

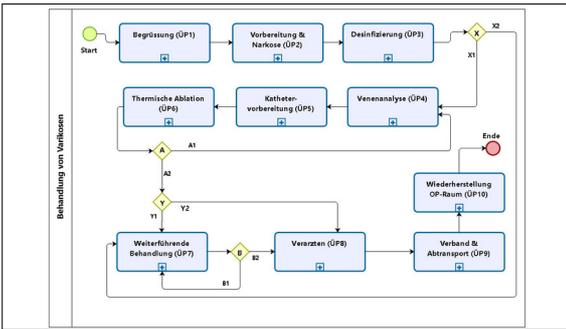


Felix Pibernik

Diplomand	Felix Pibernik
Examinator	Prof. Dr. Daniel Patrick Politze
Expertin	Dr. Noelle Jufer, Dr. Acél & Partner AG, Zürich, ZH
Themengebiet	Geschäftsmodell, Marketing und Vertrieb
Projektpartner	Dr. med. Karl Pieper, Muri, Aargau

# Verkaufskonzept einer Innovation der Medizintechnologie

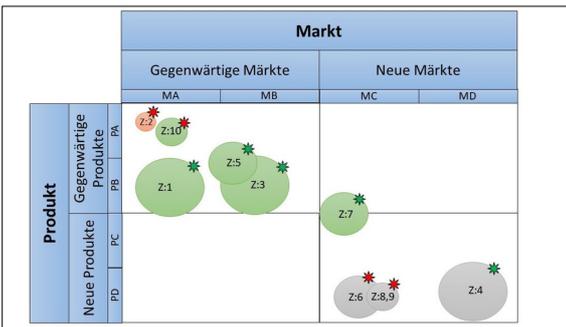
## Phlebo-Go EVTA2020: Schneller - Qualitativer - Einfacher



Prozessanalyse der Behandlung (ÜP=Überprozess)  
Eigene Darstellung

**Ausgangslage:** Herr Dr. med. Karl Pieper ist Phlebologe und hat für den chirurgischen Eingriff der Behandlung erkrankter Venen mittels endovenöser thermischer Ablation (EVTA) ein patentiertes Operationsgerät (Phlebo-GO EVTA2020) entwickelt. Nun soll das Patent an ein Unternehmen (Zielkunde) verkauft/vermietet werden, so dass diese Innovation den Phlebologen zur Verfügung steht. Das Ziel der Bachelorarbeit ist ein Verkaufskonzept zu erstellen, welches den erfolgreichen Verkauf/Vermietung des Patentes an einen geeigneten Zielkunden ermöglicht.

**Vorgehen:** Das Verkaufskonzept ist mit folgenden Inhalten erarbeitet: Produkt- & Prozessanalyse (USP-Analyse, strategische Kontur, Prozessdarstellung & Analyse), Marktanalyse (Marktverhalten & Covid-19, Marktsegmentierungs- Analyse & deren Marktpotentiale, Stakeholder-Analyse, Zielkundenanalyse), Kostenanalyse (finanzielle Vorteile Krankenhäuser, Kosten für Patentkäufer), Patentwertanalyse (Angebots- & Preismanagement, zielkundenspezifische Patentwertbestimmung & Risikoanalyse), Unterlagen & Informationen für den Verkauf.



Zielkundenanalyse (Z: = Zielkunde; aufgrund Geheimhaltung nicht beschrieben)  
Eigene Darstellung

**Ergebnis:** Das autonome sterile Rückziehen eines EVTA-Katheters mit dem Phlebo-GO EVTA2020, senkt die Behandlungskosten und verbessert die Arbeitsbedingungen für den Phlebologen. Für Krankenhäuser ist es finanziell sinnvoller, den Phlebo-GO EVTA2020 den Phlebologen zur Verfügung zu stellen. Auch für Zielkunden ist es finanziell sinnvoll, das Patent zu erwerben und die Innovation in das eigene Produktportfolio zu integrieren. Das Verkaufskonzept beinhaltet alle benötigten Unterlagen und Informationen, um einen erfolgreichen Verkauf des Patentes zu ermöglichen.

**Phlebo-GO EVTA-2020**  
Von Phlebologen für Phlebologen entwickelt!

Schneller  
Qualitativer  
Einfacher

Zum autonomen sterilen Rückziehen eines EVTA-Katheters mit integrierter Qualitätskontrolle für höchste Behandlungsqualität

Werbefeld des Prototypes (Phlebo-GO EVTA 2020)  
In Kooperation mit "Lukas Furrer Photography"