

WIRTSCHAFTLICHKEIT MIT FALLPAUSCHALEN

Positive Außenwahrnehmung bei einweisenden Ärzten ist entscheidend

- 5 Aufgrund der Fallpauschalen verzeichnen viele Krankenhäuser wirtschaftliche Einbußen, wenn sie ihre Patienten so lange stationär behandeln, wie es medizinisch sinnvoll ist – auch, wenn der längere Aufenthalt von der Fallpauschale nicht mehr abgedeckt ist. Die Dauer des stationären Krankenhausaufenthaltes von Patienten hängt wesentlich von den Vor- und Nachbehandlungen durch den betreuenden niedergelassenen Haus- oder Facharzt ab. Somit ist das A und O die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den einweisenden Ärzten. Hier setzt die etablierte Pharmamarketing- und -sales-Agentur betterbyphone mit einer Besonderheit an: Alle potentiellen Einweiser werden telefonisch befragt, ob sie beispielsweise einweisen und wenn nein warum nicht. „So liefern wir Krankenhäusern eine sehr gute Basis, um den Kontakt zu den Ärzten zu vertiefen, die Vor- und Nachbehandlung zu verbessern und damit den stationären Aufenthalt zu verkürzen“, betont betterbyphone-Leiterin Martina Sawhney. Ärzte, die nicht in ein bestimmtes Krankenhaus einweisen, haben oft einen einfachen Grund für diese Entscheidung: es menschelt. Sie finden zum Beispiel keinen menschlichen Anknüpfungspunkt für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit einem bestimmten Arzt. Diesen Eindruck bestätigt Sawhney, die mit betterbyphone bereits für viele Krankenhäuser derartige Befragungen durchgeführt hat. Ihr Fazit: „Unsere gezielte Befragung liefert ein sehr genaues Bild über die Außenwahrnehmung eines Krankenhauses in Bezug auf die einweisenden oder nicht einweisenden Ärzte. Oft ist der Grund für das Nichteinweisen eine Frage der Sympathie oder des Auftretens bestimmter Ärzte - das lässt sich in der Regel schnell und einfach aus der Welt schaffen. Und schon hat man einen einweisenden Arzt mehr.“ Auch fördert laut Sawhney die vertrauensvolle Grundhaltung der Einweiser die intensive Vor- und Nachbehandlung der Patienten. „Das bringt den Kliniken bares Geld“, resümiert Sawhney.
- 35 betterbyphone ist eine hoch spezialisierte Pharmamarketing- und -sales-Agentur. Seit 1999 realisiert das unabhängige Unternehmen dialogorientierte Lösungen, um den Erfolg seiner Kunden und deren Produkte im Markt zu steigern. Aufbauend auf In- und Outbound-Telefonservices, werden weitere integrierte Dienstleistungen, wie ein Apothekendirektbestellsystem, Waren- und Musterlogistik, E-Detailing und Lettershop angeboten. Zur Philosophie von betterbyphone gehört es, ausschließlich mit Fachpersonal aus dem medizinischen Bereich zu arbeiten: angefangen bei Arzhelferinnen und PTAs über Naturwissenschaftler bis hin zu Ärzten. Für die Aufträge der Kunden werden exklusive Teams gebildet, die in eigens für das Projekt zugeteilten Räumen arbeiten. So gewährleisten die Spezialisten eine hohe Identifikation der Mitarbeiter für die Aufgaben ihrer Kunden, was die Projekte überdurchschnittlich erfolgreich werden lässt.

Abdruck honorarfrei. Wir freuen uns über ein Belegexemplar!