

Startup x GKV: It's a Match?

Healthy Hub – digital campus

Christina Bernards, Teamleiterin Versorgungsmanagement SBK



Save the Date:

4. digital campus 2026



„Wir bringen Euch in die GKV“

am
14. Juli
online via ²
Zoom

Startup-DNA

Fokus: Geschwindigkeit & Features
(Disruption)

Metrik: Skalierbarkeit &
User Growth

Annahme: Eine gute Idee setzt sich
automatisch durch.

GKV-DNA

Fokus: Qualität & Sicherheit
(Verantwortung)

Metrik: Evidenz, Recht &
Versorgungsnutzen

Realität: Eine gute Idee trifft nicht auf
eine Person, sondern auf ein System.

Insight: Die GKV bremst nicht aus bösem Willen, sondern weil sie treuhänderisch Milliarden verwaltet.
Verständnis für dieses System ist der erste Hebel zum Erfolg.

Wer hat schon einmal gedacht:

- ☐ Krankenkassen antworten langsam
- ☐ Es gibt bestimmt einen einfacheren Weg
- ☐ Unsere Lösung ist doch offensichtlich gut
- ☐ Ich verstehe nicht, wer zuständig ist
- ☐ Warum gibt es dafür keinen Piloten?

Dann:

“Perfekt.
Genau deshalb
machen wir heute
dieses Bingo.”



Startup x GKV Bingo

Die Spielregeln

Jeder bekommt ein Bingo-Feld.

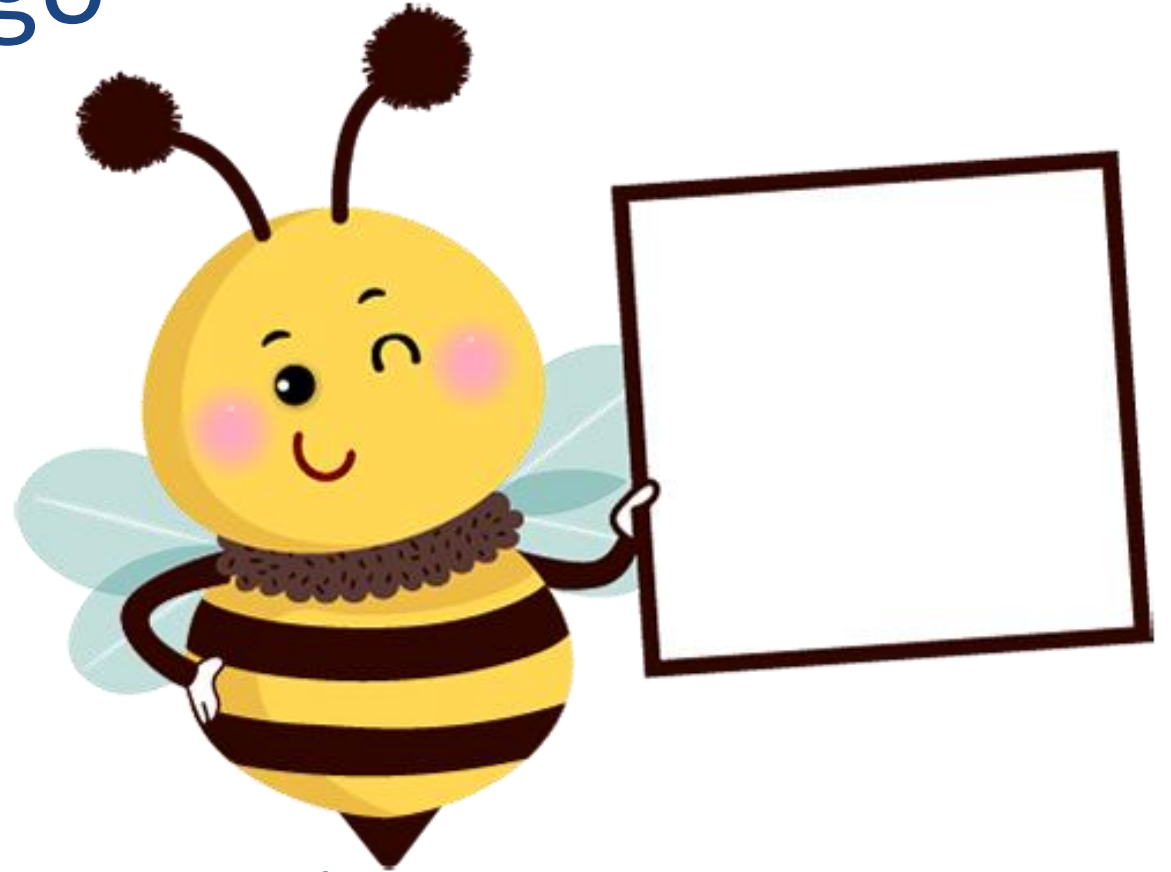
Wenn ein Feld auf euch zutrifft:



Haken setzen.

Am Ende schauen wir:

- ✓ Wer hat ein Bingo?
- ✓ Welche Felder wurden am häufigsten angekreuzt?
- ✓ Welche Learnings nehmt ihr mit?

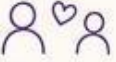
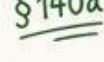


25 Felder. Ein gemeinsames Ziel.

Die 25 Felder unseres Startup x GKV Bingos sind keine zufälligen Anekdoten. Sie bilden eine exakte Landkarte der typischen Missverständnisse.

STARTUP x GKV BINGO

Wie viele Felder kannst du abhaken?

Ich habe "Das dauert bei Kassen aber lange" gesagt. 	Ich habe einen Pitch mit mehr als 30 Folien gesehen. 	Ich habe eine Abkürzung nicht verstanden. 	Ich habe nach dem richtigen Ansprechpartner gesucht. 	Ich habe gedacht: "Das müsste doch jeder sofort verstehen." 
Ich habe gelernt, dass Krankenkassen nicht alles dürfen. 	Ich habe eine Idee an Feedback angepasst. 	Ich habe einen Selektivvertrag googelt. 	Ich habe gefragt, wie Versicherte wirklich profitieren. 	Ich habe einen Business Case diskutiert. 
Ich habe einen Fördertopf erwähnt. 	Ich habe mich über Bürokratie geärgert. 	STARTUP x GKV VERBINDET! 	Ich habe etwas über Evaluation gelernt. 	Ich habe eine Idee nach einem Gespräch verändert. 
Ich habe erlebt, dass die Umsetzung länger dauert als gedacht. 	Ich habe einen Versorgungsbedarf recherchiert. 	Ich habe verstanden, dass Innovation allein nicht reicht. 	Ich habe einen Pilot vorgeschlagen. 	Ich habe mich gefragt, wer eigentlich welchen Vertrag macht. 
Ich habe eine Person aus der GKV kennengelernt, die helfen wollte. 	Ich habe etwas über §140a gelernt. 	Ich habe einen Pitch nachgeschärft. 	Ich habe eine Absage als Learning genutzt. 	Ich habe erlebt, dass Zusammenarbeit besser funktioniert als gedacht. 

♥ Gemeinsam für eine bessere Versorgung. ♥

#startupxgkv

Wenn wir verstehen, warum wir in diesen Feldern landen, können wir den Weg in die Regelversorgung radikal verkürzen.

1.



„Das dauert bei Kassen aber lange“

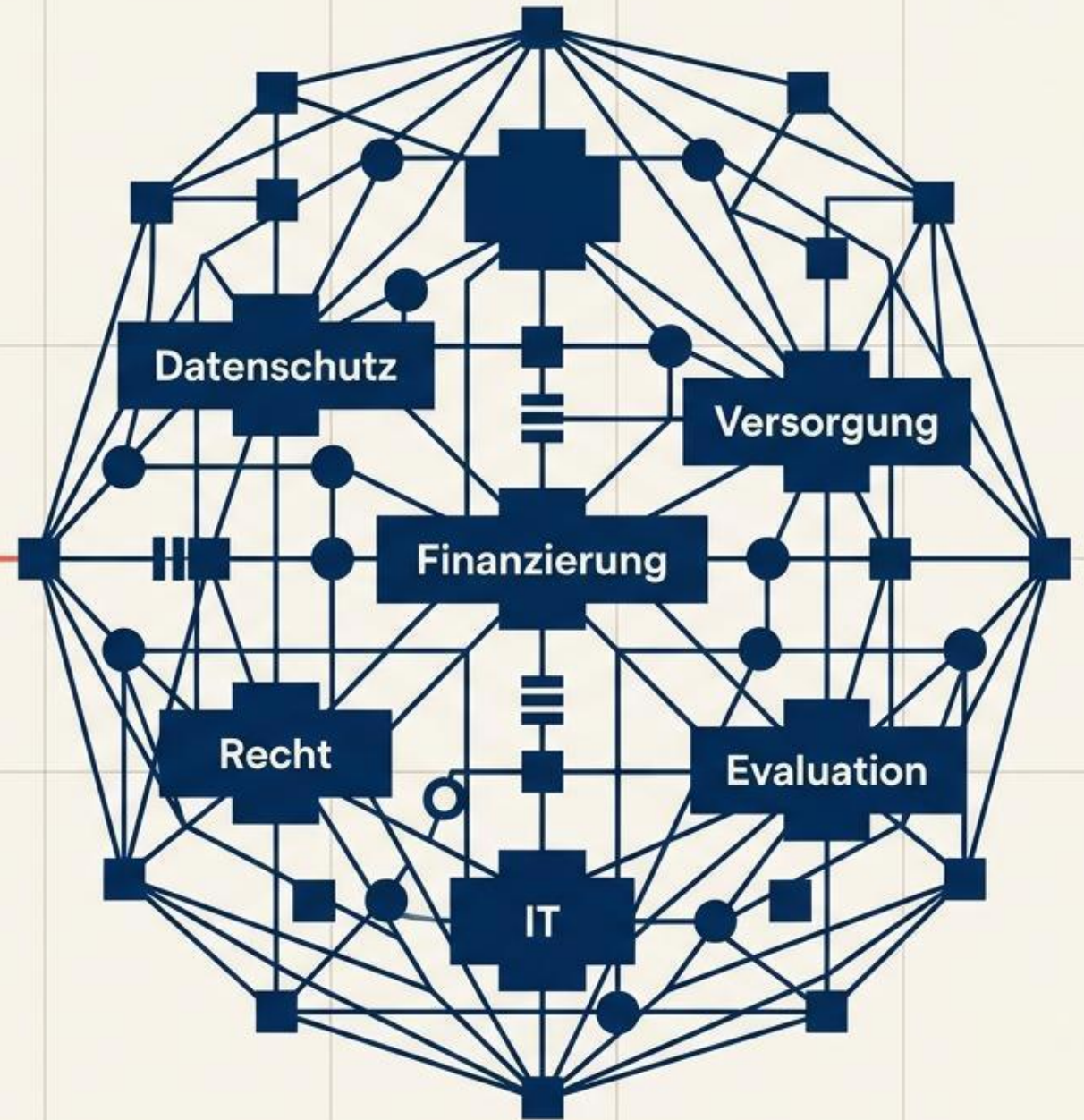
1.

Das dauert bei Kassen aber lange

Eine gute Idee trifft nicht auf eine Person, sondern auf ein System.



Idee



Nicht weil niemand will.

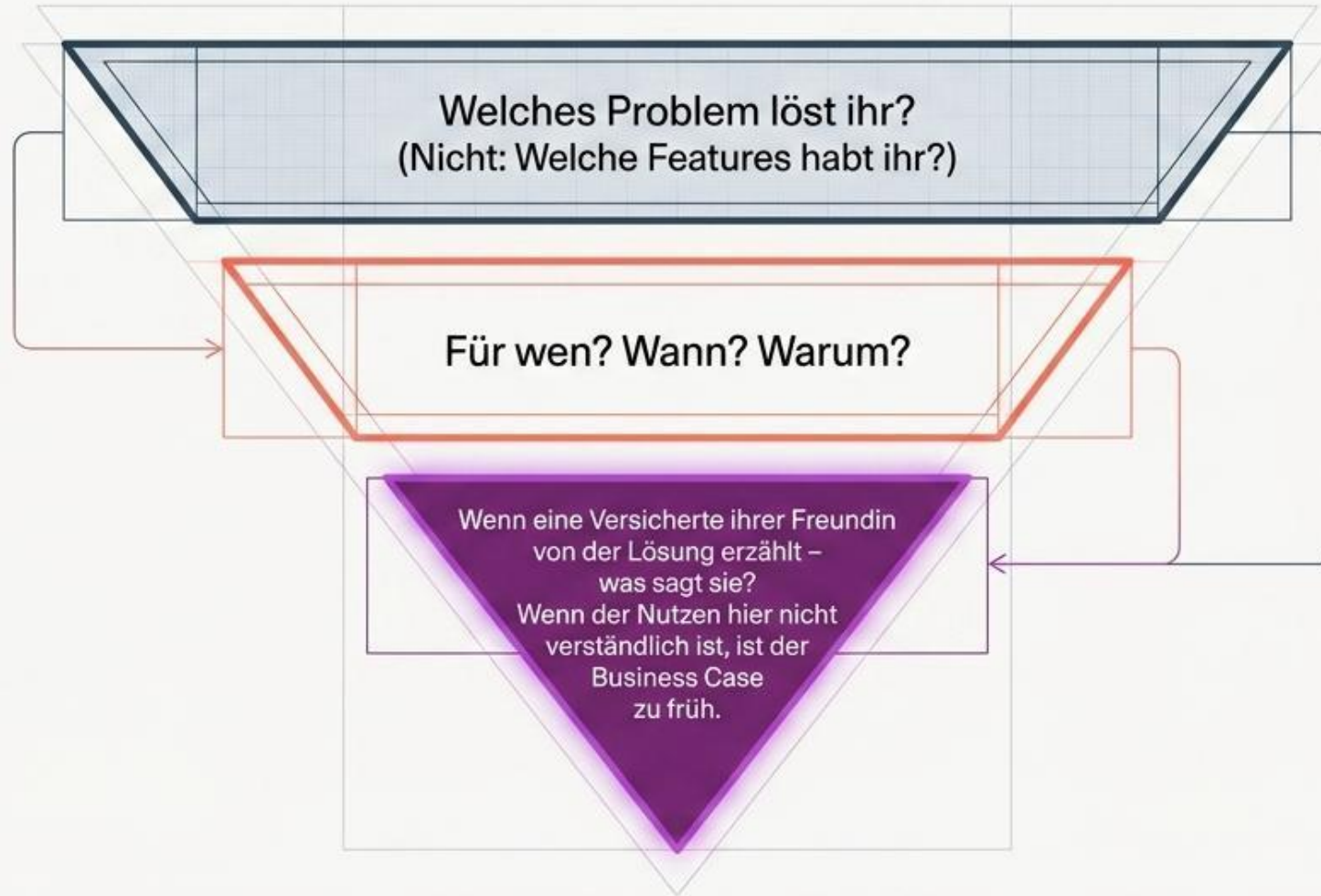
Sondern weil viele beteiligt sind.

2.

 „Ich habe einen Pitch mit mehr als 30 Folien
gesehen“

2.

Die Anatomie eines GKV-Pitches



Problem vor Produkt. Klarheit schlägt Komplexität. Was für euch offensichtlich ist, ist für andere neu.

9.

💜 „Ich habe gefragt, wie Versicherte wirklich profitieren“

9.

Den Nutzen auf den Punkt bringen: Der Verständlichkeits-Check

Der 30-Sekunden-Pitch



Drei Kernfragen in 30 Sekunden

Ein guter Pitch beantwortet kurz und knapp:

Klarheit schlägt Komplexität



Was für Experten offensichtlich scheint,
ist für die Zielgruppe oft völlig neu.

Der Freundinnen-Test



Erkläre den Nutzen so, dass er im Alltagstest besteht
(z. B. "Es hilft mir, weniger Schmerzen zu haben").

Der "Reifegrad" des Nutzens



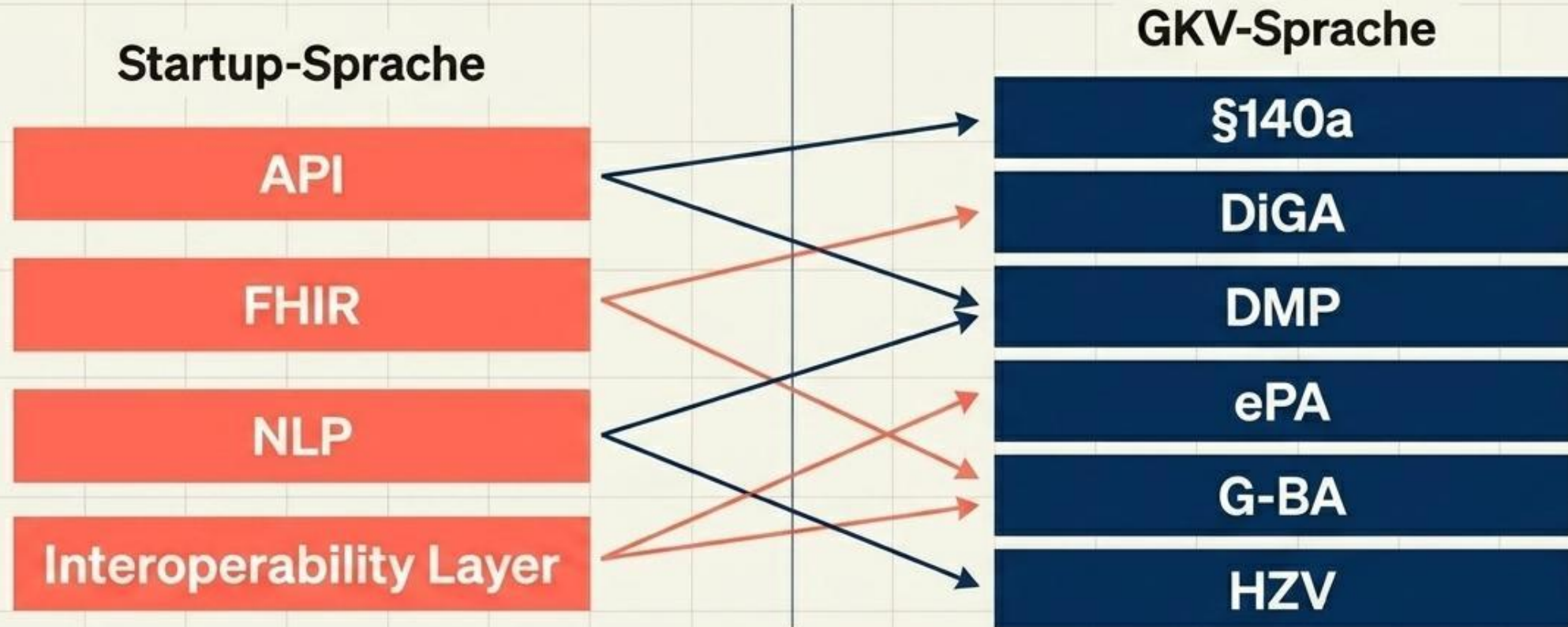
3.

? „Ich habe eine Abkürzung nicht verstanden“

3.

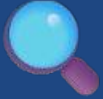
Ich habe eine Abkürzung nicht verstanden

Auch die Kassen verstehen nicht jede Startup-Sprache.



Spricht Versorgung, nicht Technologie.

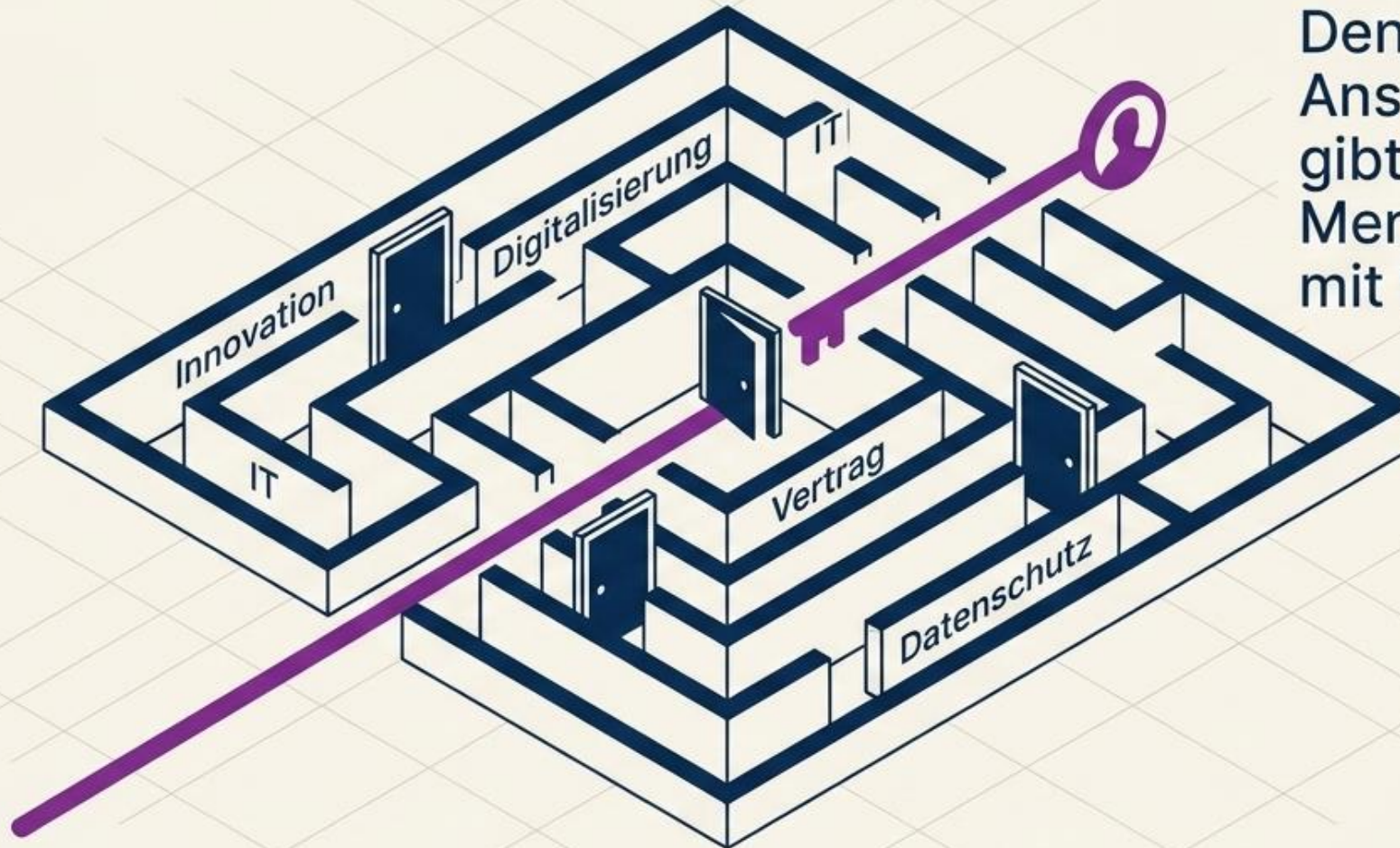
4.

 „Ich habe nach dem richtigen
Ansprechpartner gesucht“

4.

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.**

5.

 „Ich habe gedacht: Das müsste doch jeder sofort verstehen“

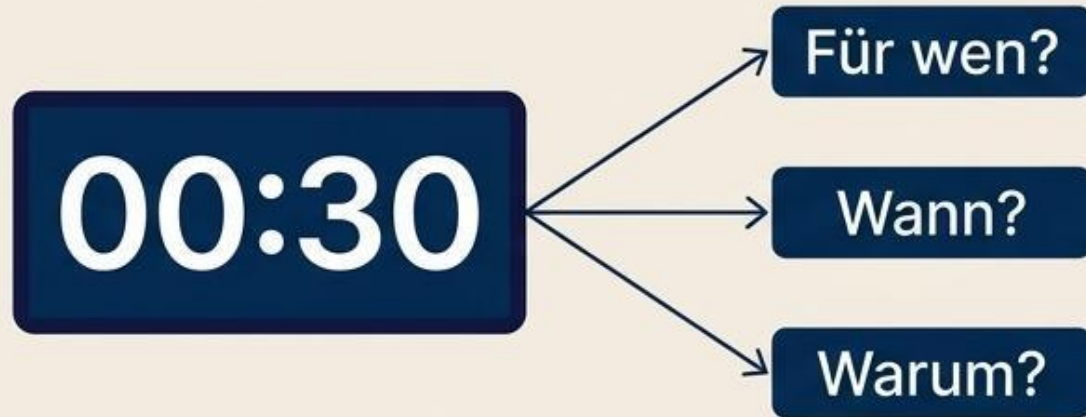
5.

Das müsste doch jeder sofort verstehen

Wie Versicherte wirklich profitieren

Das Versicherte naurnichse und unt den entstehmnlicht iratschälten

Der 30-Sekunden-Pitch



Holt euren Gesprächspartner ab



Was für euch offensichtlich ist, ist für andere neu.
Wenn der Nutzen nicht verständlich ist, ist der Business Case zu früh.

6.

**§ „Ich habe gelernt, dass Krankenkassen nicht
alles dürfen“**

6.

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.

7.



„Ich habe eine Idee an Feedback angepasst“

7.

Ich habe eine Idee an Feedback angepasst

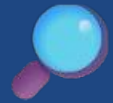
Ich habe eine Idee nach einem Gespräch verändert

Der Healthy-Hub-Effekt:
Wer hat sein Produkt nach
Gesprächen verändert?



Anpassung ist Stärke, nicht Schwäche. Gute Gespräche verändern gute Ideen.

8.



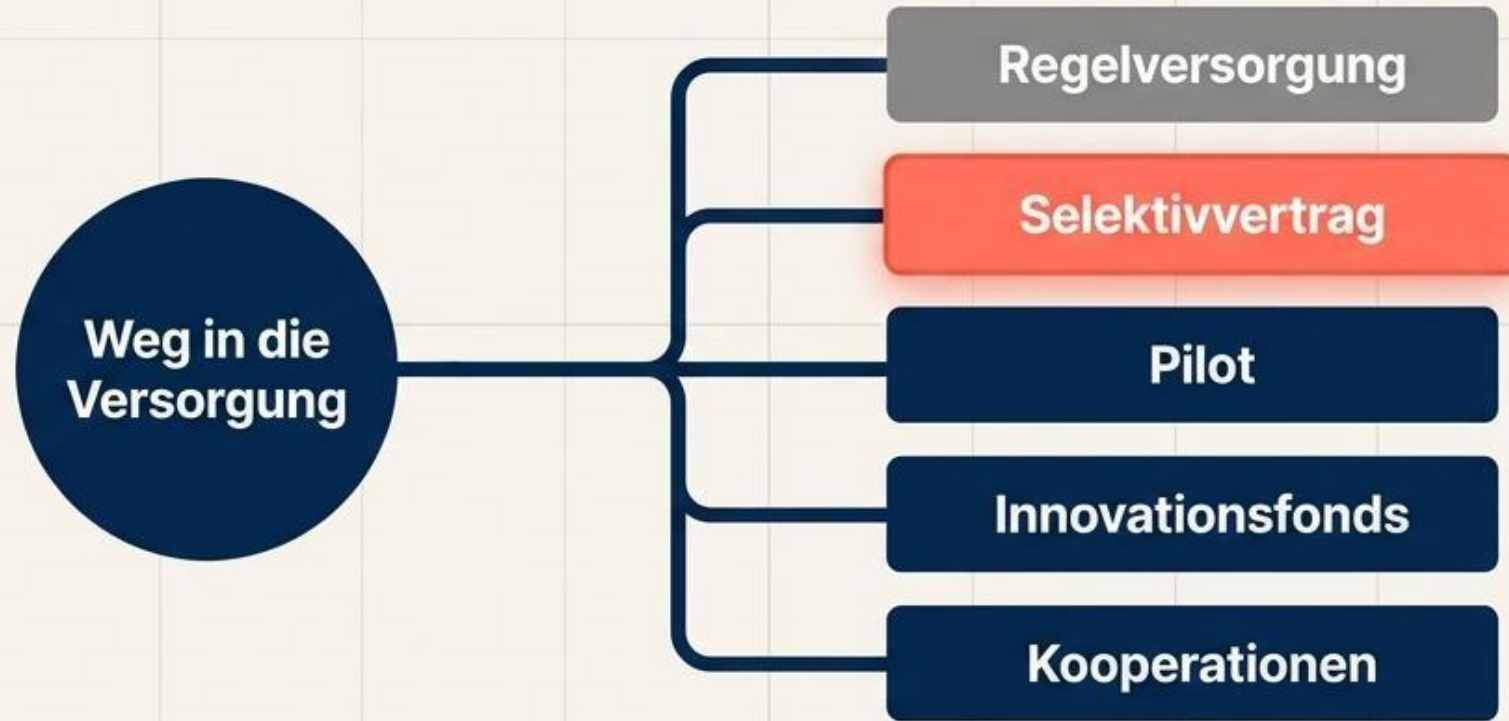
„Ich habe einen Selektivvertrag gegoogelt“

8.

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.

10.



„Ich habe einen Business Case diskutiert“

10.

Der wahre Business Case??

„Unsere Lösung spart Geld.“ – Wem? Wann? Wie viel?



Business Case = Nutzen + Kosten + Aufwand + Wahrscheinlichkeit.

11.



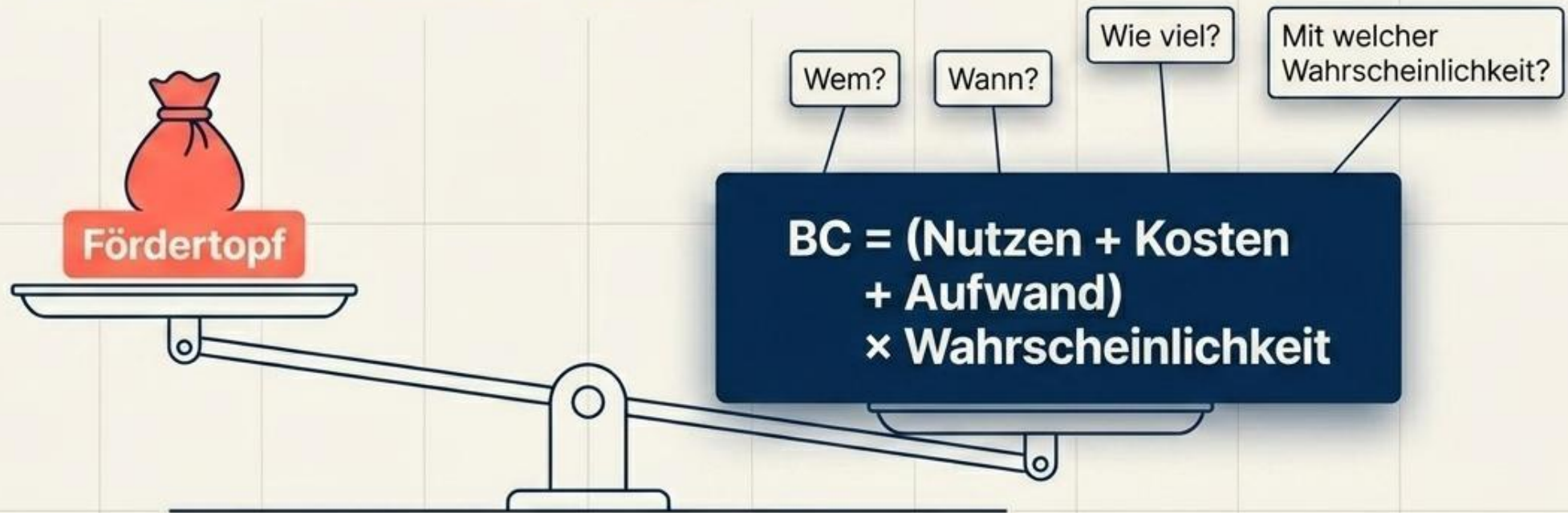
„Ich habe einen Fördertopf erwähnt“

11.

Ich habe einen Business Case diskutiert

Ich habe einen Fördertopf erwähnt

Der Healthy-Hub-Effekt: Fördergelder sind kein Business Case.



Förderung hilft beim Start, aber Versorgung braucht Fundament.

Förderung ersetzt kein Geschäftsmodell.
Der Case muss rechnen – für beide Seiten.

12.



„Ich habe mich über Bürokratie geärgert“

12.

Wer hat sich schon
einmal über Prozesse
geärgert?
Warum gibt es diese
Prozesse wirklich?



Bürokratie ist oft ein Symptom von Verantwortung.