



Unternehmensprofil sananet



sananet GmbH

Unternehmensberatung für das Gesundheitswesen

Breite Str. 6-8
23552 Lübeck

Tel: 0451 / 400 83 00
Fax: 0451 / 400 83 02

Email: info@sananet.com
Internet: www.sananet.com

HRB 4798 Amtsgericht Lübeck

Lage: im Zentrum von Lübeck
Im Haus der Kaufmannschaft

Gründung: März 2000

Geschäftsführender Gesellschafter: Tilo Stolzke



**Ziel: Unternehmen im Gesundheitswesen helfen,
das Überleben im Wettbewerb zu sichern.**



Ihr Berater

Tilo Stolzke

sananet
Breite Strasse 6-8
23552 Lübeck
Tel.: 0451-400 83 01
Fax.: 0451-400 83 02
Mobil: 0178 65 95 303
Mail: stolzke@sananet.com

Email: stolzke@sananet.com



Mit über 20 Jahren Erfahrung in Medizintechnik und Gesundheitswesen ist Tilo Stolzke (Jahrgang 1959) auf längerfristige, strategische Konzeptionen und die strukturierte Umsetzung in zukunftsorientierte Marketing- und Vertriebsstrategien spezialisiert. Die Bildung tragfähiger Kooperationen (auch im internationalen Umfeld) ist ein weiterer Schwerpunkt.

Nach dem Studium der Medizintechnik bewies er zunächst im Vertrieb der Picker International sein Verständnis für direkte Kundenbedürfnisse. 1989 wechselte er zu Dräger, wo er in unterschiedlichen Unternehmensbereichen vom Projektleiter über Marketing Manager zum Leiter Produktmarketing aufstieg. Er verantwortete den Prozess der zielgruppen-, kosten- und termingerechten Produktgenerierung unter Einbeziehung internationaler Fertigungsstätten und die strategische Ausrichtung der Produktpalette auf die veränderten Märkte.

In der TERAKLIN AG, einem innovativen Start Up Unternehmen, baute er das wissenschaftliche Marketing und das Produktmanagement auf und übernahm die Verantwortung als internationaler Vertriebsdirektor mit einem Schwerpunkt in Asien.

Als geschäftsführender Gesellschafter der sananet GmbH hat er die Schwerpunkte Unternehmensgründung und –Aufbau, Vertrieb und Marketing und unterstützt Sie bei der Verbesserung Ihres Umsatzes im Wettbewerbsumfeld.



Unternehmensphilosophie sananet

Geprägt durch unseren langjährigen internationalen Managementenerfahrungen in der Medizintechnik-Industrie möchten wir unseren Kunden beim Aufbau und der Verbesserung ihrer Prozesse und Strukturen helfen. Wir wollen direkt zum wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden beitragen. Dabei liegt unser Augenmerk nicht primär auf Einsparungen, sondern insbesondere auf stabiler Zuführung von Kunden / Patienten.

Erfolgsfaktoren sind eine klare Strategie, die Fokussierung / Reduzierung auf das Kerngeschäft, die präzise Formulierung von Zielen, die Delegation von Verantwortung und Kompetenz sowie eine monetäre Steuerung.

Grundlage unseres Handelns ist eine langfristige loyale Partnerschaft mit unseren Kunden. Wir geben nicht nur theoretische Empfehlungen, sondern begleiten auch gerne die Umsetzung unserer Vorschläge aktiv. Da die Leistungen, die wir anbieten, stets durch die Themen Ertragsverbesserung und Zielerreichung geprägt sind, vereinbaren auch wir mit unseren Auftraggebern präzise Ziele für unsere Arbeit.

sananet hilft Ihnen

- sowohl bei sehr fokussierten Aufgaben und Projekten mit kompetenter externer Kapazität
- als auch beim Initiieren, Organisieren und Begleiten von Veränderungsprozessen
- bis hin zum langfristigen Aufbau einer Firma auf Basis „consulting against equity“.



Gründung und Unternehmensaufbau

Für Gründer von Medizintechnik-Unternehmen und Investoren

Investitionsobjekte für Investoren im Health- /Life Science Bereich und Medizintechnik

- Scouting von Trends, Projektideen und Investitionsobjekten
- Marktanalysen
- Beurteilung von Investitionsobjekten

Gründungshilfe

- Gründungscoaching (akkreditiert bei KfW)
- Begleitung der Strategieentwicklung
- Finanzierungsfähiger Business Plan
- Basisanalyse, Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Finanzierung – Förderung, Investorensuche, Wertsteigerungsmöglichkeiten
- Controlling
- Projekt- und Interimsmanagement
- Headhunting

Neupositionierung

- Marktanalyse
- Markt- /Kundenbefragung
- Markenstrategie
- Internetmarketing
- Internationalisierung
- Vertriebsaufbau / Aufbau eines Händlernetzes

Mehr unter

<http://www.sananet.com/medizintechnik/>



Kundenzuführung - Medizintechnik Marketing und Vertrieb

Für Medizintechnik Unternehmen

Strategieentwicklung für den Verdrängungswettbewerb

- Unternehmensanalyse / Schwachstellenanalysen
- Aufbau und Kommunikation einer klaren Vision
- Definition der Erfolgsfaktoren und Kernkompetenzen
- Die strategischen Fragen

Marketing für die Medizintechnik

- Marktanalyse und neutrale Kundenbefragung
- Pricing in unterschiedlichen Märkten
- Integrierte Versorgung nach §140 für Pharmahersteller und Medizintechnik-Industrie

Vertriebsaufbau und Vertriebsunterstützung

- Vertriebsberatung (besonders auch für den Export)
- Aufbau von Händlernetzen weltweit
- Markteinführung
- Aufbau eigener professioneller Vertriebsstrukturen
- Vertriebscontrolling
- Interimsmanagement als Vertriebsleiter

Mehr unter

<http://www.sananet.com/medizintechnik/>



Patientenzuführung - Klinikmarketing

Für Kliniken, Träger, MVZ und Ärztenetze

Krankenhausmarketing nach industriellem Maßstab

- Patientenzuführung
- Einzugsbereichsanalyse
- Marktanteile der Fachabteilungen und Diagnosen
- Einweiserbefragung
- Patientenbefragung
- Mitarbeiterbefragung
- Marketingkonzepte und deren Umsetzung
- Internetmarketing
- Überlebensprogramm im Verdrängungswettbewerb

Markenaufbau

- Imageaufbau
- Markenschärfung (auf welche Kunden verzichten Sie?)
- Marketingmix
- Marketingmatrix

Integrierte Versorgung nach §140 SGB V

für Klinik, medizinische Leistungserbringer, Ärztenetze

- Konzeption
 - Aufbau einer Win-Win Situation (wer ist der Verlierer?)
- Umsetzung
 - Strategie
 - Vertragsverhandlungen
- Aufbau von Netzwerken
 - Sektorübergreifende Zuweiser ohne Dominanz
 - MVZ / Managed Care
- Integrierte Versorgung für Hersteller

Prozessverbesserung

- Schnelle, neutrale Analyse
 - Fundierte Entscheidungsfindung
 - Erkennen der Krisenfelder
- Klinische Pfade / Kostensenkung in Prozessen
- Change Management
 - Projektmanagement als Kultur
 - Überwindung innerer Widerstände
 - Unterstützung bei Umsetzungsproblemen (bis hin zur Projektleitung)
- Outsourcing

Mehr unter

<http://www.sananet.com/krankenhaus-marketing>

<http://www.einzugsbereichsanalyse.de/>

<http://www.einweiserbefragung.eu/>



Verblisterung- Apothekenmarketing

Für Apotheker, Blisterzentrum und Pharma-Industrie

Verblisterung für Apotheker

- Verblisterung als Marketinginstrument zur Gewinnung von Heimen und Chronikern
- Wirtschaftlichkeitsrechnung
- Marktanalyse
- Aufbau eines ertragreichen Verblisterungsprozesses
- Herstellerunabhängige Beratung zu Blisterautomaten und Verblisterungssoftware
- Marketing und aktive Vertriebsunterstützung
- Prozessverbesserung bei bestehender, verlustbringender Verblisterung

Verblisterung für das Blisterzentrum

- Gründungscoaching (akkreditiert bei KfW)
- Begleitung der Strategieentwicklung
- Finanzierungsfähiger Business Plan
- Basisanalyse, Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Finanzierung – Förderung, Investorensuche
- Prozessabläufe im Blisterzentrum
- Raumplanung Blisterzentrum inkl. Reinraum
- Herstellerunabhängige Beratung zu Blisterautomaten und Verblisterungssoftware
- Unterstützung bei der Erlangung der Herstellungserlaubnis nach §13 AMG für das Blisterzentrum
- Projektleitung beim Aufbau des Blisterzentrums (Interimsmanagement)
- Marketing und aktive Vertriebsunterstützung
- Suche und Verhandlung mit Kooperationspartnern

Verblisterung für die Industrie

- Verblisterung als Thema für Krankenkassen
- Marktanalyse, Trends
- Marktanforderungen für die Auslegung von Maschinen zur automatischen Verblisterung
- Suche und Verhandlung mit Kooperationspartnern

Mehr unter

<http://www.verblistern.com>

Apothekenmarketing

- Markenstrategie, Markenaufbau
- Marktanalyse
- Kundenbefragung, Patientenbefragung für die Apotheke
- Filialisierung für die Apotheke
- Internetmarketing

Mehr unter

<http://www.sananet.com/apotheke>



Projektbeispiele

Bitte haben Sie Verständnis, dass wir grundsätzlich keine Kundenkontakte als Referenzen nennen

Neuorientierung und Gründung Medizintechnik Firma

- Gründung von Medizintechnischen Unternehmen auf Basis klinischer Innovationen
- Strategieerarbeitung unter besonderer Berücksichtigung von Wettbewerbsaspekten
- Finanzierungsbeschaffung und Suche von strategischen Investoren
- Einführung eines erfolgsorientierten Controllings zur Unternehmenssteuerung
- Leitbilderarbeitung
- SWOT-Analyse und Prozessbewertung
- Erarbeitung einer Neupositionierung und entsprechender Marketingkonzeption
- Interimsmanagement bei der Einführung neuer Produktbereiche
- Überprüfung der Überlebensfähigkeit und Sanierung eines Unternehmensbereiches

Marketing Medizintechnik und Vertrieb von Medizinprodukten

- Aufbau eines internationalen Distributionsnetzes für ausländische Hersteller
- Strategische und technische Beratung im Exportgeschäft
- Neuaufbau des Marketingbereiches als Interimsmanager mit anschließender Suche nach firmeneigenem Mitarbeiter
- Aufbau eines eigenen Vertriebs und Vertriebsleitung als Interimsmanager mit anschließender Suche nach firmeneigenem Mitarbeiter
- Aktive Betreuung von Keykunden bei neuem Produkt
- Kundenbefragung zur wahrgenommenen Qualität

Patientenzuführung - Krankenhausmarketing

- Aufbau eines Medizinischen Versorgungszentrums (MVZ)
- Einzugsbereichsanalyse für Klinikette mit Benchmark der Standorte
- Einzugsbereichsanalyse zur Ermittlung weiterer Patientenpotenziale
- Einweiserbefragung / Zuweiserbefragungen
- Krankenhausmarketingkonzept
- Aufbau eines Netzes aus medizinischen Leistungserbringern
- Gutachten und Gründungsbegleitung von Seniorenheimen
- Prozesskostenanalyse und Ansatzpunkte für die Sanierung eines Krankenhauses
- Gutachten zur Zukunftsfähigkeit von Krankenhäusern unter besonderer Berücksichtigung von Markenaspekten und Kostenzwängen
- Aufbau einer kostensenkenden integrierten Versorgung nach §140 SGB V aus Ärzten und Klinik
- Entwicklung klinischer Pfade mit Qualitäts- und Kostenoptimierung

Verblisterung – Apothekenmarketing

- Projektleitung beim Aufbau eines Blisterzentrums
- Finanzierungsbeschaffung, Förderung und Suche strategischer Investoren
- Einführung der patientenindividuellen Verblisterung von Medikamenten
- Prozessverbesserung und Kostenreduktion bei bestehender Verblisterung
- Strategieberatung bei Diversifikation einer Apotheke und Coaching des Inhabers
- Kundenbefragung
- Strategische Neuausrichtung einer Apotheke außerhalb des Offizingeschäftes



Referenzen

Auszug

Medizintechnik & Pharma

Medtronic	www.medtronic.com
Novartis	www.novartis.com
LOESER Medizintechnik	www.loeser-med.com
Resonance Health	www.resonancehealth.com
Echosens	www.echosens.com
GIZ	www.giz.de
Hepawash	www.hepawash.com
MTS	www.mts-mt.com
Apoblist	www.apoblist.de

Industriekunden / Aufbau Medizintechnik

Feinmess Dresden	www.feinmess.de
Northrop Grumman LITEF GmbH	www.northropgrumman.litef.com
Festo AG & Co. KG	www.festo.com

Investoren

KfW	https://beraterboerse.kfw.de
Aeris CAPITAL	www.aeris-capital.com
CapDecisif Management	www.capdecisif.com
Bayern Kapital GmbH	www.bayernkapital.de
High-Tech Gründerfonds Management GmbH	www.high-tech-gruenderfonds.de
GTZ	www.giz.de

Staatlich und NGO

WTSH	www.wtsh.de
GIZ	www.giz.de
IEICI	www.export.gov.il

Krankenhäuser

In Deutschland berät sananet auch Krankenhäuser. Hierdurch entsteht ein Synergieeffekt zur Beratung im Bereich Medizintechnik.