

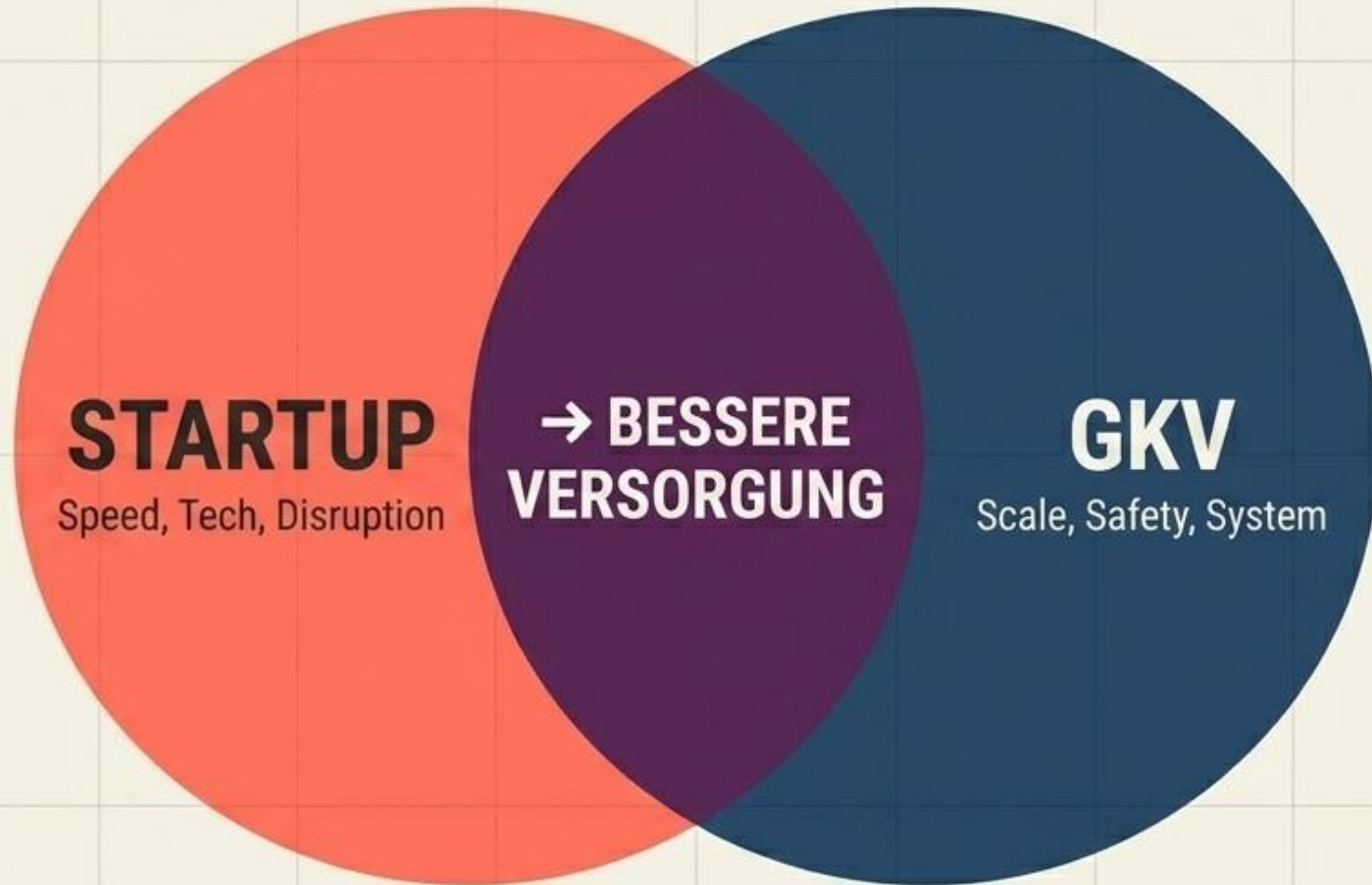
13.



STARTUP x GKV VERBINDET!

13.

STARTUP × GKV VERBINDET!



Trotz unterschiedlicher Perspektiven
verfolgen beide Seiten dasselbe Ziel.

14.



„Ich habe etwas über Evaluation gelernt“

14.

Ich habe etwas über Evaluation gelernt



Müssen Innovationen
immer evaluiert werden?

Nicht immer. Aber:

Das Gesundheitswesen
liebt Evidenz.

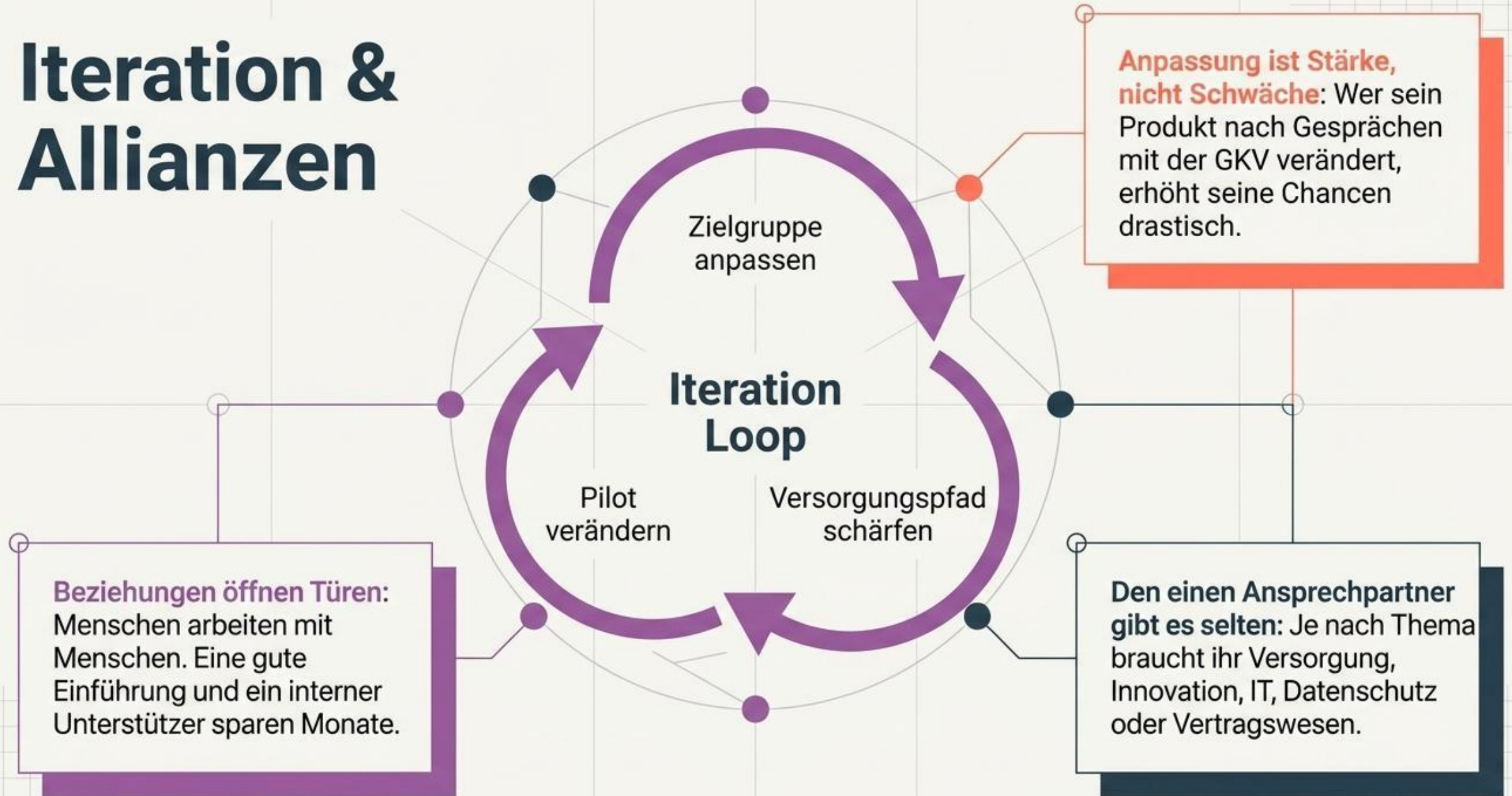
Behaupteter Nutzen reicht selten.
Evidenz ist König.

15.

 „Ich habe eine Idee nach einem Gespräch
verändert“

15.

Iteration & Allianzen



16.

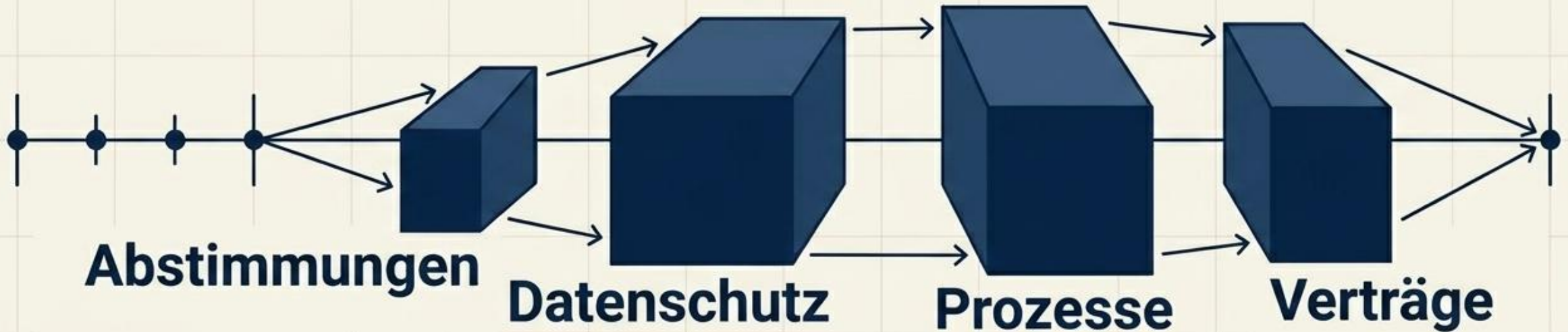


„Ich habe erlebt, dass die Umsetzung länger dauert als gedacht“

16.

Ich habe erlebt, dass die Umsetzung länger dauert als gedacht

Wer hat seine Zeitplanung schon einmal verdoppelt? Warum?



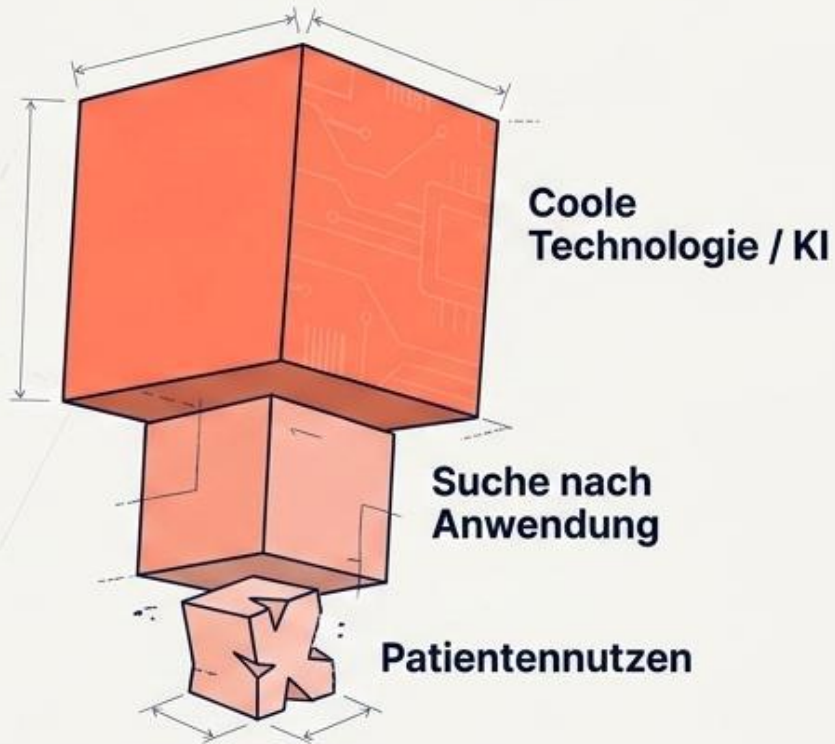
Geschwindigkeit entsteht
durch **Vorbereitung**.

17.

 „Ich habe einen Versorgungsbedarf
recherchiert“

17.

Bedarf schlägt Begeisterung.



Oft der Startup-Weg



Der erfolgreiche GKV-Weg

**Viele Startups starten mit Technologie.
Erfolgreiche Versorgungsprojekte starten mit Bedarf.
Problem vor Produkt.**

18.

 „Ich habe verstanden, dass Innovation allein nicht reicht“

18.

Ich habe verstanden, dass Innovation allein nicht reicht



Der Mini-Impuls für den echten Durchbruch.

Gute Ideen brauchen ein System.

19.



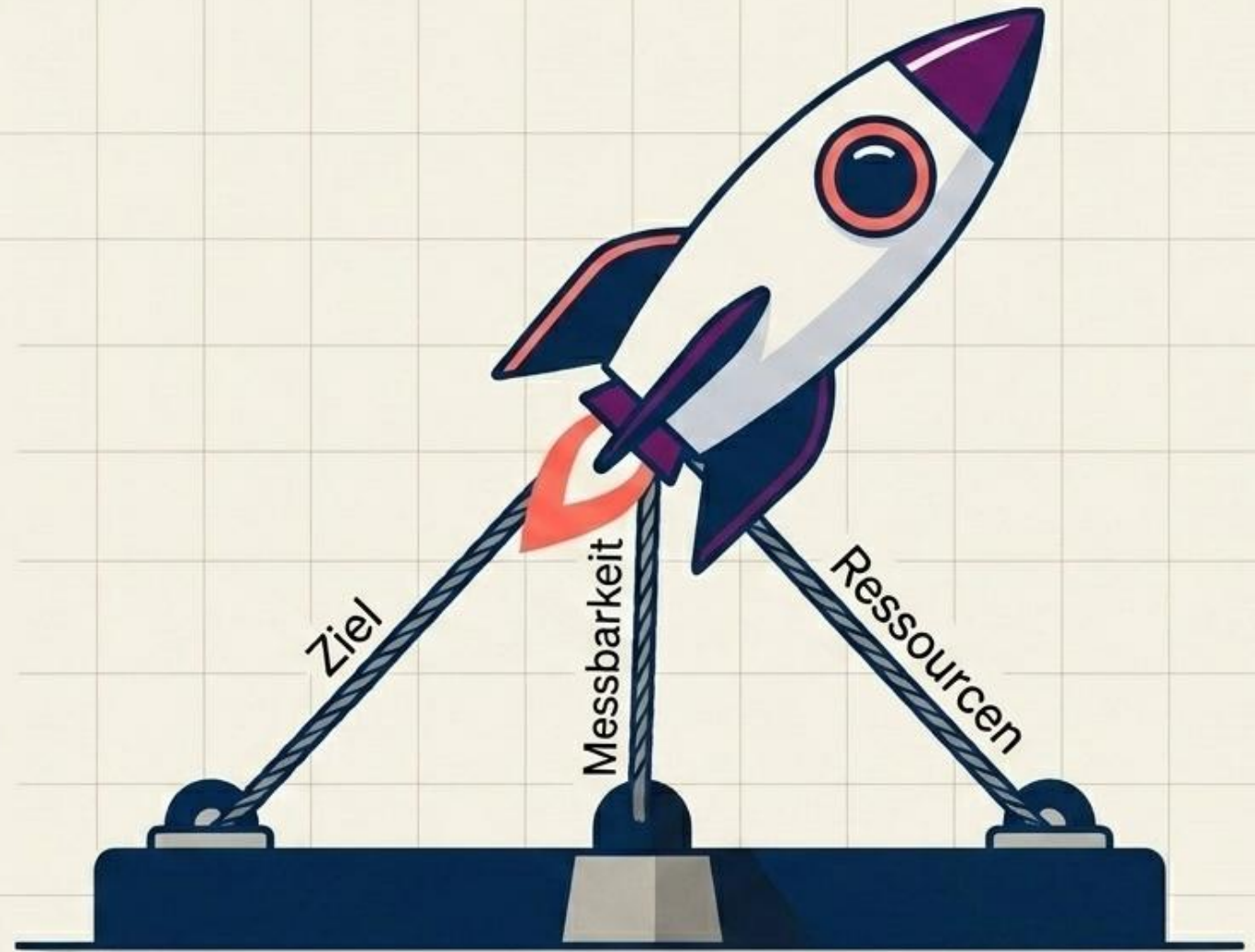
„Ich habe einen Pilot vorgeschlagen“

19.

Ich habe einen Pilot vorgeschlagen

Warum lieben Startups
Pilotprojekte? Weil sie schnell
starten.

Aber aus GKV-Sicht braucht ein
Pilot klare Rahmenbedingungen,
sonst verpufft er.



Pilot ist kein Selbstzweck.

20.

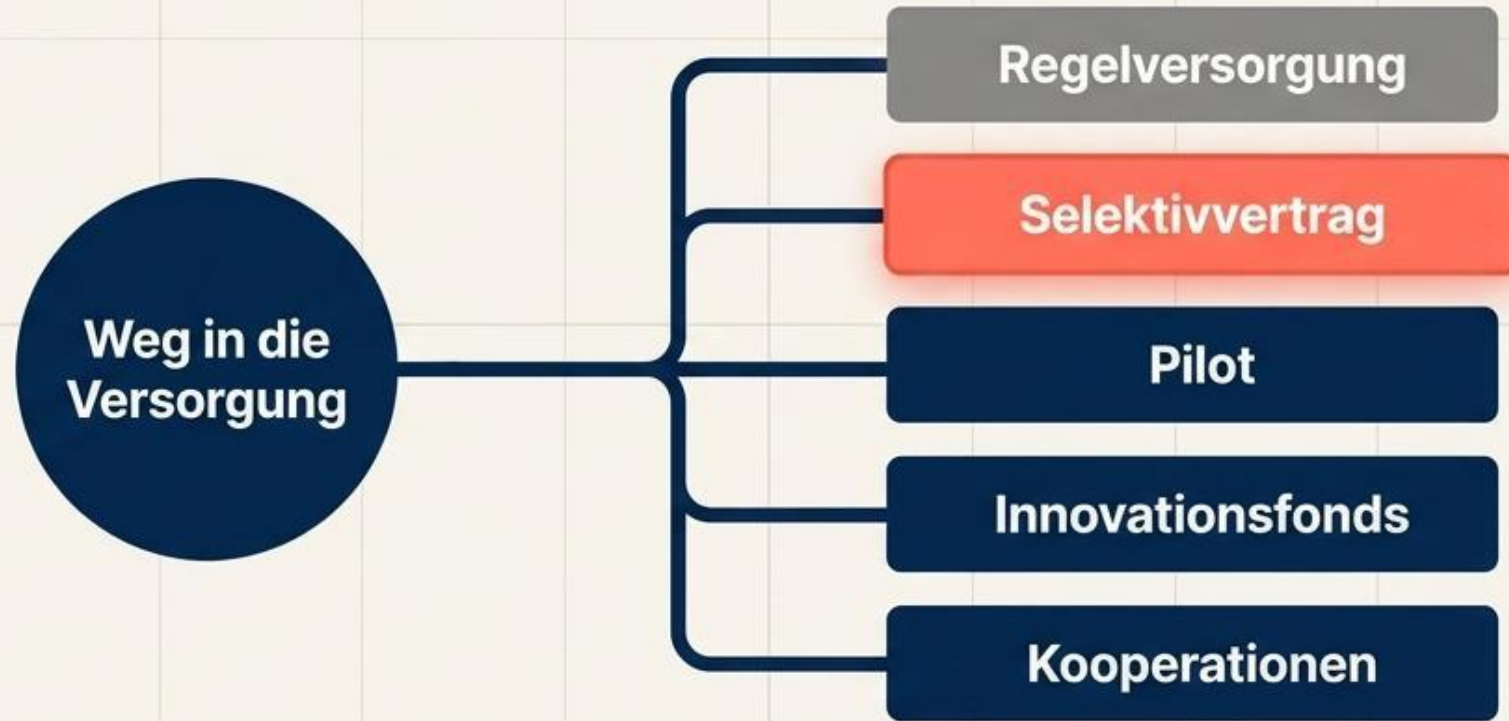
 „Ich habe mich gefragt, wer eigentlich
welchen Vertrag macht“

20.

Ich habe einen Selektivvertrag gegoogelt

Wer eigentlich welchen Vertrag macht

Selektivverträge ermöglichen Versorgung außerhalb der Standardversorgung.



Vertragsmodelle sind oft genauso wichtig wie Technologie.
Der richtige Weg hängt vom Ziel ab.

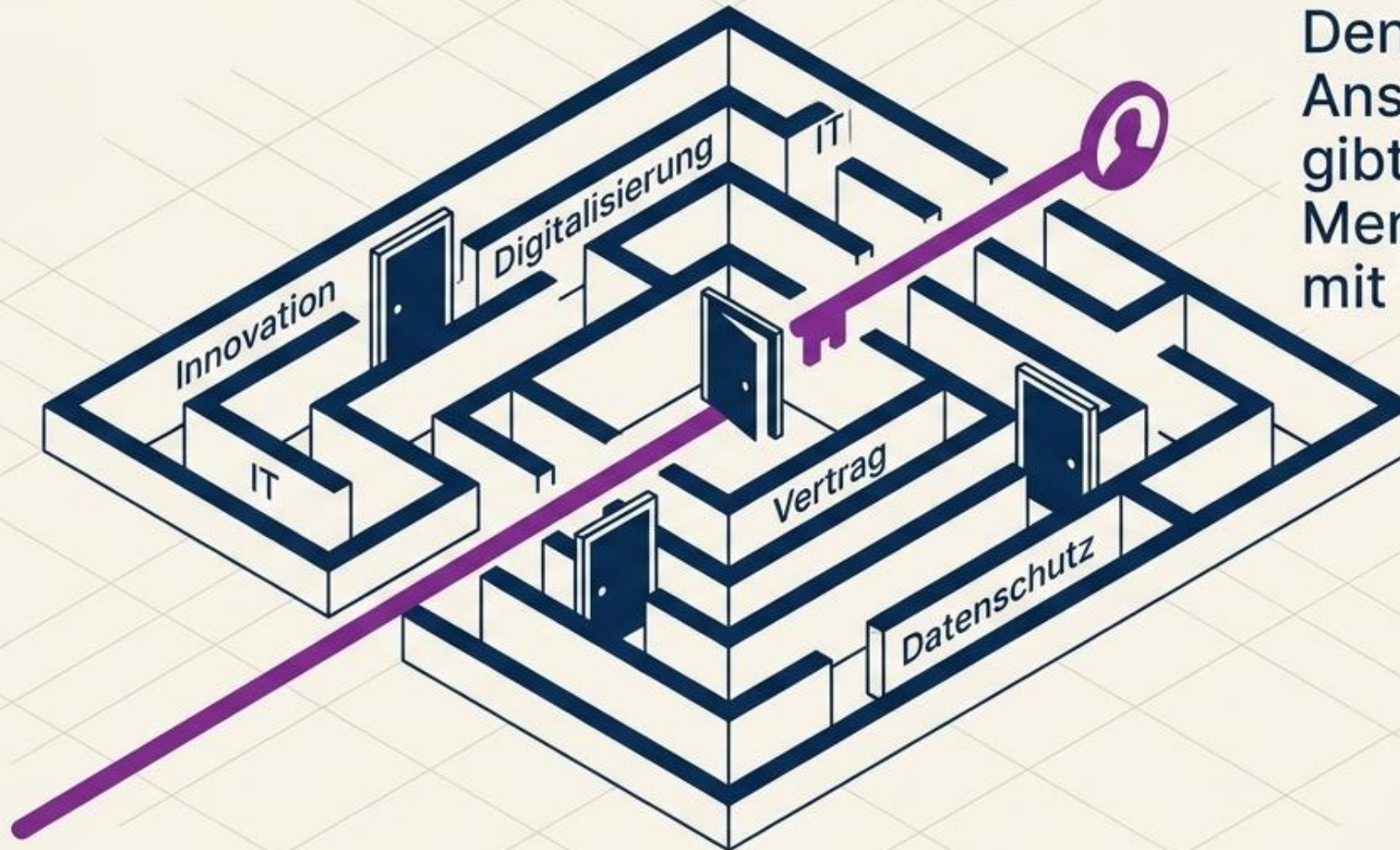
21.

💜 „Ich habe eine Person aus der GKV
kennengelernt, die helfen wollte“

21.

Ich habe nach dem richtigen Ansprechpartner gesucht

Ich habe eine Person aus der GKV kennengelernt, die helfen wollte



Den einen
Ansprechpartner
gibt es selten.
Menschen arbeiten
mit Menschen.

**Eine gute Einführung spart Monate.
Beziehungen öffnen Türen.**

22.



„Ich habe etwas über §140a gelernt“

22.

Krankenkassen dürfen nicht alles

Ich habe etwas über §140a gelernt



Warum kann eine gute Idee trotzdem scheitern?

§140a SGB V bildet die Grundlage für viele Selektivverträge.

Sinnvoll bedeutet nicht automatisch zulässig.
Ein Paragraph kann wichtiger sein als ein Feature.

23.



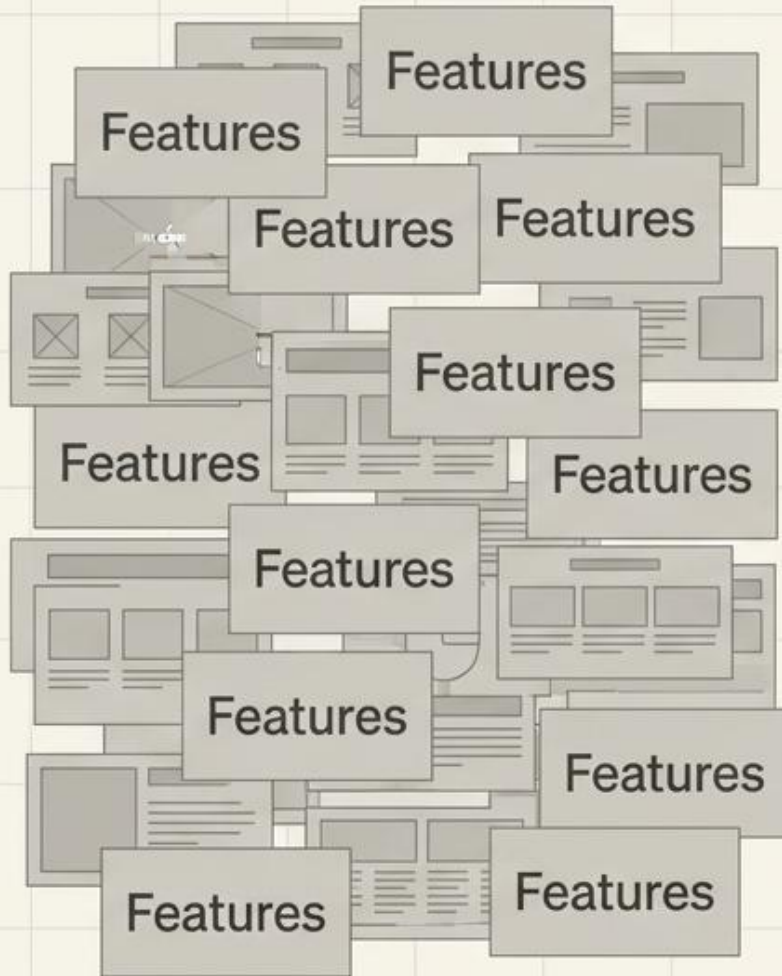
„Ich habe einen Pitch nachgeschärft“

23.

Ich habe einen Pitch mit mehr als 30 Folien gesehen

Ich habe einen Pitch nachgeschärft

'THE TRAP'



Die wichtigste Folie ist oft nicht enthalten.

Zeigt nicht, welche Features ihr habt, sondern welches Problem ihr löst.

'THE SOLUTION'



Problem vor Produkt. Klarheit schlägt Komplexität.

24.



„Ich habe eine Absage als Learning genutzt“

24.

Ich habe eine Absage als Learning genutzt

NEIN **NOCH
NICHT**



Was war eure wertvollste Absage?
Absagen liefern entscheidende Daten.



Nicht jede Absage ist ein Nein.
Manchmal ist sie ein Noch-nicht.

25.

 „Ich habe erlebt, dass Zusammenarbeit
besser funktioniert als gedacht“

25.

Zusammenarbeit funktioniert besser als gedacht

Wer hatte schon einmal ein
überraschend gutes Gespräch
mit einer Krankenkasse?

Die meisten Menschen auf
beiden Seiten wollen
dasselbe.



Zusammenarbeit ist oft
einfacher als ihr Ruf.

"Wenn ihr morgen nur sieben
Dinge aus diesem Workshop
mitnehmt, dann diese."

Healthy Hub - digital campus, 14. Juli 2026

Team Versorgungsmanagement SBK



Die 7 goldenen Regeln

- 1 Problem vor Produkt
- 2 Zielgruppe klar
- 3 Versorgungspfad zeigen
- ★ Rechtsgrundlage verstehen
- ★ Evidenz ehrlich darstellen
- ★ Business Case vorbereiten
- ★ Beziehungen statt Decks



Die wichtigste Erkenntnis

Viele Startups glauben:
“Die beste Innovation gewinnt.”

Im Gesundheitswesen gewinnt häufig:
👉 Die Innovation, die Versorgung, Evidenz und
Umsetzung zusammenbringt.

Innovation allein reicht nicht.
Aber ohne Innovation geht es auch nicht.
Deshalb brauchen wir euch.



Christina Bernards
Teamleiterin Versorgungsmanagement
Siemens-Betriebskrankenkasse
Im Mediapark 6A
50670 Köln
+49 (221) 80 10 888 -280
Christina.bernards@sbk.org



<https://www.sbk.org/unternehmen-sbk/kooperationen-und-partner/innovative-idee-einreichen/>