

COACHING SESSION

Wettbewerb um die 5 Digitalisierungsthemen der Gesundheitswirtschaft 2022

Sommer-Camp 2021



14.06.2021, 13:45 Uhr, Industrie Club Düsseldorf

15 Jahre ENTSCHEIDERFABRIK

Krankenhauserfolg durch Nutzen stiftende Digitalisierungsprojekte



	Agenda
1	Einführung
2	Aufgabenstellung
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick



	Agenda
1	Einführung
2	Aufgabenstellung
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick



VISION DER ENTSCHEIDERFABRIK

ENTSCHEIDERFABRIK

Wir liefern **Lösungen** für die **Probleme** in den Geschäftsprozessen der **Kliniken**
und
gestalten so die Zukunft !

LÖSUNG:

DAS FORMAT ZUR ERREICHUNG VON KONZEPTEN UND TESTSTELLUNGEN

- Kreierung eines Formats was Konzepte & PoCs in einer „Win-Win-Situation“ ermöglicht und **kontinuierlichen** Charakter hat (**FABRIK**).
- Gewinnung von fördernden Verbänden, die Mitglieder vertreten, die in Kliniken, etc. in derartigen Konzept- oder Testsituationen **entscheidend** mitwirken (**ENTSCHEIDER**).
- Gewinnung von Kliniken, Beratern & Industrie.

**Kliniken können 12 Monate "testen", ob Digitalisierungslösungen einen Nutzen stiftenden Beitrag zum Unternehmenserfolg liefern.
Fehlinvestitionen werden vermieden.**

LÖSUNG: DAS FORMAT ZUR ERREICHUNG VON TESTSTELLUNGEN FÜR KLINIKEN UM DIGITALISIERUNGSTHEMEN AUSZUPROBIEREN !



ERGEBNISSE DER ENTSCHEIDERFABRIK

QUALITÄTSSCHLEIFE ZW. ENTSCHEIDER UND ENTSCHEIDUNGSVORBEREITER



Zur Person:

Dr. Josef Düllings,
Präsident VKD e. V.
Hauptgeschäftsführer
St. Vincenz



Allianz zur erfolgreichen Mitgestaltung der digitalen Transformation



Seit 2006 führen wir die Krankenhaus-Entscheider an die Chancen der digitalen Transformation heran.

ERGEBNISSE DER ENTSCHEIDERFABRIK MEHR ALS 200 BEST PRACTISE – PROJEKTE !!!

Die ENTSCHEIDER-Zyklen seit 2006 bis zum Jubiläumsjahr 2010

2006	Gründungsworkshop von GMDS e.V. und bdvb e.V., Bonn
2007	Erster Entscheider-Event, Schliersee
2008	Erster vollständiger Entscheider-Zyklus mit Entscheider-Event, Sommer-Camp und Ergebnis-Veranstaltung auf dem Deutschen Krankenhaustag / MEDICA. Wettbewerb von 12 FINALISTEN bzw. Themen-Vorschlägen, Wahl der 5 Digitalisierungsthemen, Klinik-Organisationen können erstmalig Digitalisierungsprojekte „ausprobieren / testen“, Düsseldorf
2009	Zweiter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 24 FINALISTEN, 10 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2010	Dritter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 36 FINALISTEN, 15 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2011	Vierter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 48 FINALISTEN, 20 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2012	Fünfter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 60 FINALISTEN, 25 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2013	Sechster Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 72 FINALISTEN, 30 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2014	Siebter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 84 FINALISTEN, 35 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2015	Achter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 96 FINALISTEN, 40 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2016	10 Jahre Jubiläum, Neunter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 108 FINALISTEN, 45 Digitalisierungsthemen, 42 Workshop-Ausarbeitungen = 195 Best Practices !!!, Düsseldorf
2017	Zehnter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 120 FINALISTEN, 50 Digitalisierungsthemen, 47 Workshops = 217 Best Practices
2018	Elfter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 132 FINALISTEN, 55 Digitalisierungsthemen, 55 Workshops = 242 Best Practices
2019	Zwölfter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 140 FINALISTEN, 60 Digitalisierungsthemen, 65 Workshops = 292 Best Practices
2020	Dreizehnter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 152 FINALISTEN, 65 Digitalisierungsthemen, 75 Workshops = 342 Best Practices
2021	Vierzehnter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 164 FINALISTEN, 70 Digitalisierungsthemen, 85 Workshops = 392 Best Practices



ENTSCHEIDER-ZYKLUS IM FOLGEJAHR FEEDBACKGEBER UND WETTBEWERBER

Feedbackgeber



Tomas Pfänder

Gastgeber Sommer-Camp



Wilfried Geerdink



UNITY Consulting & Innovation



Alphatron Medical

 ascom ascom ist ein führender Anbieter von...	 d.velop d.velop ist ein führender Anbieter von...	 d.velop d.velop ist ein führender Anbieter von...	 VAMED VAMED ist ein führender Anbieter von...	 PHILIPS PHILIPS ist ein führender Anbieter von...
 FERNAD FERNAD ist ein führender Anbieter von...	 DEBISQX DEBISQX ist ein führender Anbieter von...	 re care re care ist ein führender Anbieter von...	 OPASCA OPASCA ist ein führender Anbieter von...	 D-M-I D-M-I ist ein führender Anbieter von...
 secunet secunet ist ein führender Anbieter von...	 3M 3M ist ein führender Anbieter von...	 3M 3M ist ein führender Anbieter von...	 OPASCA OPASCA ist ein führender Anbieter von...	 gint gint ist ein führender Anbieter von...
 myoncare myoncare ist ein führender Anbieter von...	 MIA MIA ist ein führender Anbieter von...	 MIA MIA ist ein führender Anbieter von...	 BEWATEC BEWATEC ist ein führender Anbieter von...	 Cube Serv. Cube Serv. ist ein führender Anbieter von...
 NITANIC NITANIC ist ein führender Anbieter von...	 Kapsch Kapsch ist ein führender Anbieter von...	 Kapsch Kapsch ist ein führender Anbieter von...	 MARES MARES ist ein führender Anbieter von...	 GITG GITG ist ein führender Anbieter von...
 dermanostic dermanostic ist ein führender Anbieter von...	 VAMED VAMED ist ein führender Anbieter von...	 samedi samedi ist ein führender Anbieter von...	 Honeywell Honeywell ist ein führender Anbieter von...	 Honeywell Honeywell ist ein führender Anbieter von...

KHZG „Zuckerbrot und Peitsche“

Alle Kliniken

- müssen zum Juni 2021 und 2023 den digitalen Reifegrad messen lassen!
- müssen die Gesetzesbestandteile nach § 19, Satz 1, Absatz 2-6 (8 & 10) erfüllen, ob sie Fördergelder bekommen oder nicht.
- die die Gesetzesbestandteile nach § 19, Satz 1, Absatz 2-6 (8 & 10) nicht erfüllen erhalten eine Abzug auf die teil- und vollstationären Erlöse in Höhe von 2%, ob sie Fördermittel bekommen haben, oder nicht!



1	<p>Reifegradbestimmung (Capability & Maturity Model [CMM]) zum</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 30. Juni 2021 ▪ 30. Juni 2023 <p>unter Berücksichtigung von Bewertungskriterien anerkannter Reifegradmodelle</p>
2	<p>Das BMG beauftragt eine Forschungseinrichtung mit einer den Krankenhauszukunftsfonds begleitenden Auswertung hinsichtlich der Digitalisierung aller Krankenhäuser.</p>



Digitale Reifegrad Messung „most wired“ mit CHiME 2021



- Entwickelt von der AHA – American Hospital Association
- 1995 Start mit US Kliniken
- Fokussierung auf Patient Outcome
- 2017 Weiterentwicklung mit CHiME
- 2019 Start Lokalisierung



**Digitale Reifegrad Messung
2021 startet im Juni**



ENTSCHEIDERFABRIK

06.-07.07. Entscheider-Werkstatt

Entscheider-Werkstatt **erstes Halbjahr 2021**

- Von Blaupausen von Kliniken lernen und diese im Workshop für die eigene Praxis adaptieren!
- Ein Initialvortrag und dann Erarbeitung von Konzepten in Arbeitsgruppen

Entscheider-Werkstatt: 06.-07. Juli 2021

Die Health-IT Perspektiven der Universitätskliniken und die Top 10 für die Regelversorger

Unterstützende Sponsoren



Dinner Speech



ENTSCHEIDERFABRIK



**Sichern Sie sich Ihren Platz
06.-07. Juli 2021, München**

13.10. CHCIO (Certified Healthcare CIO)



Erfolgreiche CHCIO Zertifizierungen seit 2019: „24“

**Nächste CHCIO
Prüfung 18. Mai 2022.
Anmeldeschluß: 05. Mai 2022**

	Prüfungsinhalt	Durchschnitt	Min-Max
1	Krankenhausführung : Bewertung und Ausrichtung von Geschäftsstrategien, Ressourcen und Lösungen, um Unternehmenszielen zu ermöglichen.	20%	19-21%
2	Technology Management : Bewertung und Unterstützung von Technologie der Entscheidungsfindung und zur Förderung von Ergebnissen.	15%	14-16%
3	Change Management : Führung zur Steuerung und Unterstützung von Prozessänderungen und -übernahmen, um einen identifizierten zukünftigen Zustand zu gelangen.		12-14%
4	Ermittlung und Management des Wertbeitrags : Bewertung und Demonstration des Wertes von Lösungen, die die Effizienz fördern und den Bedürfnissen von Unternehmen und Verbrauchern entsprechen.		11-12%
5	Service Management : Herausfinden und Identifizieren von konstituierenden Bedürfnissen und Erwartungen, Formulieren von Lösungen und Bereitstellen effektiver Reaktionen auf Bedürfnisse und Erwartungen.	11%	
6	Talent Management : Aufbau und Aufrechterhaltung einer leistungsstarken Organisation von Teams und Einzelpersonen.	14%	13-15%
7	Relationship Management : Identifizierung, Aufbau und Pflege von Vertrauens- und Partnerschaftsbeziehungen mit internen und externen Interessengruppen.	17%	16-18%
	Gesamt:	100%	

**Certified Healthcare CIO
13. Oktober 2021**

13.-14.10. Entscheider-Werkstatt

Entscheider-Werkstatt **zweites Halbjahr 2021**

- Von Blaupausen von Kliniken lernen und diese im Workshop für die eigene Klinik adaptieren!
- Ein Initialvortrag und dann Erarbeitung von Konzepten in Arbeitsgruppen

**Sichern Sie sich Ihren Platz
13.-14.10. Kaiserslautern**

Wohin geht die Entwicklung der Krankenhausinformationssysteme, Monolithen, Plattformstrategien, Micro Systeme, etc.?

13.-14. Oktober 2021: Entscheider-Werkstatt im Westpfalz-Klinikum Kaiserslautern



MODERNE MEDIZIN
MIT MENSCHLICHEM
GESICHT

Westpfalz-Klinikum GmbH
Kaiserslautern

3M BEWATEC® D·M·I the i-engineers LOWtec
ARCHIVIERUNG netceteza

m.Doc NetSfere SAP medatixx
Gesamt der Frauenklinik

Dinner Speech

Dedalus
HEALTHCARE SYSTEMS GROUP



ENTSCHEIDERFABRIK

24.-29.10. Entscheider-Reise



Certified Strategic Health-Information-Management Executive (SH-I-ME)

Entscheider-Reise USA 2021

24.-29. Oktober 2021 - San Diego - Kalifornien



24.-29.10.2021, San Diego, Kalifornien
Management Training on digital Transformation

15.-18.11. Ergebnis-Veranstaltung / Deutscher Krankenhaustag

ENTSCHEIDERFABRIK

Tag 1 | Digitale Gesundheit - Der Entscheidende Zyklus 2020 und Deutscher Krankenhaustag

922 888 888 888

ASSOCIATION OF HOSPITAL MANAGERS IN GERMANY

GOLD AUSZEICHNUNG

ID information und Dokumentation im Gesundheitswesen

d „LiveView“ 2011, Kongre
 d „LiveView“ 2012, Kongre
 d „LiveView“ 2013, Kongre
 d „LiveView“ 2014, Kongre
 d „LiveView“ 2015, Kongre
 d „LiveView“ 2016, Kongre
 d „LiveView“ 2017, Kongre
 d „LiveView“ 2018, Kongre
 d „LiveView“ 2019, Kongre
 d „LiveView“ 2020, Live S

22 Entscheider-Event im Indu

Unternehmensführer*in 2020

Startup-/Digitalisierungspreis Einreichung endet am 10.06.

922 888 888 888

Gewinner Startup-/Digitalisierungspreis: dermanostic

Gewinner des Startup Digitalisierungspreis

15.-16.12. Health Information Exchange Leadership Summit

Im Wechsel in Deutschland-Österreich-Schweiz: HIE Leadership Summit

- 7 Vortragssessions
- Erfahrungen aus Belgien, Deutschland, Luxemburg, Österreich und USA
- Bericht aus den Vorstandsbereichen

Sichern Sie sich Ihren Platz
15-16.12. Sylt

Tag 1| 15. Dezember 2021



Hier können Sie sich für Ausstellung und Vortrag anmelden:

Tag 2| 16. Dezember 2021



VORAUSSETZUNGEN

- Die ENTSCHEIDERFABRIK liefert Perspektiven
 - Knappe Klinik-Budgets
 - Pflicht zur Hebung von Effizienz-Reserven

- Auf die Themen-Einreicher kommt es an

- Die ENTSCHEIDERFABRIK bietet die Plattform

- Sie gestalten mit Ihren Ideen den Inhalt und liefern damit Lösungen für Probleme in den Geschäftsprozessen
 - Für Ihr Unternehmen (Sales Cycle Verkürzung)
 - Für die Krankenhäuser (Lösung = positive Presse)

- **Im kommenden Zyklus soll es für Sie unter die TOP 5 reichen**
- **Sie suchen diesen Erfolg und arbeiten engagiert dafür**
- **Wir sind Ihnen dafür dankbar**
- **„Krankenhausenerfolg durch optimalen IT-Einsatz“ ist Ihr Erfolg und aller, die diese Idee Wirklichkeit werden lassen**
- **Wir sitzen gemeinsam in einem Boot / an einem Tisch**
- **Wir begleiten Sie durch den heutigen Tag und soweit möglich und gewünscht auf dem weiteren Weg zum Entscheider-Event**
- **Wir sind davon überzeugt - Sie auch?!**

WAS VERSTEHEN SIE UNTER ERFOLG?

Erfolg

- ist die Summe kluger Entscheidungen
- zur richtigen Zeit
- Lösungen auf Probleme anbieten zu können – „Schmerz-Linderung“

Erfolg

- lebt von Lösungen für Probleme
- etabliert sich in nachhaltigen Lösungen – „Innovationen“
- ist die Ernte für solides Arbeiten



ERFOLG

Wir schauen heute gemeinsam auf die Erfahrung, wie die Besten der FINALISTEN mit dem Konzept der ENTSCHEIDERFABRIK Erfolge erzielen.

▪ **Bitte bedenken:**

- ➔ Sie wollen unter die 12 FINALISTEN
- ➔ Sie sind mit Ihrer Einreichung schon die Erfolgreichen
- ➔ Aber noch nicht die ErfolgreichSTen
- **Sie sind getrieben von der Vision zu den Erfolgreichsten zu gehören**
- **Sie glauben daran und tragen Ihren Teil dazu bei**
- **Sie werden es schaffen!**

UNSERE VISION



**Die ENTSCHEIDERFABRIK ist der Treffpunkt für Unternehmenserfolg ,
durch den Einsatz von innovativen IT-/ Medizintechnik Lösungen**

**12 FINALISTEN mit
herausragenden
Leuchtturm - Themen**

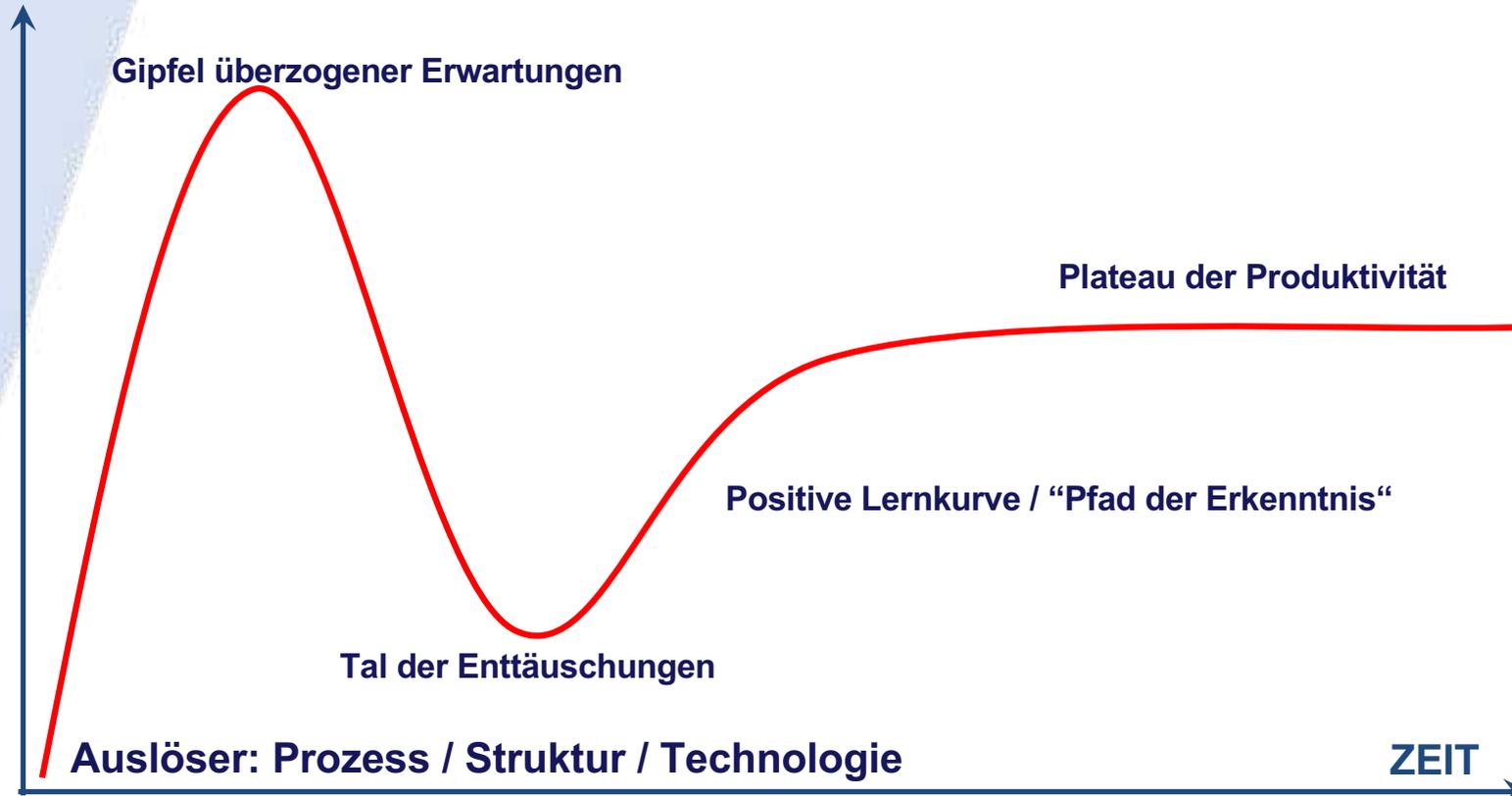
5 Besten werden gewählt und von der ENTSCHEIDERFABRIK gefördert

I. d. R. werden alle Projekte umgesetzt



INNOVATIONS-HYPE

AUFMERKSAMKEIT





ENTSCHEIDERFABRIK INNOVATION

ENTSCHEIDERFABRIK

AUFMERKSAMKEIT

Gipfel überzogener Erwartungen

Optimierung durch:

- Coaching bei der Ausarbeitung
- Einbindung von Referenzkrankenhäusern
- Begleitung durch Berater
- „Market Introduction“ durch die ENTSCHEIDERFABRIK
 - Reduktion der Dauer zum „Time to Market“
 - Erhöhung der „Market Awareness“
 - Verkürzung der „Sales Cycle“

Plateau der Produktivität

Auslöser: Prozess / Struktur / Technologie

ZEIT

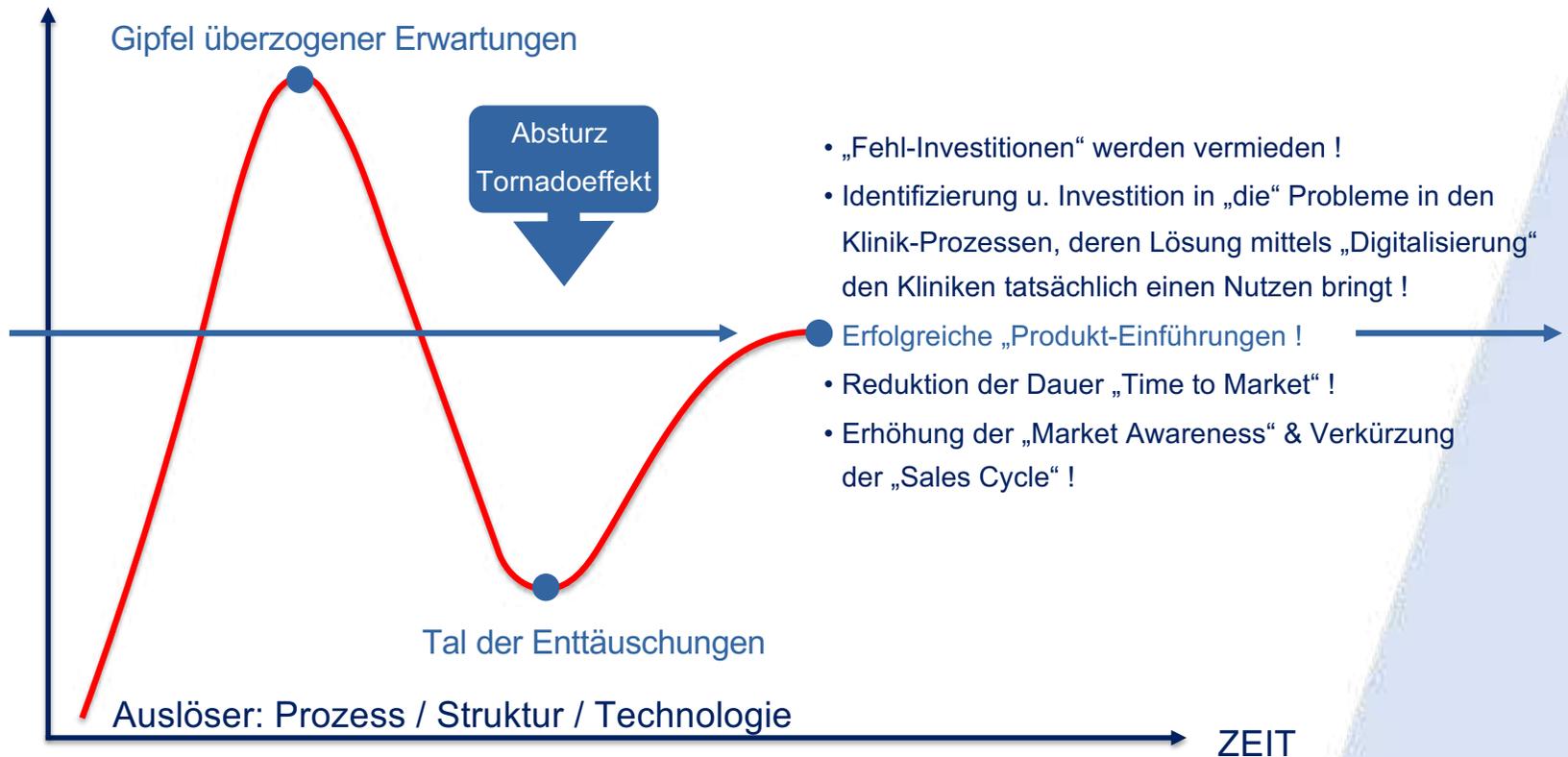


ERGEBNISSE DER ENTSCHEIDERFABRIK

Win-Win Situation zw. Kliniken und Industrie, d.h. „Teststellungen“ für Kliniken und Markt-Einführungen

von „Lösungen“ für die Industrie

AUFMERKSAMKEIT





	Agenda
1	Einführung
2	Aufgabenstellung
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick

1. Darstellung des Themas

2. Vorstellung der Problemstellungen und Zielsetzungen

3. Erläuterung der Lösungsansätze

4. Beschreibung der Leistungen der „Themen Einreicher“

5. Darstellung der Anforderungen an die „Themen Partner“

6. Darlegung der Anforderungen im Hinblick auf eine nachhaltige Themenbearbeitung



	Agenda
1	Einführung
2	Aufgabenstellung
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick

WAHRNEHMUNGSWEISE DER ENTSCHEIDER

1. Entspricht die geschilderte Problemsituation meiner Alltagserfahrung im Krankenhaus?
Was hat meine Klinik von dem Thema – wie wichtig ist das Thema für uns **gerade jetzt** ?
 - was ist das konkrete Angebot an die Kliniken ?
 - wie hoch ist der voraussichtliche Klinik-Aufwand (Sachkosten, Personalbedarf, etc.) ?
2. Verstehe ich den Vortrag?
Verwendung von „einfacher“ Deutscher Sprache (kein (IT-) Fachjargon)
3. Vertraue ich dem Krankenhaus- und Industriepartners?
Kompetenz und Erfahrung statt „Unternehmenswerbung“
4. Erscheint der Lösungsweg realistisch und nachhaltig?
Fokussierung auf das konkrete Projekt **und** Einordnung in das große Ganze: unmittelbarer Projektnutzen und Nutzen für das Unternehmen als Ganzes (Investitions- und Zukunftssicherheit)
5. Begeistert mich der Vortrag?
Präsentationsvermögen der Referenten (Anzahl, Übergang, freier, flüssiger Vortrag, bin ich angesprochen?, Stimmen die Rollen: Klinik stellt Problem vor, Industrie den Lösungsweg)
6. Aktive Bezugnahme darauf, dass die bestehenden Rahmenbedingungen weiterhin berücksichtigt werden, d.h. z.B. Rechtssicherheit, Ordnungsmäßigkeit, etc.



	Agenda
1	Einführung
2	Aufgabenstellung
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick

HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE REFERENTEN

1. „Eine“ Branche mit unterschiedlichen Zielgruppen im Auditorium:
Wie erreiche ich Unternehmensführung, IT und Ärzte/Pflege gleichermaßen.
2. Es werden unterschiedliche Sprachen gesprochen:
Wie verstehen mich Unternehmensführung, IT und Ärzte/Pflege?
3. Was ist das Alleinstellungsmerkmal / worin besteht die Innovation?
 - gegenüber dem Stand der Technik und
 - gegenüber den Marktbegleitern.
4. Wie arbeite ich den Klinik-Nutzen am besten heraus?
Probleme, Kompetenzen, Lösungsansatz, Gestaltungsmöglichkeit, Aufwand, Nutzen
5. Balance zwischen Reifegrad meiner Lösung im Teilnahmewettbewerb und der Gestaltungsmöglichkeit der Klinikpartner
6. Zeitmanagement: Die wesentlichen Informationen umfassend, kurz, prägnant und emotionalisierend rüberbringen.



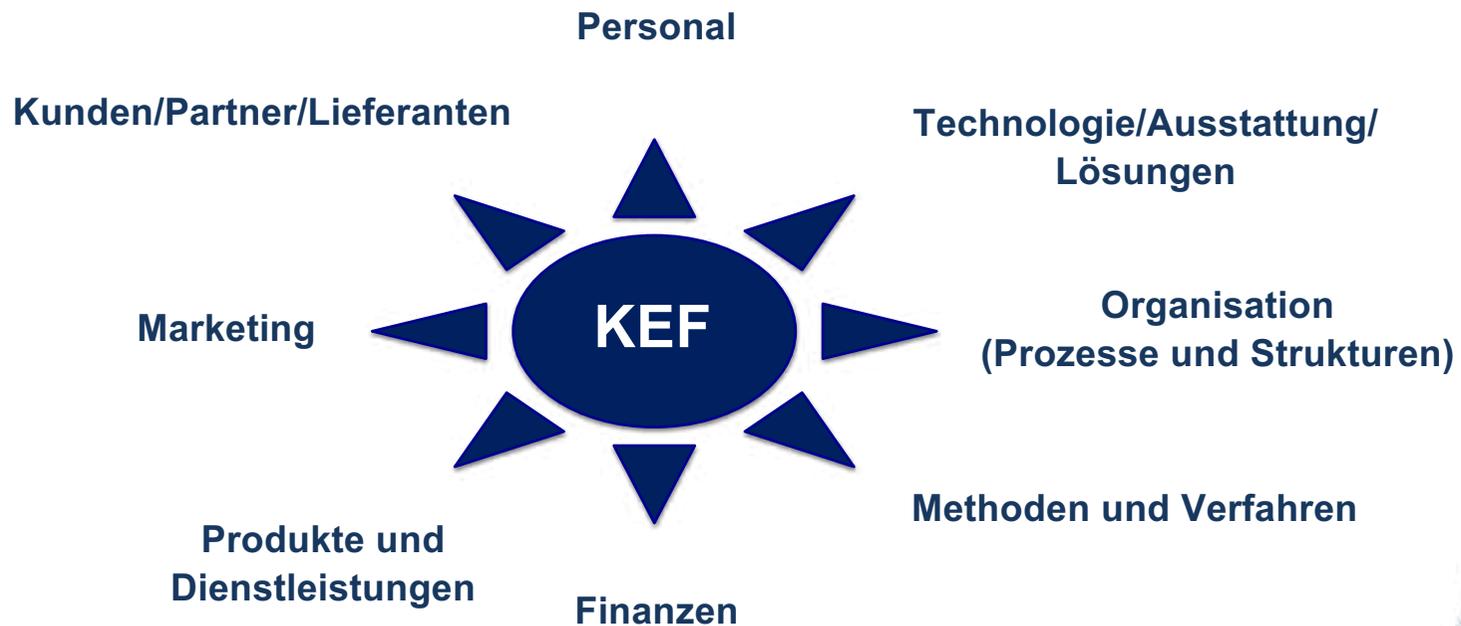
	Agenda
1	Einführung
2	Aufgabenstellung
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick



„CHECKLISTE“ FÜR KÜNFTIGE ENTSCHEIDER-PROJEKTE

1. Nutzen des Themas / Projektes für die Kliniken hervor heben.
2. Alleinstellungsmerkmale des Produktes / Lösung im Vergl. zum „Stand der Technik“ und zu „Marktbegleitern“ hervor heben – Nutzen für das Unternehmen heraus stellen.
3. Das „Drehbuch“ ist vor dem Hintergrund der Aufgabenstellung (CfP-Unterlage), der Anzahl der Referenten, Folien, Präsentationstechnik, etc. „gewinnend“ zu gestalten.
4. Für die „Nutzen-Darstellung“ gegenüber den Kliniken sind die „Nutzen-Parameter“ priorisiert / strukturiert darzustellen, beispielsweise anhand der „Kritischen Erfolgsfaktoren (KEF)“, vergleiche nächste Folie !
5. Aufgabenstellung und Referent müssen als „Einklang“ wahrgenommen werden.
6. Rollen der Referenten, d.h. Referenzklinik und Industrie im Konzept und im Vortrag !!!
7. „Aufgesetzte“ Anglizismen / Abkürzungen sind zu vermeiden bzw. zu erläutern, um die „Menschen“ mitzunehmen.
8. Keine „Unternehmenswerbung“, sondern auf Aufgabenstellung und Kompetenzen
9. Berücksichtigung von Rahmenbedingung , d.h. z.B. Rechtssicherheit und Ordnungsmäßigkeit
10. Im Vorfeld des Vortrags ist der „Reifegrad der Lösung“ mögl. gut zu qualifizieren
11. Kurzer, einprägsamer Titel (max. 5 Worte)

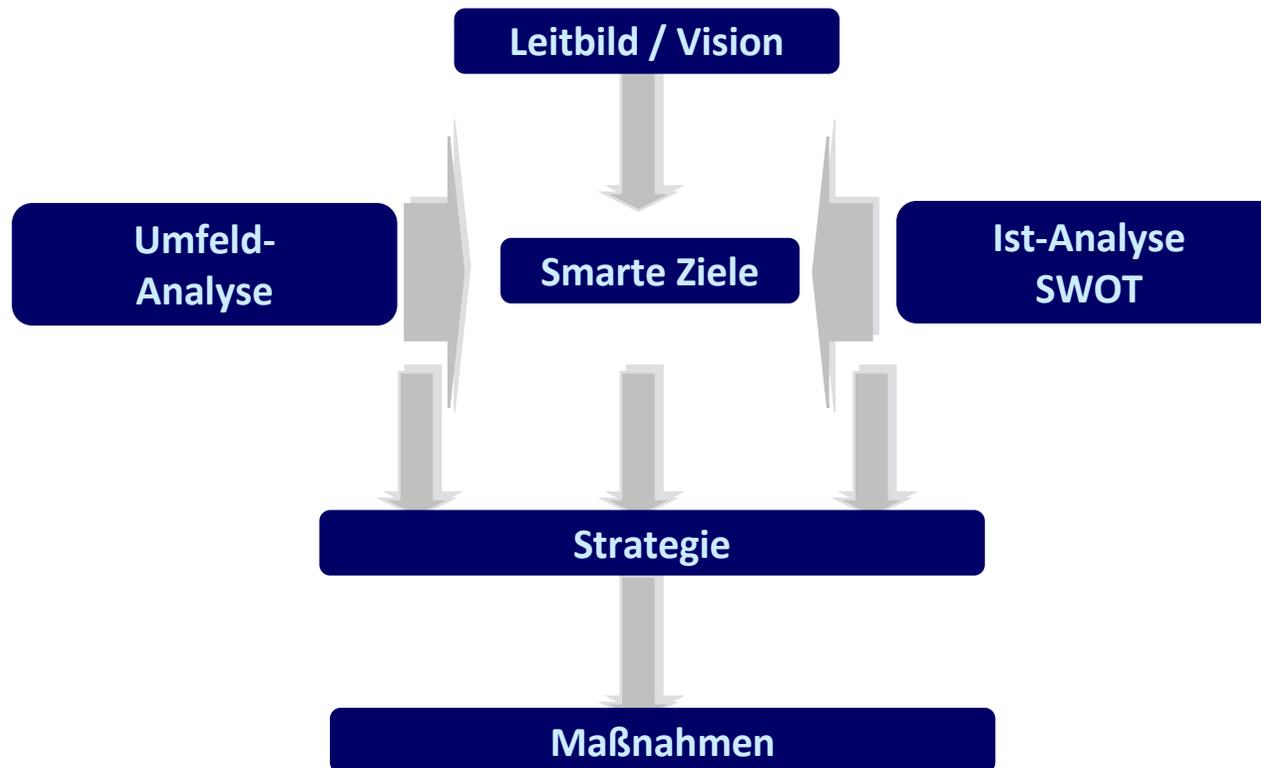
KLINIK STRATEGIE KRITISCHE ERFOLGSFAKTOREN (KEF)



HEALTH-IT STRATEGIE KRITISCHE ERFOLGSFAKTOREN (KEF)



DAS GRUNDPRINZIP DER STRATEGIEENTWICKLUNG





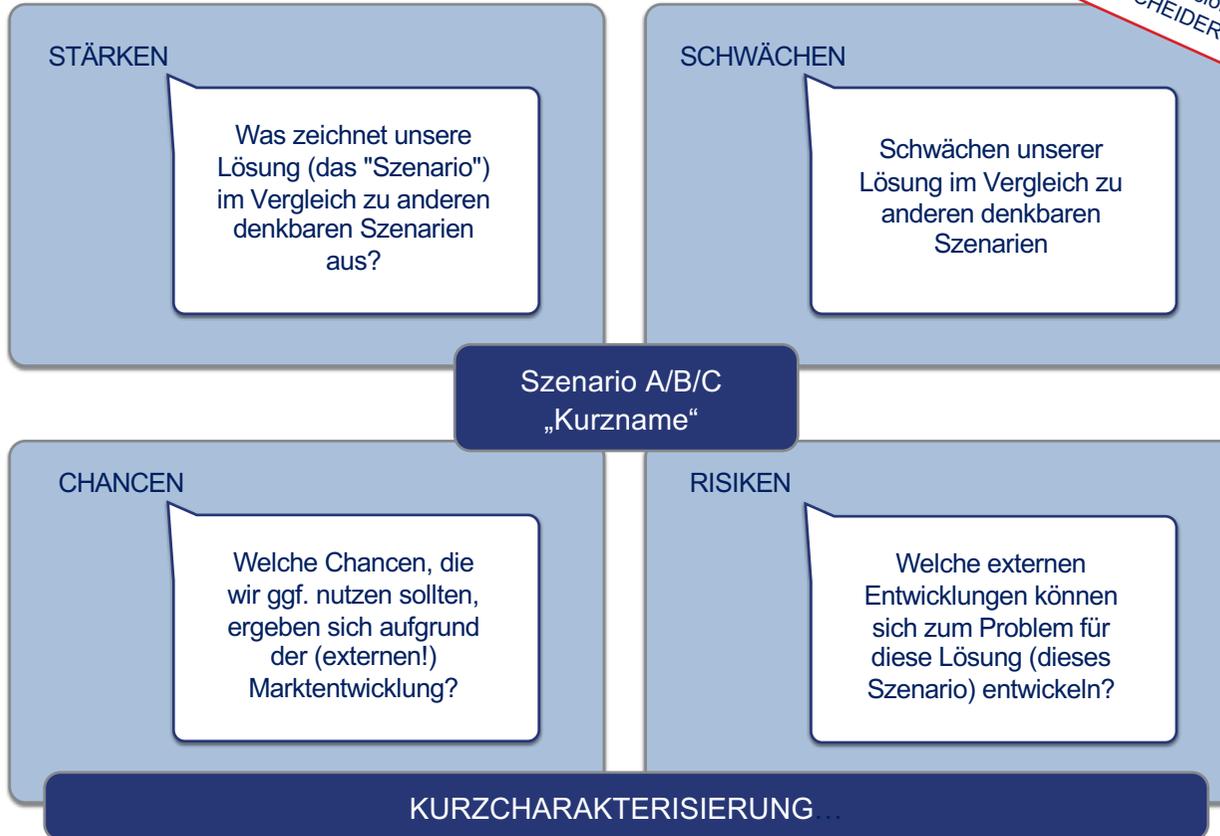
	Agenda
1	Einführung
2	Aufgabenstellung
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick

5 SCHRITTE ZUR ENTWICKLUNG IHRER PROJEKTIDEE

1. Am Anfang steht die Idee, Ihre Idee, Ihre Geschäftsperspektive
2. Die Idee ausweiten:
 - Visionär und innovativ denken, alles ist erlaubt, es gibt keine Schranken
 - Die Krankenhaus-/ Kundenperspektive beteiligen
 - Den Denkprozess moderieren, Ergebnisse dokumentieren
3. Die Ideen sortieren:
 - Abhängigkeiten, Nutzen / Aufwand, Chancen / Risiken
 - Das große Ziel – diskrete Schritte, Markteinschätzung
4. Das konkrete Thema / Projekt identifizieren / Rollen definieren
 - Eindampfen auf die Umsetzbarkeit in „dem“ Entscheiderzyklus
 - Um welchen Prozess geht es? Welcher Nutzen wird realisiert?
 - In welcher Rolle wir mit wem vorgetragen – Industrie + Referenz-Klinik ?
5. Das Thema professionell in den unterschiedlichen Rollen präsentieren
 - Das Publikum von der Idee und vom Nutzen begeistern
 - Referenz-Klinik schildert das Problem und Industrie die Lösung ?

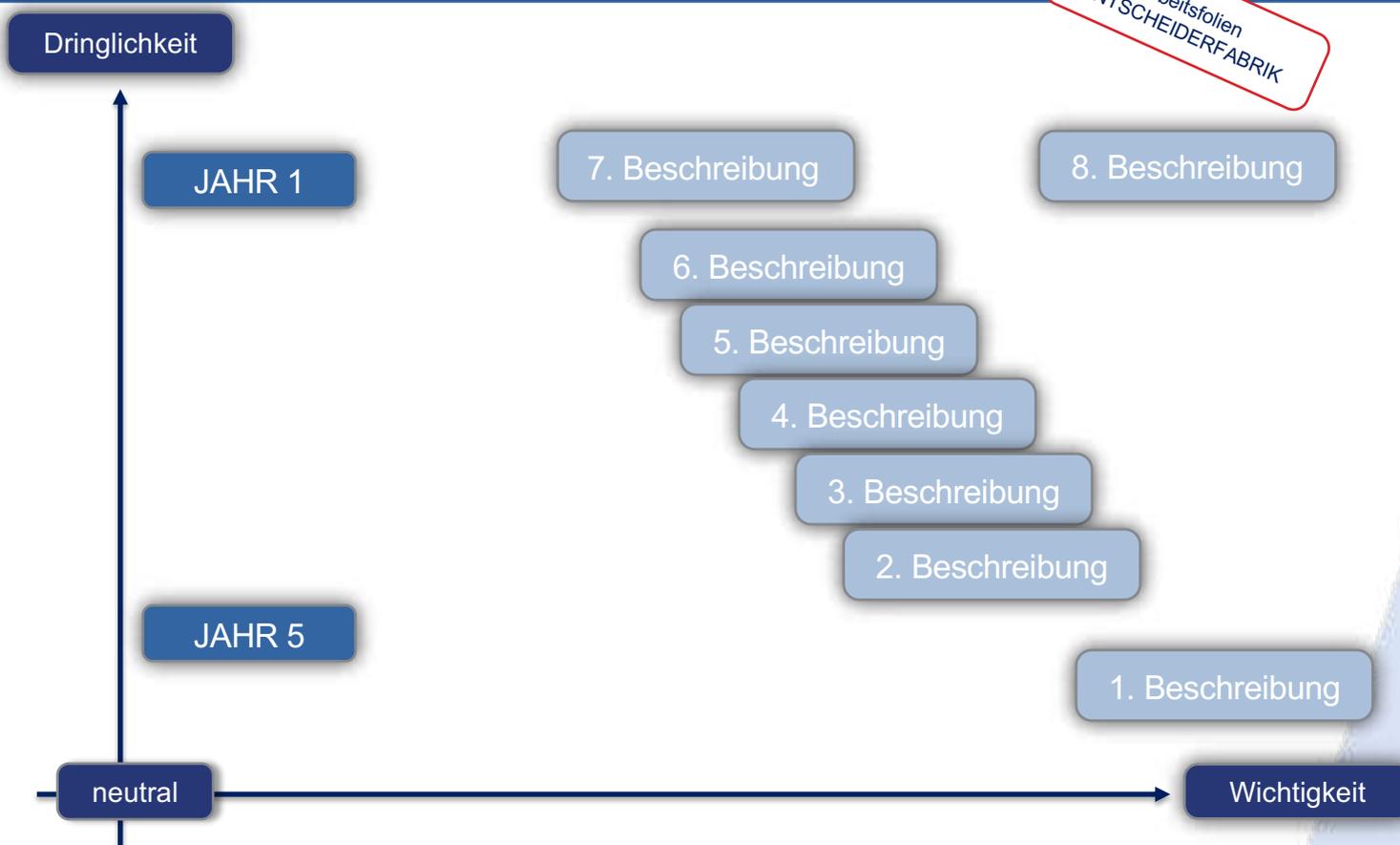
SZENARIO-ANALYSE: SWOT - VERGLEICH A/B/C

Arbeitsfolien
ENTSCHEIDERFABRIK



ANFORDERUNGS-ANALYSE: PRIORISIERUNG

Arbeitsfolien
ENTSCHEIDERFABRIK



Agenda

- 1 Einführung**
- 2 Aufgabenstellung**
- 3 Wahrnehmung aus dem Auditorium**
- 4 Herausforderungen aus Sicht der Referenten**
- 5 „Checkliste“ für künftige Präsentationen**
- 6 Priorisierung**
- 7 Zusammenfassung und Fazit**
- 8 Ausblick**

1. Projektidee

Aktuell wahrnehmbares Problem treffen

2. Glaubwürdigkeit

Kompetenz aus Zusammenspiel Industriepartner und Referenz-Klinik

Nutzen für die Klinik (Unternehmensführung, Fachbereich, IT) und Klinik-Aufwand (Voraussetzungen, Notwendigkeiten, Personalbedarf, etc.) müssen transparent gemacht werden.

Wird mein Problem gelöst bzw. der Schmerz gelindert, oder nur vielleicht ?

3. Vermitteln und begeistern

Es ist wesentlich, dass sich das „Präsentationsteam“ ein „Drehbuch“ auferlegt, welches das Projekt umfassend, kurz und prägnant darstellt und die Zuhörer begeistert

- **Erfolg kommt nicht von selbst, Erfolg ist machbar.**
Vorbereitung erfordert Zeit, Plan und Eigenmotivation

Agenda

- 1 Einführung**
- 2 Aufgabenstellung**
- 3 Wahrnehmung aus dem Auditorium**
- 4 Herausforderungen aus Sicht der Referenten**
- 5 „Checkliste“ für künftige Präsentationen**
- 6 Priorisierung**
- 7 Zusammenfassung und Fazit**
- 8 Ausblick**

AUSBLICK FEEDBACK VOM CFP-TEAM (1 / 3)

Nr.	Call for Participation 2017 Dokumentation der Feedback-Runde Abstract	
	Themen-Einreicher	
	Referent	
	Klinik-Partner als Referenz	
	Klinik als Entwicklungspartner	
	Klinik-Referent	
	Thema	
	Feedback-Runde Kommentierung des Abstracts	
1	Wichtigkeit des Themas	
2	Klarheit / Abgegrenztheit des Themas	
3	Umsetzbarkeit in 9 Monaten...	
4	Nutzen für die Klinik, welcher Prozess wird verändert?	

AUSBLICK FEEDBACK VOM CFP-TEAM (2 / 3)

5	Aufwand für die Anbieter
6	Angebot der Klinik
7	Verständlichkeit der Darstellung, deutsche Sprache
8	Zielgruppe Management
9	Zielgruppe IT
10	Zielgruppe Ärzte, Pflege, Anwender

AUSBLICK FEEDBACK VOM CFP-TEAM (3 / 3)

11	Reifegrad des Lösungsansatzes
12	Alleinstellungsmerkmal
13	Kompetenz versus Unternehmenswerbung
14	Kurzer Titel
15	Nachhaltigkeit
Fazit	
16	Abschließendes Feedback

Problem-/ Lösungs-Consulting

- Bisherige Aktivitäten
 - Themen Einreicher hospitieren auf dem Sommer-Camp
 - Dedizierte Coaching Session auf dem Sommer-Camp
- Anstehende Aktivitäten
 - CfP-Team bewertet die eingereichten Abstracts und versendet Feedbackbögen
 - Aus den finalen Abstracts werden die 12 FINALISTEN gewählt

Zusätzliche Möglichkeiten - optionale Individual-Coachings nach Vereinbarung oder z.B. auf der MEDICA, d.h.

- Klarheit und Schärfung der Themen für den Wettbewerb
- Wins für alle Partner (Industrie, KH-Management, KH-IT)
- Coaching zur Präsentation

Slogan: Unternehmenserfolg durch Nutzen stiftende Digitalisierungsprojekte

Auftrag: Erarbeitung von Lösungen für Probleme in den Geschäftsprozessen !

- **Kliniken können 12 Monate testen**, ob Digitalisierungsprojekte einen Nutzen stiftenden Beitrag zum Unternehmenserfolg liefern. Fehlinvestitionen werden vermieden. (Entscheider-Event, Sommer-Camp, Ergebnis-Veranstaltung)
- **Entscheider-Werkstätten (Workshops in Kliniken)**
Von „Blaupausen“ einer Klinik-Organisation lernen und diese im Workshop für die eigene Organisation adaptieren!
- **Kongress „Krankenhausführung und digitale Transformation“**
 - ➔ Vorträge - Fachgruppen-Tagung: Zum Leitthema stellen Klinik- und Industrie-Vertreter gemeinsam Lösungen vor.
 - ➔ Workshops: Die Inhalte der Vorträge werden in Workshops vertieft. Jeder Workshop startet mit einem Impulsvortrag.
- **Entscheider-Reise**
 - ➔ Besichtigung von US-Kliniken und Management Training on Digital Transformation

WER ist das Netzwerk der ENTSCHEIDERFABRIK

- 36 fördernde Verbände und von diesen gewählte Berater
- Über 800 Kliniken
- Über 150 Industrie-Unternehmen

Michael Schinzielorz

**AHIME – Association of
Health Information Management Executives**

- Chairman Supervisory Board

Rochusweg 8
D-41516 Grevenbroich

Tel: +49 (0) 2182-57 03 60

Fax: +49 (0) 2182-57 03 42

Mobil: +49 (0) 170-23 03 11 1

E-Mail: Michael.Schindzielorz@AHIME.eu

Web: www.AHIME.eu

Dr. Pierre-Michael Meier

**AHIME – Association of
Health Information Management Executives**

- Executive Vice President & CFO

ENTSCHEIDERFABRIK

- Stv. Sprecher 36 fördernde Verbände
- Geschäftsführer GuiG

Rochusweg 8

D-41516 Grevenbroich

Tel: +49 (0) 2182-57 03 60

Fax: +49 (0) 2182-57 03 42

Mobil: +49 (0) 170-23 03 11 1

E-Mail: Pierre-Michael.Meier@GuiG.org

Web: www.ENTSCHEIDERFABRIK.com

Dieter Padberg

**AHIME - Association of
Health Information Management Executives**

- Vice President Human Resource Management

Universitätsklinikum Bonn

- CIO

Rochusweg 8

D-41516 Grevenbroich

Tel: +49 (0) 2182-57 03 60

Fax: +49 (0) 2182-57 03 42

E-Mail: dieter.Padberg@ukbonn.de

Web: www.AHIME.eu