



**ENTSCHEIDERFABRIK zeigt auf der Bundesfachtagung des femak - Berufsverband für Einkäufer, Materialwirtschaftler und Logistiker im Krankenhaus e.V. die Effizienzpotentiale von Informations- und Medizintechnik auf**

*Der Vortrag der ENTSCHEIDERFABRIK auf der Bundesfachtagung des femak - Berufsverband für Einkäufer, Materialwirtschaftler und Logistiker im Krankenhaus e.V am 24.03.2015 in Rotenburg an der Fulda wurde sehr positiv aufgenommen. Die 33. Bundesfachtagung des femak behandelte im wesentlichen die Themen „Zielorientierte und nachhaltige Partnerschaften zwischen Kliniken und Industrie“, „BVBG Gütesiegel; Partnerschaftliche nachhaltige Beschaffung“, „Veränderungsbereitschaft und Motivation im Sport und in der Wirtschaft“, „Qualitätsmanagement im Prozess der operativen und strategischen Beschaffung“, „Versorgungssicherheit im Klinikalltag, Innovation im Beschaffungsprozess“, „Strategische Neuorientierung im Klinikeinkauf und der Beschaffungslogistik“, „Strategisches und operatives Einkaufsmanagement inkl. Einkaufscontrolling“ und „Podiumsdiskussion „Young professional“.*

*Dr. Pierre-Michael Meier, Stv. Sprecher des IuiG-Initiativ-Rat der ENTSCHEIDERFABRIK in dem die 23 fördernden Verbände der selbigen organisiert sind referierte zu dem Thema „IT-Management und Prozessoptimierung, Konsequenzen für die Ausrichtung von Einkauf und Logistik im Krankenhaus“.*

*Die Ausführungen gingen auf die IT-Schlüssel-Themen der ENTSCHEIDERFABRIKEN 2008, 2009, 2010, 2011, 2013, als auch die Fachgruppen-Tagung 2014 und die Entscheider-Werkstatt des zweiten Halbjahres 2014 zurück. Die Tagungsleiter waren Wilhelm Brücker und Norbert Ruch, Vorstand femak e.V. und verantwortlich für die Wirtschaftsleitung Herz- und Kreislaufzentrum Rotenburg a. d. Fulda.*





Die IT-Schlüssel-Themen der Entscheider-Events 2008, 2009, 2010, 2011 und 2013, die die Basis für diesen Vortrag darstellten, als auch die Fachgruppen-Tagung 2014 und die Entscheider-Werkstatt des zweiten Halbjahres 2014 wurden von die ENTSCHEIDERFABRIK fördernden Industrie-Unternehmen begleitet, d.h. u.a. E&L, OptimalSystems, Siemens, etc. Seinerzeit brachten die Industrie-Unternehmen im Juni des jeweiligen Vorjahres Ihre Themen ein und waren somit FINALISTEN der sogenannten Themen-Vorauswahl, auch Call for Participation genannt.

Die FINALISTEN trugen dann auf den Entscheider-Events 2008, 2009, 2010, 2011 und 2013 ihre Themen vor. Die anwesenden Mitglieder der Krankenhaus Führungs- und Leitungsebene wählten dann die IT-Schlüssel-Themen und als Krankenhaus-partner wählten sich verschiedene Klinik-Organisationen auf die Projekte und profitierten von den für Sie erarbeiteten IT-Strategien und IT-Masterplanungen. Angetrieben durch vorgestellten Beispiele der o. g. Industrie-Unternehmen lag es für die in den o.g. Projekten engagierten Klinik-Organisationen auf der Hand, dass durch die erarbeiteten IT-Strategien und IT-Masterpläne ein positiver ROI - Return on Investment geliefert werden sollte. Das Ziel der Beteiligten Klinik-Organisation in den Projekten war es somit auch einen positiven ROI bzw. einen Nutzen stiftenden Wertbeitrag zum Unternehmenserfolg zu erzielen, und das in einer möglichst kürzeren Zeit. Dies wurde u. a. bei der Integration von Informations- und Medizintechnik (IMT) erreicht. Lösungen, Produkte, komplette Prozesse und damit auch Geschäftsmodelle betreffend.

In diesem Zusammenhang stellte Dr. Pierre-Michael Meier anhand eines langläufigen Organisationsprojektes dar, welche Maßnahmen im Bereich IT auf Basis der Organisations- bzw. Unternehmensstrategie notwendig sind, um eine IT-Strategie und einen korrespondierenden IT-Masterplan zu erreichen, umzusetzen und zu kontrollieren.

Aus Sicht der Führung des Unternehmens Krankenhaus sind mit einem solchen Vorgehen zusammenfassend eine

- priorisierte „Informations- und Medizintechnik-Strategie und -Masterplanung“ inkl. einer strategischen und operativen Maßnahmenplanung für ca. 3 bis 5 Jahre,
- (re)organisierte und service- bzw. kundenorientierte IT,
- standardisierte elektronische und revisionssichere Patientenakte (IHE / EFA 2.0) und
- eine Fokussierung der IT auf die optimale Unterstützung der KlinikerInnen bzw. eine Effektivierung der Patientenflusssteuerung zu erreichen.

Dr. Meier gab bzgl. IT-Management und Konsequenzen für die Ausrichtung des Einkaufs Einblicke in Unternehmensstrukturen und –strategien, Erwartungshaltungen hinsichtlich dem Aufbau und der Verwendung von Geschäftsmodellen zum Abbau des Investitionsstau in Informations- und Medizintechnik, aber auch bzgl. der Voraussetzungen, d.h. Standardisierungen, IHE-Infrastrukturen, etc.



In diesem Zusammenhang führte er in unterschiedliche Geschäftsmodelle ein und hob ferner darauf ab, dass für den erfolgreichen Einsatz von Geschäftsmodellen auch ein Innovations-Management nötig ist. Im Anschluss ging er strukturiert darauf ein, wie der System immanente Interessenkonflikt zw. Kliniken und Industrie, Geschäftsmodelle betreffend, zu lösen sei.

Kliniken haben nämlich sehr hohe Anforderungen, die zum Teil ein externer Betreiber nicht für die Klinik bezahlbar leisten kann. Weiter haben Kliniken aber auch noch hohe Erwartungen hinsichtlich der Planungs- und Ingenieuraufgaben, die aber ein externer Betreiber auch nur begrenzt leisten kann.

Ferner müssen natürlich technische Voraussetzungen gegeben sein, damit Geschäftsmodelle überhaupt entwickelt werden können. Hier sind Standardisierungs-Initiativen wie EFA 2.0 und IHE zu nennen.

Beispiele für erfolgreiche Geschäftsmodelle, abgeleitet aus IT-Strategien wie z.B. das Onsite Management, IaaS - Infrastructure as a Service (Netzwerk / Server Based Computing) und SaaS - Software as a Service (Langzeitarchivierung) fehlten nicht.

Zusammenfassend wurde auf

- die Strategiefindung zu innovativen Geschäftsmodellen inkl. Systempartnerschaften und der Definition von geeigneten Produktgruppen und Produkten,
- der Sammlung und dem Design von innovativen Geschäftsmodellen,
- die Schaffung von Voraussetzungen, d.h. Finanzierung, Prozess- u. Change Management, für die Einführung und die Institutionalisierung („Lebung“) der innovativen Geschäftsmodelle und Systempartnerschaften

abgehoben.