

Innovation und Qualität gehören zusammen

Interview: Marco Gillitz, SBK-Experte für zahnärztliche Versorgung, sowie Georgioas Giotakis und Markus Utomo, Geschäftsführer von dentavenir, sprechen über Chancen für Start-ups im ersten Gesundheitsmarkt Fuß zu fassen.

München, 04.05.2020 – Die SBK Siemens-Betriebskrankenkasse ist die erste Krankenkasse, die ihren Versicherten bis 18 Jahren die Nutzung innovativer Zahnspangen aus dem 3-Drucker ermöglicht. Im Februar wurde der Vertrag mit dem Unternehmen Dentavenir aus Nürnberg geschlossen. Möglich wurde das Angebot auch durch das Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG), das die Rahmenbedingungen für innovative Versorgungsangebote verbessert hat. Marco Gillitz, SBK Fachexperte für zahnärztliche Versorgung, sowie Georgioas Giotakis und Markus Utomo, Geschäftsführer von dentavenir, berichten im Interview über die bisherigen Erfahrungen und den Weg bis zum Vertragsabschluss.

Herr Giotakis, Herr Utomo, wie sind die ersten Erfahrungen nach dem Marktstart?

Die spontane Reaktion ist einhelliges Interesse an dem neuen Produkt. Durch die sehr spezielle Situation der Coronakrise wurde das Interesse an digital erstellten Produkten noch größer, wir sehen uns mit vielen Fragen von Eltern und auch Kindern konfrontiert, die neugierig auf unser Produkt sind. Dieses Interesse wollen wir jetzt natürlich nutzen.

Bis zur Unterzeichnung des Kooperationsvertrags zwischen der SBK und Dentavenir hat es mehrere Jahre gedauert. Herr Gillitz, was waren aus SBK-Sicht die Hürden und zu welchen Erkenntnissen kamen Sie in dieser Zeit?

Erstmals sind wir 2017 im Rahmen des Innovationswettbewerbs Healthy Hub auf dentavenir aufmerksam geworden. Von Anfang an waren wir sehr daran interessiert, unseren Kunden die neuartigen Zahnspangen des Start-ups aus Nürnberg anzubieten. Leider gestalteten sich die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Einführung einer Produktinnovation in den Jahren 2017 und 2018 äußerst schwierig. So haben wir zu Beginn die Option eines Modellvorhabens verfolgt, das sich allerdings nur auf eine einzige KFO-Praxis beschränkt hätte. Mit dem Referentenentwurf des DVGs, der im Frühjahr 2019 veröffentlicht wurde, wurden die rechtlichen Möglichkeiten glücklicherweise erweitert und verbessert. Das gab uns die Chance, gemeinsam mit dentavenir auf die Zielgerade einzubiegen und den Vertrag zu unterzeichnen. dentavenir hatte die Zeit hinsichtlich der Materialforschung genutzt, um für das biokompatible Material der Spange eine weitere Verbesserung in puncto Wirksamkeit zu erzielen.

Herr Giotakis, Herr Utomo, was können Sie als Geschäftsführer eines Start-ups hinzufügen? Hat es ein Start-up wie Ihres im deutschen Gesundheitswesen leicht, innovative Angebote zu launchen?

Das Produkt zu entwickeln war und ist eine enorme Herausforderung, da nahezu alle bisherigen Schritte zur Erstellung einer herausnehmbaren kieferorthopädischen Apparatur vollständig durch neue Schritte ersetzt wurden.

Die Vermarktung bzw. die Integration war dann ein völlig anderes Kapitel, da der deutsche Gesundheitsmarkt durch sehr viele Regularien quasi "geschlossen" ist. Das Digitale-Versorgung-Gesetz hat uns nun die Möglichkeit gegeben, unsere Innovation einer breiteren Masse zur Verfügung zu stellen. Wir merken, dass sich hier etwas bewegt, gleichzeitig würden wir den deutschen Gesundheitsmarkt immer noch nicht als Innovationsfreudig bzw. Innovationsfreundlich bezeichnen.

Ohne die Überzeugung aller Beteiligten an dem Produkt und auch der Unterstützung eines großen Players wie der SBK ist es sehr schwierig in den Markt zu kommen, da fast über den gesamten Entwicklungszeitraum nur Kosten entstehen und keinerlei Einnahmen generiert werden können.

Was waren für Sie die größten Hürden oder Fallstricke auf Ihrem Weg? Was würden Sie heute anders machen?

Die Hürden waren vor allem die oben genannten Regularien. Wir kannten diese zwar teilweise, aber trotzdem ist besonders der Launch eines Produktes im deutschen Gesundheitsmarkt im Gegensatz zu Start-up-Innovationen in anderen Branchen eher ein Marathon als ein Sprint. Anders machen würden wir wohl nichts, nur den Faktor Zeit würden wir in jedem Bereich (Entwicklung, Einbringung in den Gesundheitsmarkt, Vermarktung) – mit der Erfahrung, die wir in den letzten Jahren gewonnen haben – wohl deutlich höher ansetzen.

Herr Gillitz, ist nun damit zu rechnen, dass bald eine Vielzahl innovativer Versorgungsangebote für Kassenpatienten kommt?

Grundsätzlich kann man sagen, dass sich die medizinische Versorgung für Kassenpatienten in Deutschland auf einem sehr hohen Niveau befindet. Die verbesserten Rahmenbedingungen durch das DVG fördern aber in jedem Fall die Einführung weiterer innovativer Versorgungsangebote. Die SBK ist im Gespräch mit Start-ups aus vielen verschiedenen medizinischen Bereichen. Unterm Strich muss aber jedes neue Versorgungsangebot nicht nur innovativ sein, sondern auch eine Qualitätsverbesserung für den Kunden mit sich bringen. Alles zu digitalisieren, nur weil es theoretisch möglich wäre, ist nicht unser Weg.

Über die SBK:

Die SBK Siemens-Betriebskrankenkasse ist die größte Betriebskrankenkasse Deutschlands und gehört zu den 20 größten gesetzlichen Krankenkassen. Als geöffnete, bundesweit tätige Krankenkasse versichert sie mehr als 1 Million Menschen und betreut über 100.000 Firmenkunden in Deutschland – mit mehr als 1.500 Mitarbeitern in 94 Geschäftsstellen.

Seit über 100 Jahren setzt sich die SBK persönlich und engagiert für die Interessen der Versicherten ein. Sie positioniert sich als Vorreiter für einen echten Qualitätswettbewerb in der Gesetzlichen Krankenversicherung. Voraussetzung dafür ist aus Sicht der SBK mehr Transparenz für die Versicherten



– über relevante Finanzkennzahlen, aber auch über Leistungsbereitschaft, Beratung und Dienstleistungsqualität von Krankenkassen. Im Sinne des Kunden vereint die SBK darüber hinaus das Beste aus persönlicher und digitaler Welt und treibt die Digitalisierung im Gesundheitswesen aktiv voran.

Für Rückfragen:

SBK

Siemens-Betriebskrankenkasse

Franziska Herrmann

Stab Unternehmenskommunikation

Heimeranstr. 31

80339 München

Tel. +49 (89) 62700-710

Fax: +49 (89) 62700-60710

E-Mail: franziska.herrmann@sbk.org

Internet: www.sbk.org

Besuchen Sie uns im Internet und diskutieren Sie mit:



www.sbk.org



www.facebook.com/sbk



twitter.com/Siemens_BKK