Forum MedTech Pharma

3. BAYERISCHER TAG DER TELEMEDIZIN

24. und 25. März 2015 Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

Bayerisches Staatsministerium für Gesundheit und Pflege

BTA Bayerische Telemedallianz

Forum 4: Von der Idee zum Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell - Alles entscheidender Faktor in der Telemedizin

Innovationen in der Medizintechnik

Die Bundesregierung

Nationaler Strategieprozess

Getragen von den Bundesministerien für

- Bildung und Forschung (Federführung)
- Wirtschaft und Energie
- Gesundheit

www.strategieprozess-medizintechnik.de

www.medizintechnologie.de

Nationaler Strategieprozess Medizintechnik

Die **Arbeitsgruppen** entlang der Innovationskette

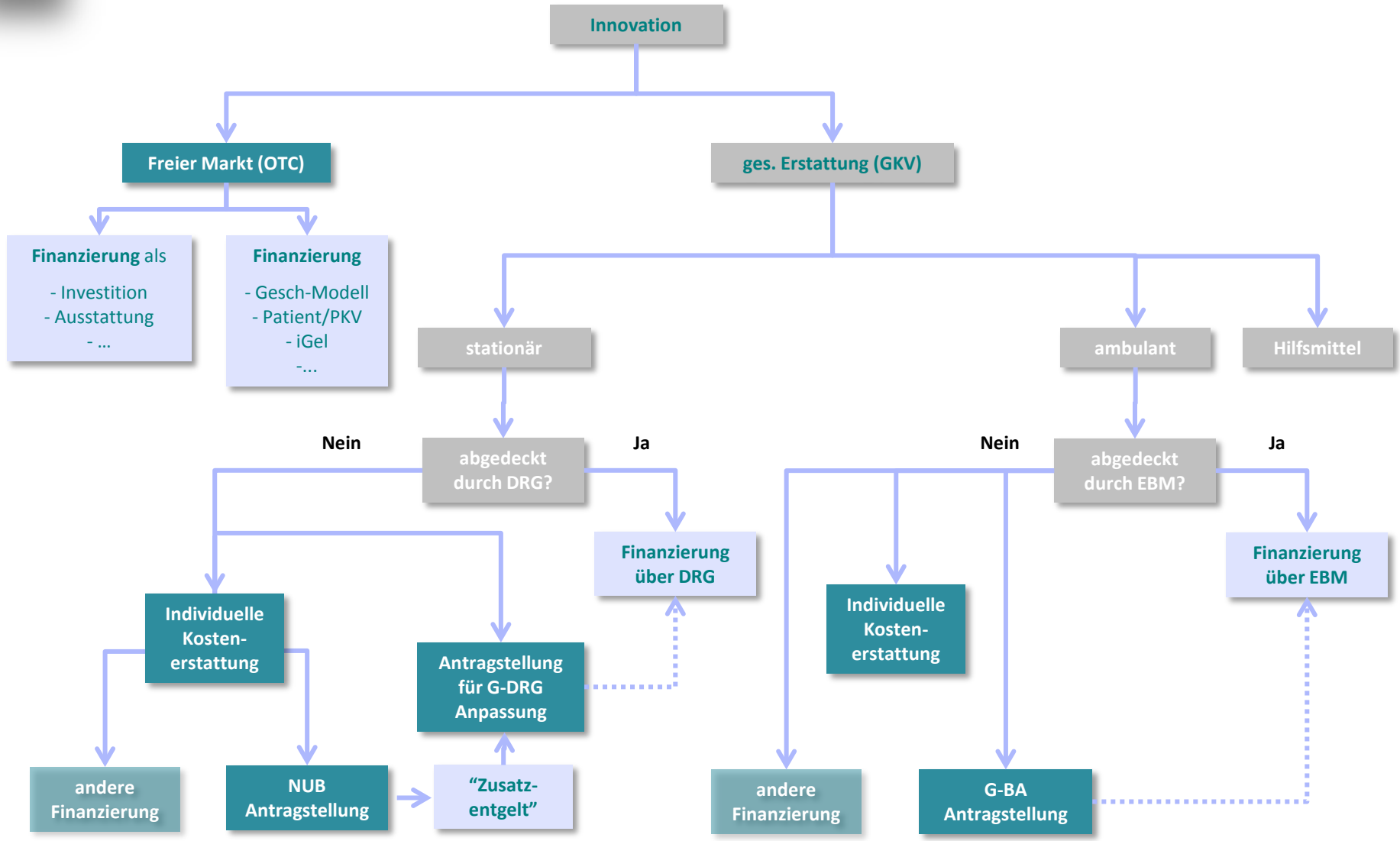
1	Wissenschaft, Forschung & Produktidee	**Vom medizinischen Bedarf über die Forschung bis zur technischen Demonstration**
2	Entwicklung, Produktion & Anwendertests	**Von der Entwicklung zur Produktion der Nullserie**
3	Klinische Validierung & Zulassung	**Von der klinischen Erprobung bis zur CE-Kennzeichnung**
4	Nutzenbewertung, Gesundheitsökonomie & Rückerstattung	**Von der CE-Kennzeichnung bis zur Finanzierung durch die GKV**
5	Märkte, -zugang, Internationales & Innovation	**Von der Serienproduktion bis zur Markterschließung**

Geschäftsmodelle – Leitfragen

Innovative Geschäftsmodelle und eine durchgängige Betrachtung der gesamten Versorgungs- und Wertschöpfungskette

- Welche Kooperationsmodelle zwischen Industrie und Leistungserbringern existieren?
- Wie kann eine stärkere Etablierung von PPP-Modellen erreicht werden?
- Wie können Anreize geschaffen werden, um auch solche Innovationen zu befördern, deren Einsparungseffekte teils jenseits der anschaffenden Einrichtung liegen?
- Welche Möglichkeiten des Finanzausgleichs zwischen Sektoren wären denkbar?
- Welche Optionen zur Incentivierung einzelner Sektoren bieten sich?
- Welche Modelle der Gesundheitsversorgung sind hiervon besonders beeinflusst?
- Welche Bereiche der Medizintechnik (z.B. Telemedizin) sind hiervon maßgeblich betroffen?

Marktzugang – Wege in die Erstattung



Neue Versorgungsformen im SGB V

	Gesetzliche Regelung	Beschreibung
1	§ 63ff SGB V	Modellvorhaben
2	§ 73a SGBV	Strukturverträge
3	§ 73b SGB V	Hausarztzentrierte Versorgung
4	§ 73c SGB V	Besondere ambulante ärztliche Versorgung
5	§ 111 Abs. 5 SGB V	Vergütungsverträge mit Vorsorge- oder Rehabilitationseinrichtungen
6	§ 116b SGB V	Ambulante Versorgung im Krankenhaus
7	§ 127 Abs. 2 SGB V	Verträge über Hilfsmittel-Leistungserbringung
8	§ 129 Abs. 5b	Verträge mit Apotheken über die Beteiligung an besonderen Versorgungsformen
9	§ 130a Abs. 8 SGB V	Arzneimittel-Rabattvereinbarungen
10	§ 137f. SGB V	Verträge über strukturierte Behandlungsprogramme
11	§ 140a-g SGB V	Integrierte Versorgung
12	§ 140e SGB V	Verträge mit Leistungserbringern im EU-Ausland

Verschiedenste Selektivvertragsoptionen – unterschiedliche Relevanz für MedTech

Quelle: HGC GesundheitsConsult

Geschäftsmodelle

Geschäftsmodelle Hersteller/Leistungserbringer, PublicPrivatePartnership
Typische „Neue Geschäftsmodelle“ zwischen Leistungserbringern und Industrie

- **Betreibermodell**: Hersteller betreibt Geräte am Einsatzort komplett in Eigenregie, Bezahlung der gesamten Dienstleistung
- **Überlassungsmodell**: Geräte bleiben in Herstellerbesitz, Betrieb allerdings durch LE, Bezahlung über pay-per-use
- Gemeinsame **Betreibergesellschaft**
- **Strategische Partnerschaften** zwischen Leistungserbringern, Wissenschaft und Industrie als Erfolgsgrundlage (Forschung, Entwicklung, Anwendung, Finanzierung, Wertschöpfung)
- **Kooperationsmodelle** als Schulterschluss mit wirtschaftlichem und technischem Benefit für alle beteiligten Partner
- Als Sonderfall: **Modellprojekte**

Prozessinnovationen

Sektorübergreifende Prozessinnovationen / Systemlösungen

Prozessinnovationen: Gemeint sind Innovationen, die…

- mehrere Funktionseinheiten – Abteilungs- oder auch Hausübergreifend,
- mehrere Sektoren (Arztpraxis & Krankenhaus) oder
- mehrere Systeme (Gesundheitsversorgung & (Alten-) Pflege)

übergreifen; häufig handelt es sich dabei gleichzeitig um komplexe Systemlösungen

Prozessinnovationen…

- haben Potenzial zur Effizienzsteigerung und Kosteneinsparung
- stellen Herausforderungen an Strukturen in Kliniken (Klinik-IT, Qualifikation, …)

Incentivierung

Wie können Anreize geschaffen werden, um auch solche Innovationen zu befördern, deren Einsparungseffekte teils jenseits der anschaffenden Einrichtung liegen?

- Finanzieller Vorteil
- Einsparung - Vermeidung von Einweisungen, …
- Renommee
- Alleinstellungsmerkmal
- Marketing
- Kundenbindung - Kostenträger
- Wettbewerbsvorteil - Standort / Kommune
- First to market
- …

E-Health in Dänemark

Gesundheitsversorgung in staatlicher Hand

„Nutzung der Telemedizin, um demografischen und ökonomischen Herausforderungen zu begegnen, die Dänemark und anderen Ländern in den kommenden Jahren bevorstehen“

- eHealth Umsetzung seit Mitte der 90er
- Modernisierung der Krankenhäuser bei gleichzeitiger Reduktion der Bettenzahl
- Daneben Investition in eHealth Infrastruktur Homecare und ambulante Versorgung

Fallbeispiel: The Patient Briefcase

- Ziel: COPD Patienten früher entlassen und Routineuntersuchungen in der Klinik dauerhaft vermeiden
- Tool: Video Konsultation (KH-Mitarbeiter) incl. Übertragung von Patientendaten: Spirometer – EKG – Heart Monitor etc.
- „Hospitalized in your own home“ Homecare-Patient wird weiterhin durch das Klinikum versorgt.

Telemedizin Evaluation in DK

- Sicherheit, Wirksamkeit und Kosten-effizienz
- Idealerweise Evidenz-basierte Praxis
- Vergleiche mit vielen versch. variablen Versorgungsoptionen möglich (Arzneimittel, OP, Ausrüstung, Organisation…)

MAST - Model for Assessment of Telemedicine applications

If the purposes of an assessment of telemedicine applications are:

- To describe effectiveness and contribution to quality of care
  AND
- To produce a basis for decision making

HTA

Clinial studies

Then the relevant assessment is:

A multidisciplinary process that summarizes and evaluates information about the medical, social, economic and ethical issues related to the use of telemedicine in a systematic, unbiased, robust manner.

Assessment of Clinical Innovation in Telemedicine

Wootton 2012: Twenty years of telemedicine in chronic disease management:

- 141 RCT of telemedicine
- 65 RCT (46%) shows statistically significant effect on primary outcomes

- 27 RCT of costs of telemedicine
- 9 (33%) shows statistically significant reduction in costs per patient

"Thus the evidence base for the value of telemedicine in managing chronic diseases is on the whole weak and contradictory."

Mistry 2011: Systematic review of studies of cost-effectiveness of telemedicine

- 47 studies of cost-effectiveness
- Only few follow guidelines for economic evaluation

"There is no further conclusive evidence that telemedicine and telecare interventions are cost-effective compared to conventional health care."

Assessment of Clinical Innovation in Telemedicine

- **It is <u>insufficient</u> to provide decision makers with:**
  - Descriptions of the development of the service
  - Interview with 4 happy patients
  - Quotes from 5 dedicated nurses
  - A guess of the hospital savings from the company

- **Decision makers <u>want</u> scientific evidence:**
  - Published clinical studies of health outcomes
  - Studies of patient acceptability
  - Health economic evaluation and Business cases
  - Organizational studies

2 Hinweise

- TAB-Arbeitsbericht zu 11.03.2015
  »**Technischer Fortschritt im Gesundheitswesen:**
  Quelle für Kostensteigerungen oder Chance für Kostensenkungen?«

- **Partnering / Matchmaking Conference**

- *160 - 230 participants*
- *17 countries*

1999 ··· 2013 · 2015, June 17

partnering.medtech-pharma.de

Forum MedTech Pharma e.V.

in Kürze

10.000 Kunden
4.000 Unternehmen
1.400 Inst.& Kliniken
31 Länder

NETZWERK

400 Firmen
60 Kliniken
60 Institute

600
MITGLIEDER
aus 15 Ländern

Betreuung · Beratung
Projekte · Aufträge
Kongress · Partnering
Fachtagungen
Weiterbildung
Branchen-Treffs
Messeauftritte

Leistungen

Forum MedTech Pharma

Gründung 1998

VORSTAND

VORSITZ

Prof. Dr. Michael Nerlich

- **Anwender**
- **Forschung**
- **KMU**
- **Industrie**
- **Leistungserbringer**
- **Kostenträger**

GESCHÄFTS-FÜHRUNG

Team

ZIEL

Information
Kommunikation
Kooperation

Elektronik & IT
Med. Bildgebung
Min-inv. Technologien
Biomaterialien
Diagnostics
Pharma

TECHNOLOGIE-Themen

Forschung
Entwicklung
Zulassung
Erstattung
Markterschließung

WERTSCHÖPFUNG

Gesundheitswesen
Regulatory & IP
Aus- & Weiterbildung
Märkte & Produkte
B2B Partnering
Internationalisierung

MARKT-Themen