



Ein Test macht Karriere

Immer mehr Brustkrebspatientinnen fragen nach uPA/PAI 1.
Das hat für Kliniken logistische und wirtschaftliche Folgen.

Private Krankenversicherung
Erst gehätschelt, dann gescholten

Porträt Katrin Keller
Eigene Idee - eigenes Geld

 **Thieme**



SOMMER-CAMP 2012

Arbeit, Ergebnisse, Wein



Das Sommer-Camp als einer der fünf Bausteine der ENTSCHEIDERFABRIK ist traditioneller Startschuss für die Projektteams, ihr IT-Schlüssel-Thema auf den Weg zu bringen. Mitte Juni war man zu Gast bei SER Healthcare Solutions in Rheinland-Pfalz.

Oh, wie süß – ein Dachs mitten auf der Straße!“ Dieser Satz sagt alles über die Gegend Westerwald, wo das diesjährige Sommer-Camp der Entscheiderfabrik stattfand, und sehr wenig über den hochmodernen Bau des Gastgebers. Die SER Healthcare Solutions, einer der größten deutschen ECM-Software-Hersteller, hatte in ihre Europazentrale nach Neustadt/Wied eingeladen und nicht nur für eine hervorragende Arbeitsatmosphäre gesorgt, sondern auch einen außergewöhnlichen Abend mit Winzerweinprobe organisiert. Nach einem produktiven, dichten Arbeitstag stand der Abend ganz im Fokus der Weingegend Rheinland-Pfalz und des legeren Networkings. Neben Gastgeber Manfred Zerwas, dem geschäftsführenden Gesellschafter, führte die deutsche Weinprinzessin Ramona Sturm charmant durch den Abend und erläuterte die ausgeschenkten Weine. Fortan diskutierten die 60 Gesundheitsexperten, Berater, Klinik- und Industriepartner über Abgang, Note und Volumen – Bestnote für den Gastgeber.

Produktiv und konstruktiv

Viele der Arbeitsteams hatten sich schon im Zuge der Conhit zu einem ersten Auftakttreffen zusammengesetzt und knüpften nun an diese ersten Gespräche an. Der Ablauf des Sommer-Camps, wie immer zeitlich straff gestaffelt, sah ausgedehnte Arbeitsphasen der Gruppen und Speed-Präsentationen im Auditorium in schöner Regelmäßigkeit vor, ließ den Teilnehmern aber ebenfalls Zeit, miteinander ins Gespräch zu kommen. „Wir sind jetzt schon sehr zufrieden mit den Workshop-Ergebnissen und zuversichtlich, dass auf der Medica Außerordentliches präsentiert werden wird“, lobte Pierre-Michael Meier, Stv. Sprecher des Iuig-Initiativ-Rates des Veranstalters Entscheiderfabrik.

Feedbackgeber Horst Martin Dreyer, Direktor Healthcare EMEA bei CSC, machte seine Sache hervorragend. Er verstand es, realistische Einschätzungen und Denkanstöße zu vermitteln und auch notwendige Kritik nachdrücklich und dennoch charmant zu

äußern. Die Teams wiederum zeigten sich nicht beratungsresistent und griffen immer wieder seine Einwürfe auf. Ein gelungenes Miteinander, das alle Seiten ein Stück weiterbrachte auf dem Weg zum Ziel Medica.

Allerorten ein strammes Programm

Für einige Projekte mag der Weg steiniger sein als für andere, in dieser kurzen Zeit eine „haus-individuelle Entscheidungsvorlage“ ihres Projekts zu entwickeln, aber zuversichtlich sind alle aus dem Sommer-Camp gekommen. In den Arbeitssitzungen der Gruppen ging es darum, Zeitpläne zu erstellen und konkrete Aufgaben zu verteilen, damit die Termine in den Kliniken bestmöglich vorbereitet werden können. Die Ergebnisse werden im kommenden IT-Branchenreport der Krankenhaus-Unternehmensführung veröffentlicht und im November auf der Medica vorgestellt. ■

Foto: SER

Informieren Sie sich über die 5-IT-Schlüssel-Themen und ihre Fortschritte auch unter www.kma-online.de/partner

AUSLANDSINTERESSE

Irland goes ENTSCHEIDERFABRIK

Der 18. Juni 2012 geht in die Geschichte der Entscheiderfabrik ein, als „Tag der Internationalisierung“. Die Irische Wirtschaftsförderung, die schon seit längerer Zeit Mitglied der Entscheiderfabrik ist, wird sich für ihren Beitrag zum Innovations- und Lösungsmanagements der heimischen Health IT/Technology an den Bausteinen

Proof-of-Concept, Sommer-Camp und Ergebnis-Präsentation nach zirka neun Monaten anlehnen. „Ein Baustein wie der Entscheider-Event ist im irischen Gesundheitswesen aufgrund der zentralen Auftragsvergabe des National Health Service nicht sinnvoll“, erläutert Pierre-Michael Meier, Stv. Sprecher des



Iuig-Initiativ-Rats der Entscheiderfabrik. „Im Gegensatz zum deutschen Markt, wo pro Träger eine Vielzahl von Auftragsvergaben möglich ist, ist dies im NHS nicht möglich, womit die Wettbewerbsbasis fehlt.“ Dennoch eine schöne Bestätigung für die Initiative. ■

kma