

Produkte, Dienstleistungen und digitale Marktangebote in der Grundversorgung aus Sicht der Industrie

Lorenz Borer, Head Market Access & Compliance

8. September, 2016

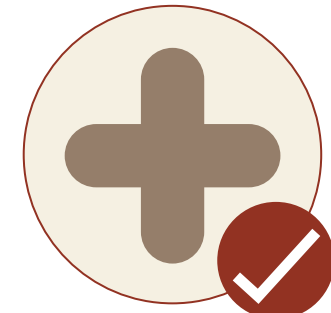
Marktsituation für Novartis



Nachfrage nach
Therapien, welche
die Gesundheit
positiv
beeinflussen



Steigende
Gesundheitskosten

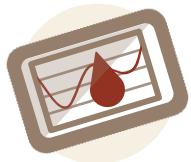


Beweis, dass das
Produkt / die Lösung
zu den gewünschten
Effekten führt *und*
kosteneffektiv ist

Weg zu einem neuen Modell

heute

morgen



Behandlung von Symptomen
z.B. Bluthochdruck

Fokus auf integrierte Gesundheitssysteme
z.B. Reduktion Hospitalisierungen im Bereich
chronische Herzinsuffizienz



**Angebot
Produkte**

“Produkt plus”
Produkte und Massnahmenbündel zur Verbesserung
der Behandlung. z.B. Diagnostika, Telemedizinische
Angebote, Apps, etc.



**Verkauf Medikamente und
Devices**
Fixe Budgets. Transaktionaler
Ansatz

Partnerschaften
Allianzen im Gesundheitsbereich zur gemeinsamen
Entwicklung innovativer Lösungen.



Beispiel Care4Cardio: Prototyp im Bereich Herzinsuffizienz

Ziele Novartis

1. Erhöhtes Krankheitsbewusstsein für Herzinsuffizienz
2. Prüfen eines integrierten eHealth-Ansatzes
3. Evaluation potentieller Skalierbarkeit

Ziele Krankenversicherer

1. Kostenreduktion aufgrund reduzierter Hospitalisierungen
2. Potentielles Marktangebot für Dritte (KV, Telmed. Provider)

