



## **ENTSCHEIDERFABRIK zeigt auf der 17. eCommerce-Konferenz des BVMed e.V. die Effizienzpotentiale von Informations- und Medizintechnik auf**

***Der Vortrag der ENTSCHEIDERFABRIK auf der 17. eCommerce-Konferenz des BVMed e.V. am 25.02.2015 in Düsseldorf wurde sehr positiv aufgenommen. Die eCommerce-Konferenz des BVMed e.V. behandelte im wesentlichen die Themen „Die Organisation von eCI@ss“, „Innovativer Ausschreibungs-Konfigurator auf Basis von Standards“, „Umsetzung der BVMed-Branchenempfehlung Elektronische Rechnung (eInvoice)“, „Was macht die ENTSCHEIDERFABRIK ?“, „Was macht der bvigt e.V.?“, „Was macht der VDE e.V.?“, „Interoperabilität entlang der Supply Chain“, „Erlössicherung und -optimierung dank valider Stammdaten aus der Lieferkette“, „Logistik in der Gesundheitswirtschaft“, „UDI und GUD'ID – eine gute Idee?“ und „UDI-Datenaustausch mit GDSN“.***

***Die Moderation oblag Joachim M. Schmitt, Geschäftsführer des BVMed und Mitglied des Vorstands Bundesverband Medizintechnologie e.V.***

Die Fragen zu beantworten, „wann leisten IT-Prozessunterstützungen einen Wertbeitrag zum Unternehmenserfolg?“, war die Aufgabe von Dr. Pierre-Michael Meier. Dr. Meier stellte daraufhin einleitend den klassischen Produktlebenszyklus vor.

Die Vorstellung erfolgte für das Auditorium ernüchternd, da er heraus stellte, dass der klassische Produktlebenszyklus mit der entsprechenden „Glockenkurve“ und den sogenannten „Stars“ und „Cash Cows“, d.h. Produkten die sich im „Nachhinein“ als Innovation heraus gestellt haben, die Ausnahme, denn die Regel ist.

Viel mehr stellte er heraus, dass die Regel ist, dass die meisten Produktentwicklung über eine erste „Wachstumsphase“ nicht hinaus kommen, dann der sogenannte „Tornado-Effekt“ einsetzt, das Produkt „abstürzt“ und schließlich die Markteinführung des neuen Produktes scheitert.

Dr. Meier stellte prägnant die Realität dar, d.h.

die Fragen, die sich Kliniken stellen, die so einen Prozess durchlebt haben, d.h.

- wie viel Geld habe ich jetzt falsch investiert („verbrannt“) bzw. wie viel Geld muss ich noch investieren, bevor ich ein tragfähige Lösung bekomme ?
- wie lange wird der Lieferant noch zu seinem Produkt stehen bzw. wann wird es „out of Service“ genommen ?
- wie lange Zeit habe ich für die Neuanschaffung mit Ausschreibung, etc. ?
- wie verändert sich meine Wahrnehmung im Haus, IT „muss“ der Innovator sein, aber darf / kann ich das vor dem Hintergrund von Fehl-Investition noch sein ?

die Fragen, die sich die Industrie stellt, die so einen Prozess durchlebt hat, d.h.

- wann wird sich dieses Produkt am Markt durchsetzen, d.h. eine „Innovation“ ?
- wie viel Kunden habe ich durch die Einführung einer Lösung, die sich nicht durchsetzt vergrault bzw. werde ich nicht wieder gewinnen ?
- wie viel Geld (direkt und indirekt) wird mich die Produktentwicklung noch kosten ?
- werden sich die Investitionen noch lohnen – Sprichwort der Dakota Indianer: „Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, so steige ab“ ?



Diese für Kliniken als Industrie sehr „schmerzhaft“, da finanziell teure Erfahrung federt die ENTSCHEIDERFABRIK ab, da diese  
=> zwar eine Networking-Plattform auf Ebene der Krankenhaus-Entscheider ist, aber  
=> zum anderen auch eine Markteinführungs-Plattform ist.

Die ENTSCHEIDERFABRIK vollzieht die Funktion der Markteinführungsplattform durch folgende Bausteine des sogenannten Entscheider-Zyklus, d.h.

- Durch den Wettbewerb auf dem Entscheider-Event können Kliniken IT-/MT-Projekte erst mal „testen“, anstatt diese gleich „kaufen“ zu müssen, d.h. hier werden aus den 12 FINALISTEN des CfP (Call for Participation) die 5 IT-Schlüssel-Themen des aktuellen Kalenderjahres notariell begleitet von den Krankenhaus-Vertretern gewählt. Nach der Wahl der IT-Schlüssel-Themen bewerben sich anwesende Kliniken auf Themen die von Industrie-Unternehmen und umgekehrt.
- Auf dem Sommer-Camp erfolgt die fokussierte Ausarbeitung der 5 IT-Schlüssel-Themen hausindividuell neben dem Tagesgeschäft mit dem klaren Ziel, „liefert“ mir dieses „Projekt / Test“ einen Wertbeitrag zum Unternehmenserfolg.
- Auf der Ergebnis-Veranstaltung auf dem Deutscher Krankenhaustag / MEDICA werden die Ergebnisse aus den 9 Monaten seit dem Entscheider-Event vorgetragen, d.h. hier kommt es zum „Schwur“ – wurde ein Wertbeitrag zum Unternehmenserfolg im „Test“ erreicht, oder nicht.

Dr. Meier stellte heraus, dass

- durch die ENTSCHEIDERFABRIK bzw. ein IT-Schlüssel-Thema das Risiko von „Fehl-Entwicklungen“ für Kliniken und Industrie reduziert wird !
- Kliniken und Industrie lediglich in ein überschaubares Projekt investieren und Erfahrungen sammeln !
- Kliniken und Industrie so das „Plateau der Produktivität“ erreichen und somit Fehl-Investitionen vermeiden !
- durch ein in Größe & Umfang überschaubares Projekt eine positive Lernkurve erreicht wird !

Die ENTSCHEIDERFABRIK hilft somit bei der Markteinführung von Produkten bzw. der „Geburt“ von Innovationen, d.h.

für die Kliniken bei der Vermeidung von „Fehl-Investitionen“

- die "Identifizierung „der“ Geschäftsprozess-Probleme, dessen Lösung mittels „IT-/MT-Produkten“ dem Krankenhaus tatsächlich einen Nutzen bringen.
- die "Investition in die „IT-/MT-Produkte“, die die Probleme am besten lösen.

für die Industrie bei Erzielung von erfolgreichen „Produkt-Einführungen“

- die "Reduktion“ der Dauer zum „Time to Market“
- die "Erhöhung“ der „Market Awareness“ und Verkürzung der „Sales Cycle“.

Dr. Meier verwies darauf, dass dies anhand der 5 IT-Schlüssel-Themen 2015 abzulesen ist, auf die er Kurz einging und die wie folgt waren:

**1. „eMedikation in der Routine dokumentiert – Medikationsplan IHE-konform gespeichert und überall verfügbar – Referenzimplementierung mit ID MEDICS“**

Industrie: M. Neumann, Mitglied der Geschäftsleitung, ID Information und Dokumentation im Gesundheitswesen, Klinik: Dr. M. Specht, Bereichsleitung klinische Applikationen, Pate: Dr. B. Seidel-Kwem, Kfm. Vorstand, Universitätsklinikum Jena, Klinik: Dr. Silke Haferkamp, Stv. Bereichsleiterin, Pate: P. Asch's, Kfm. Vorstand, Uniklinik der RWTH Aachen



Klinik: O. Seebass, Geschäftsführer, FACT IT – St. Franziskus Stiftung Münster, Berater: Dr. A. Zimolong, Geschäftsführer, Synagon

**2. „IT hilft: „Medizinisches Wissen – nie da, wenn ich es brauche?“**

Industrie: T. Pettinger, Senior Berater, Thieme Compliance, Klinik: Dr. T. Ramolla, Leitung OP-Management und T. Kleemann, Leiter IT, Pate: H. Fastenmeier, Geschäftsführer, Klinikum Ingolstadt, Klinik: Dr. M. Kuhrau, IT-Leiter, ATEGRIS, Pate: M. Große-Kracht, Vorstand, Klinik: G. Hårdter, Leiter Service Center IT, Pate: Dr. Ralf-Michael Schmitz, Klinikum Stuttgart, Berater: Dr. Gert Renner, Inhaber, Renner Consulting

**3. „Inhaltliche Vollständigkeit und Nachweisfähigkeit digitaler Patientenakten - Entwicklung und Erprobung einer qualifizierten Prüfsystematik“**

Industrie: A. Müller, Geschäftsentwicklung, DMI und das Unternehmen OptimalSystems, Klinik: M. Overath, Leiter DICT, Pate: B. Irscher, Kfm. Vorstand, Universitätsklinikum der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt, Wissenschaftliche Begleitung: Prof. Dr. Paul Schmücker, Institut für Medizinische Informatik, Hochschule Mannheim und J. Bosk, Geschäftsführer, CCESigG e.V., Klinik: A. Reißmann, Leitung kaufmännisches und medizinisches Controlling, Pate: O. Lehnert, Geschäftsführer, Klinikum Stadt Soest  
Klinik: W. Sbaih, Leiter IT, Pate: U. Hipp, Robert Bosch Krankenhaus Stuttgart, Berater: Dr. A. Beß, Vorstand, promedtheus

**4. „Wege aus dem Chaos - Bereichsübergreifende Prozessoptimierung am Beispiel Notfallambulanz“**

Industrie: S. Essmeyer, Vorstand, uhb consulting, Klinik: Dr. R. Stöhr, Ärztlicher Leiter der Notaufnahme, Pate: C. Möllering, Geschäftsführer, Ev. Diakonissenkrankenhaus Leipzig, Klinik: A. Fischer, Leitende Pflegekraft Notfallambulanz, Agaplesion Bethesda Krankenhaus Wuppertal, Pate: D. Larisch, Verwaltungsdirektor, Klinik: Dr. V. Hüsken, Bereichleiter IT, Kliniken der Region Hannover, Pate: B. Schulte, Geschäftsführerin, Berater: C. Vosseler, Inhaberin, Vosseler Consulting

**5. „Elektronisches Anordnen mit Anordnungssets: Qualität sichern, Ärzte zeitlich entlasten, Über- und Fehldiagnostik- und -therapie reduzieren“**

Industrie: L. Zwack, Product Director, M. Boecker, Product Manager DACH, ELSEVIER, Klinik: H. Höhmann, Vorstandsvorsitzender, Klinikum Langenfeld, Klinik: Dr. M. v. Wagner, Leiter Stabstelle Patientenmanagement, Uniklinik Frankfurt, Berater: Dr. M. Hillen, Prokuristin, proKlinik Beratung

Darüber hinaus kann sich jeder einen Eindruck darüber verschaffen, dass die ENTSCHEIDERFABRIK diese Ziele erreicht – die auf dem ENTSCHEIDERFABRIK YouTube Channel veröffentlichten Videos sprechen diesbzgl. für sich selbst:

=> Entscheider-Event <https://www.youtube.com/watch?v=P-EHCJi0e30>

=> Sommer-Camp [https://www.youtube.com/watch?v=Q-\\_a\\_p6zDN4](https://www.youtube.com/watch?v=Q-_a_p6zDN4)

=> Ergebnis-Veranstaltung <https://www.youtube.com/watch?v=84OiHViE0gg>

=> Ergebnis-Veranstaltung <https://www.youtube.com/watch?v=gZzT-vvghu8>

Die ENTSCHEIDERFABRIK Broschüren „Strategie - Ziele - Nutzen“, als auch die Broschüren mit den Nutzenargumentationen für Kliniken und Industrie, die Broschüre zu Aufstellung von IMT-Strategien und –Masterplanungen, als auch zur Urkunde „Nachhaltiger Krankenhauspartner hinsichtlich IMT finden Sie unter dem folgenden Link:

<http://www.entscheiderfabrik.com/wir-ueber-uns/broschueren>