

Atos

Breathing-Speaking-Living
atosmedical.com

Use Case Atos Medical: 8 Jahre internationale Gebietsplanung mit RegioGraph

We are passionate about making life easier for people living with a neck stoma, by providing personalized care and innovative solutions.



A woman with blonde hair, wearing a black jacket and a green shirt, is sitting on a beach. She has a white circular stoma on her neck. She is smiling and looking to the right. The background shows the ocean and a clear sky. In the bottom left corner, there is a clear water bottle with a wooden cap.

Atos

Breathing-Speaking-Living
atosmedical.com

Atos Medical

We are passionate about making life easier for people living with a neck stoma, by providing personalized care and innovative solutions.

Für Menschen mit einem Halsstoma: Angetrieben von dem Wunsch, die Lebensqualität und die Versorgung von Menschen mit einem Luftröhrenschnitt zu verbessern, entwickelt und produziert Atos Medical hochwertige medizinische Produkte für die Versorgung nach einer Laryngektomie oder Tracheotomie.



Eine **totale Laryngektomie** ist eine Operation, die bei fortgeschrittenen Krebsstadien durchgeführt wird. Bei diesem Eingriff wird der Kehlkopf, auch Larynx genannt, vollständig entfernt.



Eine **Tracheotomie** ist ein Verfahren, bei dem eine Öffnung im Hals geschaffen wird, um einen direkten Zugang zur Luftröhre (Trachea) zu erhalten. Diese Öffnung wird als Tracheostomie oder auch als Tracheostoma bezeichnet.

Eine lange Geschichte und Erfolgsbilanz als Motor für Innovationen



2003

Provox® ActiValve® wurde als unsere bis dahin fortschrittlichste Stimmprothese eingeführt, die mit Magneten ausgestattet ist, um ein unbeabsichtigtes Öffnen zu verhindern



2014

Um mehr Menschen die Freiheit zu geben, freihändig zu sprechen, führten wir Provox® FreeHands FlexiVoice, ein und mit Provox® StabilBase™ stellten wir unsere weiterentwickelte Basisplatte vor, die für zusätzliche Stabilität beim freihändigen Sprechen sorgt.

2017

Wir haben Provox® Luna®, eine spezielle Lösung für die Nacht, auf dem Markt eingeführt, damit die Anwender nachts besser schlafen können – eine Grundlage für bessere Tage



2021

Wir haben Tracoe Medical, Kapitex Healthcare und MC Europe übernommen. Durch die Akquisition wuchsen wir zu einer Organisation mit fast 1.200 Mitarbeitern weltweit heran

1990

Durch Forschung und Entwicklung, in Zusammenarbeit mit dem Niederländischen Krebsinstitut, haben wir die erste Provox® Stimmprothese auf den Markt gebracht mit dem Ziel, die Stimmrehabilitation zu verbessern.



2010

Für eine verbesserte Befeuchtung und Lungenrehabilitation haben wir Provox® XtraFlow™ und Provox® XtraMoist™ HME für den Einsatz in verschiedenen Anwendungssituationen eingeführt.



2016

Das Provox® Coming Home®, mit dem Red Dot Award ausgezeichnet, wurde entwickelt, um den Anwendern die Rückkehr aus dem Krankenhaus zu erleichtern. Betroffene und Betreuer erhalten relevante Informationen zu Nutzung verschiedener Produkte.



2020

Das neue Provox® Life™ System enthält spezialisierte HME mit verbesserter Leistung und eine neuen Auswahl an Befestigungen. Den Nutzern steht eine umfassende und flexibel kombinierbare Auswahl an Lösungen zur Verfügung.



2022

Wir wurden von Coloplast A/S. übernommen, einem dänischen Unternehmen, das weltweit in den Bereichen Stomaversorgung, Kontinenzversorgung, Wund- und Hautpflege und interventionelle Urologie tätig ist.

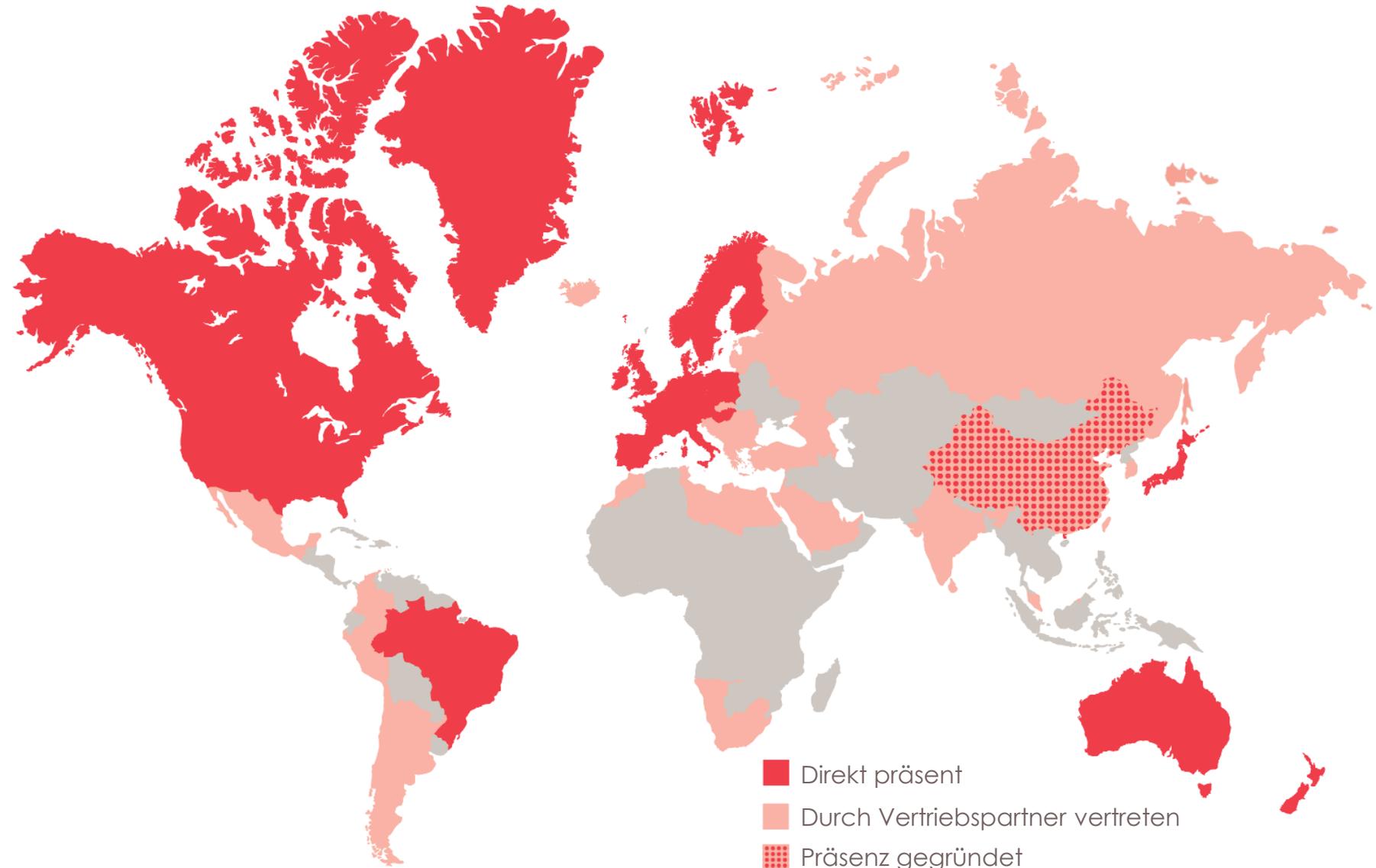


Weltweit: Wir sind ein wirklich globales Unternehmen mit schwedischen Wurzeln, das rund 1200 Mitarbeiter beschäftigt.

Seit 2022 gehören wir zur
Coloplast Gruppe

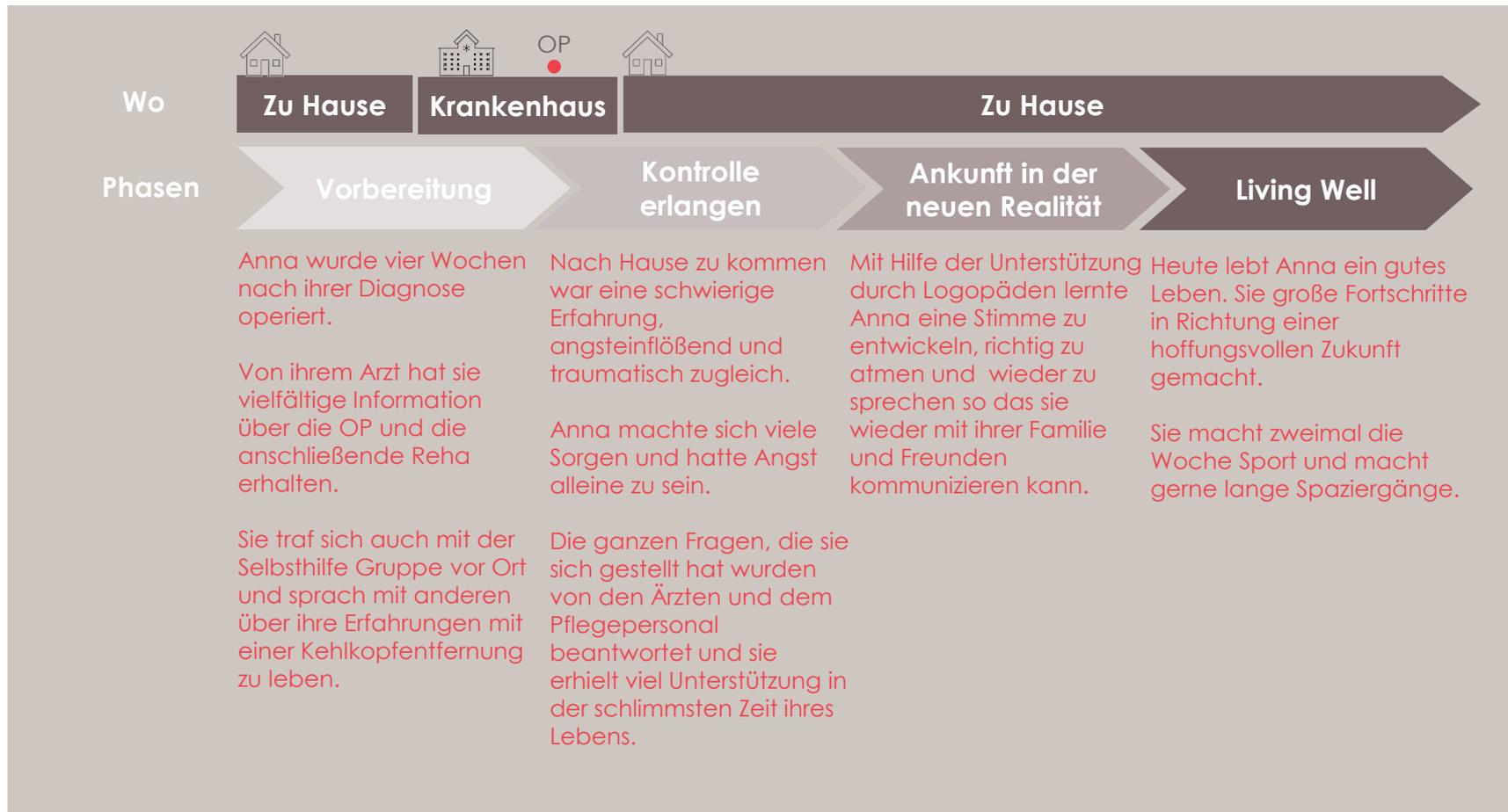
Unsere exklusiven Vertriebspartner sind in mehr als
75 Ländern vertreten

Wir sind direkt in
29 Ländern vertreten



Unsere Anwender: Die Bedürfnisse besser verstehen, um eine bessere Versorgung bieten zu können

Der Weg durch die hier Phasen vor und nach der Kehlkopfentfernung den Anna zu beschreiten hatte, war wie bei den meisten Laryngektomierten, wechselhaft und durch Höhen und Tiefen geprägt.



Die von Atos versorgten Anwender werden von mehreren Spezialisten im Außen- und Innendienst betreut

Anwender



Gebiets Typ	Art der Zuordnung	KPI's
Versorgungsgebiet	Postleitzahl des Anwenders und Marker „Freier Mitarbeiter“	Patients Served, Umsatz
Entlass-Gebiet	Zuordnung über das Entlass-Krankenhaus	NPA (new patient acquired), lost patients
Account Management	Zuordnung über das Entlass-Krankenhaus	NPR (new patient registered)
Outbound DtC (Inside Sales)	Postleitzahl des Anwenders und Abrechnungsart	Geführte Gespräche, Einzelabrechnung, Vertriebsziele, Leads
Onboarding	Postleitzahl des Anwenders	Retention, Anzahl Dauerversorgungen

Versorgungsgebiet




Anwendungsberater

Freier Mitarbeiter

Die Anwendungsberater haben ein Versorgungs- und ein Entlass-Gebiet

Entlass-Gebiet



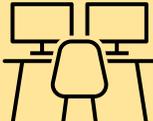
Anwendungsberater

Account Mgt. Territory




Account Manager

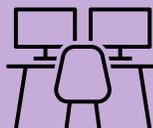
Outbound DtC (Inside Sales)




Inside Sales Rep

Einzelabrechnung / Pauschale

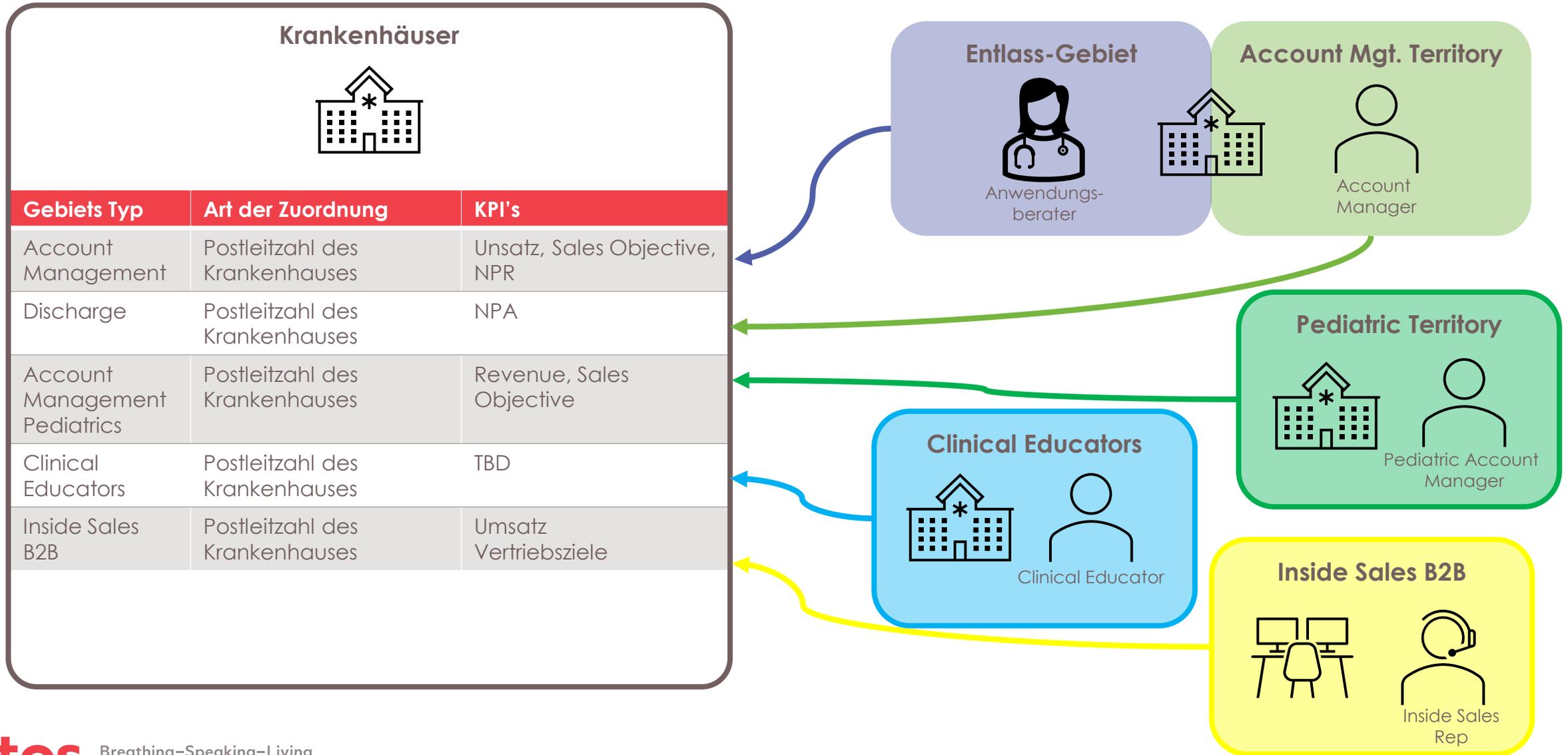
Onboarding Territory




Onboarding Rep

Inside Sales besteht aus In- und Outbound

Auch die Betreuung der Krankenhäuser erfolgt durch mehrere Spezialisten im Außen- und Innendienst



Atos

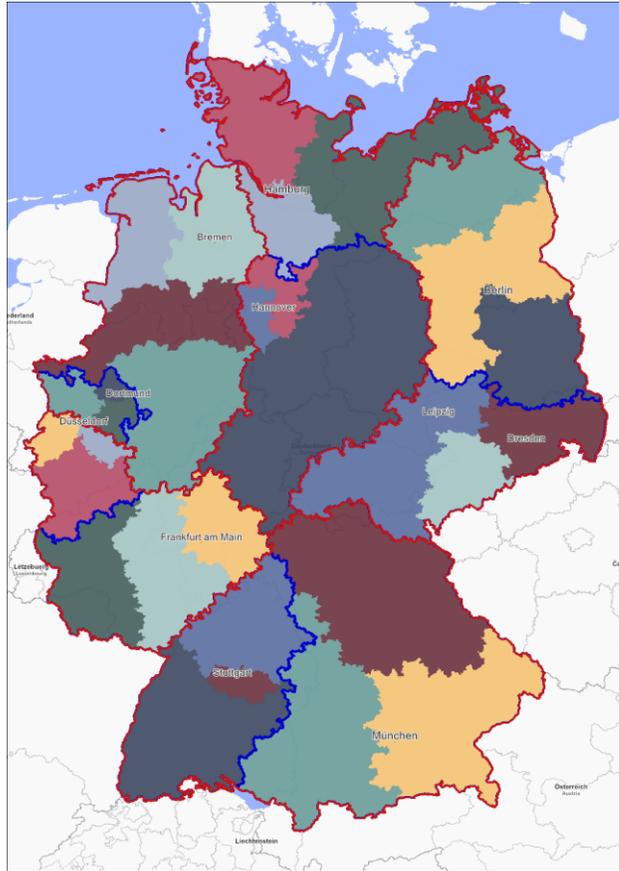
Breathing–Speaking–Living
atosmedical.com

Anwendungsbeispiele für die Nutzung von RegioGraph bei Atos Medical

We are passionate about making life easier for people living with a neck stoma, by providing personalized care and innovative solutions.



2015: Die ersten Schritte, die ersten Erfahrungen, RegioGraph kann bei der Kommunikation sehr hilfreich sein



Übersicht Versorgungsgebiet 30
Stand: 2015-04



Übersicht Versorgungsgebiet 18
Stand: 2015-04



Übersicht Versorgungsgebiet 06
Stand: 2015-04



Übersicht Versorgungsgebiet 28
Stand: 2015-04



Aufgabenstellung

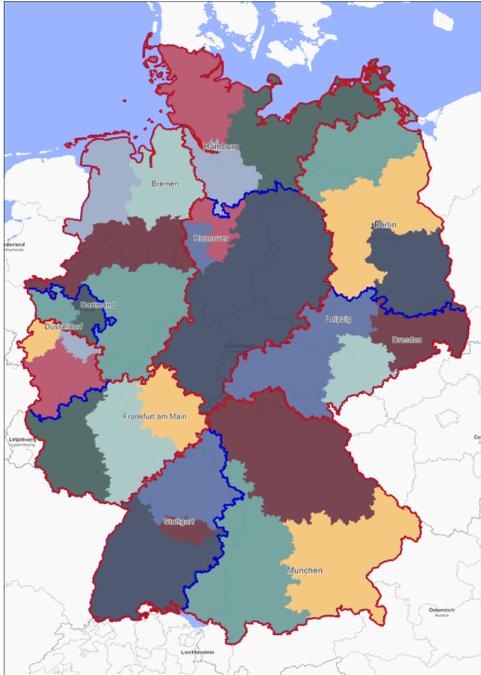
- Komplette Überarbeitung der Vertriebsstruktur im Außendienst
- Klare Rollenverteilung und Verantwortungen
- Schaffung von einheitlichen Berichtslinien
- Schnelle Umsetzung -> schnelle Schaffung von Akzeptanz für die neue Struktur

Lösungsansatz

- Nutzung von Regiograph und eigenen Daten, um die Herleitung der neuen Gebiete transparent und nachvollziehbar zu machen.
- Nutzung von Regiograph in der Kommunikation der neuen Gebiete

RegioGraph: Ein Wegbegleiter beim Wachstum und im ständigen Veränderungsprozess

2015

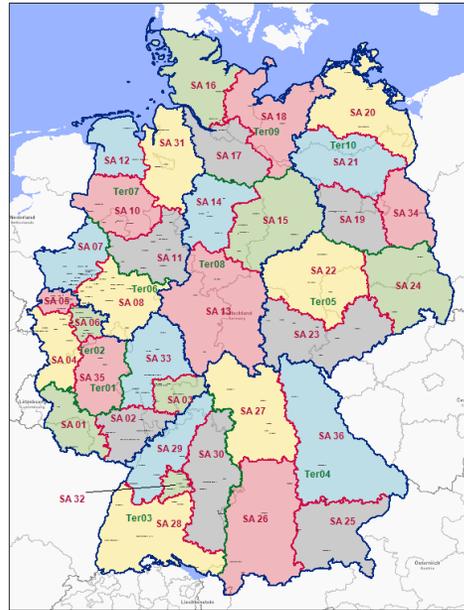


Einführung der neuen Strukturen

- 31 Anwendungsberater
- 10 Account Manager
- 5 Regionen

2018

Übersicht Versorgungsgebiete

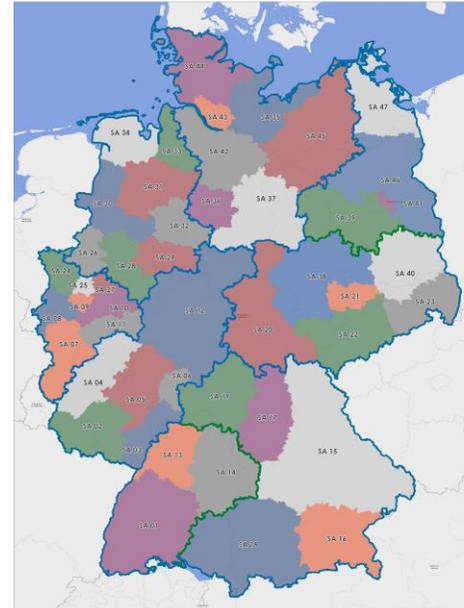


Heimomed Integration

- 36 Anwendungsberater
- 10 Account Manager
- 5 Regionen

2019

Übersicht Versorgungsgebiete 2019



Einführung einer 6. Region

- 47 Anwendungsberater
- 8 Account Manager
- 6 Regionen

2023

Atos DE Vertriebsgebiete
2023/24

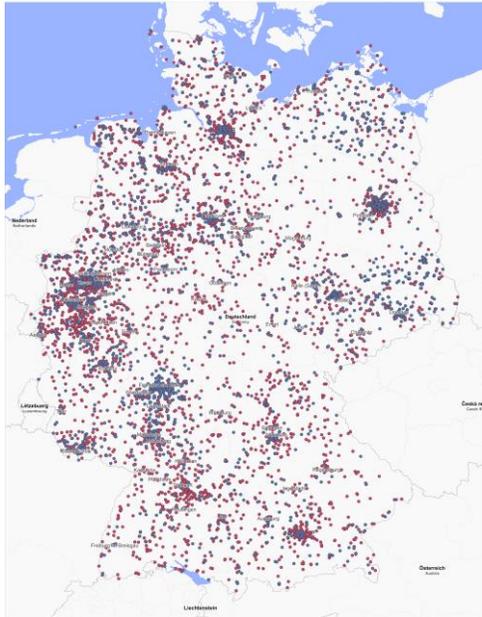


Tracoe Integration

- 39 Anwendungsberater
- 4 AWB-Regionen
- 23 Account Manager
- 3 ACM-Regionen

RegioGraph heute: Die Gebietsplanung heute ist von den Erfahrungen, die über die Jahre gesammelt wurden geprägt

Atos DE Vertriebsgebiete
2023/24



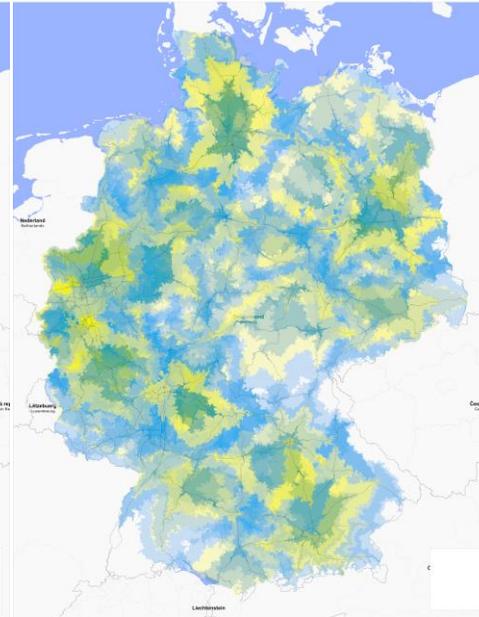
Atos DE Vertriebsgebiete
2023/24



Atos DE Vertriebsgebiete
2023/24



Atos DE Vertriebsgebiete
2023/24



Atos DE Vertriebsgebiete
2023/24



RegioGraph mit eigenen Daten befüllen

- Anwender (Art, Umsatz)
- Außendienstler
- Krankenhäuser (Segment, Umsatz, Mengen von Schlüsselprodukten)

Wo ist Handlungsbedarf

- Umsetzung der Daten auf PLZ-Layer
- Hochladen der bestehen Struktur auf PLZ-Ebene
- Heat-Maps

Nutzung der Autobahnen und Siedlungsgebieten

Um die Grenzen der Gebiete festzulegen haben sich den Layern mit den Autobahnen und den Siedlungsgebieten als sehr hilfreich erwiesen

Nutzung von Fahrzeiten-Layern

Fahrzeiten Layer pro Außendienstler sind hilfreich, um Arbeitsbelastung fair zu verteilen

Erstellung der Karten

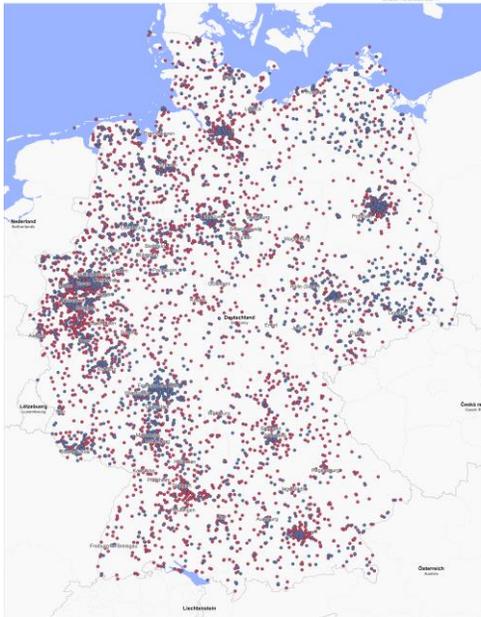
Das Endergebnis wird im Format A1 gedruckt in den Büros aufgehangen. Die Daten werden in Salesforce hinterlegt.

RegioGraph heute: Bei der Gebietsplanung haben wir die Erfahrung gemacht, dass unterschiedlichen Herangehensweisen sinnvoll sind je nachdem ob der zu erstellende Struktur Flächen oder Punkte zugrunde liegen.

Flächen

Atos DE Vertriebsgebiete
2023/24

Atos
Breathing-Speaking-Living
atosmedical.com



~ 12.900 Anwender

Flächen

- Eine hohe Anzahl an Referenzpunkten
- Konstante Veränderungen der Referenzpunkte, neu kommen hinzu, bestehende entfallen
- Referenzpunkte können überall entstehen
- Räumlich getrennte Postleitzahlen sind zu beachten
- Autobahnen eignen sich als Grenzen, diese können dann von beiden Gebieten genutzt werden

Punkte

Atos DE Account Management
2023/24

Atos
Breathing-Speaking-Living
atosmedical.com

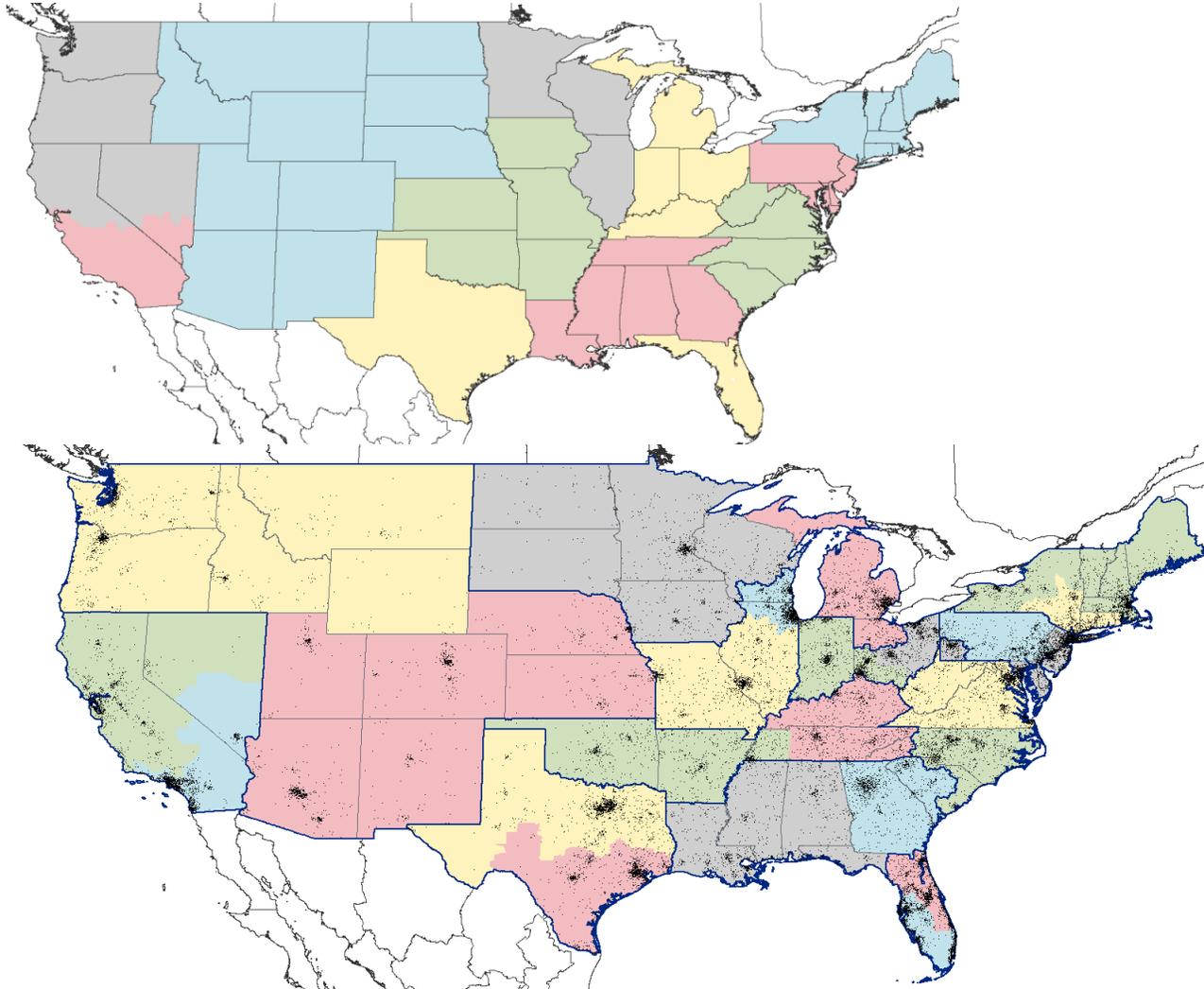


170 relevante Kliniken

Punkte

- Eine geringe Anzahl an Referenzpunkten
- Wenig Veränderungen der Referenzpunkte
- Referenzpunkte sind in der Regel nur in Ballungszentren
- Die Flächen zwischen den Punkten sind irrelevant
- Vertretungssituationen spielen eine größere Rolle

Anwendungsbeispiel USA: Verdopplung der Vertriebsmannschaft von 12 auf 24 Außendienstlern innerhalb eines Jahres



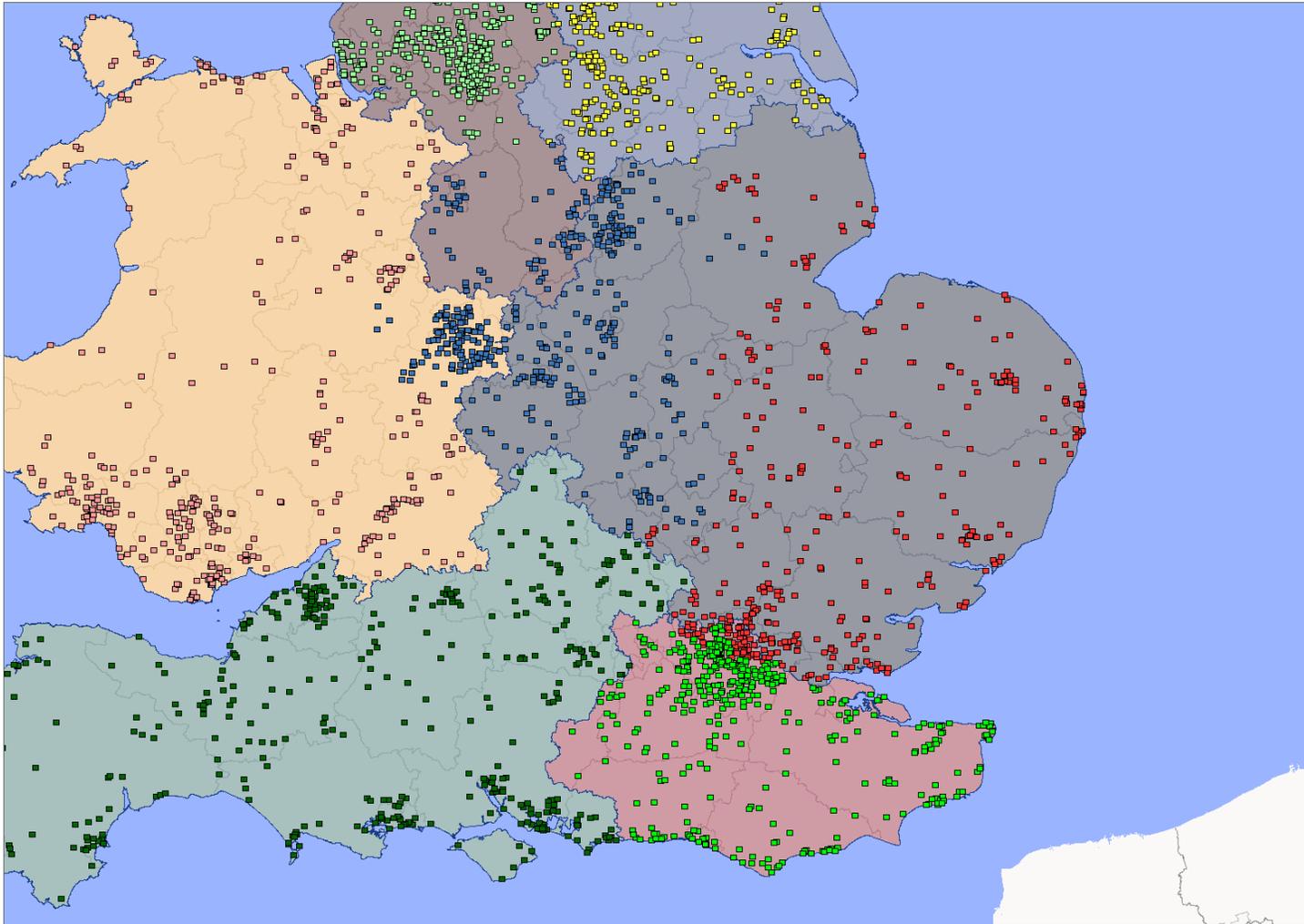
Aufgabenstellung

- Schaffung neuen Vertriebsstruktur
 - 12 neue Stellen
 - Eine neue Management Ebene (Regional Manager)
- Fließender Übergang (nicht alle neuen Mitarbeiter starten zum selben Zeitpunkt)
- Vermeidung von häufigem Wechsel der Ansprechpartner
- Wo werden Mitarbeiter benötigt

Lösungsansatz

- Nutzung von eigenen Daten, um die Verteilung der Patienten-Population darzustellen
- Struktur auf Postleitzahlenebene
- Schaffung von 12 Doppel-Gebieten, die dann Schritt für Schritt getrennt wurden

Anwendungsbeispiel UK: Auflösung Vertriebsgebietes und Neuverteilung der Anwender



Aufgabenstellung

- Auflösung eines Vertriebsgebietes und Verteilung der Anwender auf die umliegenden Gebiete
- Faire Verteilung der Arbeitsbelastung
- Vermeidung von Wechseln der Ansprechpartner

Lösungsansatz

- Farbliche Zuordnung der Anwender zu den aktuellen Gebieten
- Identifizierung von Clustern