

Account Management bei Medizinprodukten

Die Themen

- Die wichtigsten Stakeholder im Healthcare-Geschäft
- Erfolgsp Parameter des modernen Klinikeinkaufs
- Welche Faktoren beeinflussen den Handlungs- und Entscheidungsrahmen einer Krankenkasse?
- Finanzierungswege und Vergütung
- Mehrwert mit innovativen Geschäftsmodellen schaffen

**So gestalten Sie
Ihr Stakeholder
Management optimal!**

Ihre Referenten

Dr. Clemens Jüttner
Sana Management Service GmbH,
Ismaning

Nico Richter
Zentrale DAK-Gesundheit, Hamburg

Otmar Wawrik
Otmar Wawrik Consulting, Hanau

Michael Weißer
AiM GmbH, Lörrach

Account Management bei Medizinprodukten

Ziel des Seminars

Nutzen Sie Ihre Marktchancen richtig? Sind Ihre Produkte bei Stakeholdern entsprechend bekannt und etabliert? Wir helfen Ihnen dabei, Ihre Stakeholder zu identifizieren und effektiv mit Ihnen zusammen zu arbeiten.

In diesem Seminar lassen Sie vier Experten aus Industrie, Gesundheitseinrichtungen und Krankenkassen an Ihrer Sichtweise der aktuellen Versorgungslandschaft für Medizinprodukte teilhaben.

Setzen Sie sich mit Hot Topics wie der Digitalisierung des Gesundheitsmarkts, Erstattungsfragen oder der kritisch diskutierten Hilfsmittelversorgung auseinander. Erfahren Sie, wie neue Geschäftsmodelle erhöhten Margendruck sowie höhere Anforderungen an einen Marktzugang und die Erstattung abfangen können.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Healthcare-Unternehmen, deren Produkte bereits in der ambulanten/stationären Erstattung sind oder die einen Marktzugang Ihrer Produkte planen.

Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen

- Market Access/Healthcare Management
- Product & Account Management
- Medical Affairs und Marketing
- Business Development

werden vom Seminar profitieren.

Ihre Referenten



Dr. Clemens Jüttner
Sana Management Service
GmbH, Ismaning

Kaufmännischer Leiter



Nico Richter
Zentrale DAK-Gesundheit,
Hamburg

Leiter des Heil- und Hilfsmittelmanagements



Otmar Wawrik
Otmar Wawrik Consulting,
Hanau

Geschäftsführer



Michael Weißer
AiM GmbH, Assessment in
Medicine, Research and
Consulting, Lörrach

Chief Operating Officer

Ihr Nutzen

Nach unserem Seminar kennen Sie die aktuellen, gesundheitspolitischen Entwicklungen. Sie werden in der Lage sein, Ihre Stakeholder zu identifizieren, mit Ihnen effizient zu kommunizieren und Geschäftsbeziehungen nachhaltig zu gestalten.

Ihr Programm von 09:00 - 17:30 Uhr

Stakeholder im Klinikgeschäft

Otmar Wawrik

- Marktentwicklung/Trends im Klinikgeschäft
- Stakeholder, "Player", strategische und operative Rahmenbedingungen im Klinikmarkt Deutschland
- Veränderte Marktbedingungen/Änderung der Entscheider-Strukturen
- Aktueller Handlungsbedarf bei Lieferanten in Bezug auf ihre jeweiligen Marketing- und Vertriebsorganisationen
- Wettbewerbsbedingungen im Klinikmarkt insgesamt
- Finanzpolitische Rahmenbedingungen/erwartete Trends

Stakeholder Klinikverbund - wie eine optimale Zusammenarbeit aussieht

Dr. Clemens Jüttner

- Strukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten
- Erfolgsparameter des modernen Klinikeinkaufs
- Modernes Sachkostencontrolling: Von der Kostensenkung zur Erfolgssteigerung
- Grundlagen der Investitionsfinanzierung im Krankenhaus
- Ausschreibungen und Ausschreibepflichten (z. B. Hilfsmittel)

Aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen aus Sicht von Krankenkassen

Nico Richter

- Hilfsmittel-Ausschreibungen: Gesetzeskonform oder grenzwertig?
- Digitalisierung im Hilfsmittelmarkt: Der Untergang des Abendlandes?
- Leistungsfähigkeit der potentiellen Vertragspartner: Wie damit umgehen?
- Innovationsfonds (geförderte Projekte): "Must-haves" aus Kassensicht

Finanzierungswege und Vergütung von Medizinprodukten

Michael Weißer

- GKV vs. PKV
- Stationärer und ambulanter Sektor
- Sektorenübergreifende Versorgung (AOP, Ambulanzen, ...)
- Verbandmittel, Heilmittel, Hilfsmittel
- Nutzenbewertungsprozesse, inklusive Erprobung nach § 137e SGB V und NUB-Prozess nach § 137h SGB V
- Überblick: Wege in die Erstattung/Vergütung nach Einsatzort von innovativen Medizinprodukten

Anmeldung unter
service@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Account Management
bei Medizinprodukten

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut
mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500
Tagungs-Nr. 18 12 922

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
Dienstag, 4. Dezember 2018 in Frankfurt
08:30 Uhr Registrierung; 09:00 - 17:30 Uhr Seminar
Fleming's Selection Hotel Frankfurt City
Eschenheimer Tor 2 · 60318 Frankfurt
Tel. +49 69 427 232-0 · Fax +49 69 427 232-999

Gebühr:
€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Wir können Qualität:
Wir sind sehr stolz, dass die PharmaTrain Federation
unser Qualitätsmanagement als exzellent bewertet
und uns daher das Prädikat "harmatrain Center"
verliehen hat.

Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen
zu dieser Veranstaltung und
unserem gesamten Weiterbildungs-
programm.

Ute Akunzius-Jehn
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-685
u.akunzius-jehn@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen
(Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit
übersenden und die im Internet unter
www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.