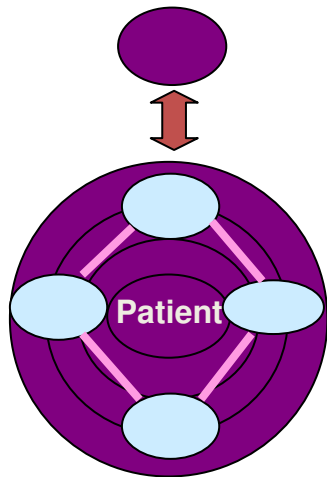


A large, 3D-rendered version of the medicalnetworks logo. The word "medical" is in blue and "networks" is in orange. The logo is set against a background of a blue sky with white clouds and is reflected on a glossy surface below it. A stylized orange and blue swoosh with a blue dot is positioned above the text.

- Als Managementgesellschaft für neue Versorgungsformen konzentriert sie sich im Besonderen auf den Bereich des ambulanten Operierens in verschiedenen Indikationen und auf die Versorgung chronischer Erkrankungen.
- Ziel ist es, Spitzenmedizin für jeden anzubieten, der Wert darauf legt.
Dazu braucht es Partner:
 - Patienten, die sich entscheiden, die Vorteile dieser Behandlungsprozesse für ihre Gesundheit zu nutzen
 - Krankenkassen, die ihren Versicherten hochwertige und bezahlbare medizinische Angebote machen wollen
 - Leistungserbringer, die als Spezialisten ihres Faches zum Erfolg eines Behandlungsprozesses beitragen: Ärzte, Physiotherapeuten, Heil- und Hilfsmittellieferanten, Reha-Fachleute usw.

Merkmale des Versorgungsnetzes



1. Der Integrationsvertrag gibt Mindestvoraussetzungen für die Teilnahme von Operateuren vor.

2. Alle für die Versorgung notwendigen Dienstleister sind kommunikativ (d.h. hier informationstechnologisch) miteinander vernetzt.

3. Zentraler Partner der Ärzte und Dienstleister ist eine Managementgesellschaft (medicalnetworks). Diese übernimmt das Netz- und das Fallmanagement. Damit wird zu der Qualitätssicherung der Versorgung der Patient gesteuert und zieladäquat geführt

4. Die zieladäquate Führung des Patienten involviert ein Controllingsystem der Behandlung. Patienten, die im Verlauf überdurchschnittlich lange arbeitsunfähig sind, werden bemerkt.

Haus- und konservativ tätige Fachärzte



operativ tätige Fachärzte



Anästhesisten



Krankenkassen



Patienten



Hilfsmittel-erbringer



Pflegedienst

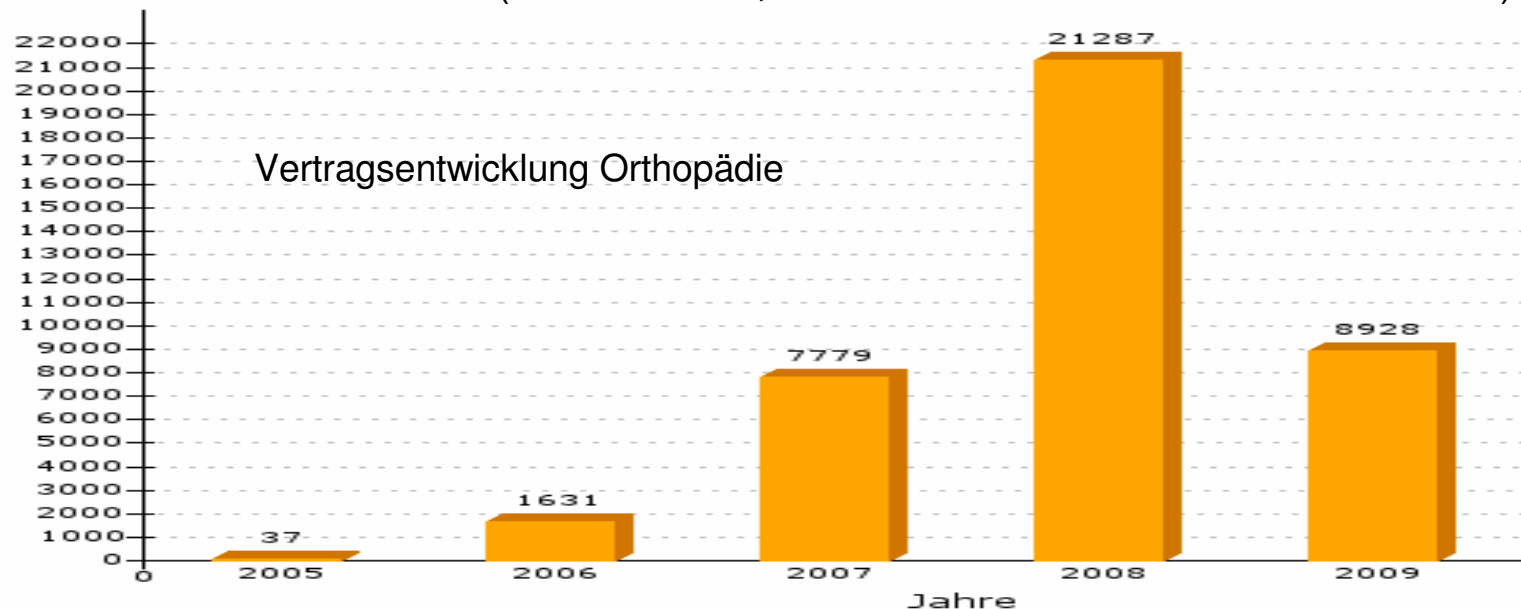


Heilmittel-erbringer



Die Partner von Medicalnetworks sind aktuell die größte Versorgungsstruktur für Selektivverträge in Deutschland (Stand 15.03.2009):

- 2.927 Leistungserbringer bundesweit über alle Disziplinen
- 151 Krankenkassen (AOK Hessen, DAK in Hessen und BKKn bundesweit)



- 80% aller bestehenden IV-Verträge wurden wegen Wegfall der Anschubfinanzierung zum 31.12.2008 gekündigt. Alle medicalnetworks Verträge wurden verlängert und erweitert.
- Ziel ist in den nächsten 76 Monaten eine flächendeckende Versorgung mit Spezialisten zu gewährleisten.

Das Medicalnetworks- konzept

Markenidentität

Unternehmenswerte:

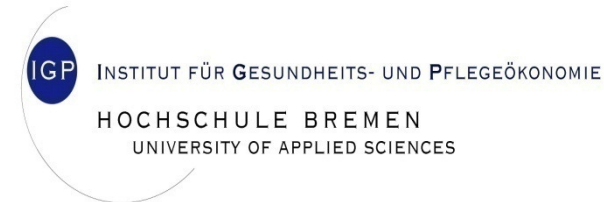
- Wille zur hochwertigen & ökonomisch sinnvollen Versorgung
- Nutzen und Gewinn für alle beteiligten Partner

Eigenschaft der Dienstleistungen:

- Nur Spezialisten mit nachgewiesenen hohen Fallzahlen
- Schnelle und nachhaltige Heilerfolge mit erheblichen Kostenersparnissen
- Durchgängige Patientenbefragung
- Vorsprung durch hohe Marktdurchdringung

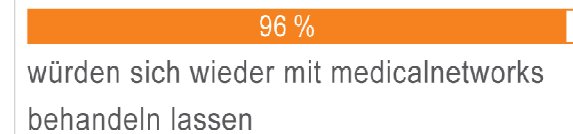
Marken-Nutzen

- Finanzieller Vorteil + Hohe Qualität für alle Beteiligten
- Sicherheit + Exklusivität für alle Beteiligten



- Zertifiziert von TÜV-Rheinland in Zusammenarbeit mit der Dt. Gesellschaft für Integrierte Versorgung
- Wissenschaftlich begleitet durch die Hochschule Bremen
- Telefonische Patientenbefragung mit Erreichbarkeitsquote von über 80%

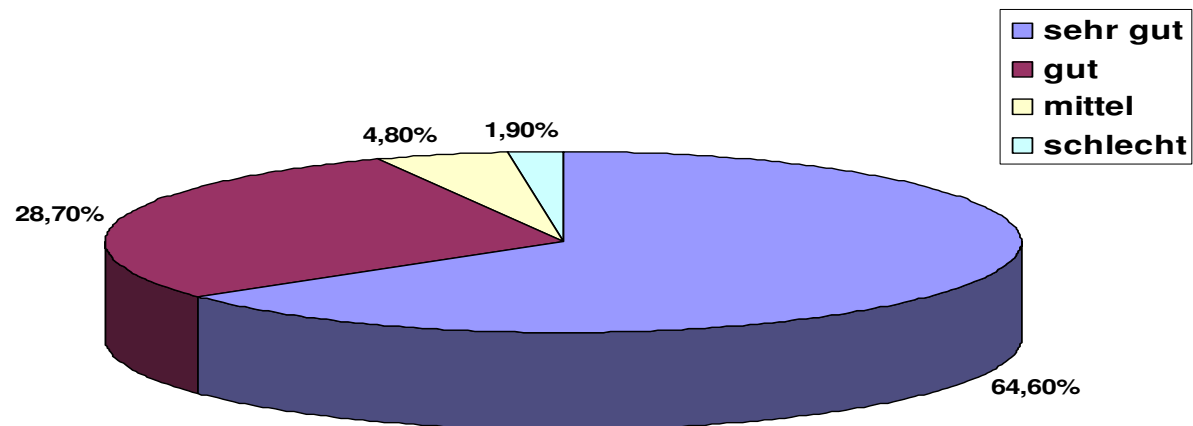
Zufriedenheit



Weiterempfehlung



Patientenzufriedenheit im Versorgungsmodell

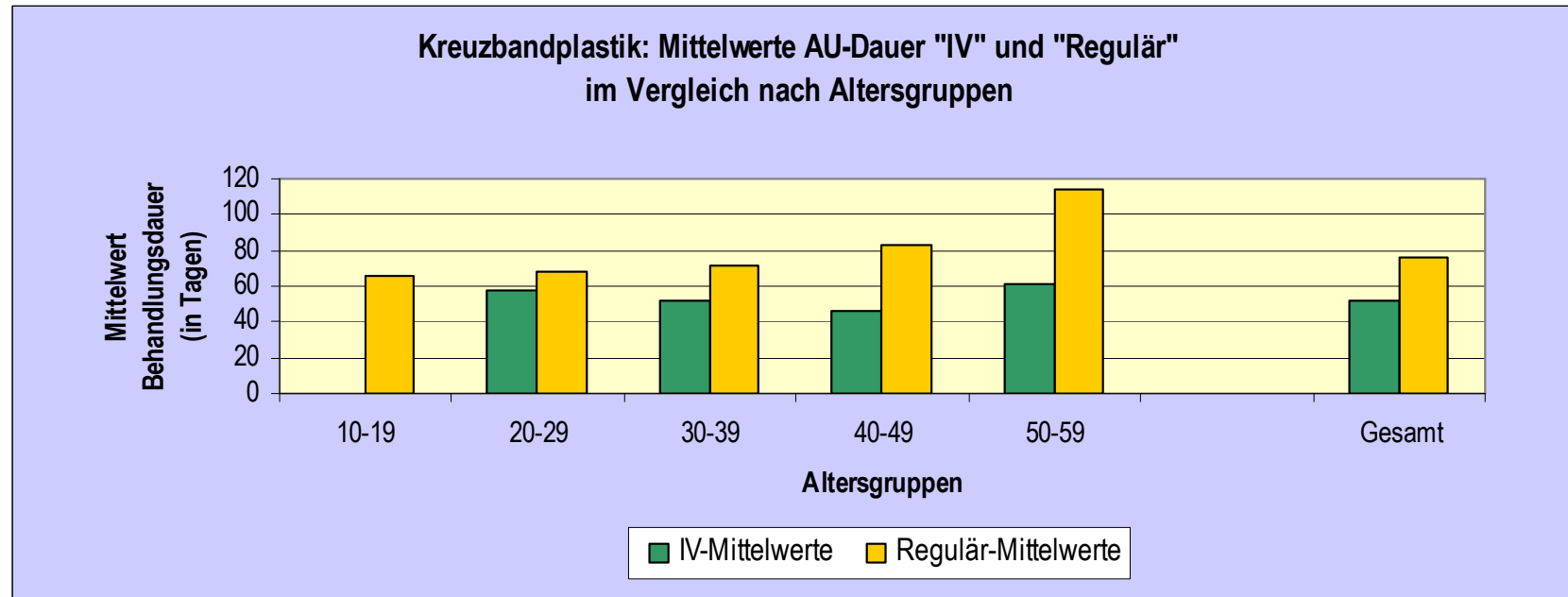


n= 1144 TAUNUS BKK Versicherte mit OP Leistung in 2008

- **97,6 %** der Versicherten würden sich wieder in diesem Versorgungsmodell behandeln lassen
- **97,5 %** der Versicherten würden das Behandlungskonzept weiterempfehlen.

(Telefoninterview mind. 6 Wochen post OP)

Schnelle und nachhaltige Heilerfolge mit erheblichen Kostenersparnissen



Die mittlere AU Dauer bei Patienten ohne Integrationsvertrag ist 75,8 Tage

Finanzielle Vorteile für Krankenkassen, Leistungserbringer und Patienten

- Krankenkassen und Patienten: Einsparungen
- Leistungserbringer: mehr Honorar pro Behandlung + zusätzliche Patienten

Die mittlere AU Dauer bei Patienten mit Integrationsvertrag ist 51,9 Tage

Regulär n=643; Integrativ N=32

Finanzen

- Spürbare Kostenreduktion
- Niedrige Investition mit großem Gewinn

Management

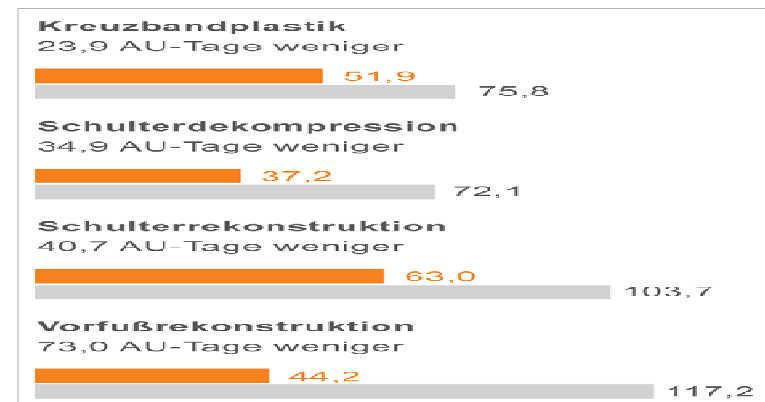
- Große Kostentransparenz
- Einfache Anmeldung und Verwaltung
- Effektives Outsourcing
- Faire Partnerschaft und Problemlösungen

Qualität & Image

- Hohe Qualitätsstandards und zufriedene Versicherte
- Positionierung im Markt
- Unabhängigkeit & Neutralität von medicalnetworks

Reduzierung der Arbeitsunfähigkeitsdauer... Nach Studie des Instituts für Gesundheits- und Pflegeökonomie (IGP) der Hochschule Bremen

Indikation	AU Dauer Verringerung bei IV im Mittel	Krankengeld je Patient, Mittel BKK (59,30 €/Tag)	Weitere direkte Kostenminderung
Kreuzband	23,9 Tage	1.417,37 €	Behandlungskosten, Beiträge, ev. Beteiligung
Schulterrekonstruktion	40,7 Tage	2.413,51 €	Behandlungskosten, Beiträge, ev. Beteiligung
Schulterdekompression	34,9 Tage	2.069,57 €	Behandlungskosten, Beiträge, ev. Beteiligung
Fußrekonstruktion	73 Tage	4.328,90 €	Behandlungskosten, Krankenhauskosten, Beiträge, ev. Beteiligung



Legende:

■ medicalnetworks
■ Regelversorgung

Finanzen

- Höheren Umsatz und neue Kunden
- Keine Investitionen
- Günstige Einkaufskonditionen
- Stärkung der Freiberuflichkeit

Management

- Einfache Anmeldung und Verwaltung der Patienten
- Einbindung der Einweiser
- Verkürzte Abrechnungszeiten, schnellere Liquidation und Kostentransparenz
- Faire Partnerschaft und Problemlösungen

Qualität & Image

- Hohe Qualitätsstandards und zufriedene Patienten
- Positionierung im Markt
- Unabhängigkeit & Neutralität von medicalnetworks

Markenstrategie

Vom „IGV-Vertrag“ zum „Produkt“

Verständliche Kommunikation mit Patienten und Versicherten

- optimiert die Patientensteuerung – weg von ineffizienten und teureren Behandlungen hin zu schnellen und nachhaltigen Heilerfolgen mit erheblichen Kostenersparnissen
- ermöglicht eine Positionierung gegenüber Wettbewerber

MED® Allgemein Chirurgie

MED® Kardiologie

MED® Orthopädie

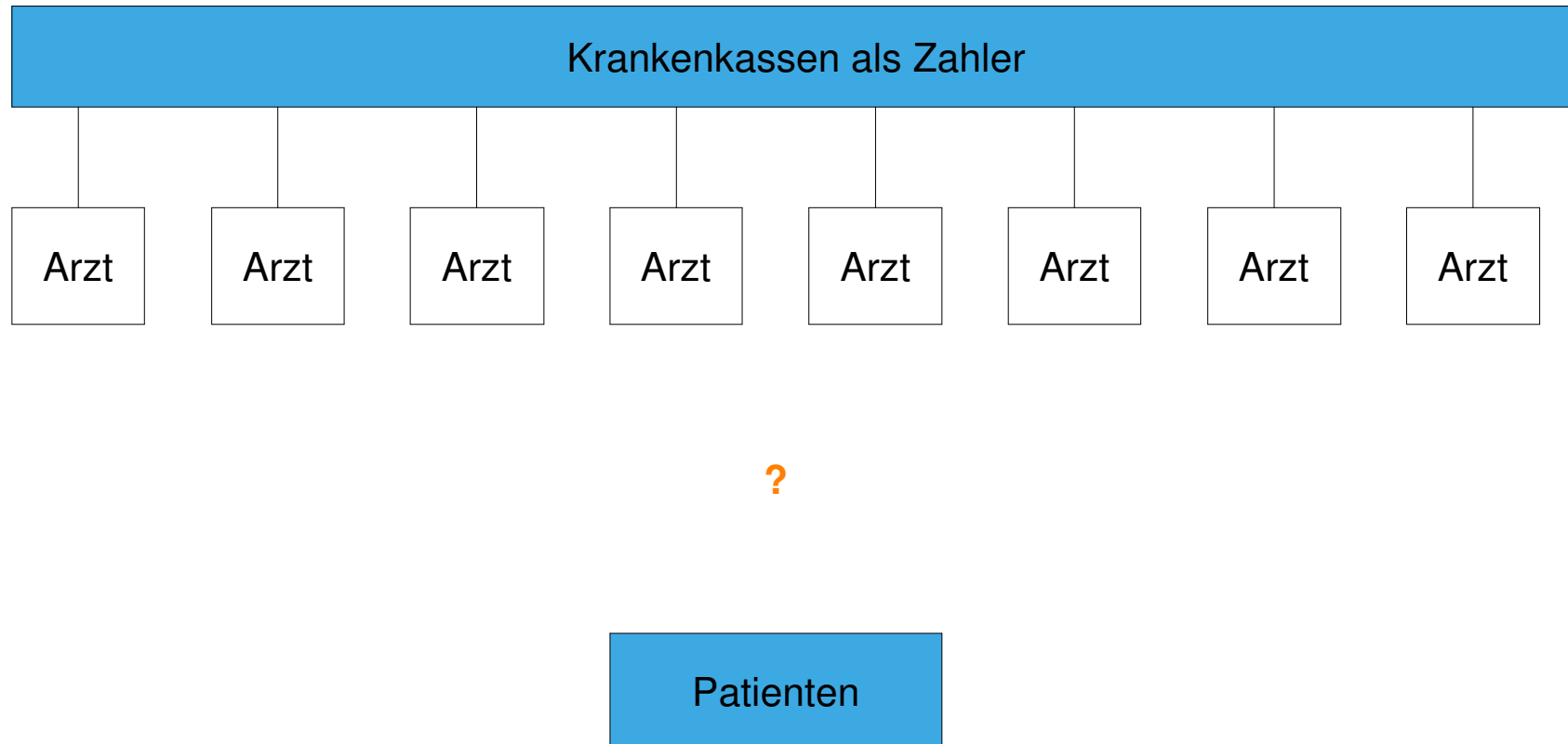
USW.

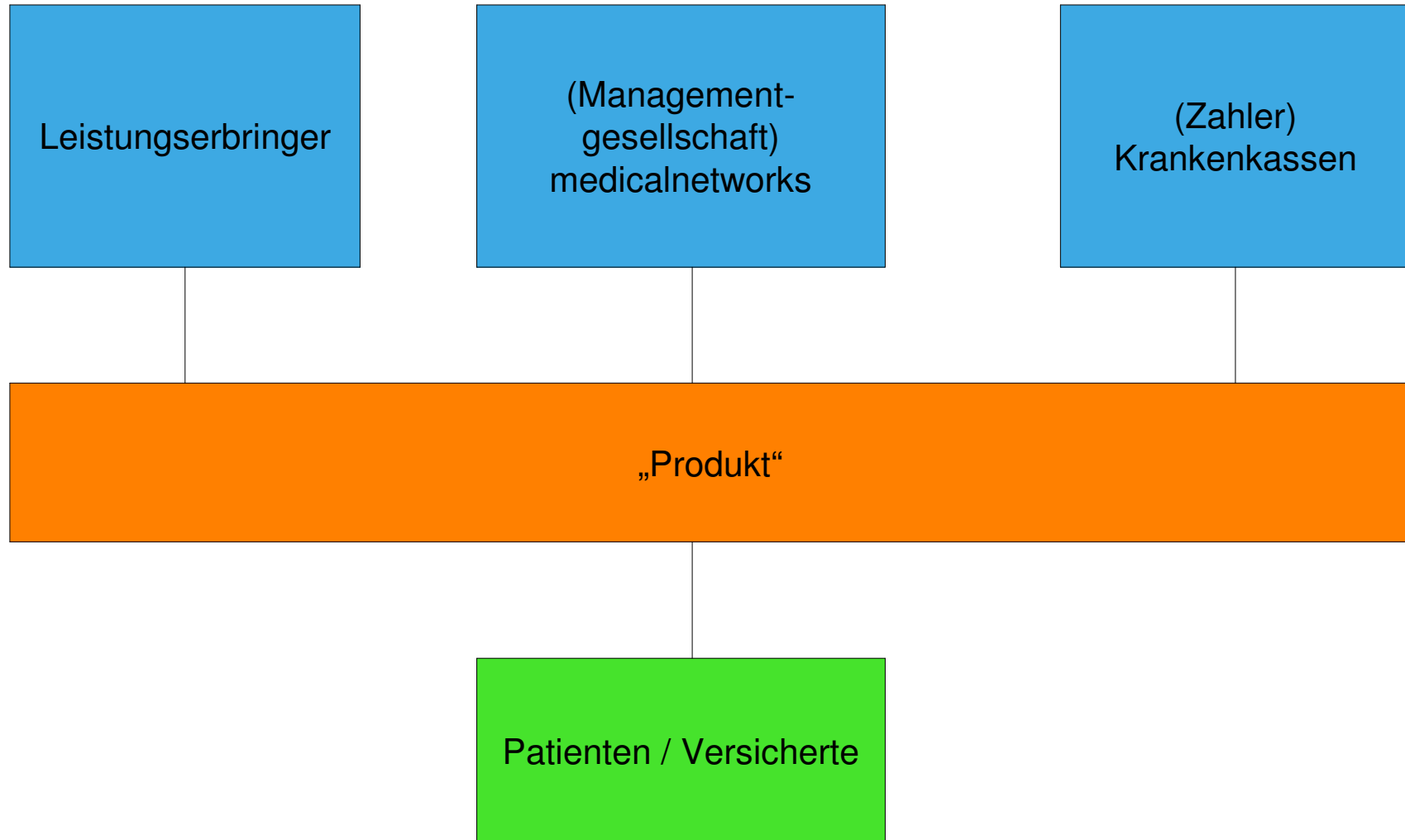
(Anmerkung: MED ist ein Arbeitstitel)

Vorteile:

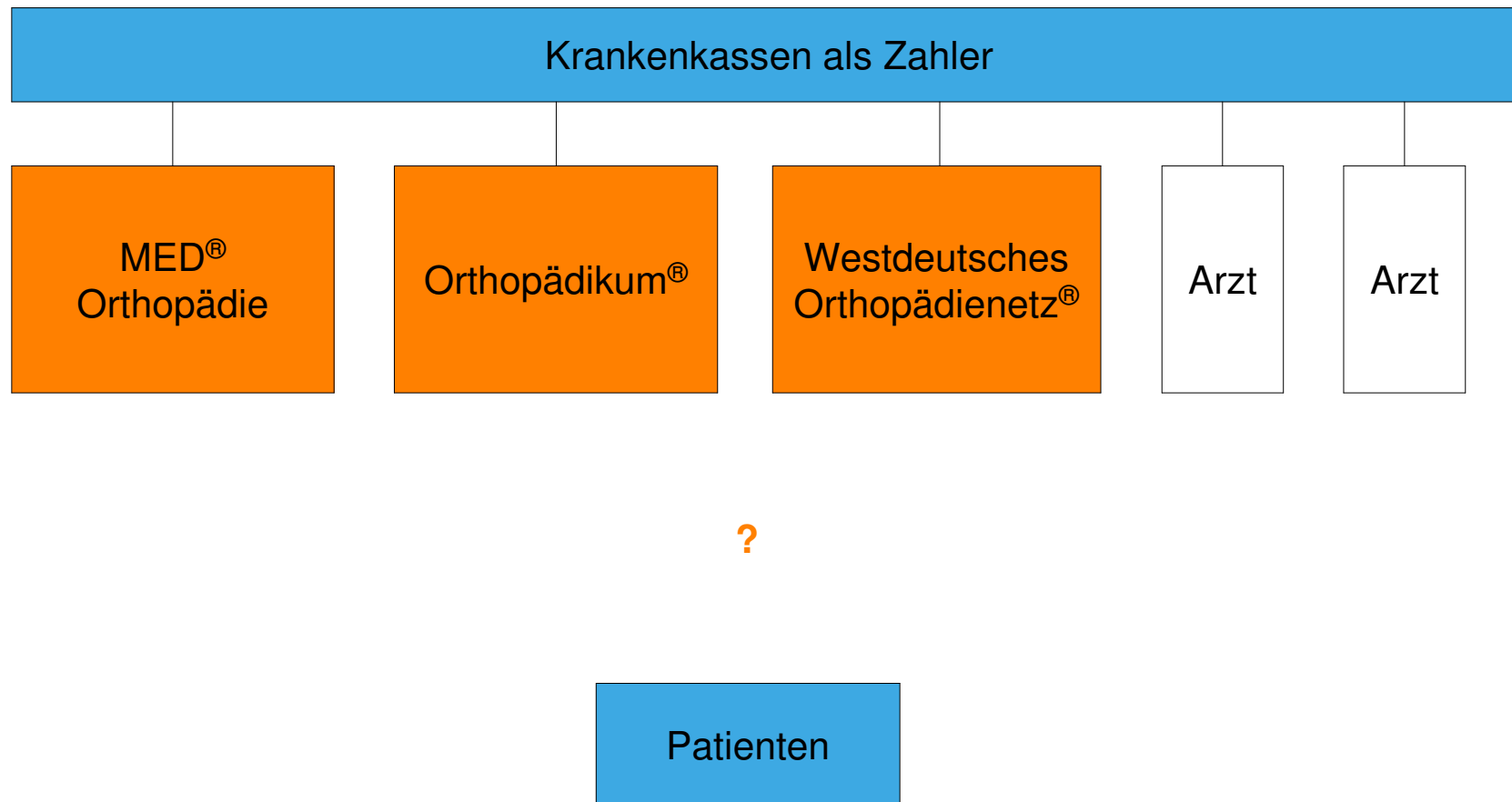
- Höhere Widererkennung: nur eine Marke wird beworben
- Einfache Ausdehnung: neue Indikationen jeder Zeit möglich
- Vorbereitung auf Entwicklung im Gesundheitsmarkt

Wettbewerb zwischen Einzelanbietern (Fachärzten):

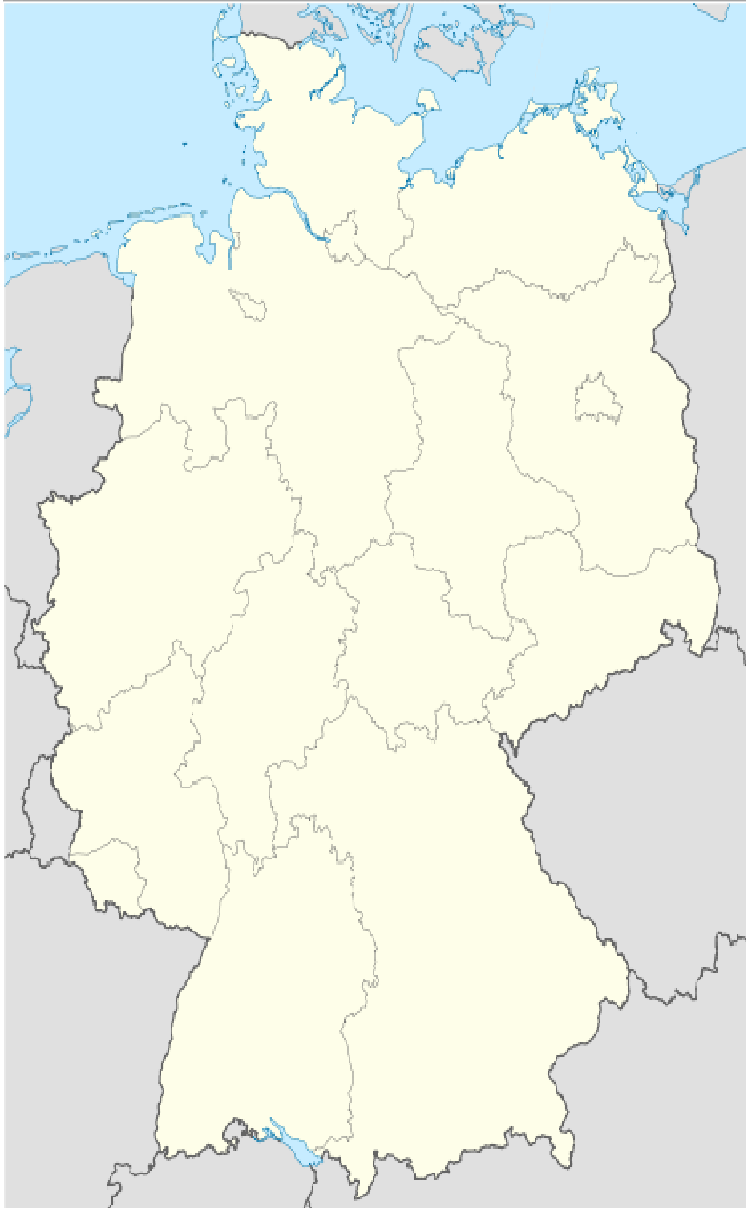




Wettbewerb zwischen Produktmarken:



Implementierung der Markenstrategie



2.927 Leistungserbringer bundesweit über alle Disziplinen.

Bei 900 Patientenerstkontakten pro/Q und Praxis

= Patientenerreichbarkeit

bei 4 Quartalen = 10.537.200

Eine spezialistenorientierte Flächenversorgung sollte in 76 Monaten abgeschlossen sein. Diese sollte 10.000 Leistungserbringer beinhalten.

Informationsportal www.therapiekompetenz.de

„Was habe ich?“

- Informationen über medizinische Indikationen z.B. Arthrose

„Wie wird diese Indikation behandelt?“

- Informationen über die jeweilige Produkte z.B. MED® Orthopädie

„Wer bietet das Produkt an?“

- Informationen über teilnehmende Ärzte mit Suchmöglichkeiten nach Postleitzahl
- Informationen über teilnehmende Krankenkassen

„Wie wird das Produkt von anderen Patienten bewertet?“

- Ergebnisse der Patientenbefragungen
- Patientenbewertungen
- Patientenforum zum Austausch

- Produktmedien überreicht vom Arzt
- Produktmedien überreicht von der Krankenkasse
- Informationsveranstaltungen vor Ort
- Mailings an eingeschriebene Patienten
- Ab 2010: Imagekampagne bzw. Pressekampagne
- Ab 2011: Patientenzeitung

- Ausstattung der Arztpraxis mit Produktmedien
Option: Personalisierung der Medien
- Bausteine (Text und Bilder) für die Website der Arztpraxis
- Workshops mit teilnehmenden Ärzten – monatlich
- Ärzte Gespräche zur Aktivierung von teilnehmenden Ärzten
- Informationsveranstaltungen für Ärzte zur Akquise von neuen Ärzten
- Präsenz bei Fachveranstaltungen der Ärzte

- Ausstattung der Krankenkassen mit Produktmedien
Option: Personalisierung der Medien
- Bausteine (Text und Bilder) für die Websites der Krankenkassen
- Workshops mit teilnehmenden Krankenkassen – halbjährlich
- Akquisegespräche

**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit.**