


Potenziale im Krankenhaus identifizieren und nutzen

Lösungen von saletelligence – systematische vertriebsplanung

State-of-the-art im Targeting – saletelligence ist der Spezialist für die Potenzialbewertung im Krankenhaus

Wir unterstützen bei der Beantwortung der folgenden Fragen:

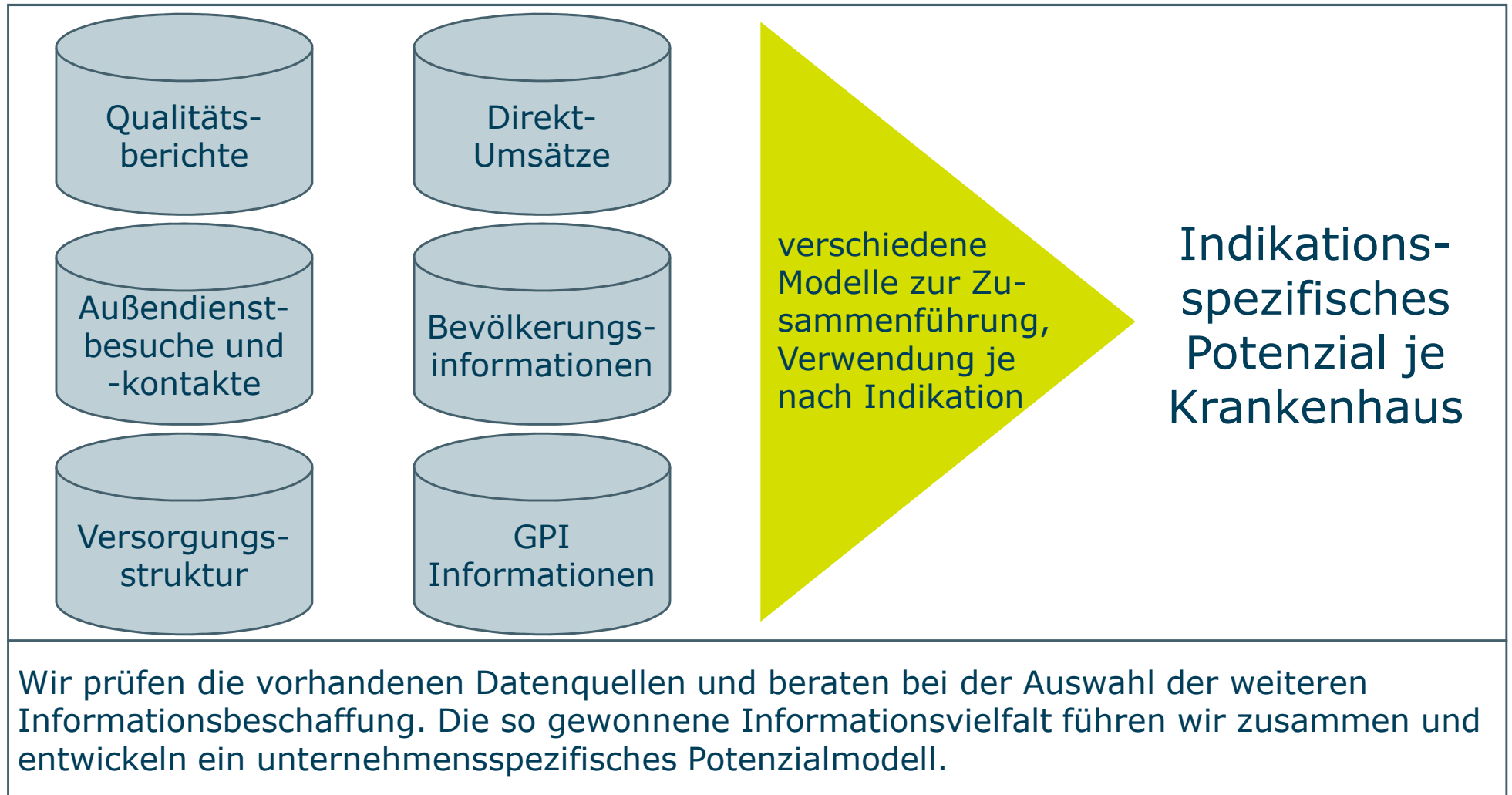
- Welche Daten und Informationen werden für eine Bewertung benötigt?
- Welche Krankenhäuser bzw. Fachabteilungen besitzen welches Potenzial?
- Wie viel des Potenzials sollte optimaler Weise abgedeckt werden?
- Welche Ergebnisse sind unter verschiedenen Szenarien zu erwarten?

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Sie erhalten ein umfassendes Bild zu Potenzialen auf Fachabteilungs- und Krankenhausebene
- Sie können die Marktbearbeitung auf die potenzialstärksten Fachabteilungen konzentrieren und erreichen so mehr mit gleichen Mitteln
- Sie nutzen ein praxiserprobtes Verfahren, das die relevanten externen und unternehmensinternen Informationen nutzt
- Sie können sich auf Ihr Tagesgeschäft konzentrieren und delegieren die Detailarbeit an Spezialisten



Die Potenzialschätzung je Krankenhaus basiert auf einer Vielzahl von Daten, die sinnvoll kombiniert werden



Als zentrale Datenquelle zur Potenzialbestimmung im Krankenhausbereich nutzen wir Fallzahlen, ...

Nr. (§ 301)	Fachabteilung	Zahl der Betten	Zahl* der stationären Fälle	Haupt (HA)- oder Belegabteilung (BA)
0100	Innere Medizin	53	1943	HA
0200	Geriatric	20	752	HA
0300	Kardiologie	60	3020	HA
0400	Nephrologie	12	347	BA
1000	Kinder- u. Jugendmedizin	41	1621	HA
1500	Allgemein- und Visceralchirurgie	40	1391	HA
1500	Unfall- und Wiederherstellungschirurgie	40	1104	HA
1500	Gefäßchirurgie	20	893	HA
2200	Urologie	40	1234	HA
2400	Frauenheilkunde	28	841	HA

Je nach Indikation können unterschiedliche Fallzahlen, Prozeduren, ICDs oder OPS relevant sein. Wir prüfen die Relevanz der Indikatoren und spezifizieren bei Bedarf entsprechende Gewichtungsfaktoren.



... Prozeduren ...

Rang	DRG	Bezeichnung	Fallzahl
1	K60	Zuckerkrankheit (=Diabetes)	241
2	G48	Dickdarmspiegelung	122
3	G67	Speiseröhrentzündung, Magen-Darm-Infekt oder verschiedene Krankheiten der Verdauungsorgane	99
4	G50	Magenspiegelung bei nicht schweren Krankheiten der Verdauungsorgane	73
5	V60	Alkoholvergiftung oder -entzug	72
6	G47	Sonstige Magenspiegelung bei schweren Krankheiten der Verdauungsorgane	68
7	E62	Infektionen und Entzündungen der Atmungsorgane	48
8	B76	Anfälle	45
9	G49	Dickdarm- oder Magenspiegelung, ein Belegungstag	45
10	E65	Krankheiten der Atemwege mit erschwerter Ausatmung und vermehrter Luftansammlung im Lungengewebe (Asthma, COPD)	44

Je nach Indikation können unterschiedliche Fallzahlen, Prozeduren, ICDs oder OPS relevant sein. Wir prüfen die Relevanz der Indikatoren und spezifizieren bei Bedarf entsprechende Gewichtungsfaktoren.

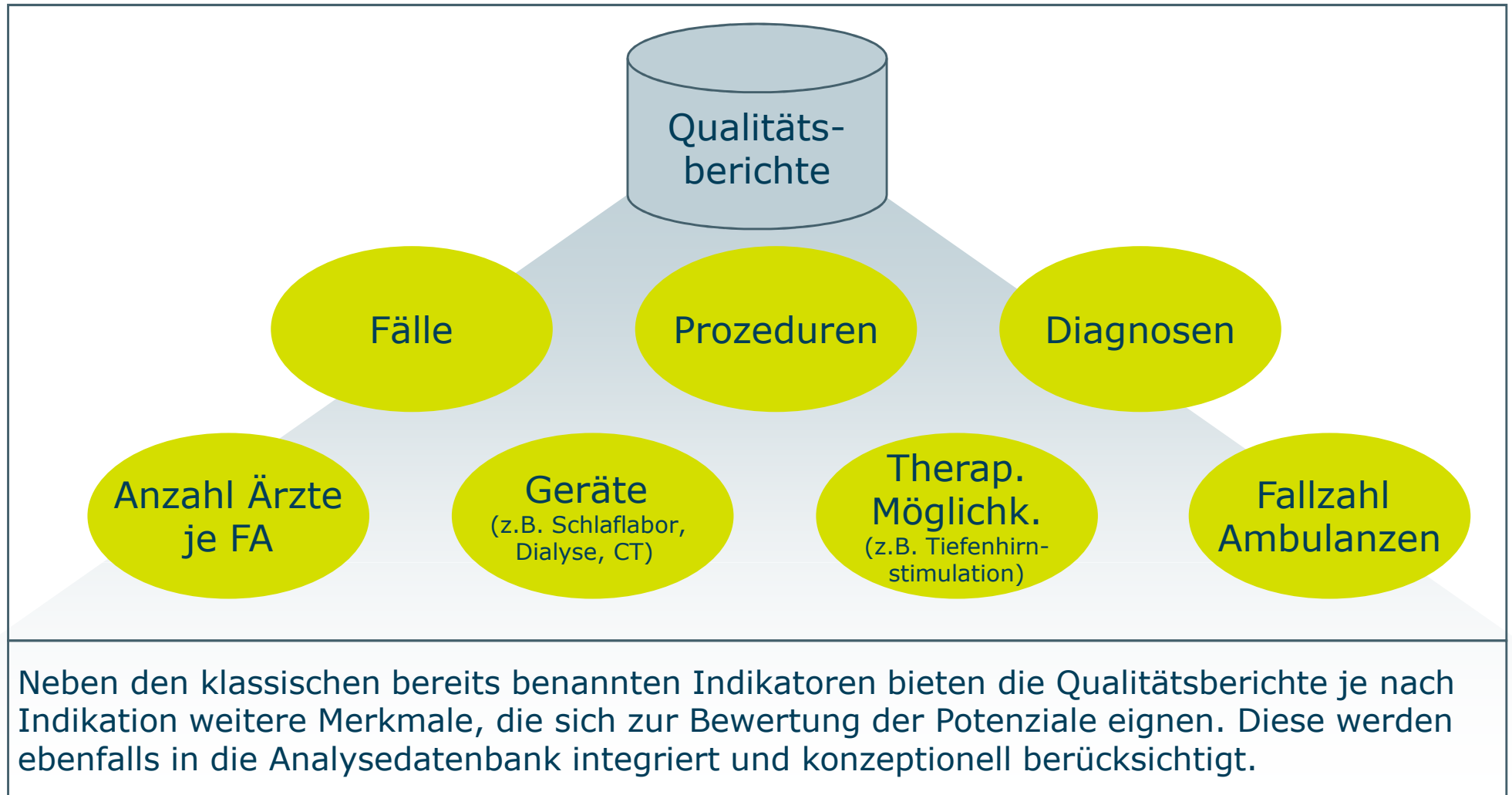


... und Diagnosen aus Qualitätsberichten – gemeinsam wählen wir die für die Indikation relevanten Posten aus

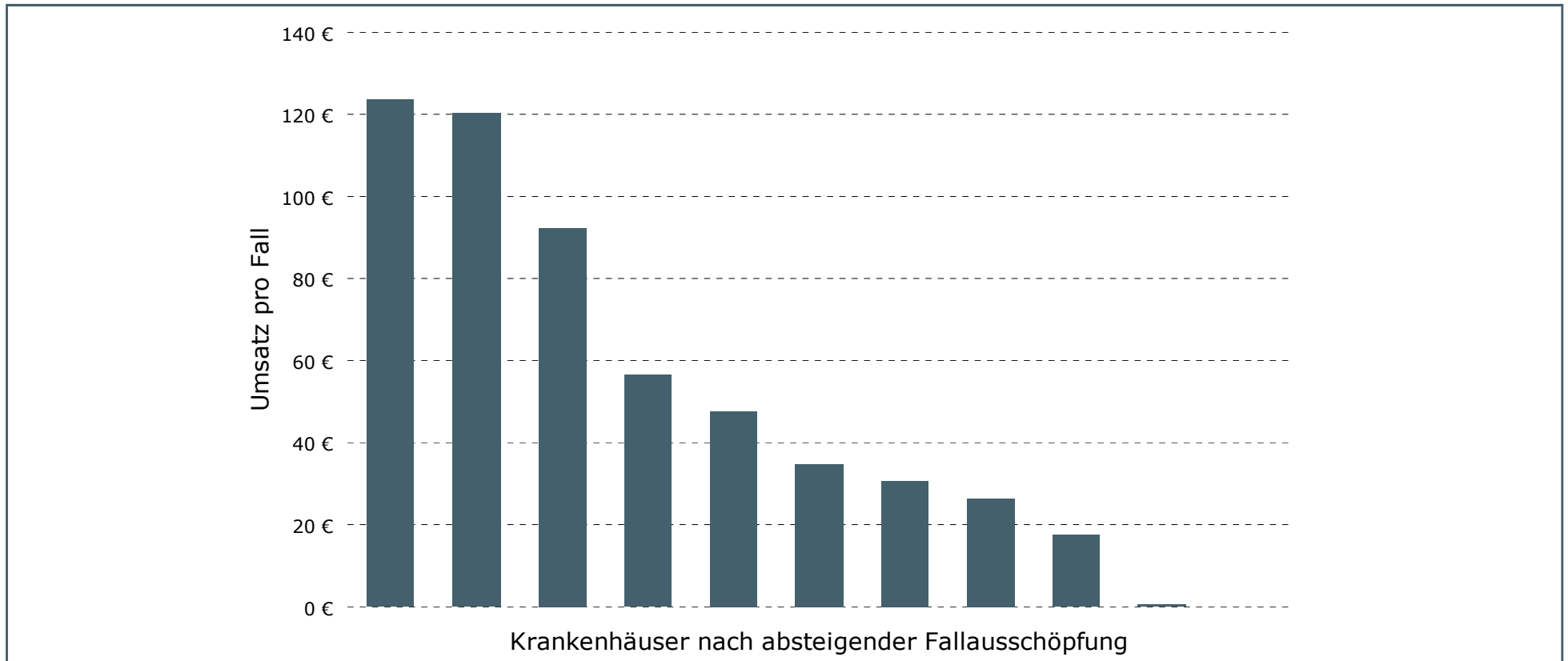
Rang	ICD	Bezeichnung	Fallzahl
1	E11	Zuckerkrankheit (=Typ II Diabetes, ohne Insulinabhängigkeit)	187
2	K52	Magen-Darm Entzündungen ohne infektiöse Ursache	82
3	F10	Psychische und/oder Verhaltensstörungen durch Alkohol	74
4	E10	Zuckerkrankheit (=Typ I Diabetes, mit Insulinabhängigkeit)	68
5	R10	Bauch- und Beckenschmerzen	59
6	J44	Sonstige chronische Lungenkrankheiten mit erhöhtem Atemwegswiderstand	44
7	J18	Lungenentzündung durch unbekanntem Erreger	42
8	K85	Akute Entzündung der Bauchspeicheldrüse	38
9	K92	Krankheiten des Verdauungssystems (vor allem unklare Magen-Darmblutungen)	36
10	K59	Darmstörungen ohne organische Ursache (z.B. Verstopfung, Durchfall)	30

Je nach Indikation können unterschiedliche Fallzahlen, Prozeduren, ICDs oder OPS relevant sein. Wir prüfen die Relevanz der Indikatoren und spezifizieren bei Bedarf entsprechende Gewichtungsfaktoren.

Weitere Informationen der Qualitätsberichte werden integriert

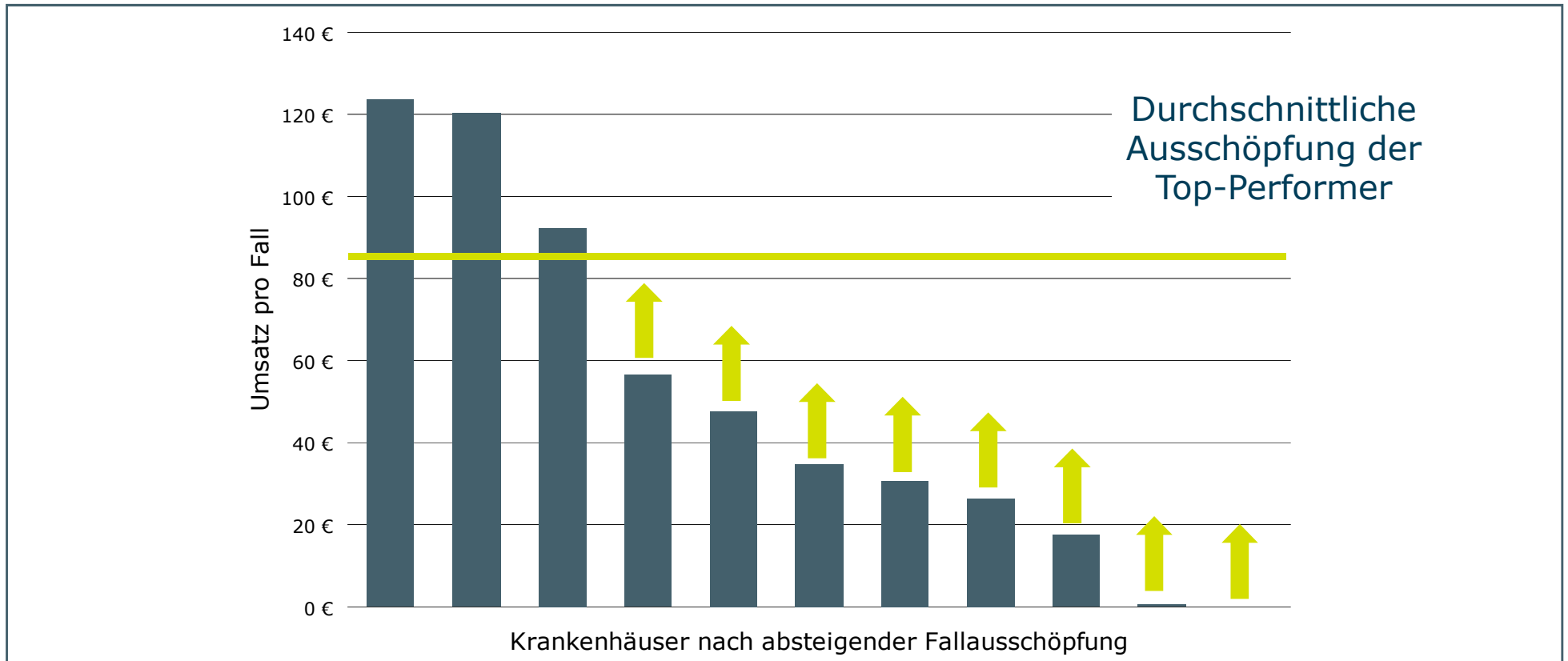


Eine Möglichkeit: Die Höhe der Umsatzpotenziale kann mit einem Top-Performer Ansatz bestimmt werden



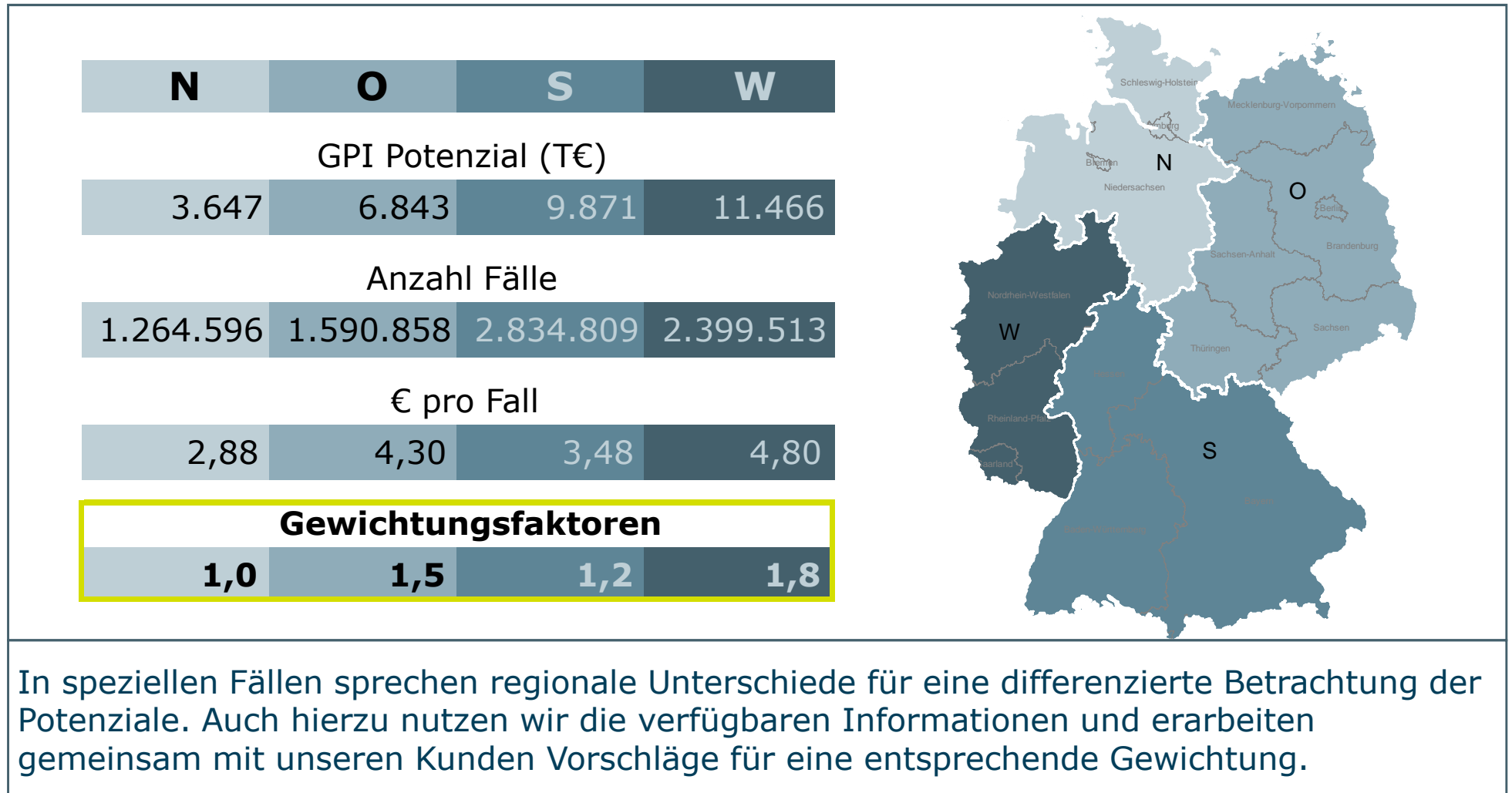
Im Vergleich zu klassischen Extrapolationsverfahren zur Bestimmung des Potenzials können die Potenziale auch nach einem Top-Performer Ansatz bestimmt werden. So lassen sich auch bisher unterausgeschöpfte Krankenhäuser frühzeitig adäquat betreuen.

Versorgungsstrukturen und Direktumsätze werden hierfür intelligent genutzt

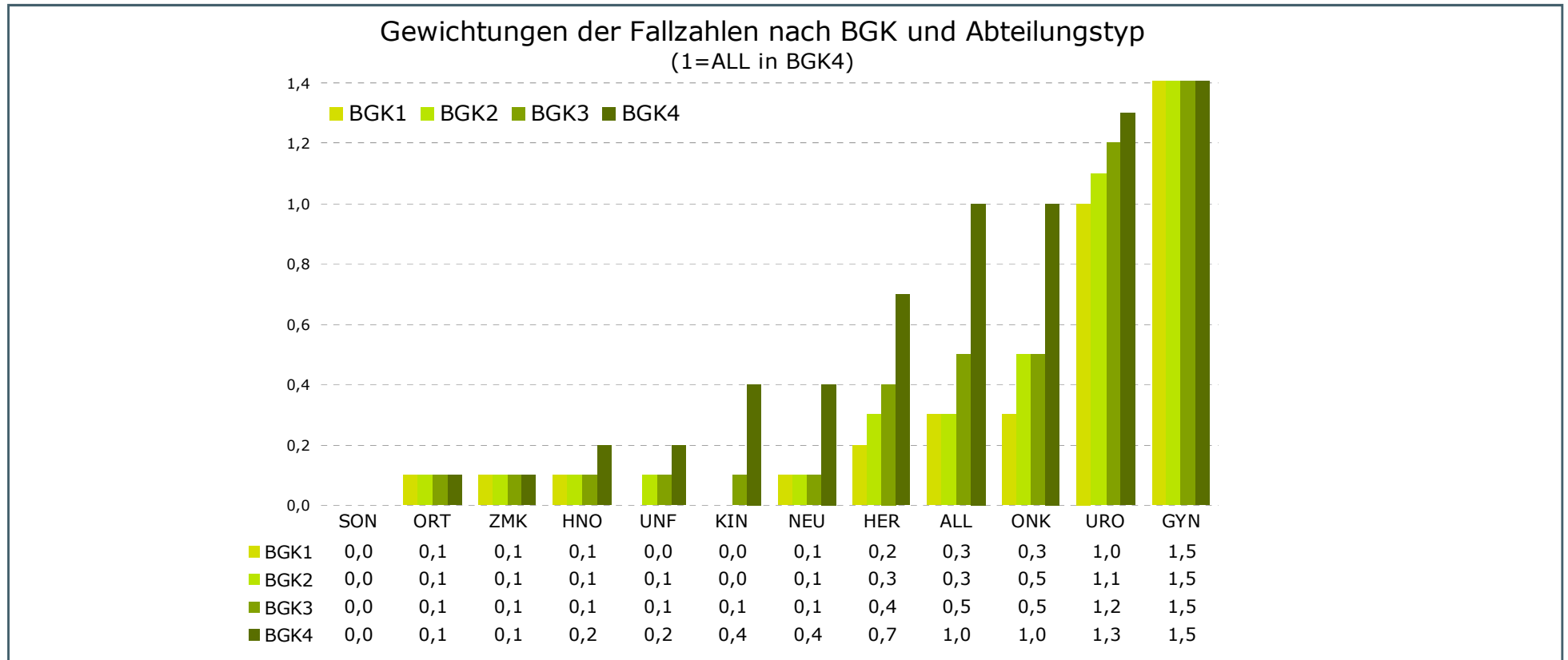


Im Vergleich zu klassischen Extrapolationsverfahren zur Bestimmung des Potenzials können die Potenziale auch nach dem Top-Performer Ansatz bestimmt werden. So lassen sich auch bisher unterausgeschöpfte Krankenhäuser frühzeitig adäquat betreuen.

Regionale Differenzen können ebenfalls integriert werden



Abhängig von der Indikation können auch Fachabteilungen mit einer differenzierten Gewichtung versehen werden



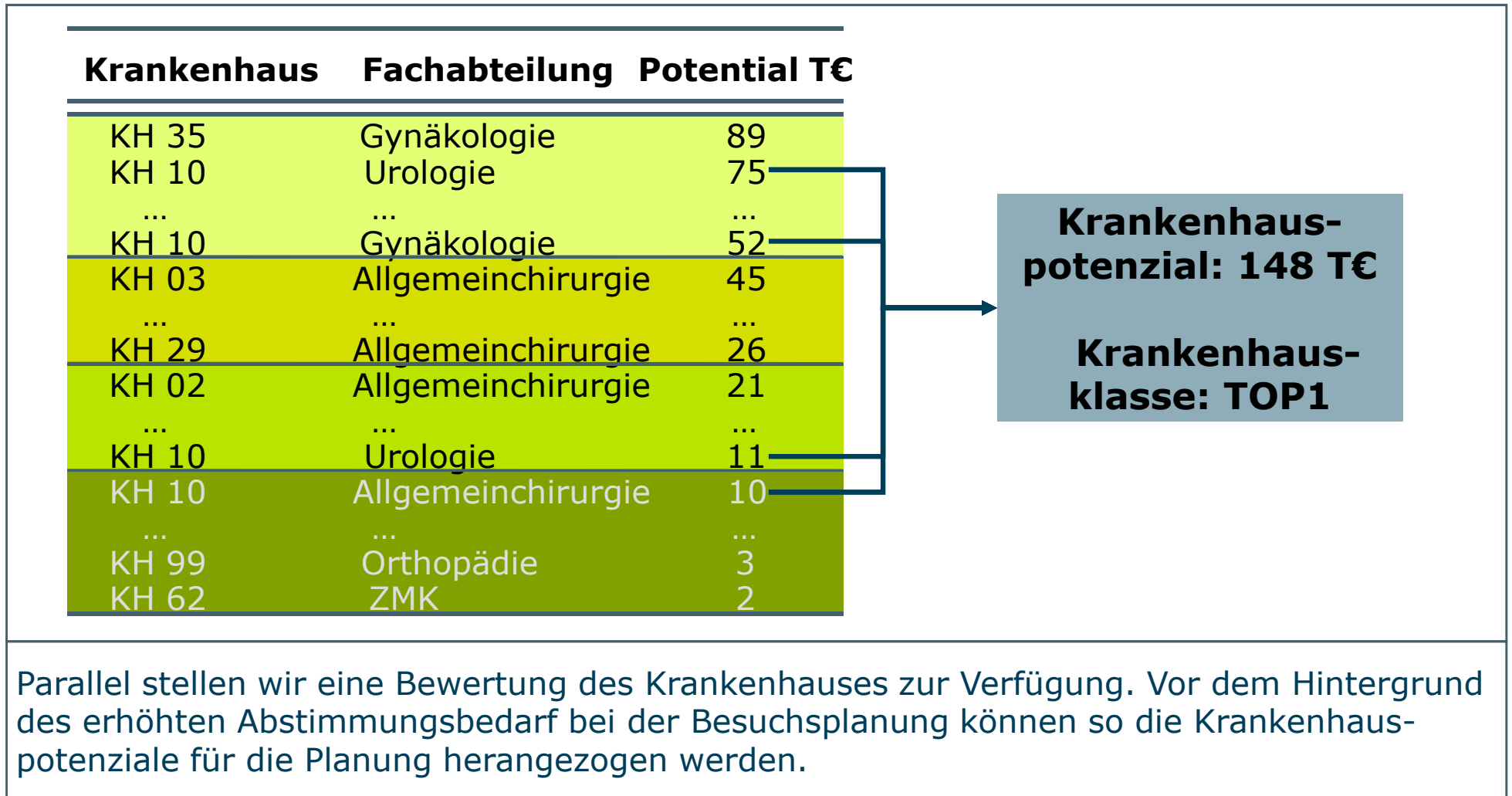
Weisen die einzelnen relevanten Fachabteilungen unterschiedliche Charakteristika in Bezug auf die generelle Anwendbarkeit oder die Breite der Nutzung der betreffenden Indikation auf, kann dem mit einer differenzierten Gewichtung Rechnung getragen werden.

Ergebnis: Der Potenzialwert je Fachabteilung ermöglicht eine Klassifikation je Abteilung ...

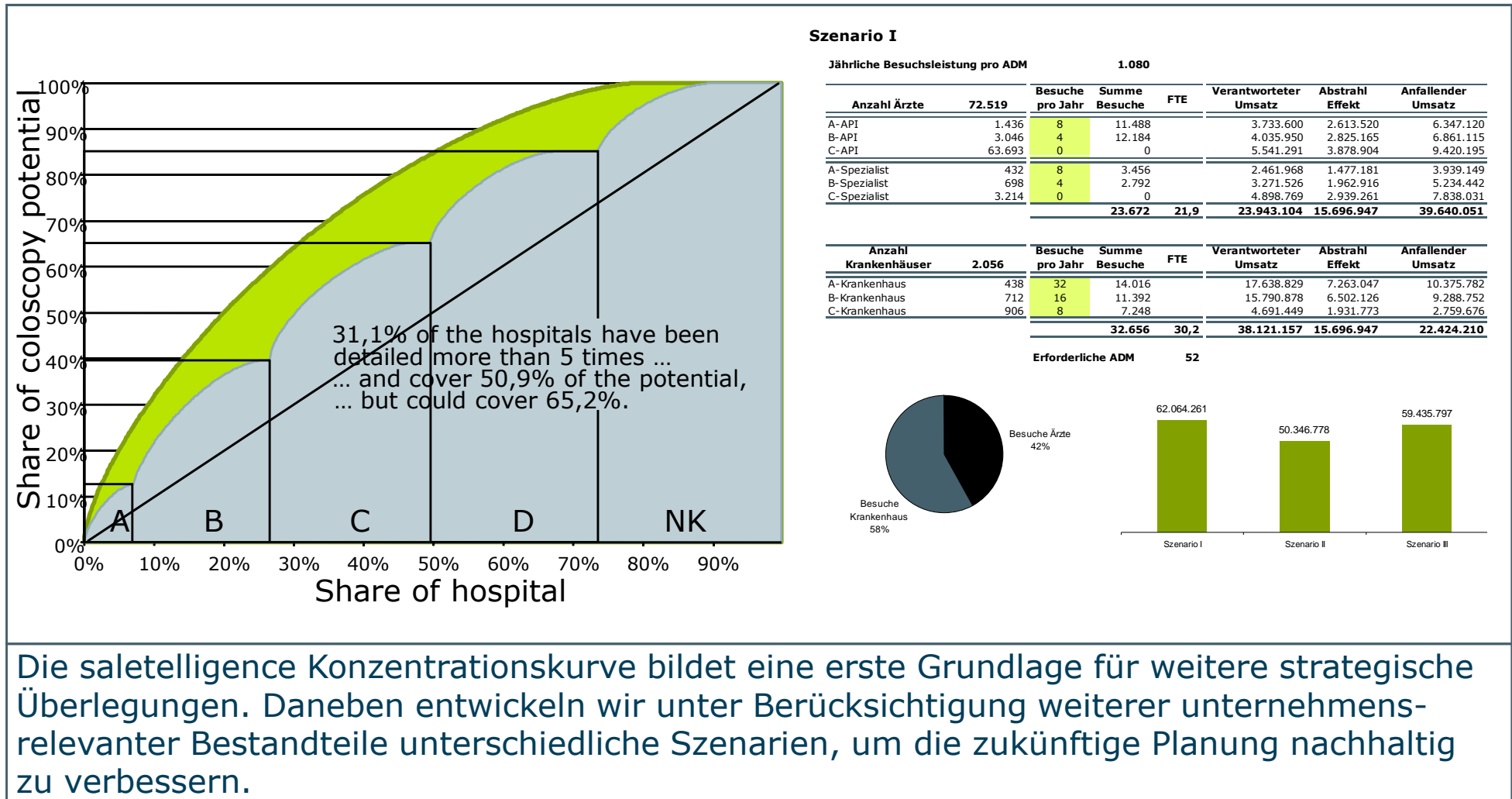
Krankenhaus	Fachabteilung	Potential T€	
KH 35	Gynäkologie	89	A
KH 10	Urologie	75	
...	
KH 10	Gynäkologie	52	B
KH 03	Allgemeinchirurgie	45	
...	C
KH 29	Allgemeinchirurgie	26	
KH 02	Allgemeinchirurgie	21	
...	D
KH 10	Urologie	11	
KH 10	Allgemeinchirurgie	10	
...	
KH 99	Orthopädie	3	
KH 62	ZMK	2	

Als Ergebnis der Potenzialbewertung steht je relevanter Fachabteilung ein Potenzialwert zur Verfügung. Hierdurch können die Fachabteilungen in eine Rangreihenfolge gebracht und einheitlich klassifiziert werden.

... und eine Bewertung des gesamten Krankenhauses, z.B. zur Besuchsplanung



Wir ermitteln die Konzentration der Krankenhauspotenziale als Grundlage für weitere Schritte



Die Vorteile der Ermittlung von Fachabteilungspotenzialen

Konsistente Definition des Kunden
("Wer ist der Kunde?")

Wettbewerbsvorteil durch die
indikationsspezifische Nutzung von
Fall-, Diagnosezahlen und
Operationen

Einheitlicher Krankenhaus- und
Fachabteilungsstamm

Systematische und potenzialbasierte
Klassifikation, passend zur Kapazität

Potenzialbestimmung unter Nutzung
der maximal verfügbaren
Informationsmenge

Optimale Basis für Entscheidungen
zur Ressourcenallokation, zu Größe
und Struktur des Außendienstes
sowie zur Gebietsbildung



Warum **sale**telligence ? – Wer wir sind und was wir anbieten

Wer wir sind:

- Team mit umfassenden Erfahrungen aus über 100 Projekten zur Erhöhung von Effektivität und Effizienz in Pharmaaußendiensten
- Profundes Verständnis der pharmazeutischen Marktdaten
- Weitreichende Statistik- und Methodenkenntnisse

Was wir anbieten:

- Maßgeschneiderte Lösungen
- Serviceorientierung und Flexibilität
- Objektive Auswahl notwendiger Daten
- Nutzung spezifischer Tools und externer Sichtweise
- Sorgfalt – Einsatz – Partnerschaft



Warum **sale**telligence ? – Andere über uns

„Durch maßgeschneiderte Lösungen, Präzision im Detail und strategischem Überblick ist saletelligence für uns der bevorzugte Businesspartner im Pharmatargeting. Kompetenz, Qualität und Verlässlichkeit haben uns voll überzeugt“

(Dr. Heiko Späth, Director Sales Hospital, Nycomed Deutschland GmbH)

„Die genaue Kenntnis der angebotenen Pharmadaten, umfassende Erfahrungen mit maßgeschneiderten Lösungen für den Vertrieb, Flexibilität und Einsatz - diese Kombination ist entscheidend für erfolgreiche Projekte im Pharmavertrieb. Das Team von saletelligence ist daher unser langjähriger Partner für alle Fragestellungen rund um die Vertriebsplanung. Wir sind mit den Leistungen außerordentlich zufrieden, die Zusammenarbeit hat sich bezahlt gemacht.“

(Uwe Lange, Vice President Sales, ALK Scherax Deutschland)



Warum **sale**telligence ? – Unsere Grundsätze

Sorgfalt

Qualität beweist sich für uns durch Fehlerfreiheit in den Details. Diesem Qualitätsverständnis ist unsere Arbeit verpflichtet. Wir gewährleisten dies durch die herausgehobene Bedeutung von Sorgfalt in unserer Arbeitsweise.

Einsatz

Unser Ziel ist es, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Hierfür setzen wir unsere gesamte Kraft, unsere Kreativität und unser Engagement ein. Termintreue, Erreichbarkeit und Fleiß sind für uns keine Sekundärtugenden, sondern Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Partnerschaft

Wir verstehen uns als Verbündete unserer Kunden im Kampf mit den Wettbewerbern. In unserem Spezialgebiet suchen und liefern wir proaktiv Ansätze, die unseren Kunden Wettbewerbsvorsprünge verschaffen. Der Erfolg unserer Kunden ist die größte Bestätigung unserer Arbeit.



Ihre Ansprechpartner bei allen Fragen zur Vertriebsplanung:

saletelligence – systematische vertriebsplanung

Meisenstr. 96

33607 Bielefeld

Sven Potthoff

Fon 0521.2997-406

Fax 0521.2997-408

sven.potthoff@saletelligence.de

Alexander Wittke

Fon 0521.2997-407

Fax 0521.2997-408

alexander.wittke@saletelligence.de