

Erfolgsfaktoren für wirtschaftlich tragfähige Geschäftsmodelle der vernetzten Versorgung

eHealth 2003

Workshop „Ökonomische Aspekte“

Elisabeth Laskewitz

Dresden, den 22.10.2003



DETECON

Detecon&Diebold
Consultants

Member of

T...Systems...

Erfolgsfaktor 1: Vision und Geschäftsmodell

Am Anfang steht die Idee – die Strategie muss der Struktur vorausgehen!

Machen Sie sich ein Bild der Zukunft!

Es muss ein für alle Beteiligten verbindliches Geschäftsmodell geben; dessen wesentliche Inhalte müssen definiert werden

- Wertschöpfungskette (Welche Stufen des Versorgungsprozesses werden abgedeckt)
- Produkt-/ Leistungsangebot (Was: Leistungsspektrum, Für wen: Kundennutzen, Warum: eigener Nutzen, Wie: Bedingungen, Management, Technik)
- Partner (Rollen innerhalb der einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette, Vertragsstrukturen)
- Geldfluss und Abrechnungsmodelle (einschl. Incentives)

Erfolgsfaktor 2: Motivation und Nutzen

Beim Aufbau vernetzter Versorgungsstrukturen ist zu Beginn mit höheren Investitionen als Mittelrückflüssen zu rechnen; daher ist es wichtig, den potenziell Beteiligten ihren mittel- bis langfristigen Nutzen aufzuzeigen.

Dies sind im wesentlichen

- Wettbewerbsvorteile (Qualitätsverbesserung, Kundenbindung, Alleinstellungsmerkmale, Risikoverteilung)
- Kostenvorteile (Bündelung und Outsourcing von Nicht-Kernkompetenzen, gemeinsame Nutzung knapper Ressourcen, Reduzierung des Vertriebsaufwandes)
- Gewinnvorteile (Investitionssicherung, Refinanzierung, interne Verteilungsgerechtigkeit, monetäre Anreize)

Erfolgsfaktor 3: Struktur

Die Struktur eines professionell betriebenen Versorgungsnetzes wird wesentlich bestimmt durch die Auswahl der Partner und der Rechtsform.

Bei der Partnersuche sollte auf möglichst komplementäre Kompetenzen hingewirkt werden

- Inhaltlich (medizinisch, pflegerisch, technisch etc.)
- Kaufmännisch-organisatorisch
- Marketing und Vertrieb

Dabei sollte jeder Partner seinen möglichen Beitrag zur Wertschöpfung nachweisen!

Grundsätzlich sind Rechtsformen wie Verein, GmbH, AG, PPP möglich; wichtig ist die Ausgestaltung, z. B.

- Gesellschaftsstruktur
- Angestellte und/oder freie Ärzte
- Leitungsstruktur

Erfolgsfaktor 4: Wertschöpfungskette

Die Wertschöpfungskette vernetzter Versorgung kann sukzessive durch neue Leistungsangebote für neue Kundengruppen erweitert werden.

Zunächst wird die Patientenversorgung im Fokus stehen

- Prävention / Diagnostik
- Information / Begleitung / Anleitung
- Therapie / Pflege / Nachsorge

Je nach Vision / Strategie können Angebote für Zielgruppen außerhalb des Netzwerkes entwickelt werden, z. B.

- Informationen und Services für Gesundheitsinteressierte
- Datenbereitstellung für klinische Studien der Pharmaindustrie
- Services für Krankenkassen

Dies ermöglicht budgetunabhängige Einnahmen, bindet neue Kunden und trägt somit zur Zukunftssicherung bei.