rasanten Kostensteigerungen einzelner Hilfsmittelversorgungen belasten die Gesamtkosten extrem.



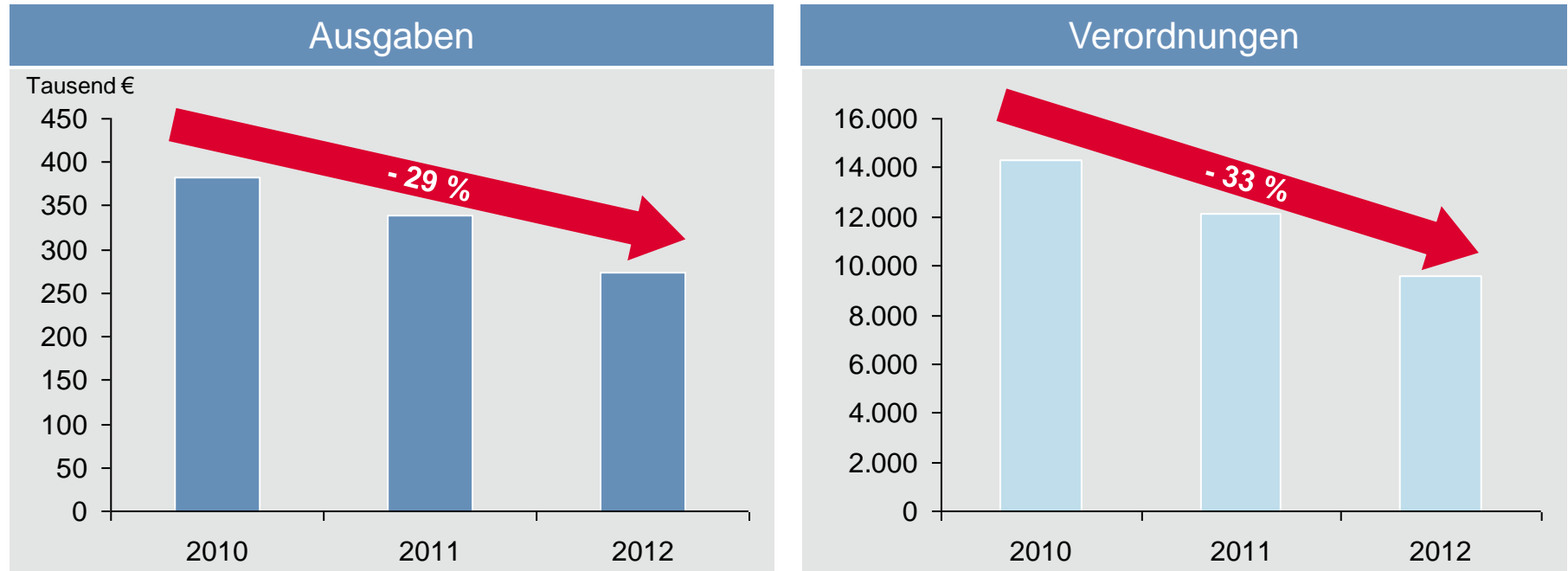
Verträge sichern Preis und Qualität



- Ausschreibungen haben in den letzten Jahren immer stärker an Bedeutung gewonnen.
- Verträge mit Leistungserbringern ermöglichen eine detaillierte Beschreibung von Produkt, Qualität und Serviceleistungen nach den Kriterien der KKH.
- Von 33 Produktgruppen sind zurzeit 8 über Ausschreibungen geregelt.

Mit Ausschreibungen konnten bei gleichbleibender Qualität hohe Einsparungen erzielt werden.

Verordnungen von TENS-Geräten stark rückläufig



- Vor der Ausschreibung wurden die TENS von den behandelnden Ärzten verordnet und abgegeben.
- Nach der Ausschreibung erfolgt die Abgabe durch die Vertragspartner (Sanitätshäuser).
- Seitdem sind die Ausgaben und die Verordnungsmenge stark zurückgegangen.
- **These:** Nicht allein der Preis ist für den Rückgang verantwortlich. Die Entwicklung lässt generell Zweifel am Nutzen der TENS entstehen. Es fehlt eine ausreichende Evidenz.

Ausschreibungen – der Preis als einziges Kriterium?



- Obwohl am Ende der Preis entscheidet, ermöglichen klar formulierte Anforderungsmerkmale eine Versorgung auf hohem Niveau.
- Das Vergaberecht setzt einer genaueren Spezifizierung des Produktes allerdings Grenzen.
- Es dürfen keine Produkte und Leistungserbringer von vornherein ausgeschlossen werden.
- Folge: Minderwertige und stärker reparaturanfällige Produkte können in das Leistungsportfolio und damit in die Versorgung gelangen.
- Infolgedessen sinkt die Akzeptanz von Ausschreibungen im Hilfsmittelbereich.

Die Produktqualität ist nicht ausreichend definierbar. Darüber hinaus ist im Rahmen der Ausschreibung auch die Servicequalität genau zu beschreiben.

Qualitätsmanagement setzt Verbesserungspotenzial um

Was ist passiert?	Was haben wir gelernt?	Wie haben wir reagiert?
<p>Hinweise auf Defizite während der ersten Phase nach der Ausschreibung, z. B.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mängel wurden durch die Produktbeschreibung nicht ausreichend erfasst ▪ Lange Lieferzeiten oder falsche Zulieferung eines Produktes ▪ Unfreundlicher oder unqualifizierter Service 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Manche Probleme treten erst in der Praxis auf ▪ Eine Qualitätssicherung nur am Anfang reicht nicht aus ▪ Es ist ein permanentes Qualitätsmanagement erforderlich 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Weiterentwicklung des internen Qualitätsmanagements ▪ Problemanalyse gemeinsam mit den Leistungserbringern ▪ Detailliertere Produktbeschreibung in den Ausschreibungen ▪ Erhöhen der Anforderung an Nachunternehmer

Der Austausch zwischen allen Beteiligten liefert wichtige Ansatzpunkte!

Die KKH hat ihr Qualitätsmanagement optimiert. Für weitere Verbesserungen in der Versorgung sind jedoch veränderte Rahmenbedingungen erforderlich.

Nutzenbewertung als Basis für Versorgungsqualität

Situation in der Hilfsmittelversorgung

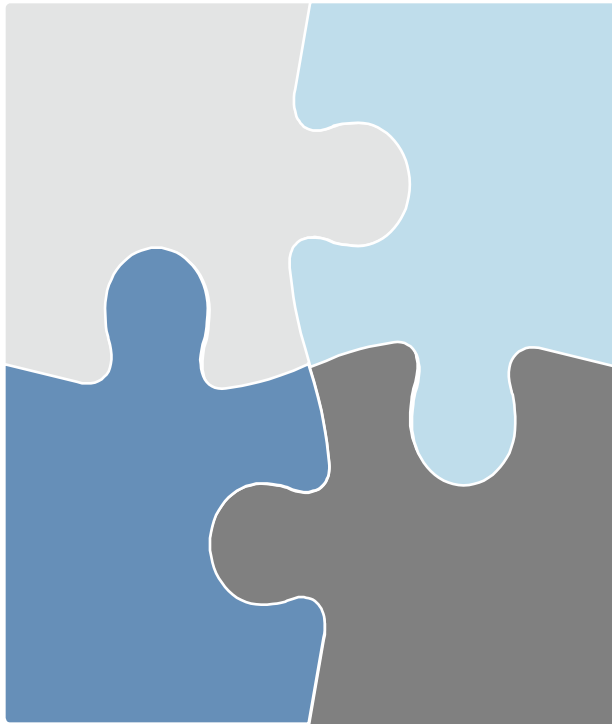
- Niedrige Marktzugangsregelungen für Produkte
- Kein Nachweis über den Nutzen im Vergleich zu den bestehenden Alternativen
- Versichertennutzen spielt bei der Vergütungshöhe keine Rolle

Nutzenbewertung als Maßstab für Qualität

Wir benötigen echte Innovationen mit nachgewiesenem Mehrnutzen und sind dann auch bereit, einen höheren Preis zu zahlen.

Der Nutznachweis für das Produkt wird durch ein kontinuierliches Qualitätsmanagement ergänzt, das alle Facetten der Versorgung einbezieht.

Fazit



- Die Ressourcen für Versorgung sind begrenzt und erfordern deshalb einen verantwortungsvollen Umgang.
- Die KKH nutzt Ansätze, welche die Kosten optimieren und eine Hilfsmittelversorgung dauerhaft bezahlbar machen.
- Trotzdem spielt die Qualität eine wichtige Rolle. Die Krankenkassen sind in der Lage, die Versorgung qualitativ auf hohem Niveau mitzugestalten.
- Für eine weitere Verbesserung müssen die Rahmenbedingungen so angepasst werden, dass sie sich am Nutzen für den Versicherten ausrichten.



*„Die Versorgung muss
bezahlbar bleiben.
Die Strategie der KKH:
Kostensoptimierung und
Qualitätssteigerung gehen
Hand in Hand.“*

Ingo Kailuweit, Vorstandsvorsitzender

www.kkh.de