

Ergebnisorientierung im Gesundheitswesen

Qualitätsverträge nach §110a SGB V – Potentiale und Herausforderungen

Martin Spiegel,
Berlin, 17. Januar 2023



Wir sind auf deiner Seite.



Qualitätsverträge nach §110a SGB V

Ziele des Gesetzgebers

§ 110a SGB V Qualitätsverträge

(1) Die Krankenkassen oder Zusammenschlüsse von Krankenkassen schließen zu den vom Gemeinsamen Bundesausschuss nach § 136b Absatz 1 Satz 1 Nummer 4 festgelegten Leistungen oder Leistungsbereichen mit dem Krankenhausträger Verträge zur Förderung einer qualitativ hochwertigen stationären Versorgung (Qualitätsverträge). Ziel der Qualitätsverträge ist die Erprobung, inwieweit sich eine weitere Verbesserung der Versorgung mit stationären Behandlungsleistungen, insbesondere durch die Vereinbarung von Anreizen sowie höherwertigen Qualitätsanforderungen erreichen lässt. Die Qualitätsverträge sind zu befristen; eine Verlängerung der Vertragslaufzeit ist zulässig, bis eine Empfehlung des Gemeinsamen Bundesausschusses nach § 136b Absatz 8 Satz 3 vorliegt, nach der für die jeweilige Leistung oder den jeweiligen Leistungsbereich künftig kein Qualitätsvertrag mehr zur Verfügung stehen sollte. In den Qualitätsverträgen darf nicht vereinbart werden, dass der Abschluss von Qualitätsverträgen mit anderen Krankenkassen oder Zusammenschlüssen von Krankenkassen unzulässig ist. Ein Anspruch auf Abschluss eines Qualitätsvertrags besteht nicht. Die Vertragsparteien nach Satz 1 sind befugt und verpflichtet, dem Institut nach § 137a die für die Untersuchung nach § 136b Absatz 8 Satz 1 und die Veröffentlichung nach § 136b Absatz 8 Satz 5 erforderlichen vertragsbezogenen Daten zu den Qualitätsverträgen zu übermitteln.

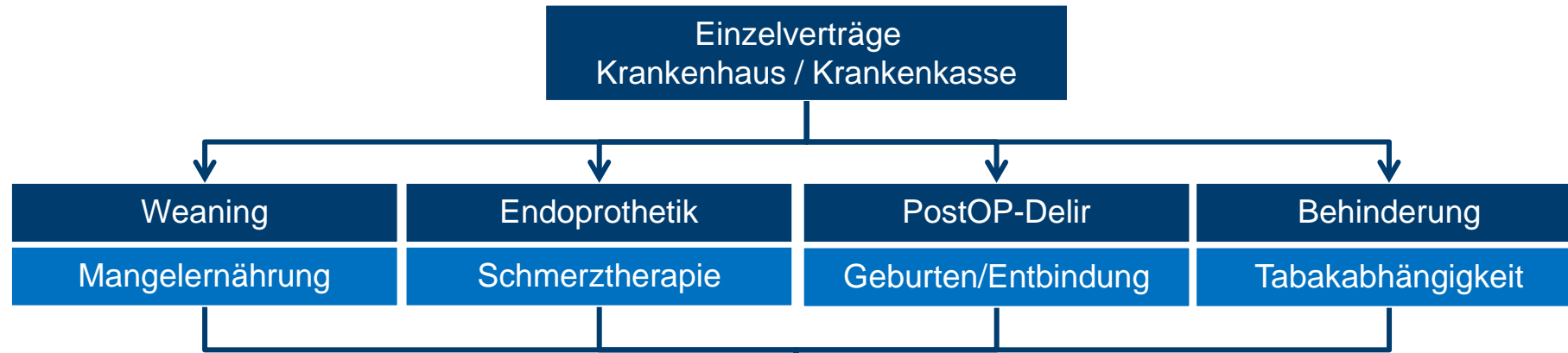
Förderung einer qualitativ hochwertigen stationären Versorgung

- Inikationsspezifischer Erprobungscharakter
- Selektivvertragliche Verbesserung der Versorgung mit stationären Behandlungsleistungen
- Vereinbarung von (nicht-) monetären Anreizen
- Höherwertige Qualitätsanforderungen werden überprüft
- Qualitätswettbewerb erwünscht

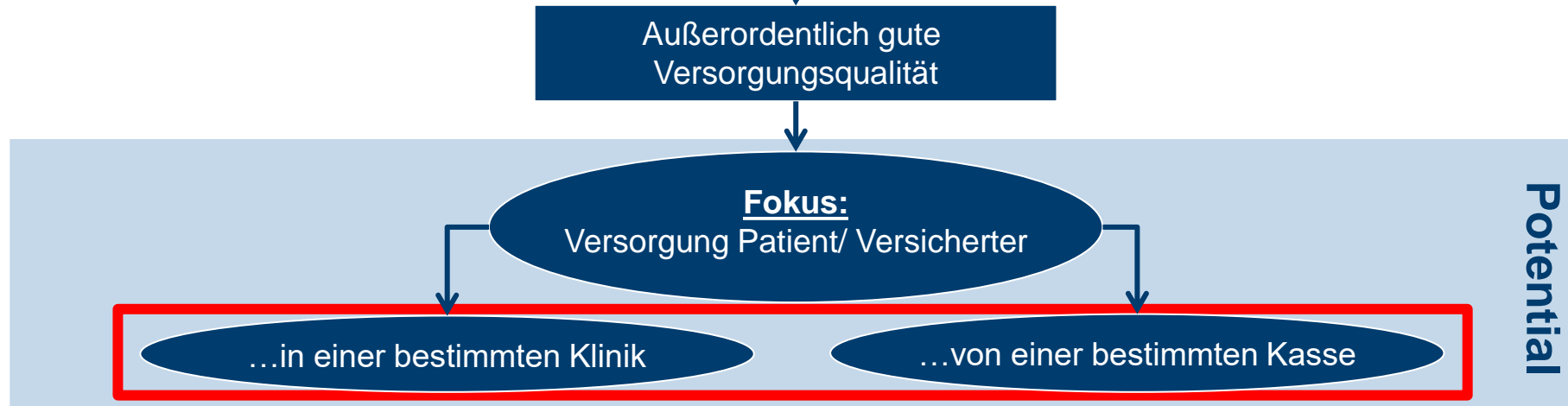
Der Weg zum Qualitätsvertrag

Bessere Behandlung für alle PatientInnEn?

...



Neu ab
Sommer
2023



Qualitätswettbewerb
für den Patienten/ Versicherten



~~Qualitätsvertragswettbewerb~~
zwischen Kliniken / Krankenkassen

Wie entsteht ein Qualitätsvertrag?

Von der Idee bis zur Skalierung

1. Entwicklung der Qualitätsinvestition

1. Darstellung des Versorgungsproblems
2. Beschreibung des gewünschten Versorgungsziels
3. Darstellung des Versorgungspfades
4. Identifikation von Defiziten in der Versorgung die eine Zielerreichung behindern
5. Entwicklung von Maßnahmen
6. **VEREINFACHEN !**

2. Entwicklung des Qualitätsvertrages

1. Bewertung der Qualitätsinvestition
 - I. Klinik → Vergütungsregelung
 - II. Kasse → Ressourcenbereitstellung
2. Evaluationsmodell
3. Vergütungsregeln
4. **VEREINFACHEN!**

3. Vertragsmanagement

1. Festlegen des Vertragsrollout für beide Vertragspartner
2. Rollout
3. **Vertragsmanagement**

4. Evaluation

1. Eigene oder zentrale Evaluation
2. Fazit
3. **Umsetzung?**

Qualitätsvertragsstrategie der SBK

Pilotprojekt oder Bruchpilot?

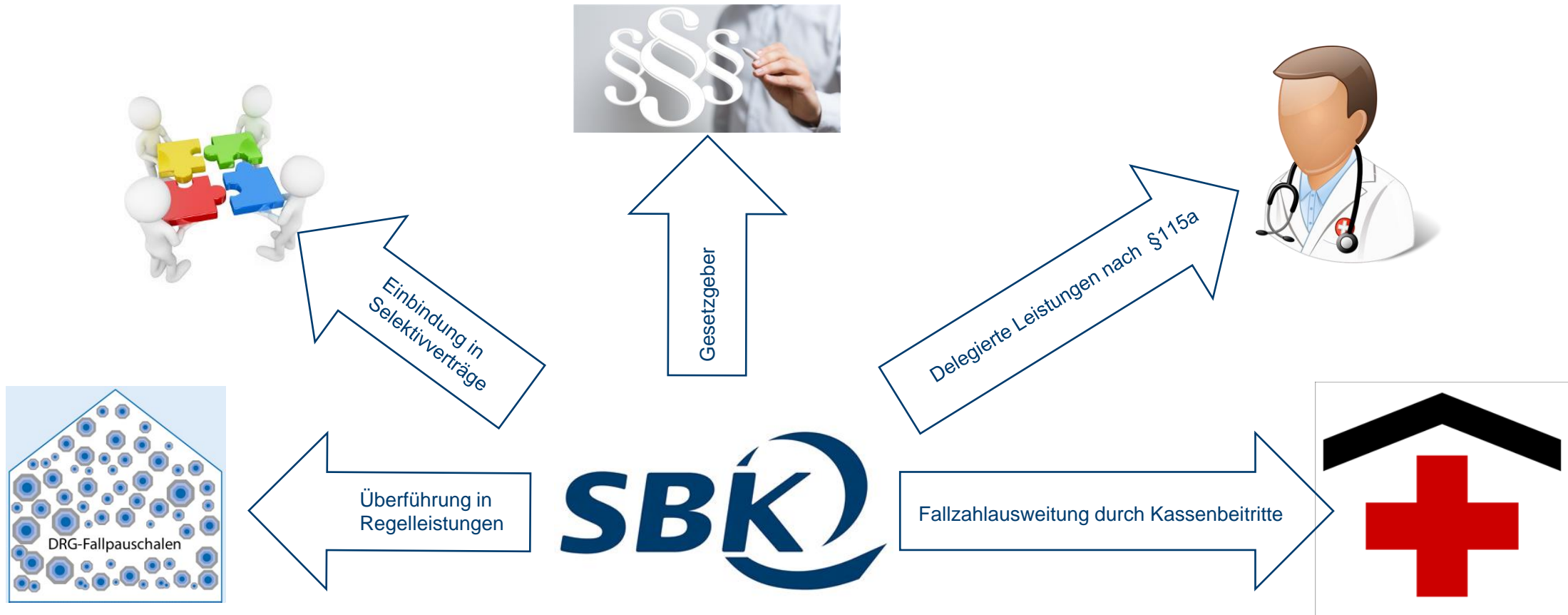
- Die SBK hat für ihre Versicherten alle bestehenden 4 Leistungsbereiche abgedeckt
 - Eigene Verträge: Weaning, Endoprothetik und PostOP Delir
 - Beitritt: Menschen mit Behinderung
- Bislang konnten SBK-Versicherte im zweistelligen Bereich im Rahmen der Qualitätsverträge behandelt werden:
 - Weaning: Gut geeignet für Erfahrungssammlung - Schwierige Einsteuerung/ Doppelstrukturen
 - Delir: Rollout vs. Corona
 - Endoprothetik: Stark steigendes Interesse, da v.a. die Zahl der elektiven Endoprothetik-Operationen wieder steigt.
- Aufgrund des GVWG (Gesetz zur Weiterentwicklung der Gesundheitsversorgung) sind viele weitere Krankenkassen unseren Verträgen beigetreten, darunter größtenteils andere Betriebskrankenkassen.
- Unsere Verträge sind von Beginn an so ausgelegt, dass weitere Krankenkassen/ Kliniken problemlos beitreten können – u.a. dadurch, dass wir die Nullwertmessung der teilnehmenden Kliniken für alle Patientinnen und Patienten öffnen, nicht nur für SBK-Versicherte.

Erfolgsfaktoren:

Volumen – Beitritte – Evaluation - Umsetzung

Skalierbarkeit von Qualitätsverträgen

Vom Pilotprojekt zum Bruchpilot?



Skalierbarkeit – Idee und Vorgehen ist entscheidend!

Qualitätsverträge der SBK

Unsere Vision

Unser Anspruch ist es, unseren KundInnEn die bestmögliche Versorgung zugänglich zu machen. Als mittelständische Qualitätskasse mit regionalen Versicherungsschwerpunkten gelingt uns dies durch verschiedene Ansätze:

1. **Wir entwickeln innovative Angebote (einzeln und gemeinsam!)**
2. **Wir treten gezielt anderen Qualitätsverträgen bei**
3. **Wir setzen regionale Impulse für einen Qualitätswettbewerb zwischen den Leistungserbringern**
4. **Wir nehmen Einfluss auf das GKV-System**

Folgende Hürden müssen wir für eine konstruktive und ergebnisorientierte Umsetzung von Qualitätsverträgen überwinden:

- ✓ **Komplexität des Datenflusses**
- ✓ **Datenschutz bei langfristiger Ergebnisqualität**
- ✓ **Verbands- und Kassenwettbewerb**
- ✓ **Konkrete Umsetzung evaluierter Qualitätsverbesserungen**

Vielen Dank.

Wir sind auf deiner Seite.



Martin Spegel

Siemens-Betriebskrankenkasse

Heimeranstr. 31

80339 München

martin.spegel@sbk.org

+49 89 62700 315

