

Modellprojekte zu Value-based Healthcare in Schweizer Spitälern: Erfahrungsbericht

11. Tagung der Plattform Qualitätsmedizin Schweiz, 20. Oktober 2022

Nora Schweizer, Analyst Health Economics and Market Access, Johnson & Johnson
nschwei1@its.jnj.com

on behalf of

Valentine Loertscher, Senior Director Strategy and Commercial, Member of the Board, Johnson & Johnson
vloertsc@its.jnj.com

 MEDTECH

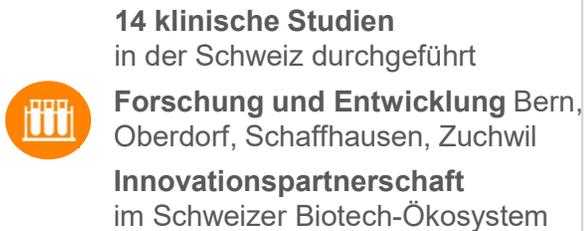
Gemeinsam für eine gesunde Schweiz

Eckdaten Johnson & Johnson Schweiz

STANDORTE UND BRANCHEN



BRANCHEN

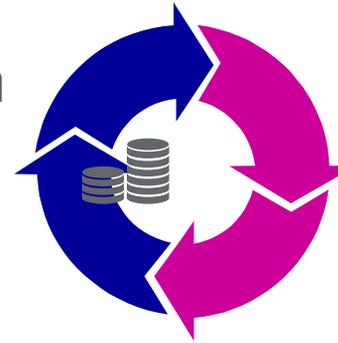


Johnson & Johnson MEDTECH

WIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG VON J&J IN DER SCHWEIZ

CHF
2,2 Milliarden
Zahlungen an Lieferanten

Genutzte Fläche
265`000 m²
in der ganzen Schweiz



CHF
120 Millionen
Investitionen

CHF
6,5 Millionen
Medizinische Weiterbildung für Schweizer Gesundheitsfachleute

BEDEUTENDER ARBEITGEBER



PHILANTHROPIE



Johnson & Johnson MedTech steht für Fachkompetenz und Prozesswissen mit einem umfangreichen Portfolio



Orthopädie
Gelenkersatz



Sportmedizin



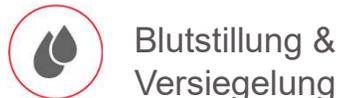
Mund-, Kiefer-,
Gesichtschirurgie



Wirbelsäule



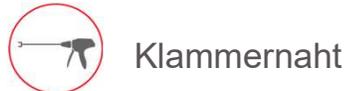
Unfallchirurgie



Blutstillung &
Versiegelung



Nahtmaterial



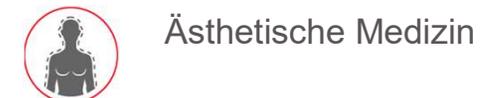
Klammernaht



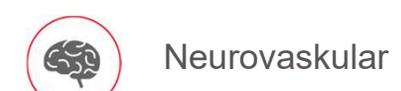
Strom- und
Ultraschallchirurgie



Elektrophysiologie



Ästhetische Medizin



Neurovaskular

Die sich wandelnde Gesundheitslandschaft erfordert neue Lösungsansätze



**Kontinuierliche
Zunahme des
Patientenvolumens¹**
(stationär wie ambulant)



**Verlagerung zu
ambulanter
Leistungserbringung
findet statt²**



**Fachkräftemangel –
2029 fehlen rund
20'000 Pflegende³**



**60% fühlen sich
emotional
ausgeschöpft⁴**

1. Publikation «Kennzahlen der Schweizer Spitäler 2019»; 3/2021; Bundesamt für Gesundheit BAG; <https://www.bag.admin.ch/bag/de/home/zahlen-und-statistiken/zahlen-fakten-zu-spitaelern/kennzahlen-der-schweizer-spitaeler.html>
2. Ambulant vor stationär: Verlagerungstrend bestätigt; 24.05.2022; Bundesamt für Gesundheit BAG; <https://www.bag.admin.ch/bag/de/home/das-bag/aktuell/medienmitteilungen.msg-id-88983.html>
3. Gesundheitspersonal in der Schweiz – Nationaler Versorgungsbericht 2021; 03/2021; OBSAN Clémence Merçay, Annette Grünig, Peter Dolder; https://www.obsan.admin.ch/sites/default/files/2021-10/Obsan_03_2021_BERICHT_0.pdf
4. The well-being of Swiss general internal medicine residents; Swiss Med Wkly. 2020;150:w20255; <https://smw.ch/article/doi/smw.2020.20255>

J&J Schweiz verpflichtet sich, ein nachhaltiges und wertebasiertes Gesundheitssystem mitzugestalten

Gestern

Transaktionale Geschäfte,
Preis im Vordergrund



VALUE
for all stakeholders

=



Morgen

Partnerschaften, Vergütung
gemessen an
Patientenergebnissen

Auszug aus dem publizierten Positionspapier (Roche & JnJ)

Der Anspruch auf eine umfassende Gesundheitsversorgung für alle führt dazu, dass die Nachfrage nach medizinischen Leistungen immer weiter steigt. **Die finanziellen und personellen Ressourcen sind jedoch begrenzt.** Bei den Leistungserbringern stehen durch den enormen Kostendruck meist die Preise von medizinischen Leistungen im Vordergrund. Sinnvoller wäre es, die messbare Qualität von Prozessen und Ergebnissen in den Mittelpunkt zu rücken und mit finanziellen Anreizen zu fördern. Genau das ist das Ziel von VBHC. **Das Konzept der nutzenorientierten Versorgung ist gut geeignet, um den optimalen Kompromiss zwischen objektivem Nutzen von Behandlungsmöglichkeiten und den nötigen Ressourcen zu finden.**

Wir setzen VBHC bereits erfolgreich in **skalierbaren Projekten in den unterschiedlichsten Fachbereichen um und können den Nutzen belegen** – sowohl für die individuellen Patienten und Fachpersonen als auch für die Leistungserbringer und das System insgesamt. So können Patientinnen und Patienten beispielsweise früher aus dem Spital entlassen werden und die Rate von Wundinfektionen sinkt. Leistungserbringer profitieren durch effizientere Abläufe, automatisierte Prozesse und Kosteneinsparungen. Kurzum: **Eine nutzenorientierte Gesundheitsversorgung bringt dem gesamten System einen Mehrwert.**



Zielbild für ein
nutzenorientiertes
Gesundheitswesen
in der Schweiz

Konzeptionelle Grundlagen, Praxisbeispiele
und konkrete Handlungsempfehlungen für
Value-based Healthcare

Value Based Health Care

Gemeinsam für mehr Nachhaltigkeit und Transparenz im Gesundheitssystem

Value Based Health Care (VBHC) ist der Schlüssel zu einem nachhaltig finanzierbaren Gesundheitssystem. Davon sind Roche Diagnostics, Roche Pharma, Johnson & Johnson Medical Devices und Janssen Schweiz überzeugt. In Pilotprojekten konnten wir vielfältige Erfahrungen mit dem Konzept sammeln. Nun wollen wir einen Beitrag leisten, um die Umsetzung von VBHC in der Schweiz weiter voranzutreiben und somit die langfristige Stabilität des Gesundheitswesens zu gewährleisten. Dafür braucht es starke Partnerschaften mit Beteiligten aus allen Bereichen des Gesundheitswesens. Sind Sie dabei?

Der Anspruch auf eine umfassende Gesundheitsversorgung für alle führt dazu, dass die Nachfrage nach medizinischen Leistungen immer weiter steigt. Die finanziellen und personellen Ressourcen sind jedoch begrenzt. Bei den Leistungserbringern stehen durch den enormen Kostendruck meist die Preise von medizinischen Leistungen im Vordergrund. Sinnvoller wäre es, die messbare Qualität von Prozessen und Ergebnissen in den Mittelpunkt zu rücken und mit finanziellen Anreizen zu fördern. Genau das ist das Ziel von VBHC. Das Konzept der nutzenorientierten Versorgung ist gut geeignet, um den optimalen Kompromiss zwischen objektivem Nutzen von Behandlungsmöglichkeiten und den nötigen Ressourcen zu finden.

Wir setzen VBHC bereits erfolgreich in skalierbaren Projekten in den unterschiedlichsten Fachbereichen um und können den Nutzen belegen – sowohl für die individuellen Patienten und Fachpersonen als auch für die Leistungserbringer und das System insgesamt. So können Patientinnen und Patienten beispielsweise früher aus dem Spital entlassen werden und die Rate von Wundinfektionen sinkt. Leistungserbringer profitieren durch effizientere Abläufe, automatisierte Prozesse und Kosteneinsparungen. Kurzum: Eine nutzenorientierte Gesundheitsversorgung bringt dem gesamten System einen Mehrwert.

Beispiele aus der Praxis Weniger Re-Interventionen bei Vorhofflimmern

Kardiovaskuläre Krankheiten sind der drithäufigste Grund für Hospitalisierungen in der Schweiz. Zu diesen Erkrankungen gehören auch Herzrhythmusstörungen wie das Vorhofflimmern. Dieses kann durch eine invasive Behandlung meist gut kontrolliert werden. In der Regel sind jedoch weitere Behandlungsschritte erforderlich. Bei etwa 30 Prozent wird innerhalb eines Jahres eine Re-Intervention nötig. Diese verursacht nicht nur erhebliche Mehrkosten, sondern belastet auch die Betroffenen.

Johnson & Johnson Medical hat ein Produkt entwickelt, um die Re-Interventionsrate zu senken. Diese digitale Lösung wurde in einem Privatspital in Kombination mit einem umfassenden Effizienzprogramm implementiert.

Johnson & Johnson MEDTECH



www.pwc.ch/gesundheitswesen

Was bringen Value Based Agreements den Leistungserbringern, Leistungsträgern und Patienten?

Fokus



Fokus auf die Patienten und deren Bedürfnisse

- Bessere medizinische Outcomes
- Höhere Patientenzufriedenheit
- Tiefere Behandlungskosten und bessere Profitabilität

Innovation



Förderung von Innovation und deren Adaptation

- Zugang zu Innovation
- Entwicklung neuer Abgeltungssysteme
- Andere Wahrnehmung im Markt

Vertrauen



Aufbau von Partnerschaften mit Herstellern / Produzenten

- Schaffen von Glaubwürdigkeit
- Langfristige Partnerschaften
- Gemeinsames Eingehen von Chancen und Risiken

Outcome-basierte Abkommen bilden einen wichtigen Grundstein bei der Transformation zu einem nachhaltigen Gesundheitswesen



**Wie können Value Based Agreements
aussehen?**

Vielzahl an Varianten von Value Based Agreements

Die passende Lösung für jede Kooperation



Agreements mit Effizienzkomponente

- Administrativ, z.B. Zuweisermanagement
- Logistik, z.B. Inventar-, Lagermanagement
- Operativ, z.B. Erhöhung der Auslastung durch Effizienzgewinne



Direkte Patienten-bezogene Agreements

- Rückzahlungen, z.B. Revisionen
- Preise gekoppelt an klinischen Resultaten, z.B. Wundinfekte, Anastomose-Insuffizienzen
- Preise verknüpft mit ökonomischen Ausgängen, z.B. Verweildauer

Unser Ansatz: Lösen beginnt mit Verstehen



1. **Internes Alignment** mit Stakeholdern für den Value-based Healthcare Ansatz



2. Eintägiger Besuch im Spital für erste **Bestandsaufnahme**



3. Offerieren von **massgeschneiderter Lösung** für nachhaltige Kosteneinsparungen



4. Definition von festgelegten **Zielen und KPIs**



5. Vertragliche **Vereinbarung**



6. **Überprüfung** der Ziele

Wie Technologie Behandlungskosten reduzieren kann

Beispiel Herzablation

Erfolgsraten nach einem Jahr Follow-Up



63% Traditioneller Katheter **ohne** Anpressdruck-Technologie¹



94% THERMOCOOL® SMARTTOUCH®
Katheter mit Ablation-Index-
Technologie®²



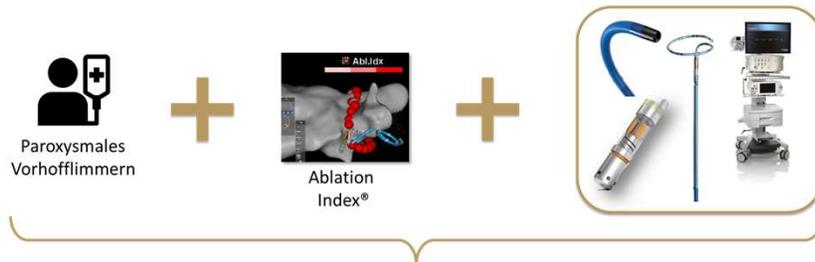
 Biosense Webster. | **ADVANTAGE**
PROGRAM

1. THERMOCOOL® Catheter IDE study.

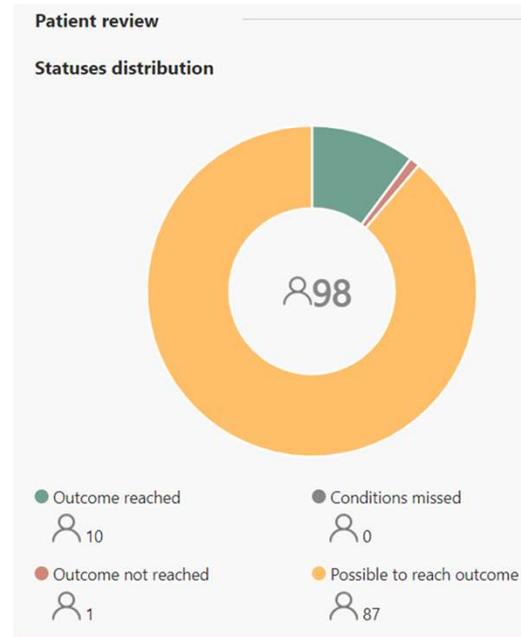
2. Dr Duytschaever presentation-AFIB symposium 2016. EOS 049161-160314;

Beispiel 1 – Patienten-bezogenes Agreement

Erfolgsgarantie



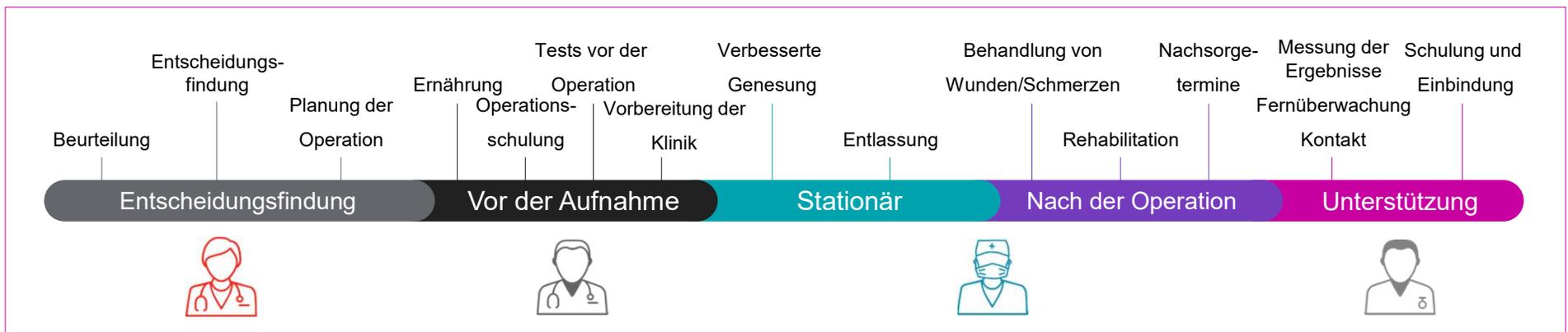
Zusicherung Erfolgsrate ab 90%
DRG: F50A, F50B, F50C, F50D, F50E



**Garantierte Reinterventionsrate <10%, 12 Monate nach Erstintervention ansonsten
Materialkostenrückerstattung**

Prozessinnovation durch Patientenpfadoptimierung

Massgeschneiderte Lösung (Technologie, Inhalte und Services)



- Klinische Ergebnisse & Erlebnisse für die Patienten zu verbessern
- Unterstützen der Arbeit im multidisziplinären Team und Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit
- Verfahren zur Unterstützung des Genesungsprozess

Beispiel 2 – Patientenpfadoptimierung in der Hüft- & Knieendoprothetik

Ausgangslage

- Relativ hohe Verweildauer
- Begrenzter multidisziplinärer Teamansatz
- Begrenzte Kapazität & Kostendruck

Lösung

- **Optimierung des Patientenpfads**
- Workshop im **multidisziplinären Team**
- Einführung von **Enhanced Recovery-Prinzipien**
- Einführung von **Patientenaufklärungsmaterials & Case Management**

Nutzen

- **Reduktion der Verweildauer** (kürzeste im Kt. BE in 2020 vs. längste im 2019)
- **Fallkosten-Einsparungen** von bis zu 15%
- **Verbessertes Eintritts-, Entlassungs- und Übertrittsmanagement** (Entlassung nach Hause zugenommen)
- Verbessertes **Zusammenspiel des interdisziplinären Teams**
- **Raschere Mobilisierung** der Patienten



Komplettes Interview:

<https://www.jnj.ch/int/ch/storytelling/gesundheitsversorgung/en.htm#hip>

Reduced Length of Stay Following Patient Pathway Optimization for Primary Hip and Knee Arthroplasty at a Swiss Hospital

Lars Edelmann¹, Marike Hempel², Natalia Podsiadlo¹, Nora Schweizer², Cindy Tong³, Thibaut Galvain⁴, Hannah Taylor⁵, Michael Schüller¹

¹Kantonsspital Münsterlingen, Münsterlingen, 8596, Switzerland; ²Johnson & Johnson AG, Zug, 6300, Switzerland; ³Johnson and Johnson Medical Devices, Somerville, NJ, USA; ⁴Johnson and Johnson Medical, Issy les Moulineaux, France; ⁵Johnson & Johnson Medical Limited, Berkshire, UK

Correspondence: Lars Edelmann, Klinik für Orthopädie und Traumatologie, Kantonsspital Münsterlingen, Spitalcampus 1, Münsterlingen, 8596, Switzerland. Tel +41-71-686-20 50, Fax +41-71-686-20 23, Email lars.edelmann@stggg.ch

Edelmann et al, ClinicoEconomics and Outcomes Research, 2022

Welche weiteren KPIs haben wir in Projekten gemeinsam mit Leistungserbringer verbessert?

- Patientenzufriedenheit
- Komplikationsraten
- Wundinfektionen
- Revisionsraten
- Postoperative Schmerzen
-



Die Hebelwirkung und Nachhaltigkeit der Wertgenerierung ist sehr ausgeprägt

Inklusive Outcomegarantie

Erkenntnisse

- Der **Schwerpunkt der Partnerschaft** liegt auf der **Qualität der Ergebnisse** und der **Senkung der Gesamtkosten**
- Für eine erfolgreiche Umsetzung braucht es **Verbindlichkeit, Ressourcen von beiden Seiten und eine gemeinsame Vision**
- Dank guter Zusammenarbeit und komplementärer Expertise ist der **Veränderungsprozess gemeinsam effizienter zu fördern** als alleine
- **Skalierbare und replizierbare Lösungen** sind in der Schweiz implementiert (> 25 Projekte) und die **nachhaltige Wertgenerierung** demonstriert

Merci