

13.07.2012

health
activate

1

FRISCHE IDEEN

GESUNDE KONZEPTE

allianz
Qualität vor Kosten im
Gesundheitswesen

2012

AUF DEM STOOS

Die 900 Mitarbeiter unserer Gruppe stehen für ein Ziel

BEGEISTERN DURCH QUALITÄT UND INNOVATION

- **Erfahrung** – Zusammenarbeit mit: Top 30 Krankenkassen, 20 Herstellern, Versorgungsnetzen, institutionellen Gesundheitsorganen, Hochschulen & Instituten.
- **Aus einer Hand** – Sämtliche operativen und konzeptionellen Lösungsbestandteile.
- **Unabhängig** - Es ist unsere oberste Prämisse unabhängig zu agieren - health-activate ist an keine Interessengruppe innerhalb des Gesundheitsmarktes gebunden!
- **Einbezug aller Beteiligten** – Unser Ziel: Die passgenaue Umsetzung der Anforderungen unserer Kunden. Dabei beziehen wir alle Beteiligten mit ein und schaffen so die Grundlage für Neues mit Bestand.

INNOVATIONEN

TROTZ / WEGEN

KNAPPER KASSEN ?!



Hersteller im Namen der ***Krankenversicherung*** :
Gewinnung von ***Ärzten & Patienten***
für ein langfristiges Patienten-Versorgungsprogramm

Ein neues Präparat soll schnell & effektiv in einen Verdrängungsmarkt eingeführt werden ...

- Schnelle Durchdringung des Gesamtmarktes: Klinik & Niedergelassener Bereich
- Daten über Patientennutzen sollen generiert werden
- Zugang zu Krankenversicherern, um spätere Verträge vorzubereiten
- Positive PR und Wahrnehmung bei allen Teilnehmern des Marktes (Fachgesellschaften, Patientenverbände, KOLs)
- So weit wie möglich: Absicherung des Preisniveaus

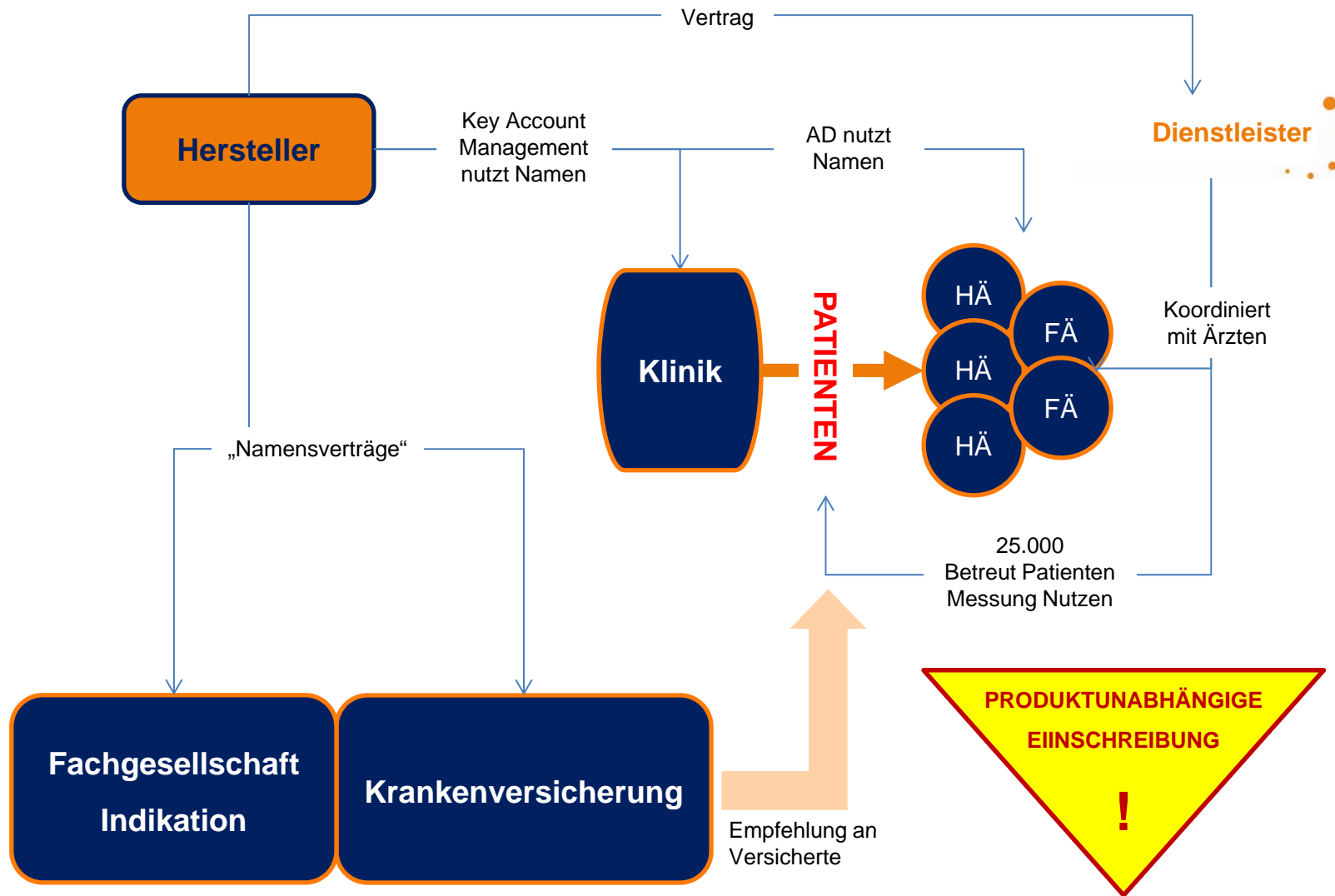
Benötigt wird ein Alleinstellungskonzept, das...

- ...vergleichsweise kostengünstig ist,
- ...produktneutral alle Stakeholder anspricht,
- ...neutrale Institutionen mit einbezieht,
- ...Daten über den Patientennutzen erhebt,
- ...die Versorgungssituation verbessert,
- ...die Selbsthilfegruppen anspricht,
- ...Zugang zu Versicherern ermöglicht und Vorteile bietet,
- ...und die Verordnungszahlen positiv beeinflusst !



- Es musste eine kritische Menge an Patienten gewonnen werden, um alle großen Versicherer anzusprechen und brauchbare Daten zu generieren: 25.000
- Es muss ein echter Vorteil in der Patientenversorgung erreicht werden.
- Angesprochen werden sollten relevante Hausärzte, Fachärzte und Kliniker.
- Die Kliniker sollten Patienten mit Akutvorfall zu einer Einschreibung in das Versorgungskonzept bewegen.
- Aufgrund des Umfangs war eine Zusammenarbeit mit Netzen nicht möglich, da für diesen Umfang nicht genügend verbindliche Netze existieren.

Neue Wege Das Konzept



- Start Anfang 2010: Wissenschaftlich unterstütztes Versorgungskonzept
- Unterstützung aufgrund des kostenneutralen Versorgungskonzepts: Die größte Patientenvereinigung, 5 der größten Krankenversicherer, 2 Indikationsfachgesellschaften
- Erste Verhandlungen mit Versicherern auf Vertragsebene
- Sehr hohe Akzeptanz des KAM und AD bei Ärzteschaft durch produktneutralen Angang und Co-Marketing mit Versicherer und Fachgesellschaften
- Neue und innovative Besprechungsinhalte bei Klinikern, HÄ und FÄ
- Sehr guter Start !
- ...positive „Merkeffekte“ bei Verordnern



- **Nachhaltigkeit fördert Qualität -
Wenn kurzfristiger Umsatz nicht die Grenze ist !**
- **Präparat-unspezifisch denken öffnet Horizonte !**
- **Wenn der Patient im Fokus steht, erfüllen sich auch
Einzelinteressen !**

GEHEN SIE ZUM ÄUßERSTEN:

REDEN SIE MITEINANDER!

REDEN SIE MITEINANDER!

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit

