

Real Talk

 healthy
hub
Wir bringen euch in die GKV.

 Kommunikation mit Krankenkassen gestalten 

 Redflags vermeiden 



Auf dem Weg zum Selektivvertrag...



Wir bringen euch in die GKV.



Erstkontakt

- Bedürfnisse adressieren: Qualität ↑, Kosten↓
- Zertifizierungen nachweisen
- Geduld mitbringen
- Regelmäßig updaten
- Alternative Finanzierungsmodelle entwickeln



Vorbereitung

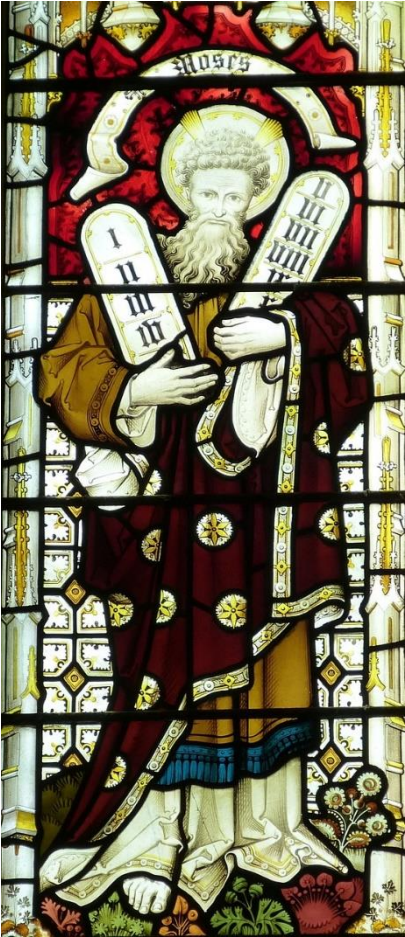
- Zuständige Kassenabteilung identifizieren
- Versorgungskonzept definieren: Wer? Was? Wann?
- Preise & Vergütungsmodell verhandeln
- Stakeholdermanagement (Ärzte, Dienstleister & Co.)



Vertrag

- Vertragsentwurf aufsetzen und abstimmen
- Rechtsabteilung, Datenschutz & Vergabestelle
- Usability tracken und Vertrag weiterentwickeln
- Marketing, Evaluation & Skalierung

10 Gebote für Startup/Kassen-Kooperationen



1. Du sollst frühzeitig die für Dich **relevanten Akteure einbinden**.
2. Du sollst Innovationen so entwickeln, dass sie sich gut in den Versorgungsalltag einfügen.
3. Du sollst **Use-Case & Zielgruppe präzise definieren**.
4. Du sollst Dich auf die Kernleistung konzentrieren.
5. Du sollst plausibel darlegen, warum die Innovation zu **Verbesserungen für Patienten, Behandler und Krankenkassen** führt.
6. Du sollst Dich verbindlich und zuverlässig verhalten.
7. Du sollst das **Pitch-Deck kompakt und „auf den Punkt“ gestalten**.
8. Du sollst nicht falsch Zeugnis reden.
9. Du sollst die rechtlichen & ökonomischen Rahmenbedingungen der GKV beachten.
10. Du sollst Dich nicht in der LinkedIn-Bubble verzetteln.