

# Market Insights – stationäre und ambulante Gesundheitsversorger

Schnittstellenherausforderungen in der institutionsübergreifenden Patientenversorgung im stationären und ambulanten Versorgungsbereich

## Market Insights – stationäre und ambulante Gesundheitsversorger

Datum

**Dienstag, 25. März 2025**

**Mittwoch, 26. März 2025**

Zeit

**jeweils 09.00 - 17.30**

Sprache

**Deutsch**

Art der Veranstaltung

**Seminar**

Ort

**Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum**

Brown Boveri P. 1, 5400 Baden

[Lageplan](#)

### Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln, das Trafo Baden ist nur gerade 3 Gehminuten vom Bahnhof Baden entfernt.

### Anreise mit dem Auto

Das Parkhaus Trafo zählt 300 gedeckte Parkplätze. Bitte berücksichtigen Sie, dass das Parkhaus öffentlich ist und keine Parkplätze reserviert werden können. 1000 weitere Parkplätze finden Sie in nächster Nähe zum Trafo Baden

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

**CHF 1'960.–** (für shqa Mitglieder)

**CHF 2'960.–** (für Nichtmitglieder)

In diesen Gebühren sind inbegriffen:

Seminarunterlagen und Teilnahmebestätigung

### Zertifikatslehrgang

Dieses Seminar ist Teil des KAM Zertifikatslehrgangs. Melden Sie sich für alle 8 Module an und profitieren Sie von einem Vorzugspreis inkl. Zertifikat.

### Kontaktpersonen



**Carla Roos**

+41 41 500 07 83

### Fortbildungsziele

- Die aktuellen Treiber und zukünftigen Entwicklungen in der stationären und ambulanten Gesundheitsversorgung aufzeigen
- Chancen und Risiken für den eigenen Bereich identifizieren
- Wege für eine engere Zusammenarbeit der Pharma- bzw. Medizintechnik-Unternehmen erkennen

### Inhalt

#### Programm

- Einblick in die Strukturen und Abläufe von Spitälern, Ärztenetzwerken, Einkaufsgemeinschaften, Gruppierungen/Ketten
- Ärztenetzwerke und Managed Care Organisationen: Chancen und Entwicklungen
- Diskussion mit verschiedensten **Top-Führungskräften der Gesundheitsversorgung** (siehe Gastdozenten)
- Gesundheitsrechtliche, -politische und -ökonomische Rahmenbedingungen im Schweizerischen Spitalwesen
- Wichtige Grundlagen und Funktionsweisen der stationären und ambulanten Versorgung
- Kurzübersicht der Tarif- und Entschädigungsmodelle als Mittel zur Ertragssicherung
- Schnittstellenherausforderungen in der institutionsübergreifenden Patientenversorgung

### Zielgruppen

- Key Account Manager, Account Manager (bereits aktiv oder in Vorbereitung für eine KAM-Funktion)
- Sales Manager, Service Manager
- Product Manager, Produktspezialisten
- Market Access Manager
- Business Unit Leiter
- Abteilungsleiter
- Business Development
- Medical Science Liaison
- neu in Life Sciences
- Mitarbeitende aus dem Ausland, die sich Schweiz-spezifisches Wissen aneignen möchten



**Sandra Jampen**  
Senior Manager, Tender & Contracts Lead  
Moderna Switzerland GmbH



**Dr. med. Eugen Paul Scheidegger**  
Facharzt FMH für Dermatologie und Allergologie  
Allergie & Haut AG

Gründer "OnlineDoctor"



**Dr. med. Leander Muheim**  
Stv. medizinischer Leiter mediX zh und  
Vizepräsident mediX schweiz  
MediX Gruppenpraxis



**Dr. pharm. Enea Martinelli**  
Spitäler fmi AG, Chefapotheker  
Spitäler FMI AG



**Marianne Hochstrasser**  
Coach, Trainer & Consultant  
Hochstrasser Consulting

Steckbrief



**Christian Henseler**  
Leiter Strategischer Einkauf  
Zur Rose Suisse AG



**Farid Krieg**  
Head of Sales  
Zentiva