



ENTSCHEIDERFABRIK

Nr.	Abstract	
	Themen-Einreicher	<i>msg systems ag</i>
	Referent	
	Klinik-Partner als Referenz	
	Klinik als Entwicklungspartner	<i>Geplant: Klinikum Braunschweig</i>
	Klinik-Referent	
	Thema	
1	Vorstellung der Problemstellung Schaffen von Wettbewerbsvorteilen für das Krankenhaus durch eine serviceorientierte, personalisierte Patientenbeziehung. Sie ermöglicht die nachhaltige Bindung des Patienten an das Krankenhaus, die Steigerung der Patientenzufriedenheit und den direkten, persönlichen Informationsaustausch. Die arzt- und pflegeorientierte Mobilisierung der Behandlungsprozesse wird um neue patientenorientierte Aspekte und Erkenntnisse erweitert.	



2 Darstellung von Aufgabenstellung / Thema / Zielen

Dem Patienten wird ein Tablet/Multimedia-Panel (Leih-Gerät) zur Verfügung gestellt, welches er für die digitale Interaktion mit dem Krankenhaus über spezielle Apps benutzt - neben der jeweiligen Unterhaltung durch Internetnutzung, Filmangebote, etc.

Über den geschützten Zugang (Account) können persönliche Informationen ausgetauscht, dokumentiert und für laufende oder zukünftige Behandlungen eingesetzt werden:

- Ausgewählte Daten der Patienten-Historie dienen der Information und bieten Unterstützung im aktuellen Behandlungsverlauf (Medikation, Verpflegung, etc.).
- Daten mit klinischer und administrativer Relevanz werden durch die Anbindung des CRM an das KIS bzw. andere KH-Systeme im Kontext der Anamnese, Falldokumentation oder Entlassung genutzt.
- Eine Kombination mit bestehenden mobilen Systemen des Krankenhauses ist möglich.

Darüber hinaus bietet das behandlungsbegleitende CRM völlig neue Möglichkeiten für die serviceorientierte Patientenbetreuung, z.B. die Ableitung neuer Erkenntnisse und Wettbewerbsvorteile aus den gewonnenen Patientenangaben sowie die direkte Messung der Zufriedenheit.

Ziel ist die nachhaltige Bindung des Patienten, Aufbau von Wissen zu den Bedürfnissen des Patienten und die Etablierung eines persönlichen, langfristigen Kontaktes.



3	Erläuterung der Lösungsvorschläge <ul style="list-style-type: none">• Priorisierung und Beschreibung der Apps mit dem höchsten Mehrwert, abhängig von Zielsetzung, Patientenstruktur, IT-System-Landschaft, etc.• Entwicklung, Implementierung und Customizing der Apps.• Konzept zur Einbindung in die organisatorischen und IT-technischen Prozesse des Krankenhauses• Proof of Concept und Auswertung
4	Beschreibung der Leistungen der „Themen Einreicher“ <p>Der Themen-Einreicher wird die Expertise und die Zeit seiner Mitarbeiter einbringen.</p> <p>Der Themen-Einreicher erwartet von seinem Klinik-Partner in den 9 Monaten bis zur MEDICA bei entsprechendem Fortschritt des Konzeptions-Papiers auch die Möglichkeit, einen Proof of Concept zu installieren. Für den Proof of Concept würde der Themen-Einreicher auch die gerätetechnischen und softwaretechnischen Voraussetzungen beschreiben und soweit möglich beisteuern.</p>



5	Darstellung der Anforderungen an die „Themen Partner“ Der Klinik-Partner soll das Thema ganzheitlich mit dem Themen-Einreicher entsprechend seiner IT-Strategie mit Bezug auf die Gesamtlösung (Behandlungsbegleitendes CRM) bearbeiten und etablieren wollen.
6	Darlegung der Anforderungen im Hinblick auf eine nachhaltige Themenbearbeitung Für den Fall, dass der Klinik-Partner den Proof of Concept weiter betreiben will, wird von dem Themen-Einreicher aufgeführt, welche Leistungen der Klinik-Partner zum Weiterbetrieb der entwickelten Lösungen aufrecht erhalten muss und welche sonstige Folgekosten (z.B. Lizenzkosten, Wartungskosten) dafür voraussichtlich anfallen.