

26. Januar 2009
Seite 8 – Nr. 2/2009

Interview mit Jan Wolter, Geschäftsführer des Qualitätsverbund Hilfsmittel e.V.

„Von so etwas träumt eine Krankenkasse“

dgd – Die Ausschreibungspraxis einiger Krankenkassen für den Hilfsmittelbereich hat die Branche aufgeschreckt. Premium-Hersteller, aber genauso der Fachhandel sind darum bemüht im Geschäft zu bleiben. Transparenz und Qualität der Leistung sind die Waffen im Kampf um eine optimale Patientenversorgung. Dafür soll der Qualitätsverbund Hilfsmittel e.V. (QVH) sorgen.

dgd: *Hersteller, Leistungserbringer und Kostenträger ziehen beim Thema Qualität und Transparenz an einem Strang. Das klingt in Zeiten knapper Gelder, undurchsichtiger Strukturen und unterschiedlicher Verantwortlichkeiten im Gesundheitswesen zu schön um wahr zu sein. Herr Wolter, ist der QVH nicht eher die „fünfte Kolonne“ eines Industrieverbandes, um nicht von den Krankenkassen ausgebootet zu werden?*

Wolter: Der QVH ist die Antwort auf die Frage, wie Qualität in der Hilfsmittelversorgung gewährleistet werden kann. Mit der Gründung des QVH haben wir schon Ende 2005 die Weichen dafür gestellt, Transparenz in einen Markt zu bringen, der von vielen für seine ach so undurchsichtigen Strukturen gegeißelt wurde und wird. Wir arbeiten im QVH nicht gegen, sondern mit den Krankenkassen an einem gemeinsamen Ziel, nämlich der Verbesserung bzw. Aufrechterhaltung einer guten Hilfsmittelversorgung. Dass wir damit richtig liegen, sehen wir nicht zuletzt an der rasanten Entwicklung im abgelaufenen Jahr. Inzwischen sind 63 Hersteller, Leistungserbringer, Krankenkassen, Kliniken und Verbände im QVH aktiv. Unsere Mitglieder und die mit dem QM-Siegel ausgestatteten Unternehmen wollen sich durch ihre Qualität absetzen von Kaffeeröstern, Jogurtverkäufern und Anbietern von Weihnachtsbeleuchtung, die verstärkt auf den Hilfsmittelmarkt treten.

dgd: *Interessant ist der stark wachsende Zuspruch auf Seiten der Krankenkassen wie aktuell beispielsweise der Beitritt der BKK-Mobil Oil zum QVH. Was haben speziell die Kostenträger davon?*

Wolter: Der QVH ist das Beste, was den Krankenkassen passieren kann. Eine Krankenkasse, die für ihre Versicherten keine Billig-, sondern Qualität bei der Hilfsmittelversorgung will, schreibt in ihren Verträgen QVH-Standards fest. Und wer sich Bürokratie ersparen möchte, der fordert nicht erst umständlich die vom QVH genannten Nachweise einzeln ein, sondern lässt alternativ das QVH-Gütesiegel als Nachweis zu. Damit ersparen sie sich hunderttausende von Euro bei der Entwicklung eigener Standards – wobei sie herzlich eingeladen sind, sich bei uns zu engagieren – sowie bei der Überprüfung eingereicherter Dokumente. Gleichzeitig kontrollieren ZLG-akkreditierte Prüfinstitute die Einhaltung der vereinbarten Standards. Von so etwas träumt eine qualitätsorientierte Krankenkasse doch sonst nur.

26. Januar 2009
Seite 9 – Nr. 2/2009

Interview Wolter II

Wir werden mit den Krankenkassen, die unsere Standards übernehmen auch in Sachen Marketing eng zusammenarbeiten. Die Versicherten sollen wissen, wer sich für sie stark macht, wenn es ernst wird und wer nur an die Kosten denkt.

dgd: *Wie steht es im Vergleich mit anderen Gütesiegeln?*

Wolter: Das QVH-Gütesiegel ist einmalig. Durch die Einbindung aller an der Versorgung Beteiligten – auch unter Einschluss von Patientenverbänden und Ärzten – ist gewährleistet, dass das QVH-Siegel allen Anforderungen gerecht wird. Hervorzuheben ist: geprüft wird nicht das Produkt, sondern die damit verbundene Dienstleistung. Deshalb kommt hier dem Sanitätsfachhandel ein entscheidender Part zu. Was nützt ein technisch perfekter Rollstuhl, wenn der Nutzer nicht weiß, wie er ihn individuell anpasst? Generell gilt: Je komplexer das Hilfsmittel, desto wichtiger ist eine kompetente Einweisung der Nutzer oder Anwender. Es existiert kein anderes Gütesiegel am Markt, bundesweit einheitlich und produktgruppenübergreifend, gestützt auf eine so breite Erfahrung.

dgd: *Eine zwangsläufige Mitgliedschaft im QVH ist damit nicht verbunden?*

Wolter: Nein, absolut nicht. Auch ein Nicht-Mitglied kann ein QVH-Gütesiegel erhalten. Gleichwohl ist es sinnvoll für ein Unternehmen auch Mitglied zu werden. Hier kann es sich bei der Entwicklung der Standards einbringen und steht im Austausch mit seinen Marktkollegen. Nebenbei kann ich mir keine bessere Auszeichnung vorstellen – und das sollte sich vermarkten lassen, gegenüber den Krankenkassen und deren Versicherten.

dgd: *Kann jeder, der will Mitglied werden und wie groß ist der Aufwand?*

Wolter: Im Prinzip ja. Allerdings müssen die Mitglieder natürlich die QVH-Standards erfüllen und dies zeitnah durch das Gütesiegel nachweisen. Damit gibt es eine gewisse Auslese. Wie groß der Aufwand einer Mitgliedschaft letztlich ist, liegt ganz beim Mitglied – je nachdem, wie stark es sich engagieren will. Die Kosten richten sich dabei nach Unternehmensgröße und liegen zwischen 1 000 und 2 000 Euro. Krankenkassen können kostenfrei Mitglied werden. Für diese gibt es zwar keine Qualitätsstandards, die sie erfüllen müssen, jedoch reichlich, die sie in ihre Verträge reinschreiben können. Das ist es, was wir von unseren Mitgliedskassen erwarten. Dabei steht es nicht nur Mitgliedskassen offen, QVH-Standards in die Verträge aufzunehmen.

dgd: *Gibt es Grenzen des Wachstums?*

Wolter: Theoretisch ja. Wenn alle qualitätsorientierten Unternehmen Mitglied sind und ein Gütesiegel haben. Das ist natürlich nur eine Frage der Zeit ...