

Die Unternehmen der
Medizintechnologie
www.bvmed.de



MedInform-Exklusiv-Workshop
Dienstag | 17. März 2020
Crowne Plaza® Hamburg – City Alster

Homecare-Unternehmen im Umbruch
Vertrieb, Prozesse und Marketing neu denken

Zwischen Qualität und Kostendruck

::::MedInform
Informations- und Seminarservice
Medizintechnologie

17. März 2020 in Hamburg

Übersicht

Zum Thema

Aktuelle gesetzliche Rahmenbedingungen, der zunehmende Preiswettbewerb bei veränderten Qualitätsanforderungen, aber auch die Digitalisierung in der Gesundheitsversorgung führen verstärkt zu massiven Marktveränderungen im Homecare-Bereich. Hierzu zählen u. a.

- > Der Abschluss von Hilfsmittelverträgen, bislang auch durch Ausschreibungen, oder einseitige Vertragsvorgaben
- > Steigende Pauschalfinanzierung von Versorgungsleistungen
- > Veränderte Anforderungen an Versorgungsqualität
- > Neue Akteure, Vertriebsmodelle und veränderte Versorgungsprozesse durch Digitalisierung
- > Veränderungen der Rollenverständnisse der ambulanten Akteure
- > Wachsende Patientenzahlen, sinkende stationäre Verweildauer und steigender Aufwand bei der Erstversorgung
- > Zunehmender Fachkräftemangel
- > Der sich verändernde Patient

Diese Entwicklungen erzeugen Veränderungsdruck und erfordern eine Neuausrichtung, zumindest eine Nachjustierung der strategischen Ausrichtung Ihres Unternehmens.

Nur, wenn Sie angemessen auf die Marktveränderungen reagieren und betriebliche Strategien und Strukturen adaptieren, wird es gelingen, erfolgreich im Wettbewerb zu bestehen. Es heißt, sich mit diesen Herausforderungen auseinanderzusetzen und sich schnellstmöglich darauf einzustellen.

Hierfür ergeben sich u. a. folgende Fragestellungen:

- > Welche Rolle spielt Homecare künftig in ambulant-stationären Versorgungsnetzwerken?
- > Wer spielt künftig welche Rolle in der Homecare-Versorgung?
- > Was sind die künftigen Qualitätsanforderungen an Homecare? Wie setze ich diese um?
- > Wie verändert sich die Kommunikation mit Krankenkassen, wenn Ausschreibungen in Zukunft nicht mehr zulässig sind?
- > Wie verändert Digitalisierung die Versorgungsprozesse? Welche Rolle nehmen dabei die Krankenkassen ein?
- > Welche Marktentwicklungen gilt es bei der Überprüfung der Vertriebsstrategie zu beachten?
- > Welche Vertriebskanäle gilt es wie zu bedienen?

Bei der Beantwortung dieser Fragen stehen vor allem die strategische Anpassung der Prozesse, des Vertriebs und des Marketings im Fokus.

Die Referenten des Exklusiv-Workshops geben Einblick in die maßgeblichen Veränderungen der Regularien und des Marktes, zeigen dabei auf, an welchen Stellen diese Veränderungsdruck ausüben und was dies für den Homecare-Vertrieb bedeutet.

Anschließend erarbeiten Sie gemeinsam Lösungen, wie Sie Ihren Vertrieb erfolgreich anpassen können.

Ziele des Seminars

Ziel des Exklusiv-Workshops ist es, die aktuellen Entwicklungen rund um den Homecare-Markt aufzuzeigen und gemeinsam Homecare-Vertrieb »neu zu denken«.

Auf dieser Grundlage werden Lösungsansätze und Instrumentarien ausgearbeitet, um den Vertrieb »fit für die Zukunft« machen.

Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an alle Homecare-Leistungserbringer und empfiehlt sich insbesondere für die Leitungsebene sowie für Vertriebsverantwortliche. Ebenso sind die Verantwortlichen für Marketing und alle weiteren Interessierten angesprochen.

Der Workshop ist ausgelegt für max. 25 Teilnehmer.

Referenten

- > **Frank Altmeyer**
Partner
Summary Seven Healthcare Consulting GmbH
Münster
- > **Michael David Köhler**
Geschäftsführer
Platon Management GmbH
Berlin
- > **Christian Grete**
Director Payers & Health Economics
Coloplast GmbH
Hamburg

Moderation

- > **Juliane Pohl**
Leiterin Referat Homecare / Ambulante Versorgung
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed)
Berlin

Veranstaltungsbetreuung

- > **Yvonne Röchert**
Assistentin Referat Homecare/Ambulante Versorgung
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed)
Berlin

17. März 2020 in Hamburg

Programm

09:00 Uhr	Kaffee-Empfang	11:45 Uhr	Frank Altmeyer Notwendige Überlegungen eines Homecare-Unternehmens
09:30 Uhr	Juliane Pohl Begrüßung und Einführung in die Thematik	12:00 Uhr	Diskussion & Workshop-Vorbereitung
09:35 Uhr	Frank Altmeyer Homecare 2020 Spielregeln und Anforderungen <ul style="list-style-type: none">> Veränderungen bei den Arbeitsabläufen> Wahlfreiheit des Patienten> Information, Aufklärung und Dokumentation> Anforderungen beim Entlassmanagement> Veränderte Rahmenbedingungen in der Zusammenarbeit (Partner)> Digitalisierung der Prozessschritte> Der »informierte« Patient und der Zweite Gesundheitsmarkt	12:15 Uhr	Mittagspause
ÜBERLEGUNGEN EINES HOMECARE-UNTERNEHMENS Aktuelle Herausforderungen Notwendige Veränderungen Strategische Überlegungen		WORKSHOPS HOMECARE NEU DENKEN? <ul style="list-style-type: none">> Wie reagiere ich auf den Veränderungsdruck?> Wie finde ich meine Position, mein Profil?> Wie funktioniert der Übergang vom »alten« zum »neuen« Modell?	
10:15 Uhr	Christian Grete Rolle von Homecare in der Gesundheitsversorgung <ul style="list-style-type: none">> Rollenverständnisse der Zukunft: Verändertes Leistungsprofil eines Homecare-Unternehmens?> Versorgungspartner als künftige Kooperationspartner? – Verantwortung neu denken> Überlegungen beim Spagat zwischen Qualität und Wirtschaftlichkeit> Image eines Homecare-Unternehmens: Vertrieb und Marketing neu denken	13:00 Uhr	Arbeit in Gruppen mit den Experten Workshop Gruppe A Qualität und Qualifikation in der Homecare-Versorgung von morgen <ul style="list-style-type: none">> Was sind meine Qualitätsansprüche?> Wie stelle ich mich auf?> Wie setze ich meine Qualitätsansprüche um?
11:00 Uhr	Michael David Köhler Umsetzung der Homecare-Versorgung <ul style="list-style-type: none">> Überlegungen beim Spagat zwischen Qualität und Wirtschaftlichkeit> Qualität und Qualifikation sichern? Strukturelle Überlegungen> Digitalisierung verändert Versorgung Versorgung neu denken?> Digitalisierung verändert Versorgungsprozesse Wie nutzbar machen?	15:00 Uhr	Workshop Gruppe B Struktur- und Prozessveränderungen durch Digitalisierung <ul style="list-style-type: none">> Welche Auswirkungen hat Digitalisierung auf Kundenansprache und Vertrieb?> Versorgungssteuerung durch Digitalisierung – Welche Rollen erhalten Krankenkassen & Co.?> Welcher Veränderungsdruck erwartet mich und wie stelle ich mich auf?
		15:00 Uhr	Kaffeepause
		15:30 Uhr	Podiums- & Plenumsdiskussion Präsentation der Workshop-Ergebnisse
		16:00 Uhr	Frank Altmeyer Homecare im Umbruch – Wie passe ich meine Strategie erfolgreich an? <ul style="list-style-type: none">> Vertrieb von gestern? Lessons Learnt> Grenzen der Vertriebskonzepte> Anpassung des Vertriebs How to...
		16:30 Uhr	Ende der Veranstaltung

Anmeldung bis 10.03.2020
online | www.bvmed.de/umbruch2020

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich, für die Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail erhalten.

Veranstaltungsort

Crowne Plaza® Hamburg – City Alster
Graumannsweg 10 | 22087 Hamburg

Web und Anfahrtsbeschreibung

Teilnahmegebühr

735,00 € pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Inbegriffen sind Verpflegung und Veranstaltungunterlagen. Die Teilnahmegebühr wird nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig.

Veranstalter

MedInform
c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.
Reinhardtstraße 29 b, 10117 Berlin
Tel. | +49 30 246255-0
www.medinform.de

Stornierung

Die Anmeldung ist bis spätestens 5 Werktage vor Beginn des Workshops kostenfrei stornierbar.

MedInform behält sich den Wechsel von Dozenten und/oder Verschiebungen bzw. Änderungen im Programmablauf vor. Muss eine Veranstaltung aus Gründen, die MedInform zu vertreten hat, ausfallen, so werden lediglich bereits gezahlte Teilnahmegebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.