



ENTSCHEIDERFABRIK zeigt auf der Tagung der Landesgruppe Berlin und Brandenburg des VKD – Verband der Krankenhausdirektoren Deutschlands e.V. die Effizienzpotentiale von Informations- und Medizintechnik auf

Der Vortrag der ENTSCHEIDERFABRIK auf der Tagung der Landesgruppe Berlin und Brandenburg des VKD – Verband der Krankenhausdirektoren Deutschlands e.V am 28.08.2014 in Berlin Adlershof wurde sehr positiv aufgenommen. Die Jahrestagung der Landesgruppe behandelte im wesentlichen die Themen „Operative Exzellenz; Startup eHealth; IT und Innovationen, wann leisten IT-Prozessunterstützungen einen Wertbeitrag zum Unternehmenserfolg; Mobile IT; Die Patientenkommunikation von Morgen; Künstliche Herzen – ein Blick in die Zukunft; Wieviel Innovationen braucht unser System? Neue Optionen, neue Spielregeln; Führung und Kommunikation; Bürgerbeteiligung bei Großvorhaben und eine Podiumsdiskussion zur Gesundheitsversorgung unter Moderation von VKD Präsident Dr. Josef Düllings“. Dr. Pierre-Michael Meier referierte zu dem Thema "IT und Innovationen, wann leisten IT-Prozessunterstützungen einen Wertbeitrag zum Unternehmenserfolg". Der Tagungspräsident war Herr Jörg Gottschalk, Vorsitzender VKD Landesgruppe Berlin und Brandenburg.

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.

- Der Entscheider-Event gibt die Richtung vor, 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-Entscheidern mit Stimmzettel gewählt. Nach der Wahl der IT-Schlüssel-Themen bewerben sich anwesende Kliniken auf Themen die von Industrie-Unternehmen vorgetragen wurden und anwesende Industrie-Unternehmen auf Themen die von Kliniken vorgeschlagen wurden.
- 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 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 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 bringt.
- 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 2014 abzulesen ist, auf die er entsprechend einging.

(1) Thema „IHE konforme klinische Apps – Neue Freiheitsgrade für die personalisierte, mobile IT Nutzung im klinischen Umfeld“

(2) Thema „KIS – Kaum Informationen Sichtbar? Patientendaten prozessoptimiert dargestellt!“

(3) Thema „IT-Controlling als Wegbereiter vom reinen Cost-Center zum strategischen



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

=> Ergebnis-Veranstaltung - Deutscher Krankenhaustag /

Die ENTSCHEIDERFABRIK Broschüren „Strategie - Ziele - Nutzen“, als auch die Broschüren für Kliniken und Industrie finden Sie unter <http://entscheiderfabrik.com/wir-ueber-uns/broschueren>