

Wie organisieren wir einen Direktvertrieb unserer genehmigungspflichtigen Hilfsmittel? Was ist dabei zu beachten, um nicht mehr komplett auf den Handel angewiesen zu sein und dadurch auch auf einen signifikanten Teil der Marge verzichten zu müssen?

Organisationsentwicklung für den Direktvertrieb und Go-To-Market

Branche (Sparte)..... **Medizintechnik** (Diabetes)
 Funktionsbereich(e)..... Operations – Innendienst – Backoffice – Vertrieb – Finance
 Themenschwerpunkte Go-To-Market – Market-Readiness – Operational Readiness
 System Readiness – Outsourcing – Partner Management
 Dauer..... 12 Monate



Herausforderung

Konzeptionierung, Aufbau und Realisierung sämtlicher Organisationsstrukturen, IT-Systeme und Prozessdesigns für den Direktvertriebsstart von genehmigungspflichtigen Hilfsmitteln an Praxen, HCP's und Patienten in Deutschland.

Lösung

Projektrealisierung

- 2-köpfiges Expertenteam zur Leitung des Projektes über seine unterschiedlichen Phasen und einen Zeitraum von insgesamt zwölf Monaten
- Nutzung von Best-Practises der Branche und langjähriger Erfahrung mit externen Partnern im antrags- und genehmigungspflichtigen Hilfsmittelgeschäft
- Enge Abstimmung mit der deutschen und europäischen Geschäftsführung sowie Steuerung operativer interner und externer Projektmitglieder

Prozess- und Organisationsaufbau

- Design und Umsetzung der Aufgabenkette von Posteingang/Rezeptbearbeitung über Antrags- und Genehmigungsprozesse mit Kostenträgern, Produktlieferung und technische Patienteneinweisung bis hin zur erfolgreichen Abrechnung mit Krankenkassen über einen Abrechnungsdienstleister und anschließendem Dispute-Management
- Definition der benötigten „Skills und Capabilities“ sowie Implementierung der notwendigen internen Organisation inkl. Arbeitsanweisungen und Schulungen

Partnerkonzept

- Partnerauswahl und (Vertrags-)Verhandlungen für alle nötigen Dienstleistungen (insb. OCR, eKV, Data Processing, Logistics, Abrechnung)
- Anbindung der Dienstleistungspartner an die teilweise bestehende und in großen Teilen neu zu schaffende Struktur, Prozess-, IT- & Systemlandschaft

Systemaufbau

- Definition und Aufbau von Prozessen und Systemen entlang des gesamten Business Models über Rezeptbearbeitung, Genehmigungsverfahren, Abrechnung und Verbuchung
- Aus- und Weiterentwicklung der bestehenden Systeme zur Umsetzung der Anforderungen für das Direktgeschäft

Ergebnis

- Der umfassende Aufbau interner Strukturen, Systeme und Prozesse für den Direktvertrieb ermöglicht u.a. steigende Margen und direkten Endkundenkontakt
- Der Kunde ist nunmehr wieder Herr über seine Prozesse, Produkte und v.a. Kundenbeziehungen.