

Gemeinsam im Markt

3. Abbott IQ-Gipfel 2008

open space Veranstaltung

3. und 4. Juni 2008 im Hotel Nassauer Hof in Wiesbaden

Gemeinsam im Markt

3. Abbott IQ - Gipfel 2008

Inhaltsverzeichnis **Anliegen**

- 1 Überleitmanagement
KH – Handel – Patient
- 2 Was kann Abbott für den Fachhandel tun, um gegen die „Grossen“ zu bestehen?
- 3 Chancen der Qualität im Homecaremarkt
- 4 Kooperation Sanitätshaus Handel
- 5 Was kann Abbott besser machen, um den Fachhandel / Sanitätshaus im Wettbewerb wirkungsvoller zu unterstützen?
- 6 Neue Verbraucher / Neue Märkte
- 7 Thema „Verordnungskompetenz Pflege“
- 8 Wie kann die Kommunikation zwischen Krankenkassen und Leistungserbringern verbessert werden?
- 9 Aktion statt Reaktion -> gemeinsam Hersteller, Händler und Patienten -> z.B. Petition
- 10 Ketten contra Händler
- 11 Das Web als Vertriebskanal – Bedrohung oder Chance?

Abschlussrunde

Kontaktliste



Gemeinsam im Markt

3. Abbott IQ - Gipfel 2008

Inhaltsverzeichnis **Vorhaben**

- A Entwicklungspotential für Home Care und Sanitätsfachhandel feststellen
- B Infos Internet - Plattform
- C Bedingungen für Akzeptanzentwicklung im Markt erforschen
- D „Best practise“ Ernährungsfachberater erheben, sammeln und kommunizieren
- E Ermitteln:
 - 1) Brauchen wir noch Überleitmanagement in der Zukunft
 - 2) Wenn ja, wie soll es optimal mit dem Handel strukturiert / aufgebaut sein
- F Neue Zielgruppen gewinnen, Neupositionierung auf dem Markt
- G Online-Shop

Abschlussrunde

Kontaktliste



Anliegen: Überleitmanagement

KH - Handel - Patient

Was war?

(Pflegepatient)?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

Dienstleistungen => hoher Aufwand, keine Bezahlung

Angebot an KH für Überleitungen:

- spezielle Dokumentationsbögen

- Sicherheit, Qualität (DRG's!)

Entscheidung über Versorger findet im FH statt

bei Ausschreibungen: mehrere Versorger im FH führt zu Chaos

=> Service wird für „Ausschreibungskunden“ unter Umständen schlechter

Rahmenverträge fordern hohe Qualifizierungen d. Leistungsbüro

häufig werden Rezepte aus der Klinik direkt zur KK geschickt und von da aus der Versorger bestimmt

Forderungen seitens der Krankenhäuser zur weiteren Versorgung: Drittmittelstellen?

Lohnt sich die Investition?

Fokus auf Altenheime legen, weniger auf Überleitungen aus Krankenhäusern?

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Dieter Beermann, Volker Großkopf

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Thomas WIECKEN

Peter Bräuer

Sabine Bock

Birgit Jell

Manfred Fichtner

Leuschke

Bernd Kulcke

Anliegen: Überleitmanagement
KH - Handel - Patient

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

Können wir uns Überleitmanagement bei Dumping-Preisen noch leisten?

Kostenteilung Hersteller / Händler

Fazit: Überleitprojekte regional sinnvoll

"

abhängig von gesetzlicher Entwicklung
(Ausschreibung, neue Kompetenzen
in der Pflege etc.)

Rechtsanspruch auf Überleitung?

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Anliegen:

Was kann Abbott für den Fachhandel tun, um gegen die "Gossen" zu bestehen?

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

- regionale Händler sind vor Ort und können eine schnelle Lösung beim Patienten bieten - mit sehr hoher Qualität
- Erlössteilungsgewinne gehen bei gleichzeitig steigenden Werten verloren
- Lösung: - Zentralisierung (zentrale Dienstleistungserstellung)
- Synergien nutzen
- gemeinsame Logistik } in Zusammenarbeit mit Abbott
... Abrechnung }
durch Dienstleister, welche nicht in Konkurrenz zum Fachhandel stehen
- Direktbelieferung von Abbott an Patienten ist jedoch nicht die Lösung
- eventuell Installation einer Internet-Plattform um zentrale Dienste "outsourcen" zu können (z.B. "Gesamtschaft")
- Standardisierung in jedem Bereich?

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Wolfgang Riesel

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Ralph Jurechik
Bianca Busch
Thomas Nowak

Michelle Schlegel
Wolfgang Riesel
Wolfgang Jurechik

Uwe Riesel
Udo Richter

Anliegen:

Was war?

Bitte **kekk** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

- aus festen Kosten variable Kosten machen
- wie können sich Fachhändler der "dritten Reihe" positionieren, um in der "ersten" Reihe mitzuspielen?
- wie viele "aggressive" Verwaltung braucht der Fachhandel? Was ist das Minimum?
- Kostenblöcke müssen transparent gemacht werden in jedem Unternehmen
- gegenwärtige Strukturen sind nicht mehr zeitgemäß, neue Strukturen sind notwendig
- aus Herausforderungen ergeben sich Chancen
- phd strategisch so aufstellen, dass Markenmark, starke Strukturen für die Fachhändler geschaffen werden

=> 3. Reihe muss sich neu positionieren
"Modell Hoffenheim"

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Wolfgang Riesel

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Anliegen:

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.Chancen der Qualität im Homecaremarkt

- Grundversorgung bei reg. Preisen regional nicht mehr gefährdet
 - partielles Angebotsdefizit der KK
 - Ausschreibungen → Qualität ↓ ???
 - Plausibilitäts-Prüfung
 - Gesamtkosten - Rechnung
 - Qualitäts-Information
 - Preise entstehen durch Angebot u. Nachfrage
 - Qualität muß sichergestellt werden ???
 - Die Ausschreibung wird den Marktmächtigen (Europaverd)
- ⇒ Der nationale Gesetzgeber ist gefordert Regeln für Ausschreibungen aufzustellen (Inhalte) u. Bedingungen
- ⇒ Druck auf den Gesetzgeber erzeugen

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

HANKO GRÜNER

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Silke Jockel

Cata Jünger

Ralf Meyer

Clemens Künzer

Frank Zickel

Hanno Gräßer

Michael Wink

Franz Grien-Sommer

open space Veranstaltung

3. und 4. Juni 2008 im Hotel Nassauer Hof in Wiesbaden

Anliegen: Kooperative Gesundheitswesen, Wandel

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

Patient wird nie im Mittelpunkt stehen!
 Überleitmanagement funktioniert nicht
 Ärzte zurückhaltend
 Brücken zerstört
 Abbrechen Kassenumsatz
 Wandel nicht vereinigen
 Home care Markt neu + Verbindung in der
 Region traditionell
 Kampagnen - Projekte mit + ohne
 Produktabhängigkeit -
 breite Information der Öffentlichkeit hinsichtlich
 des langfristig fehlenden Patientenwertes

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

John Herquardt

Matthias Gilbill

Olaf Müller Stegmann

Andreas Hampel

Stephan Starz

Frank Vollenbroich

Gert Hart

Gerd Tripp

Anliegen:

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

Diskussionsthema: „Was kann Abbott besser machen, um den Fachhandel / Schlichtenden im Wettbewerb wettbewerbsfähiger zu unterstützen?“

- Abbott wird weiter in den Markt investieren
- Überleitprojekte stehen im Fokus
- es sollen in Regionen verschiedene Händler zusammen gebracht werden
- mit dem Handel soll der Dialog verstärkt werden
- Plumpenentwicklung geht weiter
- Wie verhält es sich mit der Pauschale der B44?
- Fragestellung an Prof. Großhoff stellen
- Die Information des Engpässen muß direkt Abbott known werden!
- Trinkwasserbedarf wächst - wie sieht der Handel das Markt ein? Trinkwasser mehr als Mitschnagegeschäft? behandeln

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Sabine Bode

Olaf Müller - Stegmann

Olaf Müller

Klaus Riese

Bernd Kulcke

Anliegen:

Neue Verwandelte / Neue Märkte

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

Neue Absatzwege, Entscheider-Probleme bei der Industrie

Innovation neue Ideen sollte vom Sanitätshaus kommen, inbedenke des eigenen Image?

Wellness, Hotels, Fitnessstudios

Image Trinknahrung -> Energy-Drink

Ausbau der Beratung als Komplettangebot im Bereich der Ernährung?

Überprüfung der bereits vorhandenen Möglichkeiten
- was kann ich zusätzlich in meinen Aktivitäten machen?

Mehr Produkte von Abbott, die schon vorhanden sind?

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Gerd Tripp

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Uwe Broeske

Harro Gruber

Ralph Jurschik

Karin Schen-Greife

Dieter Beermann

Spive Thodden

Anliegen:

Thema: Verordnungskompetenz Phtja

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

Die Politik und das Gesetzgebungsverfahren fordern durch das AMG eine Neuauflage der Aufgaben im Gesundheitswesen. Diese Neuauflage wird auch Auswirkungen auf die Sanitätskassen betreffen. Anknüpfung der Phtja ist die Bundesärztekammer (BÄK) u. (SBKV) Pflichtärztlichkeit sollen - das ist die erste Aufgabe, besteht - in einem Verantwortungsbereich und Entscheidungsmaßnahmen und Entscheidungen. Das Spektrum der Leistungen im Bundesärztekammerbereich ist mannigfaltig.

Über den Entscheidungsbereich in Bundesärztekammerbereich hinaus, wird eine Kompetenzübertragung in der Funktion der Bundesärztekammer (BÄK) u. (SBKV) u. 4. V. K. Phtja bestimmt. Dem Auftrag der neuen Aufgaben, die von Bundesärztekammer- und Krankenkassen übernommen werden. (1) Die Parameter der Verordnung, ein Teil der Sanitätskassen von Phtja übernommen werden.

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Michael Winkler

Ralf Mayer

Sylvia Jockel

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Volker Großopf

J. Müller

Michael Schmitt

Susanne Zisch

B. Lila

Peter Zieme

Sabine Bock

Gerd Tripp

Klaus Riese

Andreas Humpel

Frank Vollbracht

H. J. Höftmann

Olaf Müller - Stegmann

M. G. (Bock)

Michelle Schlegel

Dieter Beermann

Anliegen:

Was war?

Bitte **kekk** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

Das ~~Bek~~ kann positiv gesehen werden, weil
Störungsanträge für die Therapie nicht
Problemlösung geboten werden.

Die Erstellung des Karte vor Ort muss gemacht
werden.

Es darf kein weisungsgebundener Abhängigkeit
verbunden für das Personal bestehen. Die
im Rahmen von §§ 63a 64a SGB
eingesetzt werden

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Anliegen: Wie kann die Kommunikation zwischen Krankenkassen und Leistungserbringern verbessert werden?

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig), **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

Ursachen unzureichende Kommunikation:

- Zunehmende Kosten- und Leistungsdruck
- Mangelnde gegenseitiges Vertrauen oder Verständnis
- Erfahrungen („schwarze Schafe“)
- Überforderung der Mitarbeiter
- Vorgaben von Vorgesetzten
- Keine oder unzureichende Interessenvertretung der Branche
- Unsaubere Argumentationen / „Vogel-Strauß- mentalität“

Lösungsmöglichkeiten

- Organisation bilden oder suchen, die die spezifischen Interessen der Branche vertritt
- Workshops einberufen mit Leistungserbringern und Krankenkassenvertretern zu übergeordneten Themen mit „neutraler Moderation“, um sich erst mal wieder anzunähern
- Gemeinsame Probleme identifizieren und sachlich angehen
- Sachlich in der Argumentation bleiben und nicht überzucken, glaubwürdig bleiben

Einberufen hat (Vor- und Nachname): Carla Grienerger

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Wolfram Caudisler
 Michael Schanz
 Michael Hintz
 Stefan Gerd
 Rüdiger Schick
 Ulf Günther
 Ralf Meyer
 Frank Birkel
 Clemens Künzen
 John Marquardt

Anliegen:

Aktion statt Reaktion $\Rightarrow$
gemeinsam Hersteller, Händler und Patienten
 $\rightarrow$ z.B. Petition

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

- Bisher sind die Versicherten kaum über die Auswirkungen der ges. Änderungen informiert $\Rightarrow$ denkbar wäre hier eine gemeinsame Aktion, u.a. unter Einbeziehung der Krankenkassen regional die Patienten zu informieren.
- Auf Händlerseite nicht passiv Ausschreibungen "über sich ergehen lassen" $\rightarrow$ aktiv (unter Mithilfe/ Einbeziehung der Hersteller) Vertragsverhandlungen mit den Kassen suchen. Der daraus erwachsende Dialog hilft zur konstruktiven Vertragsgestaltung.
- Landes- und Bundespolitik regional auf die "Ausgestaltungsmöglichkeiten" des neuen Gesetzes aufmerksam machen und zur aktiven Unterstützung der Händler-Position anfragen.

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Stephan Starz

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Carla Griebner
Frank Zirkel

Anliegen:

Ketten contra Händler

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

- Vorteile d. Ketten gegenüber dem regionalen Händler?! Welche Gefahr?
- Blick auf eigenes Unternehmen richten u. eigene Aufstellung
- Wie stellt sich die Industrie zu Ketten?
- Chance nutzen durch Qualität sich auszuheben
- gemeinsame Logistik? Sparpotentiale?
- Ketten → andere Zielsetzung als mittelständ. Unternehmen
- Wie stellt sich d. Masse zu Monopolstellung großer Unternehmen (Risiko)
- Ausschlüsse i. einzelnen Bereich i. d. nächsten Jahren überhaupt denkbar? Vergabericht → Europakonform? Ausnahmeregelung

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Ralph Jurschik

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

S. Jodet

Lüth

H. Gruber

Gauthier

R. Jey

Anliegen:

Das Web als Vertriebskanal - Bedrohung oder Chance?

Was war?

Bitte **kek** (kurz/ einfach/ klar/ knackig). **Laut** und **deutlich** festhalten. **Schwarzen** Fineliner benutzen.

- Chance um neue Zielgruppen zu erreichen
- rechtliche Unklarheiten, Befürchtungen bezügl. Zahlung
- Firmen-Webpräsenz oder konkrete Produkte anbieten?
- Web-Shop als Modul / Schnittstelle innerhalb der supply chain
- ergänzende Produkte für online-shoppende Angehörige
- kostenloser Service-Tools zum Download
- wie kann Traffic generiert werden?
- Möglichkeit zur Kundenbindung
- Bedrohung durch "inkompetente" Preissuchmaschinen
- gemeinsamer Webshop diverser kleinerer Anbieter
- Podcast: "Ernährungstipp des Tages" um Site aktuell zu halten

Einberufen hat (Vor- und Nachname):

Uwe Broeske

Teilgenommen haben (Vor- und Nachnamen):

Wolfgang Zins
 Michael Schanz
 Volker Großkopf
 Kim Sen-Gupta

Thomas
 Kowallik

Andr Tripp
 Peter Zimmermann

Gemeinsam im Markt

3. Abbott IQ - Gipfel 2008

Inhaltsverzeichnis **Vorhaben**

- A Entwicklungspotential für Home Care und Sanitätsfachhandel feststellen
- B Infos Internet - Plattform
- C Bedingungen für Akzeptanzentwicklung im Markt erforschen
- D „Best practise“ Ernährungsfachberater erheben, sammeln und kommunizieren
- E Ermitteln:
 - 1) Brauchen wir noch Überleitmanagement in der Zukunft
 - 2) Wenn ja, wie soll es optimal mit dem Handel strukturiert / aufgebaut sein
- F Neue Zielgruppen gewinnen, Neupositionierung auf dem Markt
- G Online-Shop

Abschlussrunde

Kontaktliste

• Vorhaben:

Entwicklungspotential für Home Care
und Sanitätsfahrzeuge feststellen

• Alle die mitmachen:

Vor- und Nachnamen

Ulrich Broeske

Wim Sen-Gupta

• Mein / unser nächster Schritt:

Was / Wer / Wann / Wo / Wie

Einladung zum Treffen mit Maul an 9.6.08
an Liste

• Kontaktperson:

Wim Sen-Gupta

• Vorhaben:

Infos Internet-Plattform sammeln
Zusammenfassen, publizieren

• Alle die mitmachen:

Vor- und Nachnamen

SPIVE Zodiak
Stephan Seitz
Wolfgang Teubert
Andreas Hempel
Peter Z.
R. Jurschik
M. Winte

• Mein / unser nächster Schritt:
Was / Wer / Wann / Wo / Wie

Infos zusammenbringen
Weiterleiten per mail
nach dem 27. Juli (Urlaub)
n

S. Busch

• Kontaktperson:

Susanne Busch

• Vorhaben:

Bedingungen für Akzeptanzentwicklung im Markt erforschen

• Alle die mitmachen:
Vor- und Nachnamen

Ulrich Bräseke

Udo Schöper

Wolfgang Zent

Andreas Hempel

Susanne Busch

• Mein / unser nächster Schritt:
Was / Wer / Wann / Wo / Wie

Einladung per Mail an TN am Mo., 9.6.08
an Liste

• Kontaktperson:

Udo Schöper

• Vorhaben:

"Best practice" Ernährungsfachkräfte erheben,
sammeln u. kommunizieren

• Alle die mitmachen:

Vor- und Nachnamen

RL + KA vor ☐
Michael Wink, Konum
Sabine Bock
Thomas Wedden
Stephan Starz

• Mein / unser nächster Schritt:

Was / Wer / Wann / Wo / Wie

- Erhebung im Markt
- Möglichkeiten von ☐ checken in wie weit
internat. Gesundheitsprodukte für einen
Testmarkt eingesetzt werden können

• Kontaktperson:

H. Gruber

• Vorhaben:

Ermitteln : 1) Brand wie much Überlebensmanagement i. d. Zukunft

• Alle die mitmachen:
Vor- und Nachnamen

Gerd Tripp

2) Wenn ja, wie soll es optimal mit dem Handel strukturiert / aufgebaut sein

• Mein / unser nächster Schritt:
Was / Wer / Wann / Wo / Wie

Treffen, KW. 40 zur Analyse der Situation ~~und Definition~~

• Kontaktperson:

Bernd Kulcke

- Vorhaben: Neue Zielgruppen gewinnen, Neupositionierung auf d. Markt

- Alle die mitmachen:
Vor- und Nachnamen

Silke Fodder
Sabine Bock

- Mein / unser nächster Schritt:
Was / Wer / Wann / Wo / Wie

Portfolio von Abbott festlegen

EAS ?

Studios anschauen ??

Werbeträger istagen

- Kontaktperson:

Gerd Tripp

- Vorhaben:

Online-Shop

- Alle die mitmachen:
Vor- und Nachnamen

Zenz Wolfgang

Gerold Tripp

- Mein / unser nächster Schritt:
Was / Wer / Wann / Wo / Wie

- Kontaktperson:

Abschlussrunde

Neben vielen „Dankeschöns“ an Abbott als Veranstalter, an die Vorbereitungsgruppe, an die Organisation und auch an die Kunden von Abbott und an alle Teilnehmenden als Gesprächspartner und die vorherrschende Offenheit, gab es folgende Aussagen in der Abschlussrunde am Ende der open space Veranstaltung:

- Tolle Gespräche
- Viel dazugelernt, Ansichten korrigiert, der Satz „Einzelhandel handelt einzeln“ widerlegt
- Die andere Form des Gesprächs war spannend im Gegensatz zu ermüdenden Referaten, wir tun uns mit „Spontaneität“ schwer, das erfordert noch einen Lernprozess
- Die Kontakte sollen weiterbestehen
- War open space skeptisch, das wurde widerlegt, es ist viel rumgekommen, hoffentlich geht es weiter
- Spannend, soll nicht nur eine Flamme bleiben sondern der Dialog muss weitergehen
- War gegenüber der neuen Form skeptisch aber wir sind sehr gut ins Laufen gekommen, es ist sehr viel zustande gekommen...ob die Projekte weiter verfolgt werden?
- War auch skeptisch aber es war eine schöne Erfahrung, hatte als „Schmetterling“ mit anderen tolles Gespräch über das Marktgeschehen
- War skeptisch und hatte nach dem Vorbereitungstreffen die Hände über dem Kopf zusammengeschlagen aber es funktionierte doch auch unter Mitbewerbern
- Von allen Veranstaltungen hatte ich hier am meisten Erfahrungsaustausch, bisher gab es zu wenig Zeit zum Reden, die Profis dabei zu haben war toll, habe eine Menge darüber mitgenommen, was die einzelnen Sanitätshäuser machen, ein tolles Seminar
- War am skeptischsten über das Verfahren aber es gab einen hochinteressanten fachlichen Austausch mit regionsspezifischen Hinweisen, unsere Herausforderung wird sein, Kontakte themenbezogen weiter voranzubringen, also etwas anderes als das Standardkundengespräch...wir führen die Gipfel fort, der nächste wird in der ersten Juniwoche 2009 sein, der erste Impuls muss weitergeführt werden
- Sehr arbeitsintensiv, habe Freunde gefunden und viel Kraft geschöpft für neue Wege

Gemeinsam im Markt

3. Abbott IQ - Gipfel 2008

- Nehme viel für mein eigenes Unternehmen mit
- Rundum gelungene Veranstaltung, Art der Kommunikation neu, nehme viel mit, neue Denkanstöße, viel Positives, neue Motivation
- Letztendlich gemeinsam Problemlösungen finden trotz des Wettbewerbes
- War skeptisch und bin überrascht über die vielen Informationen, es ist wichtig, den Prozess weiterzuführen denn die Decke brennt an allen Ecken, Feuerlöscher suchen
- Hatte Angst vor einer verkrampten Veranstaltung aber es war positiv, wie wir gemeinsam die Kommunikation verbessert haben, Dinge gemeinsam (mit KK) besprechen konnten um in Sinne der Kunden den Service aufrecht zu halten, fahre mal positiv von einer Tagung nach Hause, wo ich mich noch etwas sortieren muss
- Was mir liegt sind Gruppen, in denen viel gesprochen werden kann, wir müssen Dinge selbst in die Hand nehmen, sehr gespannt, was nach dieser Veranstaltung weitergeführt wird
- War skeptisch bei dem Vorbereitungstreffen, wegen der möglichen Erwartungen war mir Angst und Bange...bin froh, dass ich teilgenommen habe und den Stimmungswandel mitbekommen habe, habe viel mitgenommen, wir sind Gemeinsam im Markt...Bitte an die Geschäftsführung, das im Herbst weiter zu machen...super Erfahrung
- Ich war nicht skeptisch, eher ratlos...habe wahnsinnig viele Informationen wie ein Schwamm aufgesogen und hoffe, ich konnte auch was abgeben...sehe Möglichkeiten, Vorhaben unterstützen zu können...die Fragestellungen sind die gleichen, mit denen ich im Tagesgeschäft zu tun habe, will den Prozess weiter begleiten
- Für mich war es wichtig, Probleme hautnah mitzubekommen...kann meine eigene Stimme bei den Vorträgen nicht mehr hören...fühlte mich gut aufgehoben, integriert...will Optimismus mitgeben: Der Preisdruck wird stärker aber gleichzeitig bleibt der Gesundheitsbereich ein Wachstumsmarkt...es wurden wichtige Impulse zu „Gemeinsam agieren/sprechen“ gegeben, wünsche viel Erfolg und auf ein Wiedersehen
- Fand Abbott mutig, anders zu sein, meine Skepsis hat sich aufgelöst, habe nie entspannter produktiv gearbeitet, werde mir das „Gesetz der zwei Füße“ auf meine Fahne schreiben, der Mix war toll