

Wirtschaftsbrief

Dermatologie

von Almirall Hermal

Aktuell das Wichtigste zu Abrechnung, Steuern, Recht und Betriebswirtschaft

Nr. 7 • 14. Jahrgang, November 2018

Verordnung

Bedeutung der AMNOG-Nutzenbewertung: Ist der Erstattungsbetrag eines Arzneimittels wirtschaftlich?

von RA, FA MedR Dr. iur. Gerhard Nitz, Geiger Nitz + Partner Rechtsanwälte PartG mbB, www.geiger-nitz.de

Im Wirtschaftsbrief Dermatologie Nr. 4/2018 publizierten wir ein Interview mit RA Dr. Nitz zur Bedeutung der AMNOG-Nutzenbewertung für den Vertragsarzt. Auf Grundlage des Ergebnisses der AMNOG-Nutzenbewertung über das Ausmaß des Zusatznutzens eines Arzneimittels wird zwischen dem pharmazeutischen Unternehmen und dem GKV-Spitzenverband ein Erstattungsbetrag vereinbart, der spätestens ein Jahr nach Markteinführung in Kraft tritt. RA Nitz wurde gefragt: „Ist der Erstattungsbetrag eines Arzneimittels wirtschaftlich?“

Wirtschaftlichkeit auf 2 Ebenen

Die richtige Antwort auf diese Frage findet sich bereits in der Begründung zum AMNOG-Gesetzesentwurf: „Die Vereinbarung über die Vergütung sichert die Wirtschaftlichkeit des Arzneimittels. Die Nutzenbewertung und die Vereinbarung eines für die gesetzliche Krankenversicherung einheitlichen Erstattungsbetrags konkretisieren die Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit des Arzneimittels (§ 12). Dies bedeutet allerdings nicht, dass damit auch jede Verordnung dieses Arzneimittels im Einzelfall zweckmäßig und wirtschaftlich ist. Stehen für eine Therapie mehrere Wirkstoffe zur Verfügung, gilt das Gebot des § 12 für die Wirkstoffauswahl. Auszuwählen ist derjenige Wirkstoff, der im Einzelfall zweckmäßig und wirtschaftlich ist für die Behandlung“ (BT-Drucksache 17/2413, S. 20).

Diese Formulierungen zeigen, dass man 2 Ebenen unterscheiden muss: zum einen die vom einzelnen

Behandlungsfall abstrahierende generelle Betrachtung der Wirtschaftlichkeit des Preises. Hier ist zwischen dem pharmazeutischen Unternehmen und dem GKV-Spitzenverband ein Erstattungsbetrag zu vereinbaren, der die Nutzenbewertung des G-BA umsetzt. Stellt der G-BA einen Zusatznutzen gegenüber der zweckmäßigen Vergleichstherapie fest, so wird der Erstattungsbetrag durch einen dem Zusatznutzen angemessenen Aufschlag auf die Kosten der Vergleichstherapie bestimmt.

Stellt der G-BA keinen Zusatznutzen fest, so gilt die gesetzliche Vorgabe, dass der Erstattungsbetrag nicht zu höheren Jahrestherapiekosten führen soll als die wirtschaftlichste Alternative der zweckmäßigen Vergleichstherapie. Auch bei nicht festgestelltem Zusatznutzen ist so gewährleistet, dass der Erstattungsbetrag nutzenangemessene Kosten verursacht.

Kurz: Egal, ob Zusatznutzen oder nicht, der Erstattungsbetrag stellt in jedem Fall einen wirtschaftlichen Preis dar.

BSG erklärt Mischpreise für zulässig

Die erwähnte generelle Wirtschaftlichkeitsaussage war zwischenzeitlich umstritten. Es ging dabei um die Konstellation, dass der G-BA mehrere Patientengruppen unterschiedlich und dort einen unterschiedlichen Zusatznutzen feststellte. In diesen Fällen wird in der Praxis ein Mischpreis aus den für die einzelnen Patientengruppen angemessenen Preisniveaus gebildet.

Das Landessozialgericht Potsdam hatte dieses Vorgehen als rechtswidrig angesehen, weil der Mischpreis einerseits zu hoch und andererseits zu niedrig, niemals jedoch auf dem nutzenangemessenen Niveau liege.

Das Bundessozialgericht (BSG) ist dem jedoch zwischenzeitlich entgegengetreten und hat entschieden, dass ein solcher Mischpreis zulässig ist und die „durchschnittliche Wirtschaftlichkeit“ herstellt (BSG, Urteil vom 04.07.2018, Az. B 3 KR 20/17 R, Terminbericht Nr. 31/18, Urteilsgründe liegen noch nicht vor).

>>

Inhalt

Patientenberatung

IGe-Leistungen erfolgreich anbieten – Teil 2; inkl. Tabelle „Das erfolgreiche Beratungsgespräch“ (Seite 4)

Forschung

Neue Forschungsgruppe untersucht Juckreiz

Arzt entscheidet individuell im Behandlungsfall

Damit tritt die zweite Betrachtungsebene der Wirtschaftlichkeit in den Blick: die Ebene des konkreten Behandlungsfalls, in der der Arzt eine Therapieauswahl treffen muss. Bei dieser Therapieauswahl ist medizinisch nicht nur die die Studien analysierende G-BA-Entscheidung relevant, sondern selbstverständlich der konkrete Patient mit seinen Komorbiditäten, Unverträglichkeiten und anderen Besonderheiten. Dementsprechend fällt die medizinische Bewertung der bei diesem Patienten dem medizinischen Standard entsprechenden Therapie nicht notwendig so aus wie die Nutzenbewertung des G-BA. Und gleiches gilt auch für

die Wirtschaftlichkeitsbeurteilung: So wie der Erstattungsbetrag auf der abstrakten Ebene nur die durchschnittliche Wirtschaftlichkeit herstellt, so folgt aus dem Bestehen eines Erstattungsbetrags nicht automatisch, dass das Arzneimittel auch im konkreten Einzelfall stets die wirtschaftliche Therapie ist. Vielmehr muss der Arzt patientenindividuell beurteilen, ob es – unter Berücksichtigung der Nutzenbewertung des G-BA – mehrere therapeutisch gleichwertige Therapieoptionen gibt, von denen dann diejenige wirtschaftlich ist, die den Krankenkassen die niedrigsten Kosten verursacht. Dabei wird das Arzneimittel mit Erstattungsbetrag wegen seines nutzenangemessenen Erstattungsbetrags im Regelfall auch das wirtschaftliche sein.

scheidung rechtfertigen bzw. „rationalisieren“ kann.

Die Sandwich-Methode: Leistung, Preis und Nutzen

Das richtige Timing zwischen Leistungsangebot, Preisnennung und Nutzenargumentation entscheidet über den erfolgreichen Abschluss des Beratungsgesprächs. Bieten Sie die infrage kommende IGeL erst dann an, wenn Sie die Bedürfnisse des Patienten zweifelsfrei ermittelt haben. Nennen Sie anschließend den Preis und zeigen Sie dem Patienten den konkreten Nutzen auf. Dieses Vorgehen nennt man auch die „Sandwich-Methode“, weil die „unangenehmere“ Information (Preis) zwischen den „angenehmeren“ (Lösungsvorschlag und Nutzen) platziert ist. Abschließend können Sie ggf. noch Lösungsmöglichkeiten zur Finanzierung anbieten.

Kann sich Ihr Patient „ein Bild von der Behandlung machen“?

Zur Vorbereitung erfolgreicher Beratungen gehört auch das geeignete Anschauungsmaterial. Zeigen Sie den Patienten möglichst viel. Denn alles, was er selbst sehen kann, müssen Sie weniger intensiv erklären. Der Patient kann dadurch die (problematische) Situation besser nachvollziehen, wird emotional eingebunden und kann sich sein eigenes Urteil bilden. Fragen Sie sich deshalb:

- Wie können Sie die IGeL anschaulich demonstrieren?
- Haben Sie aktuelle Modelle oder Schaubilder, um Ihren Patienten die individuelle Versorgung vorstellen zu können?
- Haben Sie ansprechendes Informationsmaterial zur Überreichung nach der Beratung?

>> Fortsetzung auf Seite 4 mit der Tabelle „Das erfolgreiche Beratungsgespräch“

Patientenberatung

IGe-Leistungen erfolgreich anbieten – Teil 2

von Franco Tafuro und Dörte Kruse, TAFURO & TEAM, Hamburg, www.tafuro-und-team.de

Viele Praxisinhaber scheuen davor zurück, dem Patienten IGeL anzubieten, weil sie „nichts verkaufen wollen“. Dabei entscheiden sich viele Patienten für IGeL, wenn sie deren Nutzen kennen. Im ersten Teil dieses Beitrags, den Sie im Wirtschaftsbrief Dermatologie 06/2018 finden, ging es u. a. um die Erwartungen der Patienten, die Vorbereitung des Teams sowie eine systematische Herangehensweise. Mit konkreten Hilfestellungen für das Beratungsgespräch geht es in dieser Ausgabe weiter.

Emotional überzeugen

Nach der sogenannten „Eisbergtheorie“ wird eine (Kauf-) Entscheidung nur zu etwa 20 Prozent aus rationalen und zu 80 Prozent aus emotionalen Gründen gefällt. D. h.: Patienten entscheiden sich primär „aus dem Bauch heraus“: Ängste, Sicherheitsempfinden, Vermeidung von Schmerz, Wohlbefinden und Attraktivität sind ihre Argumente für oder gegen eine angebotene Leistung. Sind diese Gründe dem Patienten wichtig bzw. auch präsent, wird er dies mit dem Preis für die IGeL in Relation bringen. Ist der

Nutzen nicht klar genug, erscheint Ihre Leistung zu teuer bzw. „den Preis nicht wert“.

Gesprächsführung über strukturiertes Fragen

Der Schwerpunkt in Ihrer Beratung sollte bei den Bedürfnissen Ihrer Patienten liegen. Erfragen Sie deshalb, was ihm wichtig ist. Dabei können Sie auch Alternativfragen (entweder ... oder ...) einsetzen. Wiederholen zum Ende des Gesprächs den individuellen Nutzen für den Patienten aufgrund seiner Angaben, sodass er seine Ent-

Forschung

Neue Forschungsgruppe untersucht Juckreiz

Eine neue Forschungsgruppe hat sich gebildet, um grundlegende Mechanismen des Juckreizes aufzudecken und wirksamere Therapien zu entwickeln. Die Forschungsgruppe „Translationale Pruritusforschung“ wird von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) in der ersten Förderperiode über einen Zeitraum von 3 Jahren mit ca. 4,5 Mio. Euro gefördert.

Initiator ist Prof. Dr. Martin Schmelz von der Medizinischen Fakultät Mannheim der Universität Heidelberg, der dort die Abteilung „Experimentelle Schmerzforschung“ leitet. Basis für die Initiative ist nach Angaben der Universitätsmedizin Mannheim die langjährige Forschungs Kooperation zwischen Prof. Schmelz und Prof. Dr. Sonja Ständer, die an der Universitäts-hautklinik Münster die Juckreizambulanz leitet. Weitere Informationen zur Forschungsgruppe finden Sie online unter www.prusearch.net.

Impressum



Herausgeber und Verlag

IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft GmbH,
Niederlassung: Aspastraße 24, 59394 Nordkirchen
Telefon: 02596 922-0, Telefax: 02596 922-99
Sitz: Max-Planck-Straße 7/9, 97082 Würzburg
E-Mail: derma@iww.de

Redaktion

Dr. phil. Stephan Voß (Chefredakteur);
Dipl.-Vw. Bernd Kleinmanns (Redakteur, verantwortlich)

Lieferung

Dieser Informationsdienst ist eine kostenlose Serviceleistung von Almirall Hermal

Hinweis

Alle Rechte am Inhalt liegen beim Verlag. Nachdruck und jede Form der Wiedergabe auch in anderen Medien sind selbst auszugsweise nur nach schriftlicher Zustimmung des Verlags erlaubt. Der Inhalt dieses Informationsdienstes ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität und der ständige Wandel der behandelten Themen machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen. Der Nutzer ist nicht von seiner Verpflichtung entbunden, seine Therapieentscheidungen und Verordnungen in eigener Verantwortung zu treffen. Dieser Informationsdienst gibt nicht in jedem Fall die Meinung der Almirall Hermal GmbH wieder.

Mit nur 1 Anwendung pro Quartal Therapiestabilität über Jahre**

* Nur 1 Anwendung pro Quartal in der Erhaltungstherapie.

** Therapiestabilität über Jahre: Thaçi D et al. Long-term efficacy and safety of tildrakizumab in patients with moderate-to-severe psoriasis who were responders at week 28: pooled analysis through 3 years (148 weeks) from reSURFACE 1 and reSURFACE 2 phase 3 trials. 27th EADV Congress, 12-16 September 2018, Paris, France, Daten noch nicht veröffentlicht.

Ilumetri® 100 mg Injektionslösung in einer Fertigspritze. ▼

Verschreibungspflichtig. Zusammensetzung: Wirkstoff: 1 Fertigspritze enthält 100 mg Tildrakizumab in 1 ml Lösung. Tildrakizumab ist ein humanisierter, monoklonaler IgG1/k-Antikörper, hergestellt in Ovarialzellen des chinesischen Hamsters (CHO-Zellen) mittels rekombinanter DNA-Technologie. **Sonstige Bestandteile:** L-Histidin; L-Histidinhydrochlorid-Monohydrat, Polysorbat 80, Sucrose, Wasser für Injektionszwecke. **Anwendungsgebiete:** Behandlung erwachsener Patienten mit mittelschwerer bis schwerer Plaque-Psoriasis, die für eine systemische Therapie in Frage kommen. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen den Wirkstoff oder einen der sonstigen Bestandteile, klinisch relevante aktive Infektionen, z. B. aktive Tuberkulose. **Nebenwirkungen: Sehr häufig:** Infektionen der oberen Atemwege (einschließlich Nasopharyngitis). **Häufig:** Kopfschmerzen, Gastroenteritis, Übelkeit, Diarrhö, Schmerzen an der Injektionsstelle, Rückenschmerzen. **Stand der Information:** September 2018

Almirall, S.A., Ronda General Mitre, 151, 08022 Barcelona, Spanien;

Örtlicher Vertreter: Almirall Hermal GmbH, Scholtzstraße 3, 21465 Reinbek, Deutschland, www.almirall.de



almirallmed.de



Die 5 Phasen des Beratungsgesprächs

Fortsetzung des Beitrags „IGe-Leistungen erfolgreich anbieten – Teil 2“ von Franco Tafuro und Dörte Kruse (Seite 2)

Ein idealtypisches Beratungsgespräch durchläuft i. d. R. 5 Phasen. Von Phase 1 („Einstimmung auf den Patienten“) bis Phase 5 („Entscheidung, Terminierung und Kostenplanerstellung“) sollten Sie jede einzelne davon einhalten bzw. sorgfältig vorbereiten.

Das erfolgreiche Beratungsgespräch: Leitfaden für Arzt und Team				
Phase	Gesprächsabschnitt	Inhalt	Beispiel	Zu beachten
Phase 1: Einstimmen auf den Patienten	Anfang	<ul style="list-style-type: none"> ■ Begrüßung des Patienten, gern mit Handschlag ■ kurze Vorstellung der eigenen Person ■ Überleitung 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Guten Tag, mein Name ist... ■ Frau Dr. Müller hat Ihnen ja schon gesagt, dass es mehrere Lösungen gibt. Ich möchte mich heute mit Ihnen unterhalten, was Ihnen wichtig ist und was wir für Sie tun können. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sind Sie gedanklich jetzt voll beim Patienten? ■ Welche Behandlung steht bei diesem Patienten gerade an (Eintragungen im Terminbuch, im Patientenblatt oder auf dem Anamnesebogen)? ■ Suchen Sie den direkten Blickkontakt und versuchen Sie, den Patienten emotional zu gewinnen. ■ Hören Sie genau hin: Was ist ihm wichtig? <ul style="list-style-type: none"> ■ Wovor hat er Angst? ■ Was wünscht er sich? ■ Was weiß er schon? ■ Nachfragen, wenn Sie etwas nicht verstehen
Phase 2: Fragen stellen und aktiv zuhören	Anfang	<ul style="list-style-type: none"> ■ Stellen Sie offene Fragen (W-Fragen), <ul style="list-style-type: none"> ■ um den Patienten zu veranlassen, sich zu öffnen ■ um das Anliegen des Patienten und seine spezifischen Bedürfnisse zu erfragen ■ um seinen Kenntnisstand zu ermitteln 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? ■ Was können wir für Sie tun? ■ Was ist Ihnen besonders wichtig? ■ Was wissen Sie bereits über Präventivuntersuchungen? ■ Wie wichtig ist Ihnen der Erhalt Ihrer Gesundheit? ■ Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Haut/Ihrem Aussehen? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zwischenergebnis bestätigen lassen ■ Nur die Lösung anbieten, die zum Patienten passt („Weniger ist mehr!“) ■ Keine Kompromisse eingehen, die zulasten des Rufs Ihrer Praxis gehen
Phase 3: Präsentation Ihres Leistungsvorschlags	Mittelteil	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zusammenfassung der erfragten Informationen ■ Leistungsangebot individuell vorstellen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Habe ich Sie richtig verstanden: Sie möchten also einen Krankenhausaufenthalt von drei bis vier Tagen vermeiden? ■ Sie sagten, Ihnen sei die Vermeidung eines Krankenhausaufenthalts wichtig. Aus diesem Grund würde ich Ihnen ... empfehlen. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sandwich-Methode beachten: Leistung, Preis, Nutzen ■ Patient wird sich nur für die Leistung entscheiden, wenn er deren Nutzen für sich erkennt
Phase 4: Preisnennung und Nutzenargumentation	Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> ■ Preisnennung und Nutzenargumentation ■ Ggf. Finanzierungsmöglichkeiten anbieten 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das kostet ca. 280 Euro. ■ Dafür haben Sie einen ambulanten Eingriff mit geringerer Blutungsneigung und können einen Krankenhausaufenthalt von drei bis vier Tagen vermeiden. ■ Mithilfe unseres Abrechnungspartners haben Sie die Möglichkeit, bequem in Raten zu zahlen! 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entscheidungsfrage muss mit JA oder NEIN beantwortet werden ■ Individuelles Angebot/ ggf. Finanzierungs-/ Zahlungsplan erstellen
Phase 5: Entscheidung, Terminierung, Angebotserstellung	Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entscheidungsfrage ■ Terminabsprache ■ Positive Bestätigung der Entscheidung 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sollen wir das so machen? ■ Wann wollen wir einen Termin machen? ■ Sie haben die richtige Entscheidung getroffen. 	