

# Ich packe meinen Koffer und nehme mit...

Was Start-ups auf ihrer Reise in die GKV dabei haben sollten



**Markus Holzer**



**Maxie Matthiessen**



**Christina Bernards**



**Dr. Florian Brandt**



# 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

# Was gibt's danach zu bedenken?

Wir sind Partner,  
keine Gegner

Der Vertrag sollte  
allen Beteiligten  
Spaß machen

Regulatorische  
Anforderungen können  
sich ändern

Andere Länder (& Kassen),  
andere Sitten

Zeithorizonte  
unterscheiden  
sich

Breitenwirksames Produkt  
vs.  
hochspezialisierte Leistung

