



Qualitätswettbewerb zur Gewinnung von Kunden und Patienten

Johnson & Johnson

FAMILY OF MEDICAL DEVICE & DIAGNOSTIC COMPANIES

 **DePuy**
a *Johnson & Johnson* company

never stop moving™



Innovation und Qualität verpflichten: Höchster Leistungsstandard für den bestmöglichen Behandlungserfolg

Qualität

- Medizinische Höchstleistung
- Optimale Behandlungsform mit bestem Behandlungserfolg
- Hochleistungsteams/ Spezialisten

Innovation

- Einsatz neuester Behandlungsmethoden wo sinnvoll & nötig zu kosteneffektiven Preisen

Kostenoptimierung

- DRG (Codierungshilfen)
- Prozess-Optimierung/Effizienz
- Produkteportfolio-Segmentierung

Wettbewerbsfähigkeit

Aus Kunden Sicht.

*„Der beste Lieferant ist derjenige, der mithilfe, unsere **Wettbewerbsfähigkeit** auch in Zukunft ständig zu verbessern.“**

* Reinhold Wiedemann, Asklepios



Wettbewerbsfähigkeit bedeutet, dass Unternehmen an ihren Märkten **ihr Angebot** unter Konkurrenzbedingungen **gewinnbringend absetzen** können.



Partnerschaftlich

Unterstützung in der Weiterentwicklung des SwissDRG-Systems

- Prozeduren-Code und DRG-Split Anträge für J&J Produkte
- Sicherstellung der Rückvergütung von J&J Produkten
- Kodierleitfäden / Abrechnungsbroschüren
- Beratung/Schulungen zur Kosteneffizienz
- Schulung von Ärzten/OP-Personal und Einkauf/Medizincontrolling
- „Round-table“ Verhandlungen mit Einkauf, Medizincontrolling und Ärzten
- Sichern der Qualitätsstandards auch unter Preisdruck

* MySwiss DRG / iPhone App



Integrierter Marketingprozess

Zuverlässige Instrumente & Produkte

(Segmentierung, Innovationen)

&

Professional Education für Spezialisten

(Steigerung des Behandlungserfolg & Patientensicherheit)

&

Unterstützung Patientenaufklärung / Klinikaktivitäten

(Marketing)

&

Logistik

Herausforderung

In einem System mit Sp

- Steigender Finanzbedarf
- Begrenzte Mittel: D

Immer weniger & mächtiger mit Sparfokus

- Klinikketten, EKG
- Verhandelte Fall
- Flat-Rate-Preis

Zielkonflikt!

vergleichbare Firmen mit Wachstumsfokus

- Kampf um Marktanteile
- Vergleichbare, hohe Qualität
- Gleiche Marktbearbeitung

**Zielkonflikt
auflösen!**

?

1. Kundenfokus verändern: vom Spar- zum Effizienz- & Wachstumsfokus
2. Nicht vergleichbar sein: mit Innovation mehr Nutzen stiften als andere
3. Machtgefälle ausgleichen: einsetzen von Größe-Volumen / Spielfeld verlagern

Aber wie?



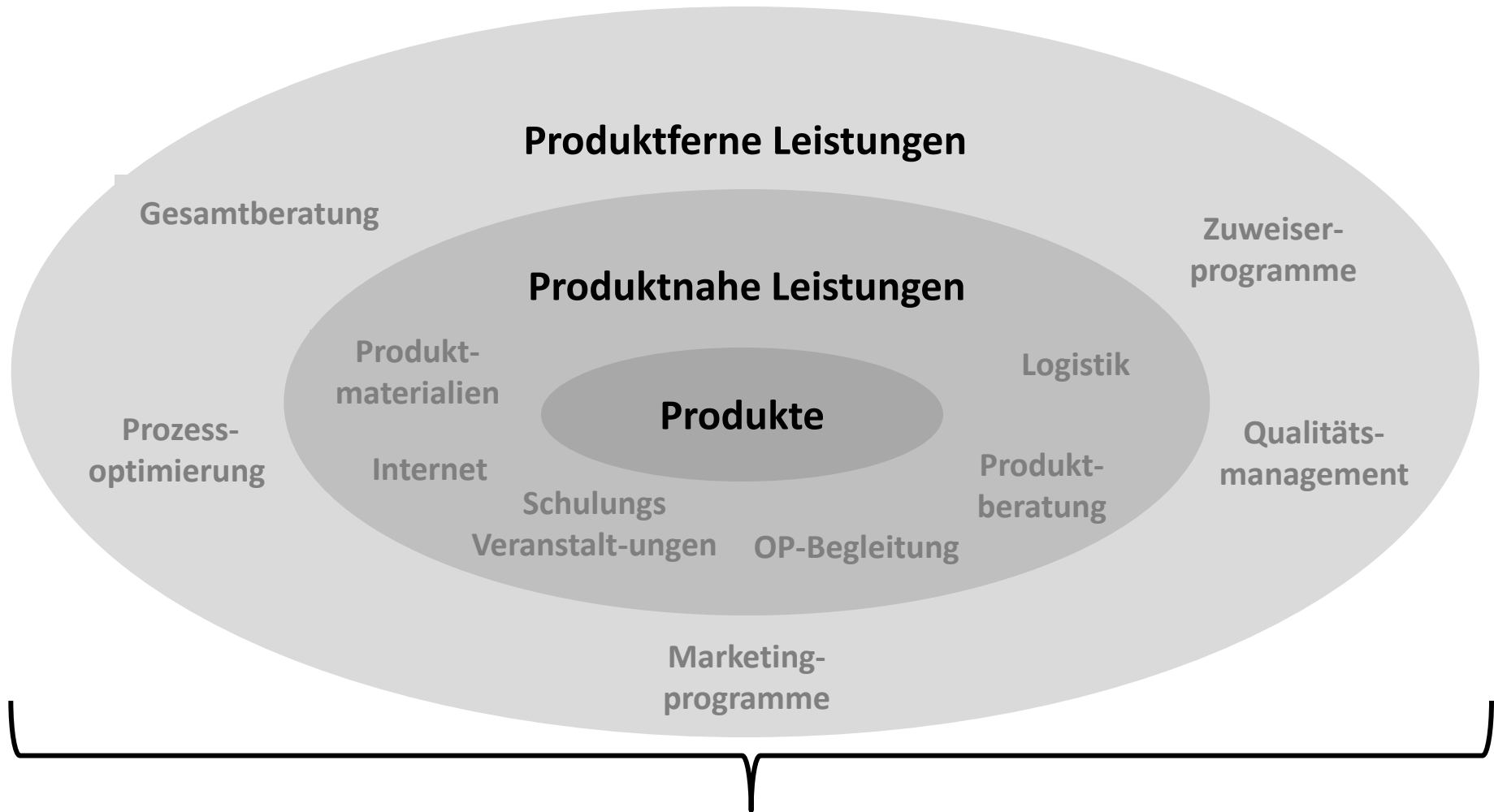
Lösung

1. Strategie: Vom Produktlieferant zum Wachstumspartner

2. Die Erfolgsformel : $Pi = P * X - K$

3. VAS: Value Added Service Depuy Portfolio 2012

Was zeichnet einen Wachstumspartner aus



Er bietet mehr Leistungen als andere = Mehrwert



$$Pi = P * X - K$$

Gewinn = Preis * Menge - Kosten



Wir helfen den Kunden ihren Ertrag zu optimieren!



Vom Produktlieferant zum Wachstumspartner



Gewinnoptimierung der Klinik – Unsere Stellhebel

$$P_i = P * X - K$$

Preis/Erstattung: Maximum **vorgegeben** durch DRGs
(lediglich Ausschöpfungsgrad zu optimieren)



Menge: **Fallzahlenerhöhung** durch

- Reputationssteigerung
- Aktive Patientenaktivierung
- Prozessoptimierung (Throughput)



Kosten: **Kostenreduzierung** über

- Externes Training
- Fokus auf Sachkosten
- Prozessoptimierung



Serviceportfolio DePuy 2012

OCD/ValuMetrix als Prozesspartner der Kliniken

Hart umkämpfter Markt für Labordiagnostik
(J&J, Roche, Olympus, Abbott)



Ortho Clinical Diagnostics
a *Johnson & Johnson* company

Um aus den erworbenen Diagnosesystemen maximalen Nutzen zu ziehen, implementierte man 2000 erstmals Lean Management Prozess-Beratung

Heute umfasst das Spektrum Lösungen für:
Krankenhausorganisationen, Stationen, Labore, Apotheken,
chirurgische - und Notfall-Abteilungen sowie zentrale
Versorgung

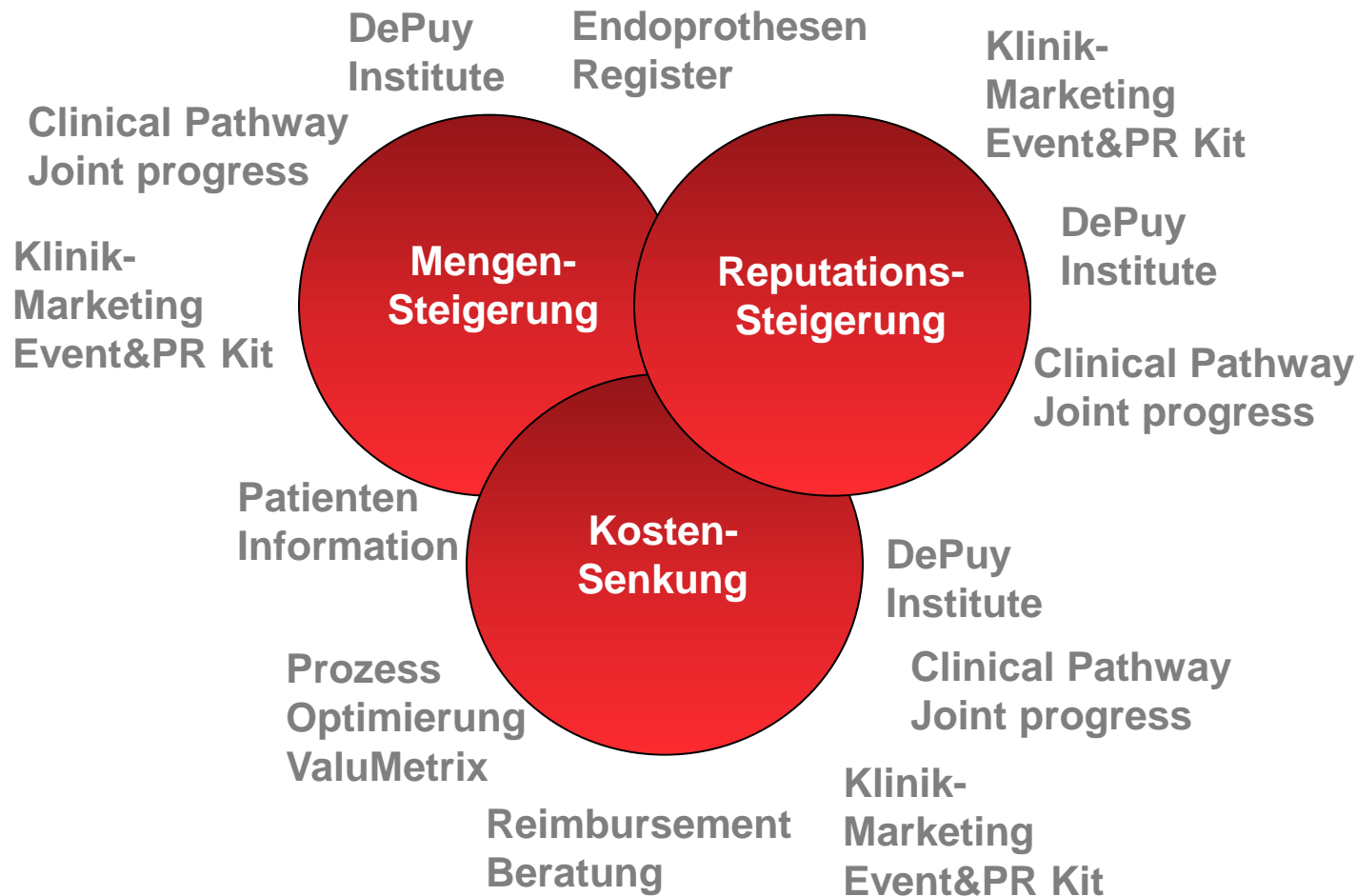
Vom Diagnostikanbieter zum Prozessoptimierer



Mit welchen Mehrwertleistungen kann DePuy dazu beitragen? (Kurz-Glossar...)

Patienten Information	Patientenbroschüren, DVD, Poster, neu überarbeitet Hüfte Knie Schulter, mein Kniegelenk.ch
Klinikmarketing Event&PR Kit	Checklisten, Mustertexte für professionelle Organisation von Patientenveranstaltungen;.Neu incl. Hüfte und Knie
DePuy Institute	Gesamtangebot der kundenzentrierten karrierebegleitenden Ärztefortbildung und Vernetzung
Reimbursement Beratung	Beratung durch MD&D Abtl. Reimbursement zu Ausschöpfung der DRG, Sonderzahlungen etc.
Endoprothesen Register	DePuy Register zur nachhaltigen Qualitätskontrolle für Knie, Hüfte und zukünftig Schulter. Lizenzvergaben an Kunden
Joint Progress	Optimierung des Ablaufes von Knie-Teps durch Bündelung in 4er Patientengruppen, größere Zufriedenheit und Prozessoptimierung
ValuMetric	Optimierung von Klinikprozessen mittels Lean Management Beratung und Umsetzung, Einsatz bei allen Klinikprozessen

Die drei wichtigsten Stellhebel zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit...





Wem bieten wir welchen Service an?



Standardisierte Individualität statt „one fits all“

Kernfragen:



Gemeinsame Soll-Ist-Analyse als Basis!

Für das passende Haus den richtigen Service

	Struktur/Orga Probleme	Marketing- Know How Ressource	Geograph.- / Wettbewerbs- Umfeld	Größe/ Potential	Kunden- Bindung
ValuMetrix	X			X	
Joint Progress			X	X	X
Endoprothesen Register			X		X
Reimbursement Beratung				X	(X)
Klinikmarketing Event&PR Kit		X	X		
Patienten Information		X	X		X
DePuy Institute			X	X	X

Aktueller Status Synthes

- DePuy und Synthes haben Intergrationsteams gebildet die erfolgreich zusammenarbeiten
- Der geplante Zusammenschluss erfolgt unter Aufsicht der Globalen Wettbewerbskommission
- Es ist geplant den Zusammenschluss noch im 2. Quartal 2012 zu vollziehen



Globale Orthopädie & Neuro Gruppe

Orthopaedics

- Joint Reconstruction
- Trauma
- Sports Medicine
- Spine
- Power Tools



Neuro

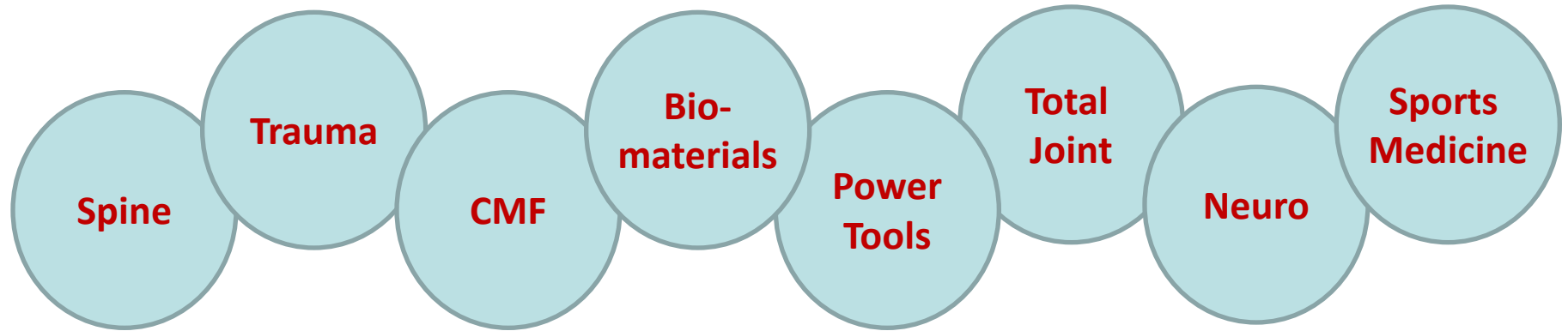
- Neuroscience & Neurovascular
- Cranio-Maxillofacial
- Biomaterials



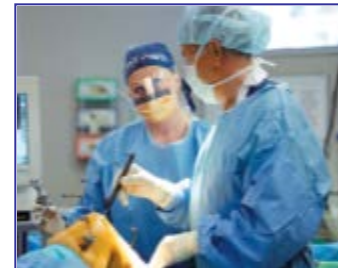
Office of Science & New Technologies

Quality
Research & Development (R&D)
Regulatory
Clinical
Evidence-based medicine
Reimbursement
e-technologies
Biomaterials R&D

Kombination von Kompetenz



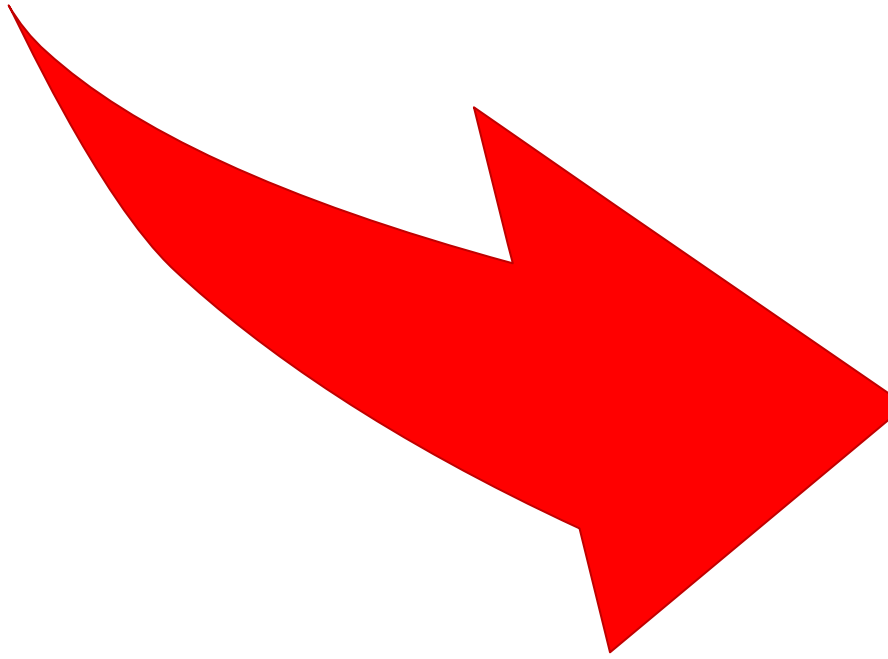
Die neue Organisation wird weltweit dem medizinischen Personal, den Kliniken und den Patienten ein breites und tiefes Portfolio aus Produkten Technologie und Service offerieren und damit das Beste aus beiden Unternehmen vereinen.



Fazit: Optimum statt Minimum...

- Der bestmögliche Behandlungserfolg sowie die Sicherheit des Patienten sind oberstes Ziel der Zusammenarbeit
- Wirtschaftliche Vergleiche müssen über den ganzen Zyklus der Behandlung erfolgen (Prozesskostenbetrachtung)
- Beträchtliche Ertragsteigerungsmöglichkeiten bestehen im Rahmen der Prozessoptimierung mit Fokus auf den ganzen Patientenpfad
- Partner mit breiten Portfolios, grossen Volumen sowie Added Value Services sind für eine intensive partnerschaftliche Zusammenarbeit prädestiniert

http://www.youtube.com/watch?v=MMqXOc5yyN8&feature=player_detailpage



....Qualitätswettbewerb zur
Gewinnung von Kunden und
Patienten

Besten Dank!