

Medizin-Management-Preis 2014

Ausschreibungsunterlagen

Einsendeschluss:

30. Mai 2014

Titel des Projekts:

Der Name des Produktes ist ODYMED, abgeleitet von Odysseus dem Seefahrer.

Träger des Projekts:

safemedIQ AG

Kategorie (bitte kreuzen Sie die am deutlichsten zutreffende Kategorie an):

- Forschung Verfahren Versorgungs- und Kooperationsformen
 Qualitätssicherung und Produktion IT Kommunikation Human Resources

Ansprechpartner (Titel, Vorname, Name):

Ralph Slany

Firma / Institution:

safemedIQ AG

Position / Funktionsbeschreibung des Ansprechpartners:

ODYMED Projektleitung und Produktmanagement

Straße, Hausnummer: Potsdamer Platz 11

PLZ, Ort: 10785 Berlin

E-Mail-Adresse: slany@safemediq.de

Telefonnummer: 030-25894570; 0151-18021017

Ihre Bewerbung

Worin besteht die Innovation? (max. 2.400 Zeichen)

Die Idee der Innovation ist ein neues einzigartiges und umfassendes, individuelles, medizinisches Dienstleistungspaket für alle Reisende. Ob nun privat und beruflich unterwegs, ob gesund oder chronisch krank. Das Ziel ist die Schaffung eines medizinischen und technischen Netzwerkes, die Integration aller modernen, mobilen, medizinischen Technologien und Dienstleistungen um die Sicherheit für Reisende im Ausland zu erhöhen und gleichzeitig auf den demografischen Wandel in der Reisebranche flexibel zu reagieren. ODYMED bietet dem Kunden zielgerichtete, medizinische Prävention und Reaktion überall auf der Welt, rund um die Uhr. Basis ist die elektronische Dokumentation aller relevanten medizinischen Daten vor der Reise in der ODYMED-GESUNDHEITSAKTE. Dazu erhält jeder Kunde seine personalisierte ODYMED-KARTE. Somit ist gewährleistet dass auch ein medizinischer Dienstleister im Ausland schnell an wichtige medizinische Daten kommt! TELEKONSULTATION, der Kunde hat jederzeit die Möglichkeit einen deutschen ODYMED-ARZT zu kontaktieren. Die Telekonsultation ist fachlich fundiert und greift zusätzlich auf die Inhalte der ODYMED-GESUNDHEITSAKTE zu. Optional gibt es das ODYMED-

MEDIKATIONSPAKET welches mehr als 80% der Krankheiten abdeckt, die während einer Reise auftreten können, z.B. Infektionen und Allergien. Dieses Paket erfordert eine Beratung mit einem unserer ODYMED-ÄRZTE. Zusätzlich kann der Kunde ODYMED-TELEMEDIZIN buchen. Es enthält ein telemedizinisches Gerät womit der Kunde während der Reise Vitaldaten (z.B. EKG oder Blutzucker) aufzeichnen und automatisch über eine sichere Verbindung in seine ODYMED-GESUNDHEITSAKTE schicken kann. Eine entscheidende Innovation ist auch, dass ODYMED nicht nur mobil verwendet, sondern auch stationär in Hotels oder auf Schiffen installiert und angeboten werden kann! Über alle Ereignisse und Ergebnisse der ODYMED Betreuungszeit kann auf Wunsch des Kunden der Hausarzt informiert werden. ODYMED bietet einen hochqualitativen und innovativen Mehrwert für Reisende/Patienten, Ärzte, Versicherungen, Unternehmen und die Reisebranche!

Wo liegt die Wertschöpfung des Projektes? Welche Ergebnisverbesserung erzielt es, wie lässt sich diese messen? (max. 2.400 Zeichen)

Die Wertschöpfung von ODYMED ist vielfältig und hat eine komplexe Struktur. Der primäre Ansatz von ODYMED ist die optimierte medizinische Betreuung und Versorgung von Reisenden im Ausland. Der Endkunde bzw. Patient profitiert hier einerseits durch ein Netzwerk aus deutschen Ärzten, Kliniken, medizintechnischen und telemedizinischen Dienstleistern und zum anderen aus dem Nutzen des Vorsorge- und Betreuungskonzeptes, welches seine Gesundheit durch verschiedene Maßnahmen monitoren, sichern und wiederherstellen will. Der Fokus liegt hier eindeutig in der Prävention. Durch die individuelle Anpassung der Dienstleistung ermöglicht ODYMED eine zielgerichtete Aktion und somit eine sinnvolle und hilfreiche Reaktion auf einen medizinischen Vorfall. Das wirkungsvollste ODYMED Paket für den Endkunden ist die Telekonsultation kombiniert mit dem Medikationspaket. Der Reisende kann hierdurch über 80% der auf Reisen auftretenden Krankheiten unmittelbar und wirksam behandeln. Durch das Tele Monitoring und das Service Zentrum wird das Spektrum an nützlichen Tools für den Endkunden abgerundet. Daraus resultiert die Wertschöpfung für das Gesundheitswesen. ODYMED sieht sich nicht als Ersatz für den Hausarzt, den Facharzt oder die Krankenkassen sondern als Unterstützung und als Add-on für die ärztliche Basisversorgung und die Leistungen der Kostenträger. Zu erwähnen ist für die Kassen die Kostenoptimierung durch die Vermeidung von ausländischen Krankenhausaufenthalten und die lückenlose und kompetente medizinische Unterstützung der Versicherten weltweit. Um hier eine optimale Wertschöpfungsstruktur zu gestalten strebt ODYMED eine enge Zusammenarbeit mit der Ärzteschaft und den Krankenkassen an. Wichtig ist hier natürlich auch der weitere Aspekt der betriebsgesundheitlichen Förderung. In diesem Rahmen kann ODYMED bei der Zielgruppe des beruflichen Langzeitreisenden zu Geltung kommen und abgerechnet werden. Eine weitere entscheidende Wertschöpfung liegt natürlich in der Reisebranche zugrunde. Betrachtet man den demografischen Wandels alleine hier, so hatten wie 2013 54 Mio. Reisende, davon waren statistisch 7,2 Mio. älter als 50 Jahre und gleichzeitig chronisch krank, Tendenz steigend. ODYMED bietet eine günstige und Erfolg

versprechende Lösung für das steigende Bedürfnis des Reisenden nach zusätzlicher medizinischer Vorsorge, Betreuung und Sicherheit.

Welches Geschäftsmodell steht hinter dem Projekt? (max. 1.000 Zeichen)

Die safemedIQ AG ist ein Unternehmen, welches sich in erster Linie mit telemedizinischen- und Softwarelösungen für das Gesundheitswesen beschäftigt. Die Vision „Connecting Healthcare - worldwide“ soll durch innovative Gesamtlösungen im IT-Bereich erreicht werden. Die safemedIQ AG erwirtschaftet Umsätze durch den Vertrieb von Produkten in den Bereichen: Elektronische modulare Patientenakte, rechtsichere Langzeit-Archivierung von Patientendaten, telemedizinische Patientenbetreuung, multimediale Patientenschulung und Tablet basierte Patientenbefragungen. Der Vertrieb und das Cross Selling von ODYMED laufen hauptsächlich über ein (Reise)branchenerfahrenes Vertriebsteam. Weiterhin wird die Kooperation mit Ärzten und Kliniken, Kranken- und Reiseversicherungen in Angriff genommen um Odymed als Add-on zu bestehenden Leistungen anzubieten. Zusätzlich kann ODYMED im Rahmen der „betriebsgesundheitlichen Förderung“ angeboten und abgerechnet werden.

IHRE INNOVATION

Welches sind die hauptsächlichsten Hürden, die das Projekt überwinden musste bzw. muss? (max. 1.800 Zeichen)

Qualität und Nachhaltigkeit: Die safemedIQ AG sichert die hohe Qualität und Zuverlässigkeit des Produktes ODYMED, indem ausschließlich, langjährig im Markt etablierte Kooperationspartner für den Bereich Telekonsultation, Telemedizin und Medizinprodukte vertraglich eingebunden werden. Diese Hürde ist gemeistert! Service Zentrum und Softwareplattform: Herz der Kommunikation und Telemedizin ist das Service Zentrum welches basierend auf der safemediq-Plattform Daten erfasst, bereitstellt und die notwendigen Prozesse kontrolliert und steuert. Diese Hürde ist zu 80% genommen. Marketing/Vertrieb in der Reisebranche: ODYMED wird über Veranstalter und Vermittler wie Reisebüros vermarktet und vertrieben. Erste Verträge schließen wir 10/2104 Ärzteschaft: Eine Kooperation mit einem renommierten medizinischen Verband steht kurz vor dem Abschluss. Weitere Kooperationen sind in Arbeit. Krankenkassen: Die Hürde schlecht-hin! Eine Zusammenarbeit ist gewünscht und in Arbeit. Reiseversicherung: Es wird natürlich auch eine Kooperation mit der Reiseversicherungsbranche angestrebt. Erste Gespräche geführt, Akzeptanz vorhanden. Das Nehmen der Hürde ist aussichtsreich. Endkunde / Patient: Um die Hürde Endkunde zu nehmen wird ODYMED ein günstiges Basispaket mit vielen Dienstleistungen anbieten, welches dem Kunden die Akzeptanz und damit den Kauf erleichtert. Gleichzeitig wird der Nutzen-Kosten Faktor der Dienstleistung sinnvoll und als universell dargestellt. Das Potential und der Bedarf sind zweifellos vorhanden. Entsprechendes Marketing wird aktuell vorbereitet. Der Launch für den Endkunden ist für 11/2014 geplant. Es gibt aktuell zu dem umfassenden und schlüssigen Konzept von ODYMED keinen vergleichbares im deutschsprachigen Markt, auch nicht in absehbarer Zeit.

Falls Ihnen ähnliche Projekte bekannt sein sollten: Wie hebt sich Ihr Projekt von diesen ab? (max. 1.000 Zeichen)

Es gibt aktuell kein vergleichbares Konzept wie ODYMED. Der Umfang und die Kombination an Leistungen sind einzigartig. ODYMED verbindet als Einziger alle mobilen technologischen und medizinischen Dienstleistungen in einem Produkt. ODYMED ist eine mobile Lösung, kann aber auch stationär in Hotels oder auf Schiffen installiert werden. ODYMED ist im Gegensatz zu ähnlichen Anbietern nicht regional und nicht auf spezielle Krankheiten oder Zielgruppen limitiert. ODYMED bietet einen Mehrwert für JEDEN, ob beruflich oder privat reisend, ob gesund oder chronisch krank. ODYMED bietet ausschließlich Telekonsultation von qualifizierten deutschen Ärzten, immer basierend auf aktuelle relevante medizinischen Daten des Kunden. ODYMED legt höchsten Wert auf Qualität, Seriosität und Nachhaltigkeit.

Wie ist der aktuelle Projektstatus? (max. 1.700 Zeichen)

Das Konzept ist fertig. Die Finanzierung steht. ODYMED befindet sich im Realisierungsstatus. Verträge mit allen wichtigen Kooperationspartnern und Dienstleistern sind ratifiziert. Der Vertrieb für die Reisebranche aufgebaut. Das ODYMED Servicezentrum ist fertiggestellt. Das Service-Team und die Ärzte sind an Bord. Das Marketingmaterial ist in Arbeit. Die Fertigstellung der elektronischen Gesundheitsakte und der Datenbank ist im Plan. Das Vertriebskonzept ist fertig. Es erfolgt noch der Feinschliff an den Prozessen. Der Launch ist geplant für 11/2014.

Wie möchten Sie Ihr Projekt gegebenenfalls in der Zukunft weiterentwickeln? (max. 1.000 Zeichen)

Es ist geplant, schon in 2015, ODYMED auch für Reisende anderer europäischer und außereuropäischer Länder zu konzipieren und anzubieten. Weiterhin haben wir im Plan die Komponenten von ODYMED dazu zu verwenden um Versorgungsdefizite in strukturschwachen Ländern zu verbessern und moderne Leitlinien konforme Versorgungsformen mithilfe der Telemedizin und der Telekonsultation zu etablieren. Essentiell ist hier, wie auch bei ODYMED das Cross-Care-Management mit allen relevanten medizinischen Dienstleistern aufzubauen und zu fördern.

Diese Anlagen im PDF-Format füge ich außerdem bei (max. 5 Anlagen, insg. max. 5 MB):

safemedIQ_ODYMED_Medizin_Management_2014.pdf

Einsendeschluss: 30. Mai 2014

Kontakt

Ihre direkte Ansprechpartnerin rund um den Medizin-Management-Preis:

Verena Wenz

Tel.: 040 – 609 45 26 11

E-Mail: wenz@mm-verband.de