

Market Access-Scorecard 012 - Detailangaben zum Portfolio



Portfolio			
Details	Expertise		Weiterführende Angaben
	Ja	Nein	
Strategieberatung	x		Terra Consulting Partners (TCP) ist ein Spezialist in der Management-Beratung für das Gesundheitswesen. In dieser Branche deckt TCP ein breites Kompetenzspektrum ab. Dies beginnt bei den klassischen Bereichen der Strategieentwicklung oder Konzepten für Marketing und Vertrieb. Es umfasst aber ebenfalls Themen, für die besonderes Branchen-Know-how erforderlich ist - so z.B. die Analytik, Prozess- und Aufbauorganisation in Krankenkassen und Krankenhäusern oder Ärztenetzwerken, sowie Informationstechnologie (spezielle Anwendungssoftware). Inhaltlicher Schwerpunkt sind stets die beiden zentralen Bereiche des HRM Health Care Relationship Management-Konzepts: Zum einen Kundenexzellenz (Kundenbeziehungsmanagement) und Kostenexzellenz (Versorgungsmanagement). Da wir unsere konzeptionellen Arbeiten sehr eng mit der Analyse des Marktgeschehens verzahnen, haben wir auch einen Bereich der Marktforschung im Jahr 2000 aufgebaut.
Pricing	x		Als integraler Bestandteil der Entwicklung von Marketing-Konzepten auf Basis des 4p-Modells (product, price, placement, promotion). Schwerpunkt liegt bei der Preissetzung und Entwicklung von Konditionen-, Rabatt- und Anreizsystemen speziell für GKV
Market Access	x		Als integraler Bestandteil der Entwicklung von Marketing-Konzepten auf Basis des 4p-Modells (product, price, placement, promotion). Schwerpunkt bei der Unterstützung und Praxisbegleitung des vertrieblichen Innen- und Außendienstes, inkl. Vertriebskonzeption, Vertriebsschulung und Benchmarking
Health Economics/Policy-Beratung		x	
Vertragsmanagement	x		Entwicklung von Vertragsmanagement-Konzepten auf Basis der Morbidität der kassenspezifischen Versichertenpopulation. Einsatz einer integrierten Vertragsmanagement-Software zur Prozessunterstützung
- § 69 Rabattverträge	x		Kooperation mit zwei spezialisierten Dienstleistern, die derartige Verträge verhandeln und abschließen
- § 73c SGB V (besondere ambulante ärztliche Versorgung)	x		Einsatz dieser „Produktmöglichkeit“ im Rahmen einer umfassenden Strategie eines kassenspezifischen Versorgungsmanagments. Dies setzt eine intensive mRSA-bezogene Analytik voraus.
- § 116b SGB V Ambulante spezialfachärztliche Versorgung	x		siehe oben
- § 130c SGB V Verträge von Krankenkassen mit pharmaz. Unternehmen		x	
- Cost-Sharing-Verträge		x	
- Risk-Sharing-Verträge		x	
- Mengenrabatt-Verträge	x		Kooperation mit zwei spezialisierten Dienstleistern, die derartige Verträge verhandeln und abschließen.
- § 140a-b Verträge zu integrierten Versorgungsformen	x		Einsatz dieser „Produktmöglichkeit“ im Rahmen einer umfassenden Strategie eines kassenspezifischen Versorgungsmanagments. Dies setzt eine intensive mRSA-bezogene Analytik voraus.
Capitation-Modelle		x	

Versorgungsmanagement	x		Das Thema Versorgungsmanagement ist unter dem griffigeren Begriff der Kostenexzellenz die zweite Säule des von TCP mitentwickelten Konzept HRM Health Care Relationship Management. Bei VM deckt TCP mit Partnern über die Analytik (u.a. Gesundheitsforen, d-t-d, hc:VISION), Produktentwicklung und Prozessunterstützung (hc:VISION) sowohl ein breites als auch tiefes Spektrum an Kompetenzen ab.
Stakeholder-Kommunikation	x		Die Kompetenz von TCP in der Stakeholder-Kommunikation ergibt sich aus dem Bereich der Marktforschung. Durch bspw. unsere eigenen Trendstudien (2011, Der Patien im Abseits - Repräsentativbefragung zu Versorgungsmanagement; 2009, Versorgungsmanagement und Kommunikation; 2007, Kundenbeziehungsmanagement entscheidet den Wettbewerb) sowie den Kommunikationskanalstudien entlang unseres „Kommunikations-Rad“ wie z.B. Service Check von Online-Dienstleistungen, Newsletter-Test, Spotlight zu Gesundheits-Apps, Broschüren-Test, Test der Mitgliederzeitschriften. Diese Marktforschungsaktivitäten werden von unserem Büro in Berlin gesteuert. Kooperationspartner bei der statistischen Auswertung ist die HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft.

Nähere Angaben zur Stakeholder-Kommunikation			
Details	Expertise		
	Ja	Ja, mit Koop.	Nein
Klassische Kommunikation (Werbung)	x		
Markenführung	x		
Klassische PR	x		
Klassische Aussendienst-Kommunikation	x		
Online-Kommunikation	x		
Sozial-Media	x		
eDetailing	x		
Medical Education	x		

Zielgruppen Stakeholder-Kommunikation			
Details	Expertise		
	Ja	Ja, mit Koop.	Nein
alle Zielgruppen	x		
Arzt-Kommunikation	x		
Apotheker-Kommunikation	x		
Krankenkassen-Kommunikation	x		
Klinik-Kommunikation	x		
Verbände-Kommunikation	x		
Corporate Responsibility-Komm.	x		
Patienten-Kommunikation	x		
Politik-Kommunikation	x		

Portfolio			
Details	Expertise		Weiterführende Angaben
	Ja	Nein	
Außendienststeuerung	x		Konkrete Projektstätigkeit im Aufbau oder der Reorganisation von Vertrieben bei GKV
klinische Studien		x	
Versorgungsstudien/Outcome Research	x		Wir bedienen dieses Feld aus der Marktforschung. Siehe unsere eigenen Trendstudien (2011, Der Patien im Abseits - Repräsentativbefragung zu Versorgungsmanagement; 2009, Versorgungsmanagement und Kommunikation. Kooperationspartner bei der statistischen Auswertung ist die HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft.
Versorgungsforschung	x		Wir bedienen dieses Feld aus der Marktforschung. Siehe unsere eigenen Trendstudien (2011, Der Patient im Abseits - Repräsentativbefragung zu Versorgungsmanagement; 2009, Versorgungsmanagement und Kommunikation. Kooperationspartner bei der statistischen Auswertung ist die HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft.
(Kosten)-Effektivitätsstudien		x	
Cost Benefit-Studien		x	
Quality of live-Studien	x		siehe oben
AMNOG-Dossiers		x	
Global-Value-Dossiers		x	
EbM-Dossiers		x	
Preis- und Erstattungs-Studien		x	

Instrumente und Produkte			
Details	Expertise		Weiterführende Angaben
	Ja	Nein	
Festbetragsrechner		x	
Ausschreibungsrechner		x	
Festbetragsanalyse		x	
Prognosetools		x	
Product-Live-Simulationen		x	
Ausschreibungssimulation		x	
Leitliniensynopsen		x	
Eigene Daten	x		Im Bereich der Marktforschung verfügen wir über eigene Datenerhebungen. Aktuell wird auch die Entwicklung eines Ärztenetzwerks von TCP betreut.
Advisory Boards		x	
Roadmap (für Market Access Strategien)	x		Hier kommen Kompetenzen aus der Marketing-Konzeption und dem Bereich Marktforschung (Kommunikationskanäle) zum Tragen.
Budget-Impact-Analyse		x	
Integrales Productrating (zb.AMR,IQWiG,G-BA)		x	