

Die Unternehmen der  
Medizintechnologie  
[www.bvmed.de](http://www.bvmed.de)



Workshop  
11. Juni 2024  
BVMed-Akademie | Berlin

## **Homecare-Unternehmen im Aufbruch**

Zwischen strukturellen Veränderungen und  
wirtschaftlichen Herausforderungen

Rollen, Organisation und Vertrieb neu denken

# Homecare-Unternehmen im Aufbruch

11. Juni 2024 | Berlin

## Übersicht

### Zum Thema

Politische, strukturelle, technische und demografische Veränderungen, nicht zuletzt aber vor allem eine Evolution der Rollen der an der Versorgung Beteiligten sowie der Sektoren wirken derzeit auf die Homecare-Unternehmen ein, die aus der ambulanten Versorgung nicht mehr weg zu denken sind.

Diese vielschichtigen Entwicklungen erzeugen Veränderungsdruck und erfordern eine Neuausrichtung, zumindest aber eine Adjustierung der strategischen Ausrichtung des Unternehmens: des Selbstverständnisses und Profils, der Versorgungsansätze, der Organisation sowie des Vertriebsmodells.

Um nicht getrieben zu sein, sondern pro-aktiv die eigene Strategie hierauf ausrichten zu können, gilt es, sich frühzeitig und mit kühlem Kopf mit den veränderten Marktgegebenheiten zu befassen.

Die Referenten des Exklusiv-Workshops, allesamt Kenner der Homecare-Branche, geben einen Einblick in die aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen und zeigen dabei auf, an welchen Stellen diese Veränderungsdruck ausüben und was dies für Homecare bedeutet. Dabei beleuchten sie Lösungsansätze, die anschließend gemeinsam im Workshop eruiert werden. Auf diese Weise sollen die Teilnehmenden befähigt werden, eigenständig Erfolgsstrategien für das eigene Unternehmen abzuleiten.

### Ziele

Ziel des Exklusiv-Workshops ist es, die aktuellen Entwicklungen rund um den Homecare-Markt aufzuzeigen und gemeinsam Homecare in Rolle, Organisation und Vertrieb »neu zu denken«. Die Referenten geben dabei Einblick in die maßgeblichen Veränderungen der Regularien und des Marktes und zeigen auf, an welchen Stellen diese Veränderungsdruck ausüben und was dies für den Homecare-Vertrieb bedeutet. Auf dieser Grundlage werden gemeinsam Lösungsansätze und Instrumentarien ausgearbeitet, um Ihr Unternehmen »fit für die Zukunft« zu machen.

### Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an alle Homecare-Leistungserbringer und empfiehlt sich insbesondere für die Leitungsebene sowie für Vertriebsverantwortliche. Ebenso sind die Verantwortlichen für Marketing und alle weiteren Interessierten angesprochen.

Der Workshop ist für max. 20 Teilnehmer ausgelegt.

### Referent:innen

- > **Hans-Peter Dahlmann** | **angefragt**  
Geschäftsführer  
Häussler Technische Orthopädie GmbH | Ulm
- > **Christiane Döring**  
Rechtsanwältin, Wirtschafts- und Gesundheitsrecht so-wie externe Beraterin, GHD Gesundheits GmbH Deutschland | Ahrensburg
- > **Dennis Giesfeldt**  
Leiter Projekt-/Versorgungsmanagement und Digitalisierung  
Verband Versorgungsqualität Homecare e. V. (VVHC)
- > **Dr. Michael David Köhler**  
Geschäftsführer  
Platon Management GmbH | Berlin

### Moderation

- > **Juliane Pohl**  
Leiterin Referat Ambulante Gesundheitsversorgung  
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

### Workshopbetreuung

- > **Heike Bullendorf**  
Leiterin BVMed-Akademie  
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

### Ameldung bis 04.06.2024

online | [www.bvmed.de/hc-aufbruch-2024](http://www.bvmed.de/hc-aufbruch-2024)

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

### Veranstaltungsort

BVMed-Akademie  
Georgenstraße 25 | 5. Etage  
10117 Berlin

### Stornierung

Eine kostenfreie Stornierung ist bis spätestens 21 Werktagen vor Seminarbeginn möglich. Danach wird die Gebühr auch bei Nicht-Teilnahme fällig.

### Teilnahmegebühr

Pro Person, inklusive Verpflegung und Workshopunterlagen.

### BVMed-Mitglieder

**520,00 € | zzgl. 19% MwSt.**  
618,80 € | inkl. 19% MwSt.

### Nicht-Mitglieder

**570,00 € | zzgl. 19% MwSt.**  
678,30 € | inkl. 19% MwSt.

Die Teilnahmegebühr wird nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig. Die Rechnungslegung erfolgt nach Durchführung der Veranstaltung.

### Veranstalter

BVMed-Akademie  
c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.  
Reinhardtstraße 29 b | 10117 Berlin  
Tel. | +49 30 246255-0  
[www.bvmed-akademie.de](http://www.bvmed-akademie.de)

Die BVMed-Akademie behält sich den Wechsel von Dozenten und/oder Verschiebungen bzw. Änderungen im Programmablauf vor. Muss eine Veranstaltung aus Gründen, die die BVMed-Akademie zu vertreten hat, ausfallen, so werden lediglich bereits gezahlte Teilnahmegebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

# Homecare-Unternehmen im Aufbruch

11. Juni 2024 | Berlin

## Programm

09:00 Uhr *Kaffee-Empfang*

09:30 Uhr Juliane Pohl  
**Begrüßung und Einführung in die Thematik**

09:35 Uhr Christiane Döring  
**Homecare im Wandel**  
> Aktuelle Entwicklungen und neue Herausforderungen  
> Diversifizierung des Marktes | neue Akteure und Konzepte  
> Zukünftiger Wettbewerb

09:50 Uhr Christiane Döring  
**Zukunftschancen Homecare**  
> Ambulantisierung  
> Weiterentwicklung der Versorgungsstrukturen  
> Ausblick Homecare | Qualifizierung, Digitalisierung und Vernetzung

### ÜBERLEGUNGEN EINES HOMECARE-UNTERNEHMENS

10:05 Uhr Dr. Michael David Köhler  
**Spezialist, Generalist, Kooperationspartner?**  
> Zwischen Qualität und Wirtschaftlichkeit  
> Spezialisierung oder Generalisierung?  
> Kooperation, Netzwerk oder mit eigener Kraft?  
> Worauf es ankommt: Gedanken zur Umsetzung

10:45 Uhr *Pause*

11:00 Uhr Hans-Peter Dahlmann | **angefragt**  
**Homecare neu denken?**  
> Rollenverständnis der Zukunft: Verändertes Leistungsprofil eines Homecare-Unternehmens?  
> Die Rolle von Homecare in den künftigen Versorgungsstrukturen  
> Worauf es ankommt: Gedanken zur Umsetzung

11:45 Uhr Dennis Giesfeldt  
**Daily Homecare: Stärken stärken, Schwächen schwächen**

- > Kreativität stärken?
- > Kräfte bündeln?
- > Digitalisierung nutzen?
- > Effizienz steigern?

12:15 Uhr *Mittagspause*

13:15 Uhr **Arbeit in Gruppen mit den Expert:innen**  
> Wie reagiere ich auf den Veränderungsdruck?  
> Wie nutze ich die derzeitigen Chancen?  
> Wie finde ich meine Position, mein Profil?  
> Wie adjustiere ich meine Strukturen und Prozesse richtig?

**Workshop Gruppe A | Die richtige Rolle finden**  
Vom passenden Versorgungskonzept zum erfolgreichen Vertriebskonzept

**Workshop Gruppe B | Die passenden Wege finden**  
Die richtige Ansprache von Patient:innen, Klinik, Kasse

14:45 Uhr *Kaffeepause*

15:15 Uhr **Präsentation und Diskussion der Workshop-Ergebnisse**

16:00 Uhr Christiane Döring  
**Homecare im Aufbruch | Die passende Strategie finden und auf den Weg bringen**

16:30 Uhr *Ende*