

Die Unternehmen der
Medizintechnologie
www.bvmed.de



Exklusiv-Workshop
12. Oktober 2021
BVMed-Akademie | Berlin

Homecare-Unternehmen im Umbruch

Zwischen strukturellen Veränderungen und
wirtschaftlichen Herausforderungen

Rollen, Organisation und Vertrieb neu denken

Homecare-Unternehmen im Umbruch

12. Oktober 2021 | Berlin

Übersicht

Zum Thema

Politische, strukturelle, technische und demografische Veränderungen, nicht zuletzt aber vor allem eine Evolution der Rollen der an der Versorgung Beteiligten sowie der Sektoren wirken derzeit auf die Homecare-Unternehmen ein, die aus der ambulanten Versorgung nicht mehr weg zu denken sind.

Diese vielschichtigen Entwicklungen erzeugen Veränderungsdruck und erfordern eine Neuausrichtung, zumindest aber eine Adjustierung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens: des Selbstverständnisses und Profils, der Versorgungsansätze, der Organisation sowie des Vertriebsmodells.

Um nicht getrieben zu sein, sondern pro-aktiv die eigene Strategie hierauf ausrichten zu können, gilt es, sich frühzeitig und mit kühlem Kopf mit den veränderten Marktgegebenheiten zu befassen.

Die Referenten des Exklusiv-Workshops, allesamt Kenner der Homecare-Branche, geben einen Einblick in die aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen und zeigen dabei auf, an welchen Stellen diese Veränderungsdruck ausüben und was dies für Homecare bedeutet. Dabei beleuchten sie Lösungsansätze, die anschließend gemeinsam im Workshop eruiert werden. Auf diese Weise sollen die Teilnehmenden befähigt werden, eigenständig Erfolgsstrategien für das eigene Unternehmen abzuleiten.

Ziele

Ziel des Exklusiv-Workshops ist es, die aktuellen Entwicklungen rund um den Homecare-Markt aufzuzeigen und gemeinsam Homecare in Rolle, Organisation und Vertrieb »neu zu denken«. Die Referenten geben dabei Einblick in die maßgeblichen Veränderungen der Regularien und des Marktes und zeigen auf, an welchen Stellen diese Veränderungsdruck ausüben und was dies für den Homecare-Vertrieb bedeutet. Auf dieser Grundlage werden gemeinsam Lösungsansätze und Instrumentarien ausgearbeitet, um Ihr Unternehmen »fit für die Zukunft« zu 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 für max. 25 Teilnehmer ausgelegt.

Referenten

- > **Christian Grete**
Director Payers & Health Economics
Coloplast GmbH | Hamburg
- > **Dr. Malte Klar**
Partner
MEK-HEALTHCARE-CONSULTING | Münster
- > **Dr. Michael David Köhler**
Geschäftsführer
Platon Management GmbH | Berlin
- > **Alexander Pohl**
Geschäftsführer
Häussler Technische Orthopädie GmbH | Ulm

Moderation

- > **Juliane Pohl**
Leiterin Referat Ambulante Gesundheitsversorgung
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

Workshopbetreuung

- > **Heike Bullendorf**
Leiterin BVMed-Akademie
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

Anmeldung bis 05.10.2021

online | www.bvmed.de/umbruch2021

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

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Veranstaltungsort

BVMed-Akademie | Raum Berlin
Reinhardtstraße 29 d | 10117 Berlin
Tagungsraum „Berlin“

Anfahrtsbeschreibung

Teilnahmegebühr

690,00 € pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Inbegriffen sind Verpflegung und Workshopunterlagen. Die Teilnahmegebühr wird nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig. Die Rechnungslegung erfolgt nach Durchführung der Veranstaltung.

Veranstalter

BVMed-Akademie
c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.
Reinhardtstraße 29 b | 10117 Berlin
Tel. | +49 30 246255-0

www.bvmed-akademie.de

Stornierung

Eine kostenfreie Stornierung ist bis spätestens 21 Werktagen vor Seminarbeginn möglich. Danach wird die Gebühr auch bei Nicht-Teilnahme fällig.

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

Homecare-Unternehmen im Umbruch

12. Oktober 2021 | Berlin

Programm

- 09:00 Uhr Kaffee-Empfang
- 09:30 Uhr Juliane Pohl
Begrüßung und Einführung in die Thematik
- 09:35 Uhr Dr. Malte Klar
Aktuelle Entwicklungen und künftige Herausforderungen | Veränderungsdruck für Homecare?
> Finanzierung | Kostendruck im GKV-System
> Der Homecaremarkt konsolidiert sich
> Wettbewerb | Neue (digitale) Akteure und Versorgungskonzepte im Gesundheitsmarkt
> Vertrieb | Digitalisierung im Entlassmanagement und der Versorgung
- 09:50 Uhr Dr. Malte Klar
Aufbruch in eine zukunftsrobuste Versorgung: Chancen für Homecare
> Ambulantisierung von Versorgung
> Weiterentwicklung der Versorgungsstrukturen | interprofessionell, intersektoral
> Rolle Patient:in | Empowerment und „Teilhabe“
> Der Zweite und Dritte Gesundheitsmarkt
- ÜBERLEGUNGEN EINES HOMECARE-UNTERNEHMENS**
- 10:05 Uhr Dr. Michael David Köhler
Spezialist, Generalist, Kooperationspartner?
> Zwischen Qualität und Wirtschaftlichkeit
> Spezialisierung oder Generalisierung?
> Kooperation, Netzwerk oder mit eigener Kraft?
> Worauf es ankommt: Gedanken zur Umsetzung
> Fragen & Diskussion
- 10:45 Uhr Pause
- 11:00 Uhr Alexander Pohl
Homecare neu denken?
> Rollenverständnis der Zukunft: Verändertes Leistungsprofil eines Homecare-Unternehmens?
> Die Rolle von Homecare in den künftigen Versorgungsstrukturen
> Worauf es ankommt: Gedanken zur Umsetzung
> Fragen & Diskussion
- 11:45 Uhr Christian Grete
Daily Homecare: Stärken stärken, Schwächen schwächen
> Kreativität stärken?
> Kräfte bündeln?
> Digitalisierung nutzen?
> Effizienz steigern?
> Fragen & Diskussion
- 12:15 Uhr Mittagspause
- 13:15 Uhr **Arbeit in Gruppen mit den Experten**
> Wie reagiere ich auf den Veränderungsdruck?
> Wie nutze ich die derzeitigen Chancen?
> Wie finde ich meine Position, mein Profil?
> Wie adjustiere ich meine Strukturen und Prozesse richtig?
- Workshop Gruppe A | Die richtige Rolle finden**
Vom passenden Versorgungskonzept zum erfolgreichen Vertriebskonzept
- Workshop Gruppe B | Die passenden Wege finden**
Die richtige Ansprache von Patient, Klinik, Kasse
- 14:45 Uhr Kaffeepause
- 15:15 Uhr **Präsentation und Diskussion der Workshop-Ergebnisse**
- 16:00 Uhr Dr. Malte Klar
Homecare im Aufbruch | Die passende Strategie finden und auf den Weg bringen
- 16:30 Uhr Ende der Veranstaltung