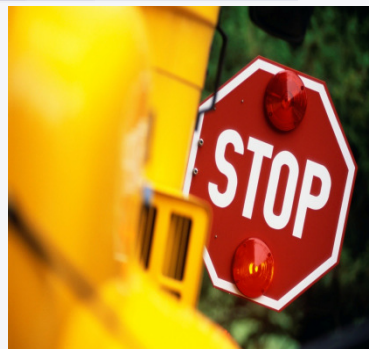


zorg en inkomen

Zusammenarbeit EMV-Menzis

Bisherige Erfahrungen und Zukunftsmöglichkeiten
Ger Sluman 23. April 2007



Warum Zusammenarbeit mit dem EMV ?

- Wartelisten bis Ende der 90er Jahre
- Einführung der Basisversicherung
 - Weltdeckung gegen einen maximalen niederländischen Tarif
 - Unsicherheit des Patienten über Deckung und Kostenerstattung
- Entwicklung des Gesundheitssystems
 - Von einer angebots- zu einer mehr nachfrageorientierten Versorgung in ein System der regulierten Konkurrenz
 - Ziel der Marktwirkung: Qualitätsförderung und Kostenbeherrschung



Bedingungen für Marktwirkung

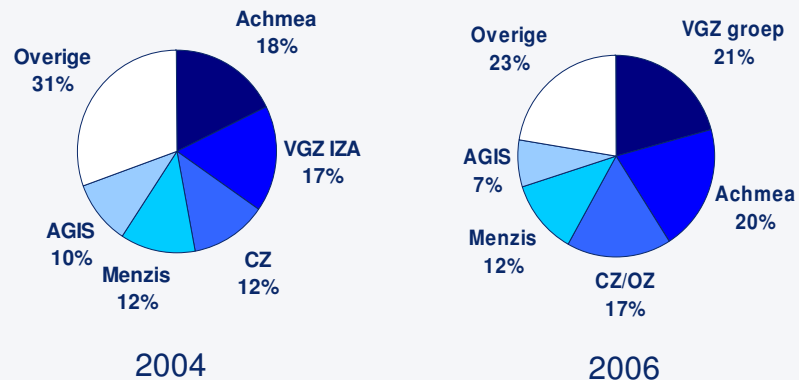
- Transparenz in Inhalt, Preis und Qualität
 - DBC
 - Qualitätsindikatoren
 - CQ-Index
- Ausreichendes Angebot und Wettbewerb
 - Krankenkassen
 - Versorgungsanbieter



Fünf Krankenkassen decken jetzt 77 % des Marktes ab

Marktanteile der großen Krankenkassen 2004 - 2006

100% = 16,4 Mio. Versicherte



Position der Krankenkasse

dem Versicherten gegenüber

- Die administrativen Verfahren stellen kein wesentliches Alleinstellungsmerkmal dar.
- Der Kunde richtet sich vor allem nach dem Preis.
- Konkurrenz aufgrund des Preises ist nicht attraktiv.
- Das Interesse richtet sich auf Preis **und** Inhalt → fordert Einblick in die Qualität
- Im Namen des Kunden das gewünschte Versorgungsangebot einkaufen

dem Versorgungsanbieter gegenüber

- Verhandeln im Namen des Kunden
- Verhandeln aufgrund des Marktanteils reicht nicht aus
- Verhandeln fordert Einblick in die Qualität
- Verhandeln fordert Steuerungsmöglichkeiten



Position von Menzis zwischen Angebot und Kunde



Das Angebot entspricht den Wünschen der Kunden nicht völlig. Es bestehen erhebliche Preis- und Qualitätsunterschiede.

-> Wie kann Menzis sich durch Einkauf eines anderen Angebotes unterscheiden?

Preis und Qualität des Angebotes sind nicht transparent. Für den Patienten ist die Wahl schwer.

-> Wie kann sich Menzis durch die Kommunikation hinsichtlich des zur Verfügung stehende Angebotes unterscheiden?



Warum Zusammenarbeit mit dem EMV? Schlussfolgerungen

- Schneller Zugang zum Versorgungsangebot
- Menzis bietet den Versicherten die Möglichkeiten
- Förderung der Marktwirkung
- Mehrwert für den Patienten schaffen
- Erweiterung der Alleinstellungsmerkmale



Der Vertrag EMV- Menzis (1/2)

Augenheilkunde	(Katarakt)
Heilkunde	(Leistenbruch, Krampfadern)
Plastische Chirurgie	(Mammareduktion)
Orthopädie	(Arthrose Knie/Hüfte/Becken)
Neurochirurgie	(Bandscheibenvorfall)
HNO	(Adenoid en Tonsillen)

Versorgungsangebot entspricht den minimalen Ansprüchen nach den Profilen der "ZN-inkoopgids"



Der Vertrag EMV- Menzis (2/2)

- Patienteninformation
- Pre- und postoperative Untersuchungen
- MRSA
- Entlassungsmedikation
- Krankentransport
- Komplikationen nach der Behandlung
- Kommunikation mit dem Hausarzt

- Alle beteiligten Partner können sich untereinander schnell abstimmen



Möglichkeiten für die Zukunft

- Freie Zone in der Euregio
 - Europäische Dienstleistungsrichtlinien
 - Initiative zu Gesundheitsdienstleistungen
- Selektive Verträge abschließen
 - Erweiterung der Segment B DBC's
 - Entwicklung unterschiedlicher Produkte
 - Spezielle Pauschalangebote für Kollektive
 - Qualität, Preis und Kundenerfahrungen stehen im Mittelpunkt

