



# ENTSCHEIDERFABRIK 2017

**Coaching Session**  
**für den IT-Schlüssel-Themen Wettbewerb 2018,**  
**Sommer-Camp, 12.06.2017, Gastgeber Agfa Healthcare**

„Krankenhaus-Erfolg durch Nutzen stiftende  
Digitalisierungsprojekte“



## Agenda

ENTSCHEIDERFABRIK

**Einführung**

**Aufgabenstellung**

**Wahrnehmung der Entscheider**

**Herausforderungen aus Sicht der Referenten**

**Priorisierung**

**„Checkliste“ für künftige Präsentationen**

**Zusammenfassung und Fazit**

**Ausblick**



## Agenda

ENTSCHEIDERFABRIK

### Einführung

Aufgabenstellung

Wahrnehmung der Entscheider

Herausforderungen aus Sicht der Referenten

Priorisierung

„Checkliste“ für künftige Präsentationen

Zusammenfassung und Fazit

Ausblick



## Mission

**Wir liefern Lösungen für Probleme in den Geschäftsprozessen mittels Informations-, Kommunikations-, Leit- und Medizintechnik (IKLMT) und gestalten so die Zukunft.**

**Neudeutsch: Digitalisierung 4.0**



## Strategie

**Wir müssen es schaffen, dass Kliniken neue Lösungen erst mal ausprobieren dürfen, anstatt diese gleich kaufen zu müssen.**

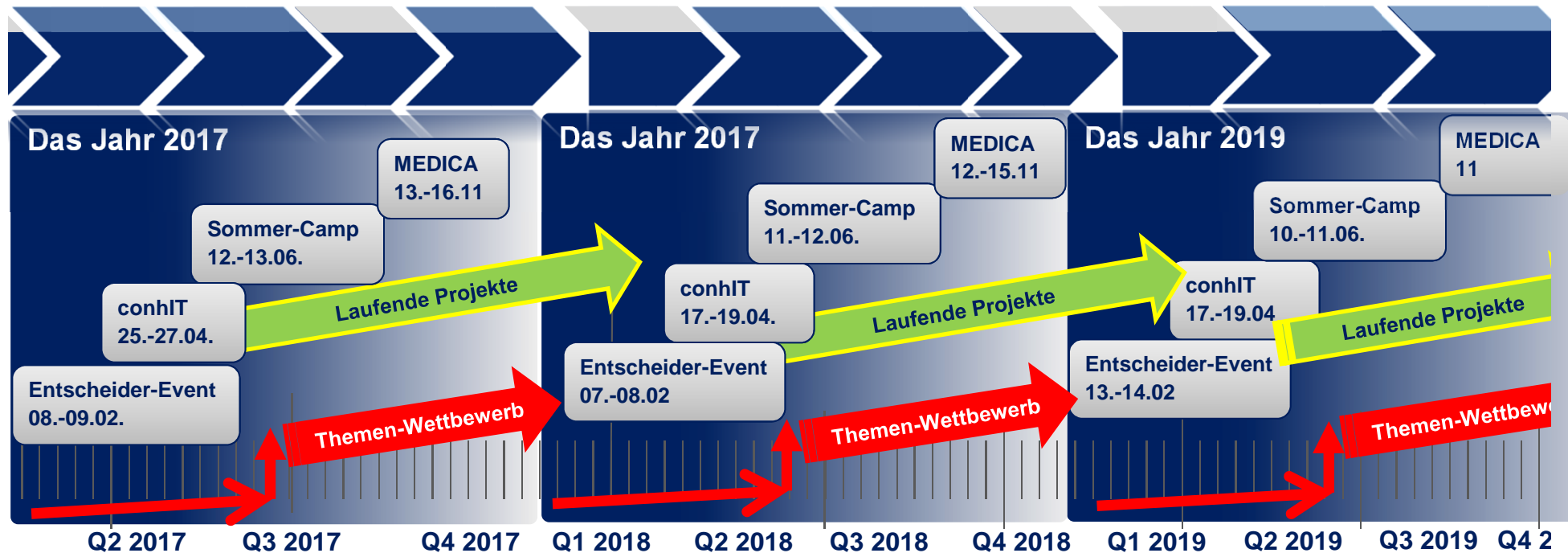
**Neudeutsch: Kliniken erhalten ein Lösungskonzept oder gar eine Teststellung  
Proof of Concept (PoC)**



# Wie vermarkte ich meine Wettbewerbsteilnahme? Wie vermarkte ich meinen Erfolg ?

ENTSCHEIDERFABRIK

- Ein Thema bzw. Firma ist von Entscheider-Event 2017 bis 2019 in der Kommunikation
- Die Kommunikationsstrategie sollte eine mehrstufige Spannungskurve mit Exit sein
- Ab Zielstufe „Laufende Projekte“ sollte sich die Kommunikation bis zur conhIT ändern





# Ergebnisse der ENTSCHEIDERFABRIK

Qualitätsschleife zw. Entscheider und Entscheidungsvorbereiter

## ENTSCHEIDERFABRIK



Zur Person:  
Dr. Josef Düllings,  
Präsident VKD e. V. und  
Hauptgeschäftsführer  
St. Vincenz





# Ergebnisse der ENTSCHEIDERFABRIK

Mehr als 150 Best Practice – Projekt !!!

## ENTSCHEIDERFABRIK

### Die ENTSCHEIDER-Zyklen seit 2006 bis zum Jubiläumsjahr 2016

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 IT-Schlüssel-Themen, Klinik-Organisationen können erstmalig IT-/MT-Projekt „ausprobieren / testen“, Düsseldorf
2009	Zweiter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 24 FINALISTEN, 10 Schlüssel-Themen, Düsseldorf
2010	Dritter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 36 FINALISTEN, 15 Schlüssel-Themen, Düsseldorf
2011	Vierter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 48 FINALISTEN, 20 Schlüssel-Themen, Düsseldorf
2012	Fünfter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 60 FINALISTEN, 25 Schlüssel-Themen, Düsseldorf
2013	Sechster Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 72 FINALISTEN, 30 Schlüssel-Themen, Düsseldorf
2014	Siebter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 84 FINALISTEN, 35 Schlüssel-Themen, Düsseldorf
2015	Achter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 96 FINALISTEN, 40 Schlüssel-Themen, Düsseldorf
2016	10 Jahre Jubiläum, Neunter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 108 FINALISTEN, 45 Schlüssel-Themen, 42 Workshop-Ausarbeitungen = <b>150 Best Practice !!!</b>
2017	Zehnter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 120 FINALISTEN, 50 Schlüssel-Themen, 45 Workshops



# 33 fördernde Verbände: Die Mitglieder des IuIG-Initiativ-Rates

Verband der  
Krankenhausesdirektoren  
Deutschlands e.V.




**SPRECHER**  
IuIG-Initiativ-Rat

**Peter Asché**




**Stv. Sprecher**  
IuIG-Initiativ-Rat

**Dr. Pierre-Michael Meier**




**Vertreter des bdvb e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Rüdiger Wüst**




**Vertreter des BMC e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Ralph Lägel**




**Vertreter des BVBG e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Anton J. Schmidt**




**Vertreter des BVMed e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Joachim M. Schmitt**




**Vertreter des BVMI e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Andreas Henkel**






**Vertreter des CCESIGG e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Jürgen Bosk**




**Vertreter des CeMPEG e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Dr. Andreas Zimolong**

**Vertreter des DGG e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Dr. Stephan H. Schug**




**Vertreter des DGfM e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Reimund Siebers**




**Vertreter des DGTelemed e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Dr. Andreas Weigand**




**Vertreter des DKIKRANKENHAUS INSTITUT e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Dr. Andreas Weigand**




**Vertreter des DPR e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Andreas Westerfellhaus**




**Vertreter des DVKC e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Prof. Dr. Björn Maier**




**Vertreter des DVMD e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Annett Müller**




**Vertreter des EFA e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Volker Lowitsch**




**Vertreter des emtec e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Manfred Wolf**




**Vertreter des femak e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Norbert Ruch**




**Vertreter des FKT e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Horst Träger**




**Vertreter des gfo e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Prof. Dr. Hartmut F. Binner**






**Vertreter des GMDS e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Prof. Dr. Martin Staemmler**




**Vertreter des HL7 e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Prof. Dr. Sylvia Thun**



**Vertreter des igw e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Prof. Heinz Lohmann**




**Vertreter des IHE Deutschland e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Alexander Ihls**

**Vertreter des KKC e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Manfred Kindler**




**Vertreter des Medizin-Management-Verband im IuIG-Initiativ-Rat**

**Dr. Peter Müller**




**Vertreter des RÜNJAIDI e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Dr. Michael v. Blanquet**




**Vertreter des SPECTARIS e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Komm. Dr. Tobias Weiler**




**Vertreter des TMF e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Sebastian Claudius Semler**




**Vertreter des VBGW e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Dr. Armin P. Wurth**




**Vertreter des ViuG e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Dr. Daniel Napieralski-Rahn**




**Vertreter des WGKT e.V.**  
im IuIG-Initiativ-Rat

**Cord Brüning**



## ENTSCHEIDERFABRIK

# Ergebnisse der ENTSCHEIDERFABRIK

Kliniken mit mehr als 800 Standorten sind dabei!

Verteilung der Kliniken in Deutschland, die sich aktiv in der ENTSCHEIDERFABRIK engagiert haben und unter anderem IT-/MT-Lösungen bis zu 12 Monate auf ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg getestet haben.





# Entscheider-Zyklus im Jubiläumsjahr 2017

## Teilnehmer Entscheider-Event, Feedback Geber, Sommer-Camp

### ENTSCHEIDERFABRIK

„Wettkämpfer“ um die 5 IT-Schlüssel-Themen der Klinik Unternehmensführung in 2017

**Insgesamt**  
> 130 Industrie-Unternehmen  
> 800 Standorte von Kliniken

Logos displayed include: AdjuvIT, augusta, ATEGRIS, aycan, BUNDES DRUCKEREI, CGM CompuGroup Medical, CORTADO, D·M·I, ELBE KLINIKEN, edia.com, evimed, FRANZISKUS STIFTUNG, Fresenius Netcare, Gesundheit Nordhessen, Healthcare IT Solutions, kiwiw, Kliniken Kreis Mühldorf a. Inn, Kliniken Nordoberpfalz AG, Klinikum Braunschweig, KLINIKUM INGOLSTADT, Krankenhaus.de, LOWTeg, msg systems, NARIS, nes:media, COS, OFIGO, St. Marien- und St. Annastifts Krankenhaus, St. Marien-Krankenhaus Siegen, St. Vincentius-Kliniken gAG Karlsruhe, Akademisches Lehrkrankenhaus der Universität Freiburg, SOZIAL KONZEPT, terarecon, UNIKLINIK RWTH AACHEN, UKD Universitätsklinikum Düsseldorf, UNIVERSITÄTSKLINIKUM Jena, UKM Universitätsklinikum Münster, Universitätsmedizin Rostock, UK SH UNIVERSITÄTSKLINIKUM Schleswig-Holstein, VISUS, VITAL A Toshiba Medical Systems Group Company, Zentrum für ambulante Medizin Uniklinikum Jena.

Feedback Geber 2017 und Gastgeber Sommer-Camp 2017

TIP GROUP®  
An Agfa HealthCare Company



**ENTSCHEIDERFABRIK**

**Entscheider-Werkstätten**

**Fachgruppen-Tagungen**



**Seit 2009 führen wir pro Jahr zwei Workshops in Kliniken durch, sogenannte Entscheider-Werkstätten**

**Format:**

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



**Seit 2013 führen wir Fachgruppen-Tagungen in Kliniken durch.**

**Format:**

- Zu zwei Problemstellungen einer Klinik stellen Klinik-und Industrie-Referenten Lösungsansätze vor!
- Bis zu 16 Teams aus Industrie und Klinik tragen Lösungsansätze vor



# Entscheider-Reisen USA seit 2010: 8

## ENTSCHEIDERFABRIK



1. Entscheider-Reise 2010, Atlanta
2. Entscheider-Reise 2011, Orlando
3. Entscheider-Reise 2012, Las Vegas
4. Entscheider-Reise 2013, New Orleans
5. Entscheider-Reise 2014, Orlando
6. Entscheider-Reise 2015, San Francisco
7. Entscheider-Reise 2016, San Diego
8. Entscheider-Reise 2017, San Diego





# Gegenbesuch unserer amerikanischen Freunde 08. bis 10. Mai 2017

ENTSCHEIDERFABRIK





# ENTSCHEIDERFABRIK Gemeinschaftsstand „LiveView“ seit 2011

ENTSCHEIDERFABRIK



1. Gemeinschaftsstand „LiveView“ 2011, MEDICA
2. Gemeinschaftsstand „LiveView“ 2012, MEDICA
3. Gemeinschaftsstand „LiveView“ 2013, MEDICA
4. Gemeinschaftsstand „LiveView“ 2014, MEDICA
5. Gemeinschaftsstand „LiveView“ 2015, MEDICA
6. Gemeinschaftsstand „LiveView“ 2016, MEDICA
7. Gemeinschaftsstand „LiveView“ 2017, MEDICA





ENTSCHEIDERFABRIK

# VKD e.V. Urkunde „Nachhaltiger Krankenhauspartner“



**D·M·I**  
ARCHIVIERUNG



ID Information und Dokumentation im Gesundheitswesen



**märz**



**OS**  
OPTIMAL SYSTEMS



**TIP GROUP®**



**ENTSCHEIDERFABRIK**  
entscheidungswirtschaft

Nachhaltiger Krankenhaus-Partner hinsichtlich IMT



07.-08.02.2018, Entscheider-Event, Industrie-Club Düsseldorf

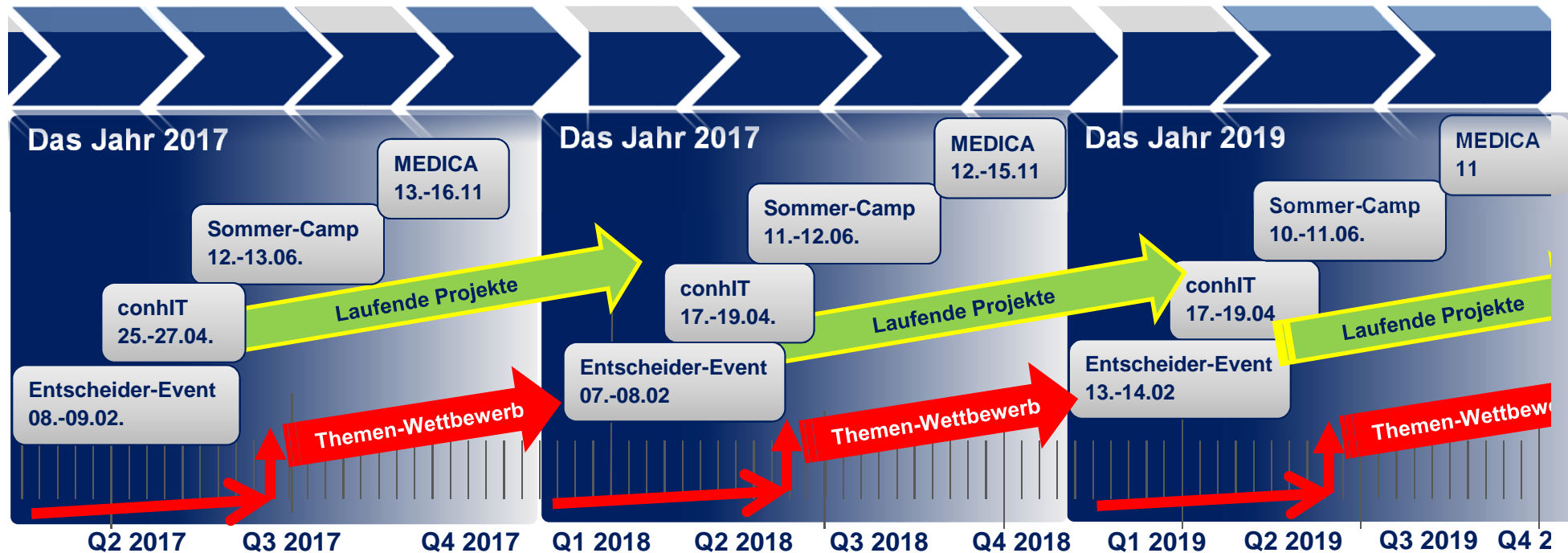




# Wie vermarkte ich meine Wettbewerbsteilnahme? Wie vermarkte ich meinen Erfolg ?

ENTSCHEIDERFABRIK

- Ein Thema bzw. Firma ist von Entscheider-Event 2017 bis 2019 in der Kommunikation
- Die Kommunikationsstrategie sollte eine mehrstufige Spannungskurve mit Exit sein
- Ab Zielstufe „Laufende Projekte“ sollte sich die Kommunikation bis zur conhIT ändern





## Voraussetzungen

### ENTSCHEIDERFABRIK

- 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 Klinik-Geschäftsprozessen
  - Für Ihr Unternehmen (Sales Cycle Verkürzung)
  - Für die Krankenhäuser (Lösung = positive Presse)



## Entscheiderzyklus 2018

ENTSCHEIDERFABRIK

- In 2018 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 Entscheiderevent
- 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



## Wir wollen Ihnen erfolgreich zu sein !

ENTSCHEIDERFABRIK

- **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!**



## Ein Ziel des Themen-Wettbewerbs



**Die ENTSCHEIDERFABRIK ist der Treffpunkt für Unternehmenserfolg durch den Einsatz von innovativen Digitalisierungsprojekten !**

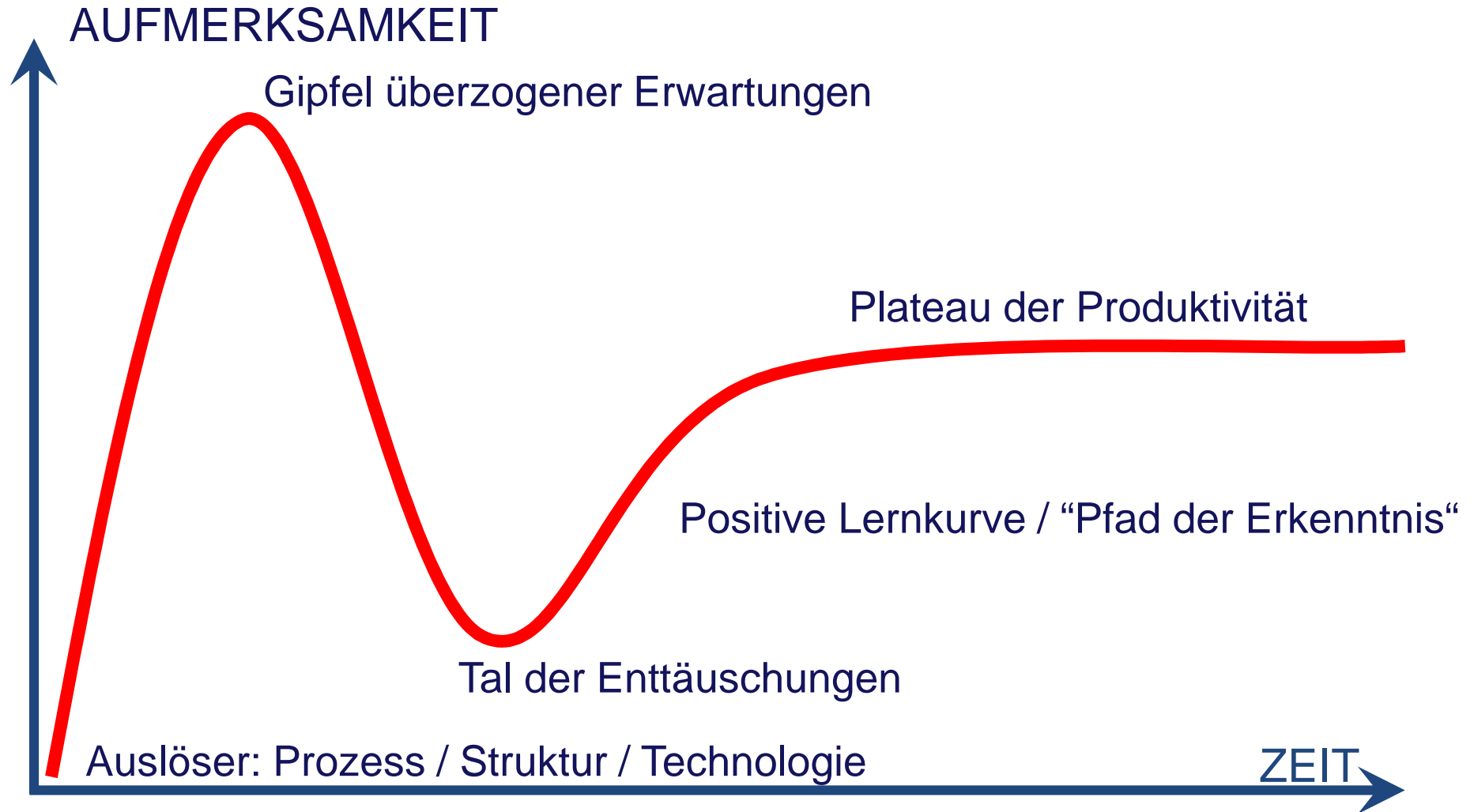
**12 FINALISTEN mit herausragenden Leuchtturm - Themen**

**5 Besten werden gewählt und von der ENTSCHEIDERFABRIK gefördert**

**I. d. R. werden alle Projekte umgesetzt**



# Innovations-Hype





# Entscheiderfabrik-Innovationen

AUFMERKSAMKEIT

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

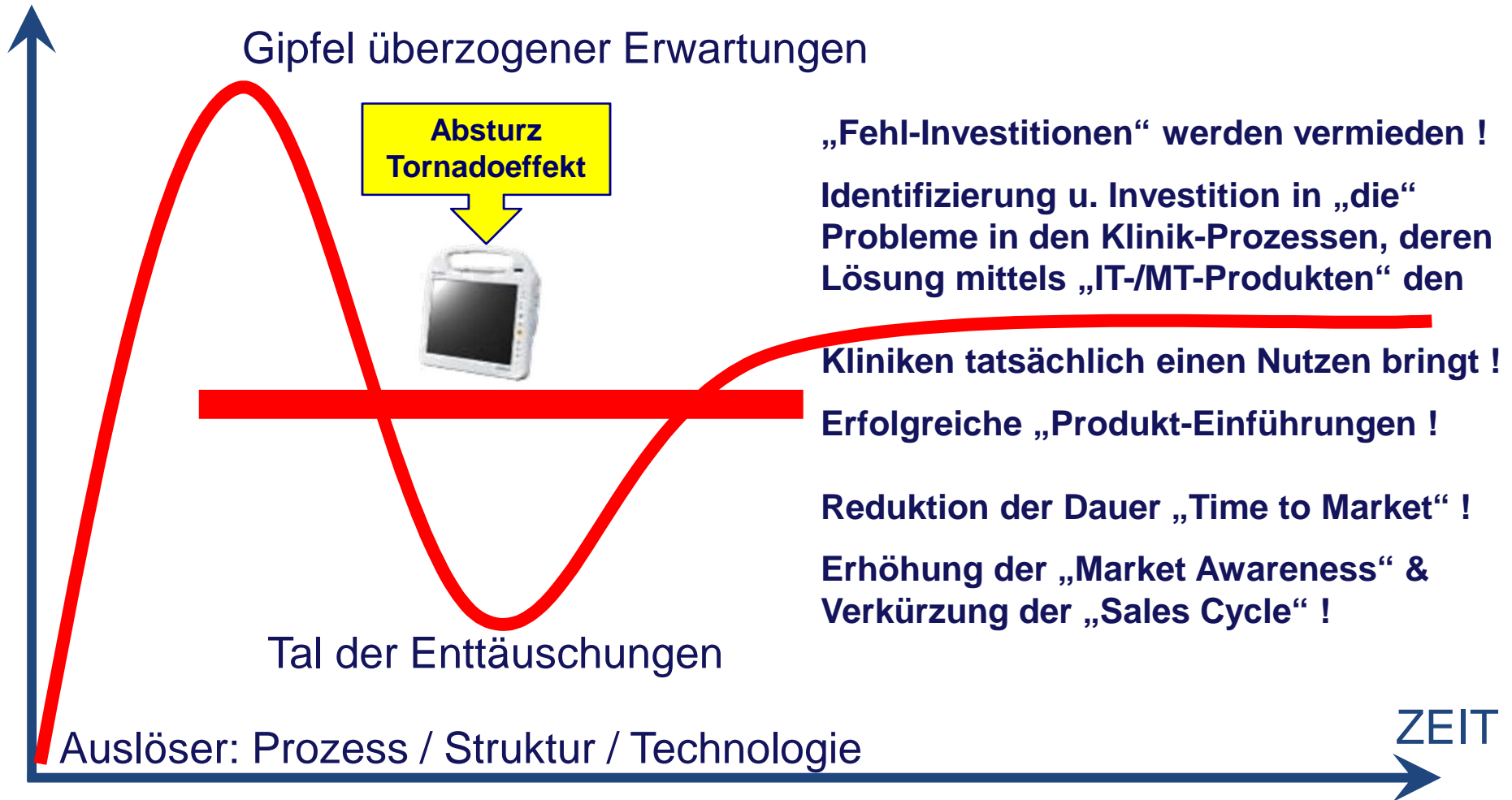




# Ergebnisse der ENTSCHEIDERFABRIK

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

## AUFMERKSAMKEIT





## Agenda

ENTSCHEIDERFABRIK

**Einführung**

**Aufgabenstellung**

**Wahrnehmung der Entscheider**

**Herausforderungen aus Sicht der Referenten**

**Priorisierung**

**„Checkliste“ für künftige Präsentationen**

**Zusammenfassung und Fazit**

**Ausblick**



## Aufgabenstellung ↔ „CfP-Unterlagen“

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

ENTSCHEIDERFABRIK

**Einführung**

**Aufgabenstellung**

**Wahrnehmung der Entscheider**

**Herausforderungen aus Sicht der Referenten**

**Priorisierung**

**„Checkliste“ für künftige Präsentationen**

**Zusammenfassung und Fazit**

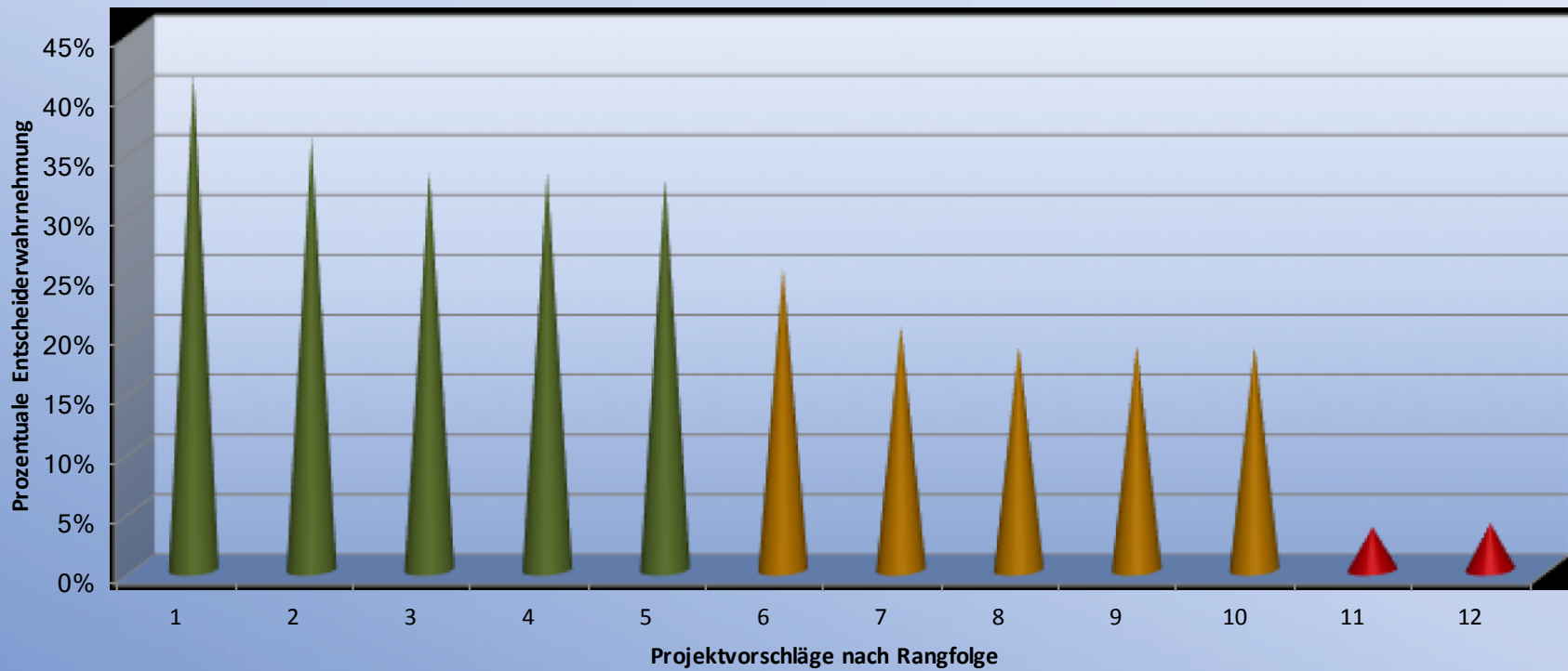
**Ausblick**



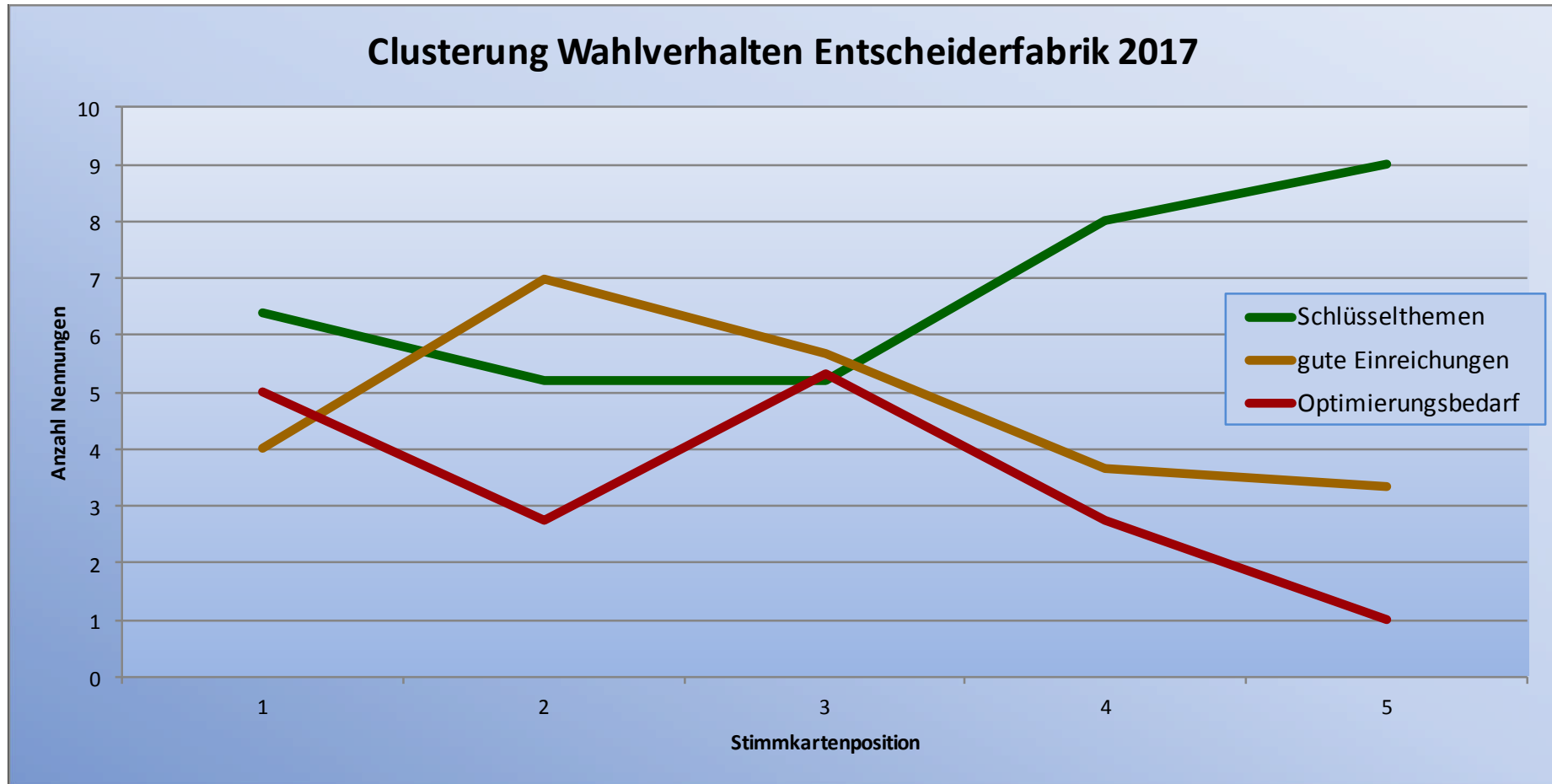
# Wahlverhalten der Entscheider

ENTSCHEIDERFABRIK

## Auswertung Projektvorschläge Entscheiderfabrik 2017



# Wahlverhalten der Entscheider - Clusterdetails





## 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

ENTSCHEIDERFABRIK

**Einführung**

**Aufgabenstellung**

**Wahrnehmung der Entscheider**

**Herausforderungen aus Sicht der Referenten**

**Priorisierung**

**„Checkliste“ für künftige Präsentationen**

**Zusammenfassung und Fazit**

**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

ENTSCHEIDERFABRIK

**Einführung**

**Aufgabenstellung**

**Wahrnehmung der Entscheider**

**Herausforderungen aus Sicht der Referenten**

**Priorisierung**

**„Checkliste“ für künftige Präsentationen**

**Zusammenfassung und Fazit**

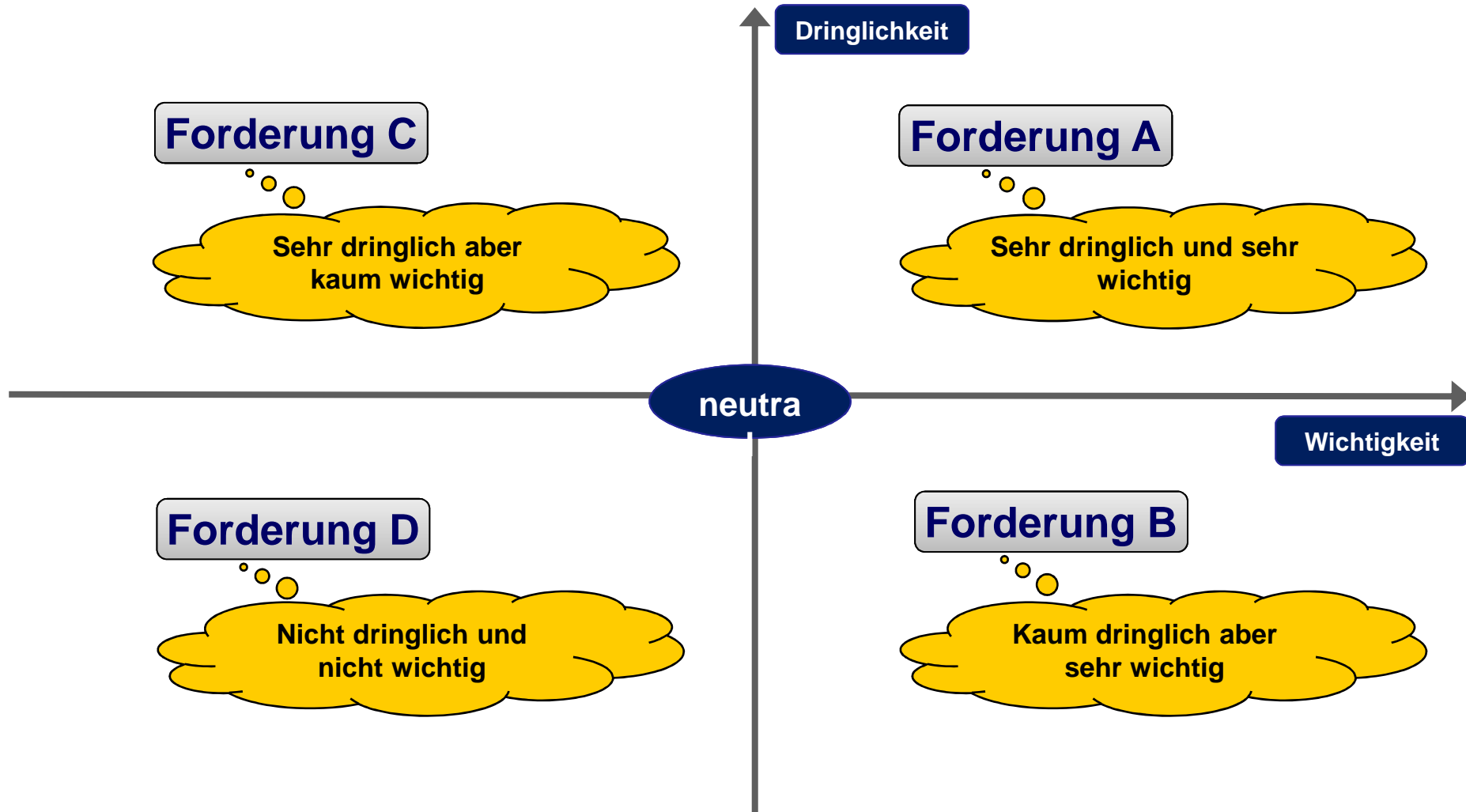
**Ausblick**



## 5 Schritte zur Schärfung 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 ?

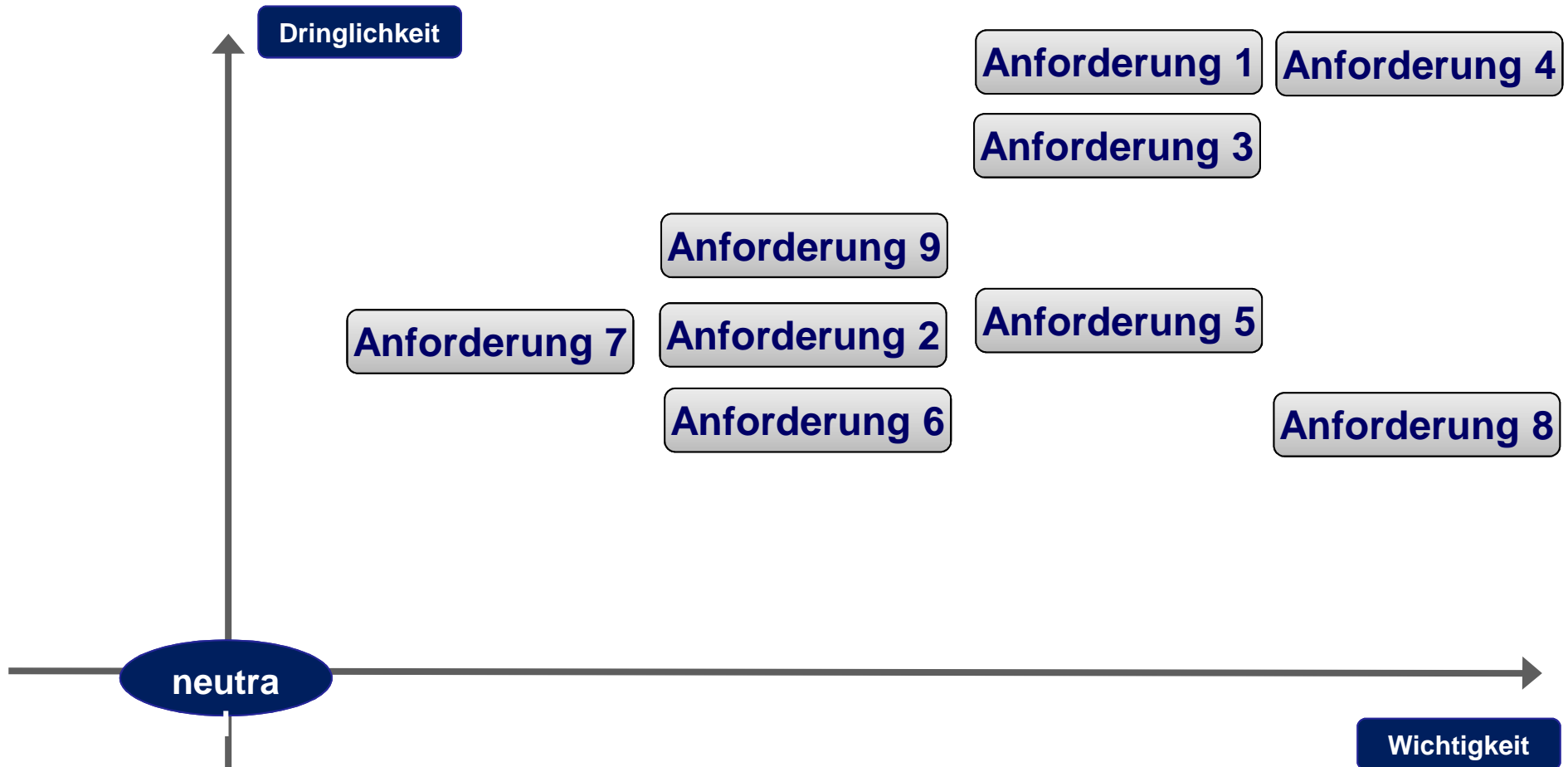
# Priorisierung der Checkliste: Anforderungs-Analyse





# „Checkliste“ für künftige Präsentationen

ENTSCHEIDERFABRIK





## Agenda

ENTSCHEIDERFABRIK

**Einführung**

**Aufgabenstellung**

**Wahrnehmung der Entscheider**

**Herausforderungen aus Sicht der Referenten**

**Priorisierung**

**„Checkliste“ für künftige Präsentationen**

**Zusammenfassung und Fazit**

**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)“ – vergl. Broschüre der Entscheiderfabrik
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)



## Agenda

ENTSCHEIDERFABRIK

**Einführung**

**Aufgabenstellung**

**Wahrnehmung der Entscheider**

**Herausforderungen aus Sicht der Referenten**

**Priorisierung**

**„Checkliste“ für künftige Präsentationen**

**Zusammenfassung und Fazit**

**Ausblick**





## Zusammenfassung und Fazit

### 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

ENTSCHEIDERFABRIK

**Einführung**

**Aufgabenstellung**

**Wahrnehmung der Entscheider**

**Herausforderungen aus Sicht der Referenten**

**Priorisierung**

**„Checkliste“ für künftige Präsentationen**

**Zusammenfassung und Fazit**

**Ausblick**



**Ausblick**

**ENTSCHEIDERFABRIK**

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



# Ausblick

## ENTSCHEIDERFABRIK

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

## ENTSCHEIDERFABRIK

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



## Problem-/ Lösungs-Consulting

- Bisherige und anstehende Aktivitäten:
  - Themen Einreicher hospitieren auf dem Sommer-Camp
  - Dedizierte Coaching Session auf dem Sommer-Camp
  - 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



## ENTSCHEIDERFABRIK - „Wichtigste Fakten“

### **Auftrag: Erarbeitung von Lösungen für Probleme in den Geschäftsprozessen !**

- Kliniken können Digitalisierungsprojekte bis zu 12 Monate auf ihren Reifegrad testen (Wahl und Beteiligten Zusammenführung auf Entscheider-Event, Sommer-Camp, Ergebnis-Veranstaltung – Entscheider-Zyklus)

### **Workshops in Kliniken**

- **Entscheider-Werkstätten:** Von Blaupausen lernen und diese für sich im Workshop mit Berater-Moderation „adaptieren“ !
- **Fachgruppen-Tagung:** Für 2 Herausforderungen präsentieren Industrie- und Klinikvertreter Lösungswege und die dazugehörigen IT-/MT-Wertbeitrag !

- Die künftige **Wirksamkeit von gesundheitspolitischen Ideen in Deutschland diskutieren** wir vor Ort mit Akteuren des **probierfreudigen US-Gesundheitssystem** in Kliniken und auf **Führungskräfte-Tagungen (Entscheider-Reisen)**

### **WER**

- **33 fördernde Verbände** und von diesen gewählte Berater
- **Über 800 Kliniken**
- **Über 100 Industrie-Unternehmen**

**Projekte erst mal auf ihren „Reifegrad testen“ können, d.h.  
Teilnahme am Entscheider-Event – 07.-08.02.2018 !**



**Danke für Ihre Aufmerksamkeit!**

## Michael Schindzielorz

**ENTSCHEIDERFABRIK  
VuiG e.V.  
Beiratsvorsitzender**

Rochusweg 8  
D-41516 Grevenbroich

Tel: +49(0)6221-43 08 156  
Fax: +49(0)6221-43 08 156  
Mobil: +49(0)160 – 90 96 26 33  
E-Mail: michael.schindzielorz@vuiG.org  
Web: www.VuiG.org

## Dr. Pierre-Michael Meier

**ENTSCHEIDERFABRIK  
luiG-Initiativ-Rat  
Stv. Sprecher**

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@VuiG.org  
Web: www.VuiG.org