eHealth Strategie Österreich

status Quo:
Wunsch vs. Realität



SkinScreener

A trademark by medaia





01 Problem

Die Vorteile der Hautkrebsprävention

91 % empfinden das Hautkrebs-**Screening** als sinnvolle Maßnahme

Die Überlebenswahrscheinlichkeit bei Melanomen in einer frühen Phase sind auch nach 5 Jahren wesentlich höher, da die initiale Eindringtiefe geringer ist (82 % zu 62 %).[1]

Behandlungskosten im Stadium IA / IB betragen für das erste Jahr **370,03 Euro** aber im Stadium IIIB / IIIC **32.058,00 Euro** pro Patient:in[2]

In Deutschland haben 52 % der Bevölkerung noch nie ein Hautkrebsscreening in Anspruch genommen

[1] Pacifico MD, Pearl RA, Grover R. The UK Government two-week rule and its impact on melanoma prognosis: an evidence-based study. Ann R Coll Surg Engl. 2007 Sep;89(6):609-15. doi: 10.1308/003588407X205459. PMID: 18201477; PMCID: PMC2121231.
[2] Grange et al., 2017: Grange, F., Mohr, P., Harries, M., Ehness, R., Benjamin, L., Siakpere, O., Barth, J., Stapel-kamp, C., Pfersch, S., McLeod, L. D., Kaye, J. A., Wolowacz, S., & Kontoudis, I. (2017). Economic burden of advanced melanoma in France, Germany and the UK: a retrospec-tive observational study (Melanoma Burden-of-Illness Study). Melanoma Research, 27(6), 607–618. https://doi.org/10.1097/CMR.0000000000000372.



02

Lösung

LÖSUNG

Was ist **SkinScreener?**

Benutzerzentrierte Smartphone-Anwendung
SkinScreener ist eine benutzerfreundliche, einfach zu bedienende App, die für Apple und Google verfügbar ist.

SkinScreener bietet eine Risikoanalyse für Hautkrebs bei Hautläsionen in einem leicht verständlichen **3-Farben-Code.**

Durch eine **klinische Studie** an der Medizinischen Universität Graz in Österreich validiert.

Als **Medizinprodukt der Klasse IIa** zugelassen(Medical Device Regulation 2017/745).



95%

Klinische Genauigkeit bei der Erkennung von bösartigen und gutartigen Hautläsionen.

98%

Erkennt etwa 98 % aller relevanten bösartigen Hautläsionen.

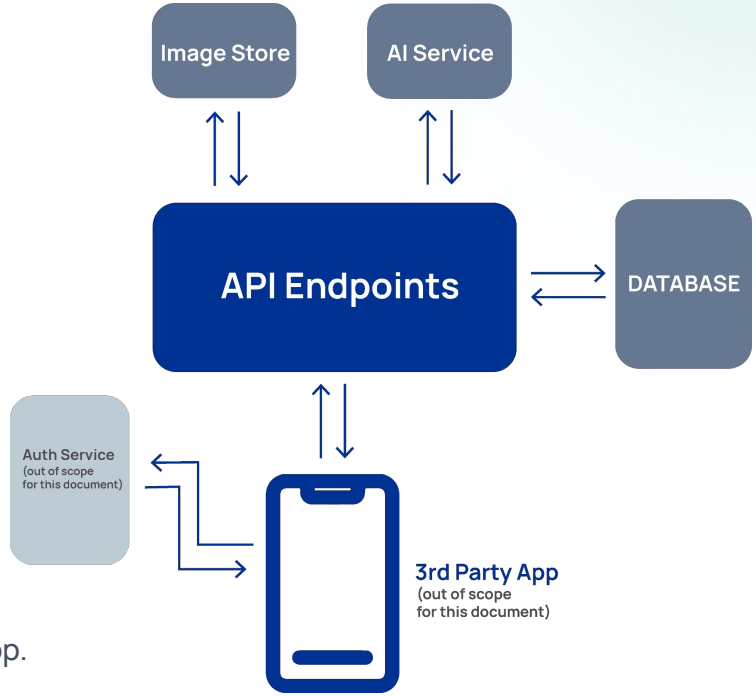
B2B und **B2B2C** Ansatz

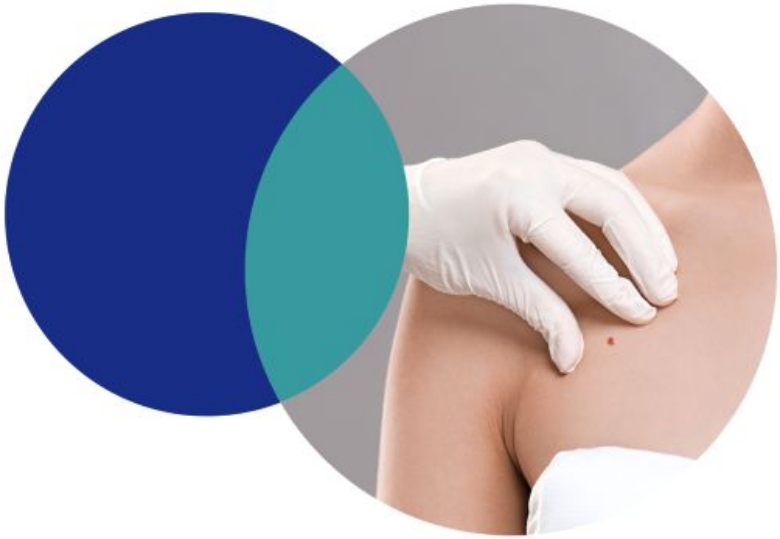
Integration durch API-Anbindung

- Integration des SkinScreener-Algorithmus in Drittanbieter-Apps/Plattformen.
- Die Archivfunktion ermöglicht eine Integration ohne medizinische Daten speichern zu müssen.
- Flexible Preisgestaltung

Promo Code System

- Unternehmen erwerben eine bestimmte Anzahl von Lizenzen für ihre Mitarbeiter/Polizzenhalter.
- Promo-Codes ermöglichen den vollen Funktionsumfang der App.
- Jahresabonnements mit mengenbasierten Rabatten.





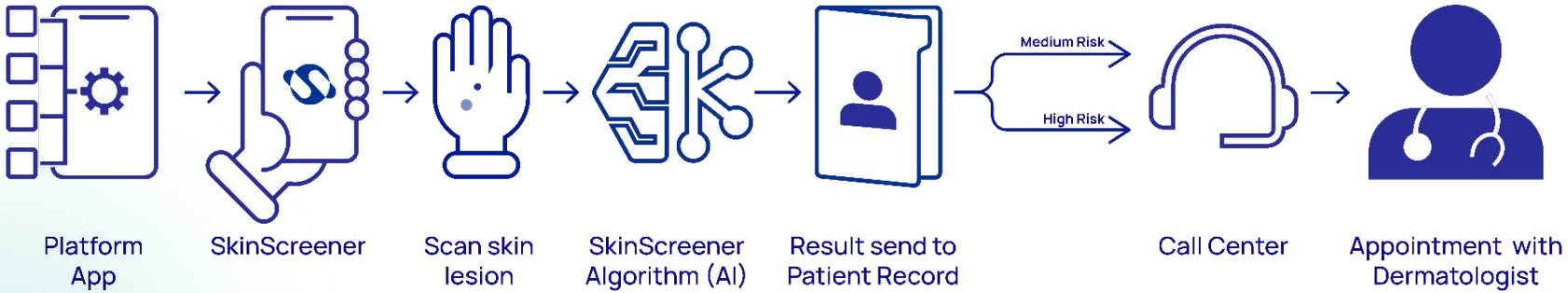
03

Beispiele

Verbesserte Steuerung - Pilot

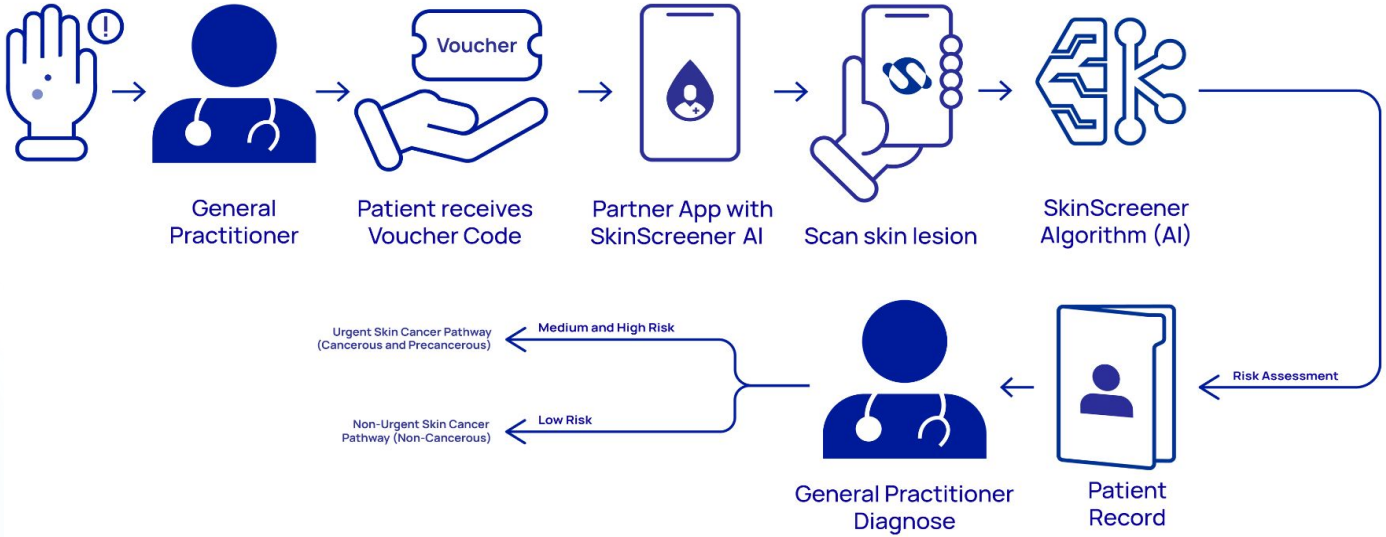
SPMS EPE
Serviços Partilhados do Ministério da Saúde

Die **SkinScreener API** wurde in eine Plattformlösung des portugiesischen Gesundheitsministeriums **SPMS** implementiert, um potentielle Hautkrebsfälle **nach Dringlichkeit zu priorisieren**. Nach einem Scan mit hohem Risiko werden Nutzer:innen von einem Call-Center informiert und ihnen ein zeitnaher Termin (innerhalb von 14 Tagen) beim nächstgelegenen Dermatologen angeboten.



Verbesserte Steuerung - PILOT

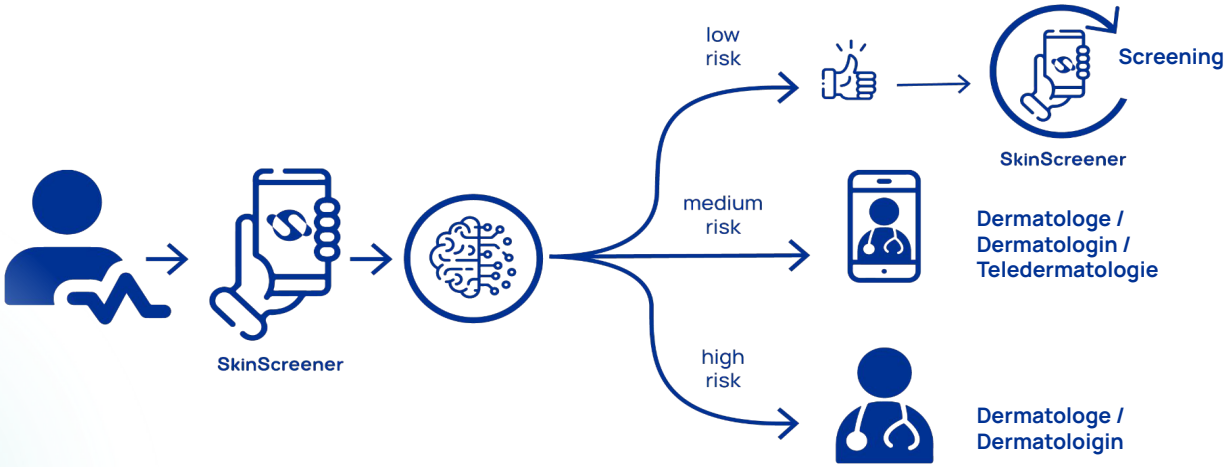
Die **SkinScreener-API** wird derzeit in einem Pilotprojekt des **NHS-Trust Essex** bereitgestellt, um Teledermatolog:innen bei der Triage von Fällen mit höherem Risiko (urgent skin cancer pathway) zu unterstützen. Hierzu wurde die API in die teledermatologische App unseres Partners **MySkinDoctor (MSD)** implementiert. Die teledermatologische Einschätzung wird zusammen mit dem Ergebnis von SkinScreener in die nationale Patient:innenakte eingespielt und dem anfragenden Allgemeinmediziner übermittelt. Dieser stellt je nach Dringlichkeit die Überweisung zum Spezialisten aus.



Krankenkassen: Zugang zur Versorgung

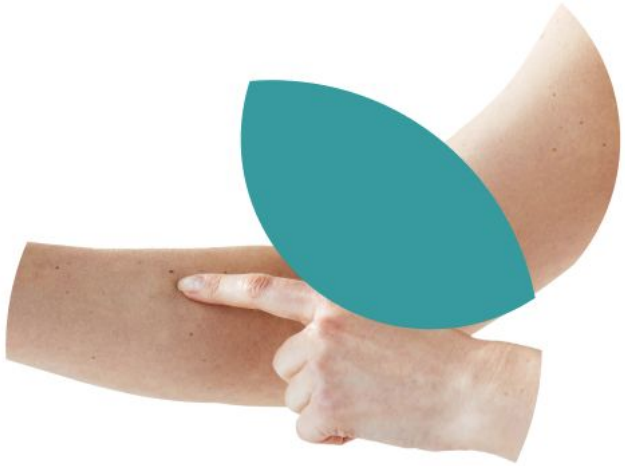
Vorteile von KI

- Verwendung von SkinScreener als Triage-Werkzeug gibt eine Ersteinschätzung
- Konsultieren Sie einen Dermatologen / eine Dermatologin, wenn die KI ein mittleres oder hohes Risiko erkennt.
- Spart Zeit und Geld, da zielgerichtet Nutzer:inne weitergeleitet werden können



04

DiGA



DiGA in Deutschland

§ 33a (1) S1 SGB V Digitale Gesundheitsanwendungen:

Versicherte haben Anspruch auf Versorgung mit Medizinprodukten niedriger und höherer Risikoklasse, deren Hauptfunktion wesentlich auf digitalen Technologien beruht und die dazu bestimmt sind, bei den Versicherten oder in der Versorgung durch Leistungserbringer die Erkennung, Überwachung, Behandlung oder Linderung von Krankheiten oder die Erkennung, Behandlung, Linderung oder Kompensierung von Verletzungen oder Behinderungen zu unterstützen (digitale Gesundheitsanwendungen).

Für SkinScreener gibt es daher kaum eine Möglichkeit im Rahmen der Primärprävention breitflächig eingesetzt zu werden. Eventuell im Rahmen der Sekundärprävention.

DiGA in Deutschland

Weitere Aufnahmevoraussetzungen bei Antrag zur Aufnahme in das DiGA-Verzeichnis nach § 139e SGB V werden durch das BfArM geprüft, wie insbesondere:

- Sicherheit und Funktionstauglichkeit,
- medizinische bzw. technische Qualität,
- Datenschutz,
- Informationssicherheit,
- Interoperabilität und
- den Nachweis eines positiven Versorgungseffekts (pVE)

Eine der wichtigsten neueren Entwicklungen ist die anwendungsbegleitende Erfolgsmessung. Im ersten Jahr nach Aufnahme gilt zunächst grundsätzlich der tatsächliche Herstellerpreis, ab dem zweiten Jahr gilt der zwischen Hersteller und GKV-Spitzenverband ausgehandelte Vergütungsbetrag

Selektivvertrag in Deutschland

§ 140a SGB V – „Besondere Versorgung”:

Krankenkassen können mit Herstellern von Medizinprodukten Verträge über die besondere Versorgung ihrer Versicherten mit digitalen Versorgungsangeboten schließen.

Solche Verträge können insbesondere eine sektorenübergreifende oder interdisziplinär fachübergreifende Versorgung sowie besondere Versorgungsaufträge abbilden. Sie können auch eine Kombination aus digitaler Lösung mit Leistungserbringern sein.

Eigene Erfahrung mit GWQ+:

- 6 Monate Verhandlung
- Einfacherer Zugang und mehr Ausgestaltungsfreiheit
- Preisgestaltung durch Verhandlung mit der Krankenkasse oder Managementgesellschaft



05

Telemedizin in AUT

eHealth Strategie Juni:

Strategisches Ziel S2:

Telegesundheitliche Präventions- und Versorgungsangebote schaffen





digital vor ambulant vor stationär

Innovationen im Telemedizinbereich

Zunehmende Geschwindigkeit bei innovativen Produkten durch Künstliche Intelligenz (Agenten)

Wichtiger als die technische Lösung sind sog. “Patient journeys” sowie die Integration in bestehende Systeme, Abläufe

Zunehmende Trends:

- Interoperabilität
- Übertragung der Ergebnisse in die Patientenakte
- Digitale Souveränität
- Plattformlösungen (vor allem in Westeuropa, USA)

Bis dato fehlt es in Österreich an einer koordinierenden Stelle sowie an Zusammenarbeit auch zwischen komplementären Lösungen

Telemedizin im Rahme der eHealth Strategie

Mut zur Integration von Innovationen fehlt: **“Der Wandel fragt uns nicht!”**

In Österreich gibt es eine grundsätzlich sehr gute Förderungslandschaft, bis ein innovatives Produkt auf den Markt gebracht wird (Achtung beihilferechtliche Limitationen?)

Danach braucht es mAn mehr Pilotprojekte mit echten Anwendungsfällen, also Aufträge in Kombination mit der Messung von Ergebnissen wie bspw. in Studien

Probleme dabei sind:

- Wie sieht ein solches Studiendesign aus?
- Wer bezahlt eine solche Messung? Förderungen dazu grundsätzlich in dieser Phase des Produktlebenszyklus nicht möglich

Persönliche Erfahrung: Der Mut zur Umsetzung eines echten “Digital First” Ansatzes fehlt bzw. wird von gewissen Institutionen mAn nicht gewünscht.

Ausbildung in der Telemedizin

Jede Disziplin hat ihre eigenen Regeln, daher ist es wichtig, nicht alles über einen Kamm zu scheren.

Beispiel Teledermatologie:

Meistens steht Mediziner:innen nur ein Bild zur Verfügung. Manchmal ist es eine Kombination aus makroskopischen und mikroskopischen Bildern. Im besten Fall gibt es darüber hinaus zusätzliche Informationen wie

- Blutet die Läsion?
- Hat sich die Läsion verändert?
- Gibt es Vorerkrankungen?

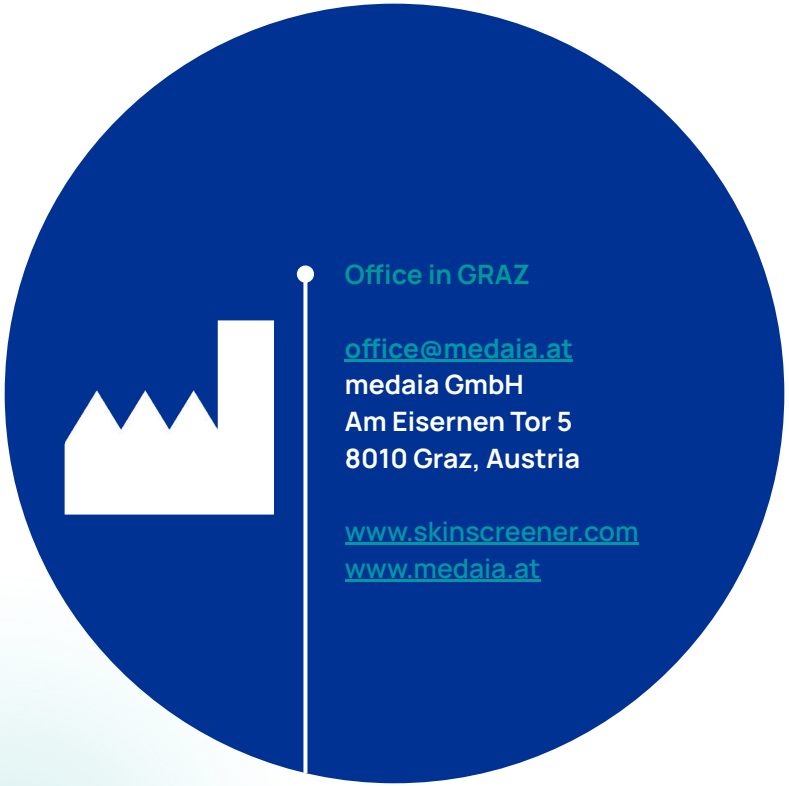
Zumeist ist es Aufgabe des Anbieters, Ärzt:innen entsprechend auf das Produkt einzuschulen. Wichtig ist, dass es eine Weitergabe von Wissen durch erfahrene Mediziner:innen an Neueinsteiger gibt.

MD Approved Class IIa Medical Device

ISO 13485 Quality, Safety, Efficiency Certification

CE 0483 Produced and Manufactured in Europe

GDPR General Data Protection Regulation



Office in GRAZ

office@medaia.at
medaia GmbH
Am Eisernen Tor 5
8010 Graz, Austria

www.skinscreener.com
www.medaia.at

Albin Skasa
CEO
medaia GmbH

+43 660 8615750
albin.skasa@medaia.at
www.medaia.at

SkinScreener

medaia