



Sommercamp 2013 der Entscheiderfabrik bei Ricoh in Hannover.

Sommercamp der Entscheiderfabrik 2013

Ausarbeitung der 5 Schlüsselthemen – Coaching Session für die Neueinreichungen

Gastgeber des diesjährigen Sommercamps der Entscheiderfabrik war RICOH in Hannover, wo sich vom 9.-11.Juni Berater, Klinik- und Industriepartner sowie weitere Fachleute trafen, um zum einen die im Februar gewählten 5 Schlüsselthemen zu diskutieren und um zum anderen die neuen Teilnehmer fürs kommende Jahr umfassend zu informieren und vorzubereiten. Das alles unter dem bekannten Motto: „Unternehmenserfolg durch optimalen IT-Einsatz.“

Dass sich zum Sommercamp gut 76 Teilnehmer angemeldet hatten, zeigt die enorme Resonanz auf das erfolgsversprechende Konzept, das nunmehr ins siebte Jahr geht. Der gesamte Zyklus der Entscheiderfabrik (Entscheider-Event – Sommercamp- Medica) bietet die „Entscheider-Arbeits-Kommunikations-Plattform“ für Leistungserbringer in der Gesundheitswirtschaft. Initiator Dr. Pierre Michael Meier betonte wieder, dass die Entscheidungsprozesse optimal durch die ‚Qualitätsschleife‘ unterstützt werden.“ 16 fördernde Verbände, gut 70 Industrieunternehmen sowie über 150 beteiligte Krankenhäuser zeigen die außerordentliche Dynamik der Entscheiderfabrik, so Meier. Das diesjährige Sommercamp bot wieder ausreichend Gelegenheit die Anfang des Jahres gewählten 5 Schlüsselthemen in den jeweiligen Gruppen intensiv zu bearbeiten und die Ergebnisse bei den sogenannten speed presentations dem breiteren Publikum zu präsentieren.

Der diesjährige Gastgeber RICOH nutzte die Gelegenheit und bot den Teilnehmern eine „Future Office Live Tour“, um einen Überblick über das breite Spektrum des

Die fünf Schlüsselthemen 2013

„Plattform unabhängige und in die mobilen KIS-Applikationen leicht integrierbare mobile Lösung zur Patientenaufklärung“

Industrie-Partner: T. Pettinger, K. Oehlschläger, H. Köferl, S. Fröbel, Thieme ComplianceKlinik-Partner: G. Härdter, Leiter Service-Center IT, Klinikum StuttgartKlinik-Partner: Dr. M. Kuhrau, Verantwortlicher IT, ATEGRIS Berater: Dr. C. Dujat, Vorstandsvorsitzender, promedtheus

„Eins für alles – Verderben zu viele Subsysteme den Brei? Ein universeller IT-Lösungsansatz für klinikweite medizinische Befundung, Dokumentation und Geräteanbindung“

Industrie-Partner: W. Lordieck, Leiter Projekte & Technik, E&L medical systems, Dr. H. Hollnberger, Leiter Abt. Organisationsentwicklung, Klinikum St. MarienKlinik-Partner: Klinik-Partner: W. Koch, Direktor, Marien-Krankenhaus HamburgKlinik-Partner: R. Schmeiser, Kfm. Direktor, Barmherzige Brüder RegensburgBerater: Dr. A. Beß, Leiter IT-Consulting, promedtheus

„Vernetzung / Intersektorale Kommunikation“

Industrie-Partner: Guido Bötticher, M. Klingelberg, Dr. M. Kämmerer, J. Holstein, VISUS und M. Kremers, Geschäftsführer, MedEcon TelemedizinIndustrie-Partner: V. Lowitsch, Geschäftsführer, Healthcare IT Solutions

Klinik-Partner:

K. Kümmel, Leitung Geschäftsbereich IT, Universitätsklinikum MünsterKlinik-Partner: L. Forchheim, Abteilungsleiter IT, Bethanien ChemnitzBerater: Dr. G. Renner, Inhaber, Beratung & Interims Management im Gesundheitswesen

„Effektive intersektorale Unterstützung für Arzneimitteltherapie-sicherheit mit FallAkte Plus und CGM JESAJANET – Direkte inhaltliche Kommunikation zwischen AIS und KIS“

Klinik-Partner: V. Lowitsch, Geschäftsbereich IT, Universitätsklinikum AachenKlinik-Partner: P. Zur, Geschäftsführer und J. Krüger, Leiter Zentrale Dienste ICT im Klinikum der Pfeifferschen Stiftungen, Pfeiffersche Stiftungen-Industrie-Partner: M. Franz, Geschäftsleitung Jesjanet und C. Fehlen, Vertrieb, Compugroup MedicalIndustrie-Partner: B. Calmer, Verantwortlicher Business Development Deutschland und O. Dörge, Produkt Management, Siemens HealthcareBerater: Dr. U. Günther, Geschäftsführer, Sanovis

„Investitions- und Zukunftssicherung durch den strategischen Einsatz IHE-konformer Patientendaten und -dokumente – Operationalisierung in Ausschreibungen“

Klinik-Partner: G. Nolte, Prokurist, Ressort IT / TK, VivantesKlinik-Partner: O. Seebass, Geschäftsführer, St. Franziskus Stiftung Münster (FACT IT)Industrie-Partner: R. Brandner, Geschäftsbereichsleiter, ICWIndustrie-Partner: R. Heupel, Vertriebsleiter Deutschland, VISUS; Berater: Dr. A. Zimolong, Geschäftsführer, Synagon



von links: M. Pullem, RICOH; L. Görig, Marketingleiterin bei RICOH; Dr. P.M. Meier

Unternehmens zu geben. Peter Tabke, Mitglied der Geschäftsleitung RICOH Deutschland GmbH betonte, dass sich der Umsatz auf sehr unterschiedliche Geschäftsfelder verteilt.

Als neue Facette des Sommercamps wurde eine „Coaching Session“ durchgeführt, die den neuen Teilnehmern der Entscheiderfabrik, die dem „CFP – Call for Papers“ nachgekommen und für den kommenden Zyklus Themenvorschläge eingereicht hatten, eine Hilfestellung für eine erfolgreiche Präsentation ihres Projekts leisten soll. Bei dieser Coaching Session betonte Dr. Ansgar Kutscha, Beiratsvorsitzender VuiG e.V., dass die Entscheiderfabrik keine „Werbeveranstaltung“ für die Unternehmen sei und dass die Präsentation sich durch Reife, Kompetenz und Überzeugungskraft hervorheben müsse.



Peter Tabke, Sales Director RICOH Deutschland GmbH



Initiator der Entscheiderfabrik: Dr. Pierre Michael Meier

werden aus diesen Projekten 5 Schlüsselthemen gewählt werden. Das Ganze ist eine spannende Prozedur und die Referenten müssen sich hierfür intensiv vorbereiten. Die Gruppen der „Siegertemen“ des Jahres 2013 konnten beim Sommercamp ihre Projekte durchsprechen, ausfeilen und sich der insgesamt

doch eher wohlwollenden Kritik des Feedbackgebers Ralf Giesecke, UKSH Gesellschaft für IT Services (ITSG), stellen. Das Feedback ist ein wichtiger Bestandteil der Projektarbeit, betonte auch Volker Lowitsch, Vertreter des EFA e.V. im IuiG-Initiativ-Rat Universitätsklinikum Aachen, Leiter Geschäftsbereich IT-Direktion, in seinem Erfahrungsbericht über vergangene Sommercamps. Lowitsch lobte die Zusammenarbeit mit den Industriepartnern, die letztendlich die Ressourcen bringen. Es entstehe ein erfolgreiches Networking und bringe im Endeffekt eine Bewusstseinsklärung für Investitionen in die IT, bei der die Budgets allgemein defizitär seien, so Lowitsch weiter. Wichtig für die Weiterentwicklung sei zudem eine mediale Aufmerksamkeit, betonte Lowitsch. Das Sommercamp bot neben einer guten Weiterbearbeitung der Schlüsselthemen auch ausreichend Gelegenheit einem erfolgreichen Networking nachzugehen, nicht zuletzt durch die vom Gastgeber RICOH organisierte Abendveranstaltung, bei der die Teilnehmer ihr Süppchen mal selbst kochen und auslöffeln durften. Insgesamt war das diesjährige Sommercamp wieder eine gelungene Veranstaltung – nun gilt es die Projekte in die Praxis umzusetzen. Auch die neuen Referenten werden ihre Hausaufgaben machen müssen.

Der nächste Entscheider-Event findet vom 5.-6. Februar 2014 in Düsseldorf statt. **df**

Neue Projektvorschläge für 2014

1. „Quo Vadis Universalarchiv - Wie sich mittel multimedialen Dokumentenmanagement die medizinische Dokumentation von Behandlungs- und Heilprozessen außerhalb der Radiologie einfacher, zeitsparender und wirtschaftlicher gestalten lässt“
Industrie: A. Jörgs, Vertriebsleiter, SER Healthcare Solutions

2. „Komplett papierloser klinischer Leistungsprozeß mit MEVO“
Industrie: G. Dreske, Geschäftsführer und J. Goldschmidt, Magrathea InformatikKlinik: E. Sperlich, Median Kliniken

3. „Weniger ist mehr – Einführung eines effizienten Mandanten-Konzeptes eines bestehenden KIS Systems mehrerer Gesellschaften unter dem Aspekt Regionalisierung, Kostenersparnis, Datenschutz“
Klinik: W.-C. Varoß, Gesundheitsmanagement Elbe-Fläming, Rhön Klinken

4. „Neue Anforderungen von Krankenhäusern, MVZ und Praxen an die Bildverteilung - kann die sog. Cloud in Deutschland eine Lösung sein?“
Industrie: L. Hoheisel, Geschäftsführer, ITZ Medicom

5. „Sekundärprozesse managen statt verwalten. Wie kann Sie IT in Ihrer Betreiberverantwortung im Facility Management unterstützen?“
Industrie: A. Mader, Loy & Hutz Solutions

6. „Systemische prozessgestützte Datenqualitätsverbesserung in den Produktivsystemen – Big Data“
Industrie: H. Babicky, Geschäftsführer, TIP GROUP
Klinik: G. Reinisch, Vertriebsleiter Deutschland, TIP GROUP

7. „Versorgungsmanagement 2.0: der Weg zum vernetzten Krankenhaus“
Industrie: H. Riedl, Produkt Manager, CSC

8. „Archiv 24“
Industrie: S. Müller-Mielitz, Geschäftsfeldentwicklung, DMI

9. „Service mobile System (SmS), Auftragsbearbeitung inklusive Abwicklung der Prüfprotokolle der Medizintechnik mit Quittierung“
Industrie: D. Seidler, Geschäftsbereichsleiter IT, VAMED

10. „Automatisierte Generierung von Kodiervorschlägen sorgt für erhebliche Entlastung im Krankenhaus“
Industrie: A. Püschl, Business Operations Manager, 3M

11. „Qualitätssicherung in der Onkologie: von der Verordnung bis zur Abrechnung ohne Medienbrüche – Patientenwohl und Wirtschaftlichkeit“
Industrie: Dr. M. Neumann, Geschäftsführer, Labcore

12. „Enterprise PACS und PACS Konsolidierung, funktionale Kür, oder wirtschaftliche Pflicht?“
Industrie: H. Vogelsang, Leiter Sales and Services, SECTRA Deutschland