

„Wir analysieren weltweit Trends und Innovationen auf ihre Bedeutung für das Gesundheitswesen und helfen Marktteilnehmern diese für sich zu nutzen.“

FAQ Consulting
Innovations & Impact

FAQ Consulting

Innovations & Impact on Healthcare

Kontakt:

- ◆ **FAQ Consulting GmbH**
- ◆ **Am Wiesengrund 22**
- ◆ **40764 Langenfeld**
- ◆ **Tel.: 0 21 73 – 26 90 343**
- ◆ **Email: anfrage@faq-consulting.de**
- ◆ **Web: www.faq-consulting.de**





- ◆ **Unternehmen**
- ◆ **Mehrwerte**
- ◆ **Kompetenzen**
 1. Strategieberatung
 2. Reimbursement
 3. Vertrieb
 4. Prozessoptimierung
 5. Entwicklung von Versorgungsmodellen
 6. Internationaler Markteintritt
- ◆ **Durchführung von Projekten**

◆ Das Unternehmen

- ▶ FAQ Consulting ist ein Beratungsunternehmen mit dem klaren Fokus auf das Gesundheitswesen.
- ▶ Obwohl das Unternehmen erst im Jahre 2013 gegründet wurde, haben die Gründer und Partner schon viele Jahre Beratungserfahrung in weit mehr als 100 Projekten für verschiedene Unternehmen im Gesundheitswesen gesammelt.
- ▶ Da wir in ganz Europa unterwegs sind, liegt das Unternehmen verkehrsgünstig in Langenfeld zwischen den beiden Flughäfen - und den Hauptbahnhöfen - von Köln und Düsseldorf.
- ▶ Die Beraterprofile finden Sie unter www.faq-consulting.de



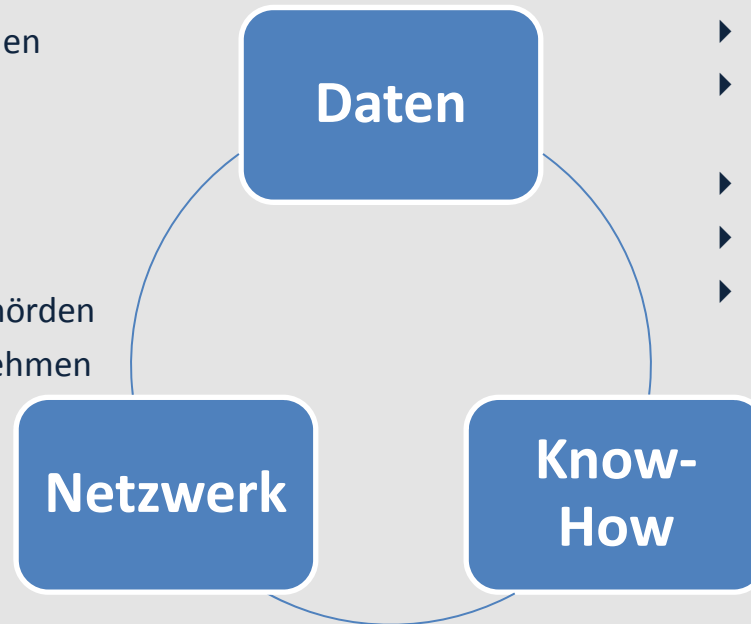
- ◆ Unternehmen
- ◆ **Mehrwerte**
- ◆ Kompetenzen
 1. Strategieberatung
 2. Vertrieb
 3. Reimbursement
 4. Prozessoptimierung
 5. Entwicklung von Versorgungsmodellen
 6. Internationaler Markteintritt
- ◆ Durchführung von Projekten

Der Erfolg unserer Projekte basiert auf drei Säulen: Daten, Know-How und Netzwerk.

◆ Mehrwerte

Netzwerk: Kontakte zu

- ▶ Industrieunternehmen
- ▶ Dienstleistern
- ▶ IT-Unternehmen
- ▶ Datenlieferanten
- ▶ Hochschulen
- ▶ Ministerien und Behörden
- ▶ Versorgungsunternehmen
- ▶ Krankenhäusern
- ▶ Ärzten
- ▶ Apotheken
- ▶ Pflegediensten
- ▶ Marketingagenturen
- ▶ Personaldienstleistern
- ▶ Verbänden und Kammern
- ▶ Steuerberatern und Juristen



Know-How:

- ▶ Hochschulausbildungen der Mitarbeiter (Arzt, Betriebswirt)
- ▶ Berufliche Tätigkeiten
- ▶ Erfahrungen aus einer Vielzahl von Beratungsprojekten
- ▶ Fort- und Weiterbildungen

Daten: Primär- und Sekundärquellen

- ▶ eigene, umfangreiche Datenbanken
- ▶ kostenpflichtige Datenbanken
- ▶ öffentliches Internet
- ▶ Studien, wissenschaftliche Publikationen
- ▶ Marktforschungsergebnisse
- ▶ Desk Research (Feldinterviews)
- ▶ Zeitungen, Zeitschriften, Bücher

Durch eine Vielzahl an Projekten hat FAQ Consulting umfangreiche Erfahrungen.

◆ Kompetenzen

- ▶ Durch eine Vielzahl an Projekten hat FAQ Consulting umfangreiche Daten zu verschiedenen Versorgungsbereichen aus dem Bereich Medizintechnik und Hilfsmittel gesammelt.
- ▶ Durch langjährige Erfahrungen im Research sind uns alle Datenquellen im Gesundheitswesen vertraut.
- ▶ Neben Deutschland kann FAQ Consulting auch Daten aus allen anderen europäischen Länder der EU und der Schweiz ermitteln.
- ▶ Falls keine Daten vorhanden sind, können durch Gespräche mit Experten aus unserem Netzwerk viele Fragen beantwortet oder die Informationen werden mittels systematischer Befragungen ermittelt.



- ◆ Unternehmen
- ◆ Beraterprofile
- ◆ Mehrwerte
- ◆ **Kompetenzen**
 1. **Strategieberatung**
 2. **Vertrieb**
 3. **Reimbursement**
 4. **Prozessoptimierung**
 5. **Entwicklung von Versorgungsmodellen**
 6. **Internationaler Markteintritt**
- ◆ Durchführung von Projekten

1. Strategieberatung

Handlungsfelder	Lösungen
Strategic Review: Überprüfung bestehender Strategien, z.B. <ul style="list-style-type: none">▶ bei Anpassungen von Konzernvorgaben auf den deutschen Markt;▶ bei negativen Geschäftsentwicklungen (z.B. sinkende Erstattung der Gesetzlichen Krankenkassen, Wettbewerb, etc.)	<ul style="list-style-type: none">▶ Unternehmensstrategie (Corporate Strategy);▶ Geschäftsstrategie (Business Strategy);▶ Funktionale Strategien, z.B.<ul style="list-style-type: none">▶ Preisstrategien (z. B. „value based pricing“)▶ Markteintrittsstrategien▶ Vertriebsstrategien▶ Reimbursementstrategien▶ Performance-verbesserungen▶ Neupositionierungen▶ Business Process Outsourcing
Strategic Redesign: Weiterentwicklung/ Anpassung von Strategien, z.B. <ul style="list-style-type: none">▶ Aufbau neuer Geschäftsfelder (z.B. Privatzahlermarkt)▶ Marktaufbau und Marktgestaltung▶ Aufbau Direktgeschäft	
Strategic Design: Entwicklung von Strategien, z.B. <ul style="list-style-type: none">▶ Neugründung von Unternehmen oder Geschäftsbereichen▶ Markteintritt von ausländischen Unternehmen	
Strategic Renewal: Neuentwicklung von Strategien, z.B. <ul style="list-style-type: none">▶ nach Fusionen oder Übernahmen	

1. Strategieberatung: z.B. Strategic Review

◆ Überprüfung bestehender Strategien

- ▶ Eine Überprüfung der Strategien z.B. im Bereich Produkt, Vertrieb und Preis kann zu einer Umsatzsteigerung führen.
- ▶ Fragestellungen (Beispiele)
 - ▶ Stimmt meine Preisstruktur noch mit den Anforderungen des Fachhandels und der Krankenkassen überein?
 - ▶ Habe ich eine Strategie für den Privatzahler- bzw. für den Consumermarkt?
 - ▶ Auf welche Veränderungen im Markt muss ich mich einstellen?
 - ▶ Wie bin ich in einem Verdrängungswettbewerb erfolgreich?
 - ▶ Wie muss ich meinen Vertrieb aufstellen, um erfolgreicher zu sein?

◆ Ergebnis für den Auftraggeber

- ▶ Z.B. eine neue Positionierung des Unternehmens, neue Vertriebs-, Produkt- oder Preisstrategien mit Empfehlungen zur Umsetzung.

2. Vertrieb

◆ Vertrieb

- ▶ Der Vertrieb ist das wirtschaftliche Rückgrat des Unternehmens. „Ohne Vertrieb ist alles nichts“.
- ▶ FAQ Consulting deckt den gesamten Vertrieb ab, z.B.
 - ▶ Vertrieboptimierung (Wettbewerbsanalysen, Potenzialidentifikation, Marktanalysen, Kundenbefragungen, Vertriebssteuerung)
 - ▶ Produktanalysen, Weiterentwicklungspotenziale - auch im Dienstleistungsbereich, z.B. Abrechnung, Cross Selling Analysen
 - ▶ Best Practices, Benchmarking, Vertriebs-Coaching
 - ▶ Daten und Informationen über den Markt
 - ▶ Vertriebsunterstützung durch Zugang zu Marktteilnehmern
 - ▶ Aufbau eines Direktgeschäfts

◆ Ergebnis für den Kunden

- ▶ Unter Berücksichtigung schon vorhandener Vertriebskonzepte erhält der Auftraggeber neue konkrete Vertriebsmaßnahmen zur Verbesserung seines wirtschaftlichen Erfolgs.

2. Vertrieb: Daten und Informationen über den Markt

◆ **Market Access, Marktdaten und –Informationen, Marktforschung**

- ▶ Marktanalysen
 - ▶ Ermittlung von Marktdaten, Marktteilnehmern, Strategien und Erfolgsmodellen
- ▶ Wettbewerbsanalysen
- ▶ Markteintrittsstrategien für neue Produkte, Geräte oder Dienstleistungen
 - ▶ Finanzierungsmöglichkeiten (DRG-System, NUB, Erprobungsverfahren, GKV-Regelversorgung, selektivvertragliche Vereinbarungen, PKV, Selbstzahler)
 - ▶ Ansprachekonzepte für Marktteilnehmer (Krankenhäuser, Ärzte, Krankenkassen, Apotheken, Versorgungsunternehmen, Zahnärzte)
- ▶ Standortanalyse
 - ▶ Analyse der regionalen Player und des regionalen Marktpotenzials
- ▶ Marktforschung
 - ▶ Systematische Befragungen von Marktteilnehmern

◆ **Ergebnis für den Auftraggeber**

- ▶ Beantwortung seiner Fragen, Wissen über den Markt, Know-How über den Wettbewerb.

2. Vertrieb: Zugang zu Marktteilnehmern

◆ Vertriebsunterstützung

- ▶ Neben Marktinformationen werden oft Zugänge zu Kunden, wie z.B. Sanitätshäuser, Altenheime, Pflegedienste, Krankenhäuser oder niedergelassene Ärzte gebraucht.
- ▶ FAQ Consulting verfügt über umfangreiche Datenbanken von Industrieunternehmen, Apotheken, Ärzten, Sanitätshäusern, Krankenhäusern, Altenheimen und Pflegediensten und kann eine Vorqualifizierung durchführen.
- ▶ In Kooperation mit professionellen Interview-Centern können Daten und Informationen erhoben werden, das Interesse von potentiellen Kunden an den Produkten des Auftraggebers geprüft und ggf. Termine für den Außendienst des Auftraggebers vereinbart werden.

◆ Ergebnis für den Kunden

- ▶ Zugang zu potentiellen neuen Kunden mit einer optimalen Vorqualifizierung.

2. Vertrieb: Aufbau eines Direktgeschäfts

◆ Aufbau Direktgeschäft

- ▶ Sinkende Erstattungspreise zwingen die Hersteller, sich mit der Frage auseinanderzusetzen, ob sie selbst in die Versorgung einsteigen, um sich eine ausreichende Marge zu sichern.
- ▶ Strategische Fragestellungen sind dabei:
 - ▶ Kauf eines Versorgers
 - ▶ Kooperation mit einem Versorger
 - ▶ Kooperation mit einem anderen Hersteller, der auch Versorger ist
 - ▶ Aufbau eines Versorgungsbereichs mit eigenen Mitarbeitern
- ▶ FAQ Consulting kann Sie bei der Wahl der richtigen Strategie beraten, den Markt der Übernahmekandidaten analysieren, Kontakte zu Wettbewerbern und Versorgern herstellen.

◆ Erstattung durch die gesetzlichen Krankenkassen

- ▶ Wir führen Sie durch das komplexe System der gesetzlichen Erstattung im Krankenhaus und im ambulanten Bereich.
- ▶ Wir sind Experten im stationären Bereich für das DRG-System, für neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden (NUB) und Operationen- und Prozedurenschlüssel (OPS-Codes).
- ▶ Im ambulanten Bereich steht das Erprobungsverfahren im strategischen Mittelpunkt. Daneben können wir aber auch alternative Wege mit Ihnen entwickeln, damit Ihr Produkt, Gerät oder Methode in den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen aufgenommen wird.
- ▶ Eine weiterer Zugang zur Erstattung bieten Selektivverträge mit der gesetzlichen Krankenkasse. Hierzu können wir für Sie Versorgungskonzepte entwickeln und gesundheitsökonomische Modelle kalkulieren.

3. Reimbursement: Privatzahlermarkt und sekundärer Gesundheitsmarkt

◆ Privatzahlermarkt

- ▶ Neben der gesetzlichen Erstattung sind rund 10% der Deutschen privat versichert, für diesen Bereich müssen gesonderte Strategien entwickelt werden. Bei deren Entwicklung und Umsetzung können wir Sie unterstützen.

◆ „Out-of-the-pocket“ - Markt

- ▶ Der sekundäre Gesundheitsmarkt ist inhomogen und hat seine eigenen Gesetze. Auch wenn er viele Schnittstellen zum Consumermarkt hat, müssen die Strategien auf beide Bereiche angepasst werden. Mit unserem Know-How aus beiden Segmenten können wir Konzepte für beide Bereiche entwickeln - im direkten Zugang zu den Kunden (Direktgeschäft) wie auch unter Einbeziehung des Fachhandels.

4. Prozessoptimierung und Organisationsberatung

◆ Prozessoptimierung und Organisationsberatung

- ▶ Die Rendite von Herstellern und Versorgungsunternehmen im Gesundheitswesen wird stark von schlanken und damit kosteneffizienten Prozessen bestimmt. Dabei stehen vor allem folgende Bereiche im Vordergrund:
 - ▶ Auftragsabwicklung
 - ▶ Logistik
 - ▶ Außendienststeuerung, Koordinierung Außendienst und Innendienst
 - ▶ Abrechnung mit Krankenkassen
- ▶ Fragestellungen sind Personal- und Kosteneinsparungen, Chancen und Risiken des Outsourcing und die Effizienzsteigerung von Abläufen.

◆ Ergebnis für den Auftraggeber

- ▶ Optimierung der Prozesse verbunden mit einer Kostenersparnis.

5. Entwicklung von Versorgungsmodellen

◆ Entwicklung von Versorgungsmodellen 1 | 2

- ▶ Neuen Vertragsformen mit gesetzlichen Krankenkassen haben zu neuen Absatzwegen für Hersteller und Versorgern geführt.
- ▶ Um erfolgreich mit Krankenkassen zu verhandeln, braucht es viel Know-How über Krankenkassen, Versorgungskonzepte und Vertragsmöglichkeiten, wie z.B.
 - ▶ Integrierte Versorgung
 - ▶ Selektivverträge
 - ▶ Modellprojekte
- ▶ Hierzu gehören auch Vertriebs- und Versorgungsmodelle im Privatzahlermarkt.

◆ Ergebnis für den Auftraggeber

- ▶ Entwicklung eines auf die Bedürfnisse des Auftraggebers zugeschnittenen Versorgungsmodells, Zugang zu Krankenkassen, Begleitung der Verhandlungen mit Krankenkassen.

6. Internationaler Markteintritt

◆ Expansion in andere europäische Länder

- ▶ Neben Marktinformationen kann der Eintritt in andere europäische Märkte strategisch für den Auftraggeber vorbereitet werden.

◆ Kompetenz

- ▶ FAQ Consulting hat viel Erfahrungen in europäischen Märkten und verfügt über ein Netzwerk von internationalen Kooperationspartnern für fast alle europäischen Ländern, wie die Beneluxstaaten, Frankreich, die Schweiz, Österreich, England, Italien und Spanien.
- ▶ Damit können alle Fragestellungen für den Markteintritt in alle Länder der europäischen Union und der Schweiz beantwortet und die passende Markteintrittsstrategien entwickelt werden.

◆ Ergebnis für den Kunden

- ▶ Ergebnisorientierte Unterstützung bei der Expansion in andere Länder.



- ◆ Unternehmen
- ◆ Mehrwerte
- ◆ Kompetenzen
 1. Strategieberatung
 2. Vertrieb
 3. Reimbursement
 4. Prozessoptimierung
 5. Entwicklung von Versorgungsmodellen
 6. Internationaler Markteintritt
- ◆ **Durchführung von Projekten**

Die Vorgehensweise wird für jedes Projekt auf die Bedürfnisse des Auftraggebers angepasst.

◆ Beispiel eines Projektablaufs

