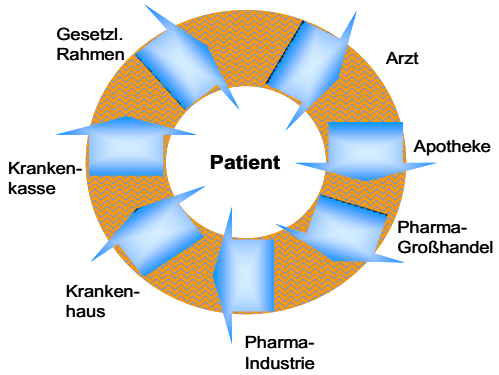
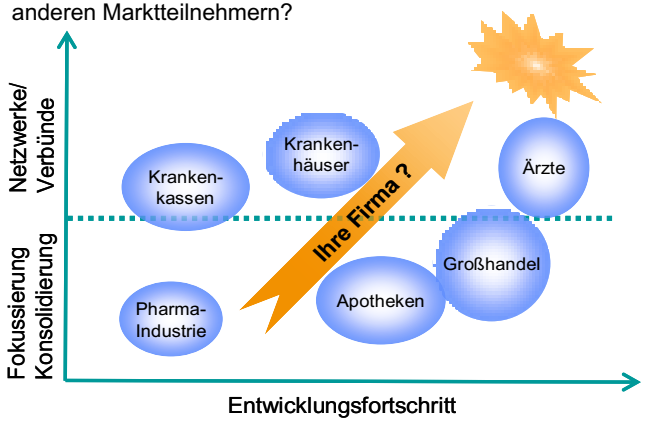
Ein Entwicklungs-Trend: Integrierte Versorgung

- Patient im Mittelpunkt – aus seiner Sicht: Leistung aus einer Hand
- Planung, Leistungserbringung und Verwaltung in/durch Kooperation
- Größere Spezialisierung und Selektion geeigneter Komponenten
- Längere und höherwertige – aber auch anspruchsvoller zu managende Wertschöpfungsketten



Quo vadis bei der integrierten Versorgung

Der Effizienzdruck des Marktes bringt als eine strukturelle Konsequenz die Orientierung zur integrierten Versorgung hervor. Leistungsträger wachsen oder arbeiten zusammen. Fühlen Sie sich eingedrängt durch oder eingebettet von anderen Marktteilnehmern?



Alleine oder im Verbund – was wollen Sie erreichen ?

Mit diesem Würfel haben Sie alle ASS-e in Ihrer Hand

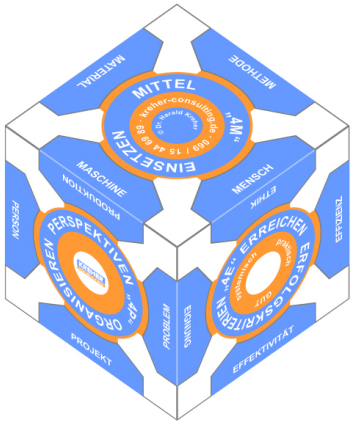
Aspekte
Strukturen
Schritte

… *alles* im Kreher Cube berücksichtigt

… diese 3 Komponenten korrespondieren mit den prinzipiellen Beratungsfeldern:

Strategie
Organisation
Prozess

20 Jahre Erfahrung systemisch-praktisches General Management



Nehmen Sie sich die Situation vor, packen Sie sie an und kriegen Sie sie in den Griff. Mit dem Kreher Cube haben Sie gute Karten

… na, und ich helfe Ihnen ja auch gerne dabei. ☺ HK

E ingrenzen
E rgreifen
E rledigen

Ordnungsraster/Instrument zur AufgabenbewaEltigung.

<--hinten

Für Sie da

KREHER CONSULTING

Fordern Sie
- Gespräch
- spezifische Themen-Flyer
- persönliche Präsentation
- keine gewöhnliche Beratung

... KREHER CONSULTING !

Es freut sich auf
- Kontakt und Interesse
- Zusammenarbeit

... SIE !

www.kreher-consulting.de
Dr. Harald Kreher
lic.oec.HSG, Ph.D.
kreher@kreher-consulting.de

Sindlinger Bahnstr. 40
65931 Frankfurt
Tel.: 069 – 15 44 69 89
mobil: 0173 - 303 67 50

systemisch praktisch GUT

Drucken & an Linie falten.

KREHER CONSULTING

systemisch praktisch GUT

Flyer-Thema: GESUNDHEITSMARKT

© Dr. Kreher, 2007

vorn->

Fragen zur Erkundung und Durchblick

- Was für eine Welt habe ich vor mir?
- Was sind die Gesetzmäßigkeiten?
- Was kann ich wie beeinflussen?
- Was ist mein Ziel?
- Wo stehe ich?
- Wie ist der Streckenverlauf?
- Wie lange werde ich unterwegs sein
- Welche Ausrüstung brauche ich?
- Wer führt die Expedition an?
- Wer ist verlässlicher Begleiter?
- ...

?

- Welche Fragen müssen gestellt werden?
- Welche Antworten bewerte ich wie – und warum?
- Welche Zusammenhänge sind für mich relevant?

Überblick kommt vor Durchblick.
Logik: Definieren-Messen-Entscheiden.
Orientierung und Ordnung schaffen Struktur.
Systemverständnis stärkt Managementwissen.

!

Markt in Bewegung

Der Gesundheits- und Arzneimittelmarkt verändert sich. Seine Veränderungen bewegen – und treffen – uns alle.

Als Patienten, als in der Branche Tätige; als Kostenträger, als Nutznießer; ...

Welche Fragen beschäftigen Sie?

- Preisverordnung/-gestaltung
- Handelswege/-formen
- Apotheken-Mehr-/Fremd-Besitz
- Versorgungsmodelle
- Integrierte Modelle
- Kooperationen

Sind Sie Forscher oder Produzent (Industrie), Distributeur (Handel), Leistungserbringer (Mediziner, Apotheker, etc.) oder Verwalter (Kasse, Verband, Körperschaft, etc.)?

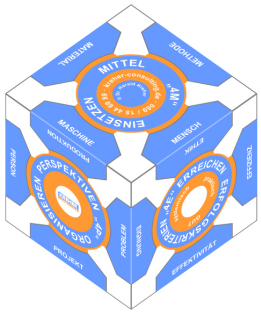
Zwei grundsätzliche Trends beeinflussen alle:

Marktkräfte: Konkurrenz- und Kostendruck
Marktstrukturen: Modular und transsektoral

Routenbestimmung – mit System

Relevante Komponenten im Zusammenhang:

- Erfolgskriterien
- Strategie
- Mittel
- Perspektiven
- Prozesse
- Handlungsraum



Umsichtige, belastbare Basis mit Weitsicht ermöglicht ganzheitlichen Weg:

- Unternehmensstrategie
- Organisationsentwicklung
- Prozessoptimierung

Für Märkte in Bewegung und bei Undurchsichtigkeit empfiehlt sich Verschreibung ☺ wirkkräftiger Medizin.

Ihr Thema → unser gemeinsames Aktionsfeld

Sie beschäftigen sich z.B. mit diesen Themen und sind als Forscher, Hersteller oder Distributeur tätig:

Pharmaindustrie

- Produkt-/Portfolio-Mix
- Markenbildung/-entwicklung
- Vertriebskanalbearbeitung
- Listungsgespräche
- Stakeholder-Management

(Groß-) Handel

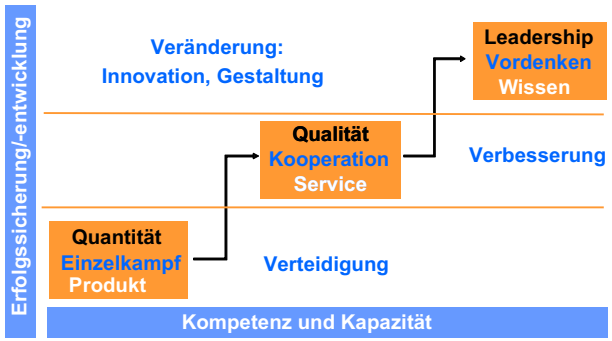
- Produkt-Präferenzen
- Sourcing scope/Einkauf
- Eigen-/Fremdmarken
- Marktpenetration
- Logistik
- Verteiler u/o Partner

Komplexe Fragestellungen, die Eignung, Effizienz, Effektivität und Ethik (die „4 E“) für Erfolg verlangen.

Linie einklappen.

Linkes Drittel bis zur

… wo geht‘s lang ... und wie?



Auf welcher Stufe stehen Sie?

Können/müssen Sie auf jeder Stufe selbst Kompetenz und Kapazität haben? Vernetzung: Chance oder Risiko?

Es braucht Konzepte mit Systemverständnis, Kreativität und Gestaltungswillen

Mögliche Positionierungen

Strategie

- Spezialist oder Generalist
- Rückzug oder Ausweitung
- make or buy
- reaktiv oder initiativ

Markt

- sichern/durchdringen/entwickeln
- Bearbeitung horizontal/vertikal
- Portfolio/Lebenszyklen
- Differenzieren/4 P des Marketing

Verbund

- Anamnese Gesamtumfeld
- Markt/Stufe/Ort
- Intensität und Rahmen
- Partnertyp und -wahl

Oft bedarf es auch dabei „integrierter Versorgung“ im Sinne von Kombinationen – die aber passen müssen.

Ob produktiv oder verwaltend ...

Krankenkasse

- Leistungsmodule definieren
- Leistungserbringer wählen
- Modelle schnüren
- Qualität sichern
- Zielgruppen bewerben

Herausforderungen im Gesundheitsmarkt sind vielfältig. Sie bedürfen der umsichtigen Behandlung aus verschiedenen Perspektiven.

Und auch die Aktionen müssen in mehreren Dimensionen greifen – und argumentiert werden.

Strategie, Organisation und Prozesse entlang der Wertschöpfungskette – und marktakteurübergreifend.

Komplexe Fragestellungen brauchen Modelle und Handelnde, die der Komplexität gerecht werden – und sie verantwortungsvoll managen können.