

Integrierte Versorgungskonzepte

“...Der Trend geht hier eindeutig weg vom reinen Produkthersteller hin zum



Lösungsanbieter.“

Interview mit *Katrin Wenzler*,
Geschäftsführerin *MARVECS GmbH*,
Ulm

PM-Report: Frau Wenzler, im AMNOG ist vorgesehen, dass Pharmaunternehmen als Vertragspartner bei integrierten Versorgungskonzepten zugelassen werden. Chance oder Risiko?

Wenzler: In jedem Fall ist dies eine Chance. Denn es geht beim AMNOG zwar in erster Linie darum die Kosten im Gesundheitswesen zu senken. Es betont aber auch ganz klar, dass der therapeutische Nutzen sichergestellt sein muss. Deswegen ist es unabdingbar, die Pharmaunternehmen konstruktiv und offensiv in die Prozesse miteinzubeziehen. Gerade für den Patienten sind Compliance-Konzepte eine echte Chance, weil diejenigen verantwortlich in die Projekte eingebunden sind, die sich mit den Medikamenten, ihrem Einsatz und ihrer Wirkung genau auskennen.

PM-Report: Kritiker monierten sofort, dass dies eine Form der Korruption legalisiere. Wie können Hersteller diesem Vorwurf den Wind aus den Segeln nehmen?

Wenzler: Zum einen ist die Beteiligung der Pharmaunternehmen gesetzlich vorgegeben. Denn alle Beteiligten müssen laut Gesetz in

die Prozessstrukturen einbezogen werden. Zum anderen steht zwar die Senkung der Kosten ganz klar im Vordergrund des AMNOG. Im Gegenzug muss auch eine Methodik eingesetzt werden, die den Nutzen von Medikamenten garantiert. Insofern bieten sich Aktivitäten im Bereich der Patienten-Compliance geradezu an. Denn hier kann direkt am Patienten nachgewiesen werden, ob ein Medikament das bewirkt, was der Hersteller behauptet. Und ganz nebenbei führen solche Projekte auch zu mehr Kostentransparenz, die ja ebenfalls zunehmend eingefordert wird.

PM-Report: Haben durch die neue Form von Versorgungskonzepten Selektiv- und Mehrwertverträge ausgedient?

Wenzler: Das sehe ich überhaupt nicht. Diese Verträge haben sich gerade erst etabliert, und dies auch noch nicht durchgängig. Das Wesentliche bei solchen Verträgen ist es doch, dass man einen Zusatznutzen darstellen kann – ob punktuell und regional oder überregional. Insofern sind auch die neuen Versorgungskonzepte eigentlich nur eine weitere Vertragsvariante, mit der ein Zusatznutzen erzielt werden kann. Und alles, was zur Verbesserung bei der Compliance des Patienten führt, muss in diesem Sinne ohnehin unterstützt werden.

PM-Report: U.a. sollen durch Mehrwertverträge sicher gestellt werden, dass die Patienten an ihrer Therapie dran bleiben. Kann dadurch wirklich die Compliance garantiert werden?

Wenzler: Garantieren kann die Compliance niemand. Es sind wie immer viele kleine Bausteine nötig, die dazu beitragen, dass die Patienten-Compliance tatsächlich verbessert wird. Hier muss nicht nur der Vertrag „stimmen“, sondern viele weitere Faktoren. Beispielsweise wie mit dem Patienten kommuniziert wird – nur telefonisch oder im direkten persönlichen Kontakt. Dann kommt es auch ganz stark darauf an, wer in einem solchen Projekt mitarbeitet und welche Kompetenzen er mitbringt. Ein erfahrener Vertriebsmitarbeiter ist hier sicherlich weniger geeignet als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die schon mit Patienten gearbeitet haben und wissen, wie sie den Menschen am besten ansprechen können.

PM-eReport

Kontakt zum PM-Report: Redaktion: 030/44279-74 • Anzeigen: 030/44279-72 • E-Mail: anzeigen@pm-report.de • Internet: www.pm-report.de

Denn hier geht es nicht mehr um den Absatz, hier geht es um die richtige Medikation, die Senkung der Abbrecherquote und damit auch die Senkung der Folgekosten. Insofern haben wir das Thema Patienten-Compliance auch separat und unabhängig von den Außendienstteams organisiert, denn hier sind völlig andere Fähigkeiten gefragt.

PM-Report: Nach Ihrer Erfahrung - wird eine verbesserte Compliance auch tatsächlich erreicht?

Wenzler: Nach unserer Erfahrung wird das immer dann erreicht, wenn man die Patienten nicht nur fachlich kompetent sondern vor allem auch direkt und persönlich beim Management ihrer Krankheit unterstützt. Ganz konkret können wir dies durch unser bisher größtes Projekt im Bereich Diabetes belegen, bei dem wir im Auftrag eines großen Herstellers und über den Arzt mehr als 10.000 Patienten beim Handling ihrer Insulin-Pens und bei der Dokumentation ihrer Werte unterstützt haben. In der Regel brechen hier zwischen 25 und 30 Prozent aller auf einen Insulin-Pen eingestellten Patienten die Behandlung in den ersten Monaten der Therapie ab, weil sie mit der Bedienung nicht zurechtkommen. Durch die direkte Betreuung dieser Patienten konnten die Abbruchraten deutlich gesenkt werden. Das Ergebnis: Fast 98 Prozent der Patienten setzten die Therapie fort. Das sind messbare Erfolge, die wir in weiteren Projekten und anderen Indikationen chronischer Krankheiten ebenfalls nachweisen konnten. Das Diabetes-Projekt läuft heute noch – vier Jahre nach dem Start – erfolgreich weiter. Inzwischen wird es durch den Hersteller selbst umgesetzt.

PM-Report: Sind denn Erfolge in der Patienten-Compliance generell messbar?

Wenzler: Im Diabetes-Bereich ist es sicher einfacher als in anderen Indikationen, den Erfolg eines Compliance-Projektes zu messen. Hier reicht es schon aus, die Insulin-Werte zu messen, um den Erfolg der Patientenberatung zu dokumentieren. Aber auch in anderen Indikationsgebieten gibt es durchaus ähnliche Möglichkeiten, beispielsweise die Messung der Beweglichkeit bei Rheumaerkrankungen. Am Ende sieht man den Erfolg derartiger Projekte aber immer an der Häufigkeit der

Klinikaufenthalte, die durch falsche Medikation oder Therapieabbruch nötig werden. Insgesamt konnten wir so in allen Compliance-Projekten, bei denen wir beteiligt waren, einen messbaren Erfolg nachweisen.

PM-Report: Werden solche Verträge weiterhin bedeutend sein?

Wenzler: Ich denke, die Bedeutung wird in den kommenden Jahren deutlich zunehmen. Denn sie bieten für das Gesundheitssystem insgesamt einen Vorteil, weil alle Beteiligten profitieren. Zu allererst die Patienten, deren Lebensqualität direkt verbessert werden kann. Die Ärzte können über derartige Programme die Patientenzufriedenheit und -bindung steigern und die Kassen sowie die Beitragszahler profitieren von niedrigeren Folgekosten wie sie sonst durch Behandlungsabbrüche oder Fehlbehandlungen entstehen. Aber auch die Hersteller selbst haben Vorteile: Das Vertrauen der Patienten in die Wirksamkeit der Medikamente steigt, da der Nachweis direkt erbracht und transparent dokumentiert wird. Und das wirkt sich direkt auf die Absatzzahlen aus – eine durch den Behandlungserfolg absolut gerechtfertigte Umsatzsteigerung.

PM-Report: Wie gehen Hersteller mit diesen Verträgen um?

Wenzler: Momentan wird das Thema Patienten-Compliance sehr breit diskutiert. Leider ist die Zahl solcher Projekte nach wie vor überschaubar.

PM-Report: Liegt das daran, dass die Pharmaunternehmen generell umdenken müssen - also weg vom reinen Medikamentenverkauf hin zum Gesundheitsdienstleister?

Wenzler: Die Pharmaunternehmen werden ihr Businessmodell sicher umstellen müssen. Der Trend geht hier eindeutig weg vom reinen Produkthersteller hin zum Lösungsanbieter. Das Medikament und der Wirkstoff sind sicherlich ein wichtiger Teil dieser Lösung. Aber auch die ganzen Services rund um das Medikament und seinen Einsatz gewinnen zunehmend an Bedeutung. Wer in Zukunft weiter nur auf das Produkt schaut und nicht auf die Lösung wird sicherlich Marktanteile verlieren. Denn es wird künftig verstärkt um

PM-eReport

Kontakt zum PM-Report: Redaktion: 030/44279-74 • Anzeigen: 030/44279-72 • E-Mail: anzeigen@pm-report.de • Internet: www.pm-report.de

den Erfolg der Therapie gehen, nicht nach dem Preis pro Produkt. Und es werden immer mehr Marktteilnehmer an dieser Entwicklung beteiligt sein. Neben den Pharmaherstellern sind dies in erster Linie die Krankenkassen, aber auch die Ärzte, die Kliniken, die Apotheken und natürlich die Patienten selbst. Das bedeutet gleichzeitig auch, dass das Zusammenspiel der Beteiligten deutlich komplexer wird. Insofern ist es völlig normal, dass es bislang noch zu keinem Boom in Sachen Patienten-Compliance gekommen ist. Denn der Umdenkungsprozess hat ja gerade erst begonnen. Für den Patienten ist es beispielsweise völlig ungewohnt, dass man in dieser Weise auf ihn zugeht.

PM-Report: Nach Ihrer Einschätzung: Wie geht es weiter mit solchen Verträgen?

Wenzler: Ich erwarte, dass das Thema Compliance sehr schnell an Breite gewinnen wird. Denn die Pharmaunternehmen schaffen schon heute ganz neue Positionen, die Querschnittsfunktionen wahrnehmen und nicht mehr rein vertriebsorientiert sind. Das große Thema heißt hier „Market Access“, also die Frage, wie ich am besten in den Markt komme. Diese neuen Funktionen sind abteilungsübergreifend angelegt. Die Fragestellung lautet nicht mehr, wie verkaufe ich das Produkt am Besten, sondern wo die Produkte am Besten positioniert sind und wer was über das Produkt wissen muss. Das beginnt bei der Kommunikation über das Internet und geht letztlich bis hin zur direkten Patienteninformation.