

We make sure

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

Chancen

Fujitsu Siemens Computers

Schliersee, 01. März 2007

A photograph of a cable-stayed bridge over water, viewed from a low angle. The bridge's structure, including its tall pylons and stay cables, is overlaid with a semi-transparent grid pattern. The background is a clear blue sky and water.

Eine Empfehlung einmal über die eigenen Grenzen hinaus zu schauen

oder warum Experte sein allein nicht mehr ausreicht

Jan Rohrweber

Business Development Manager Healthcare



Zukunft als Chance

verstehen

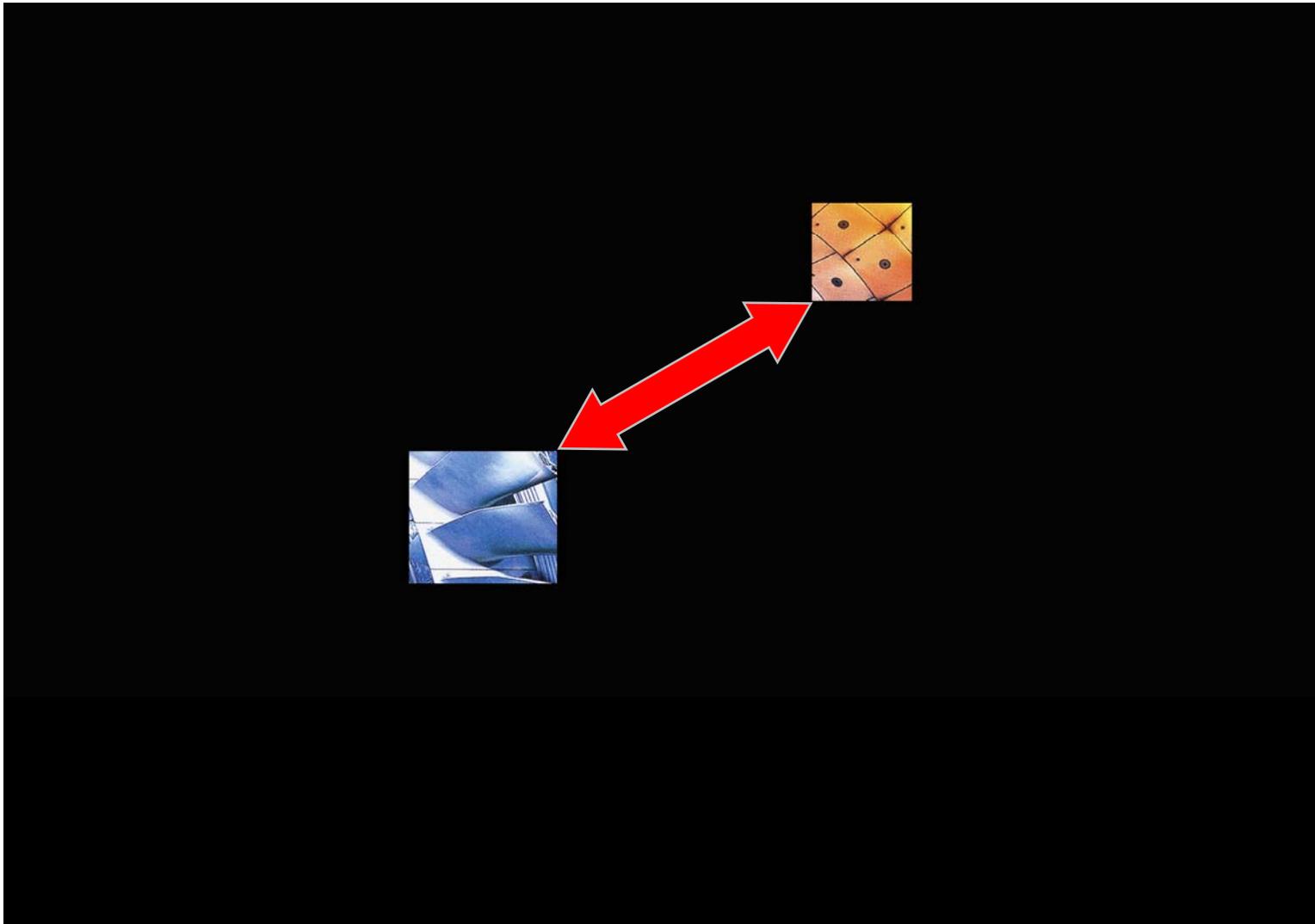
Und wo
stehen wir heute?

Wir kennen uns aus!

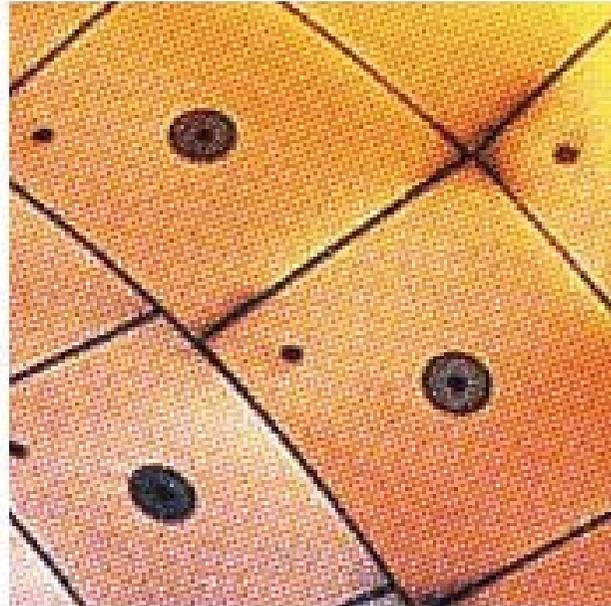
Wir sind ausgewiesene Experten!

Wir kennen die Zusammenhänge!

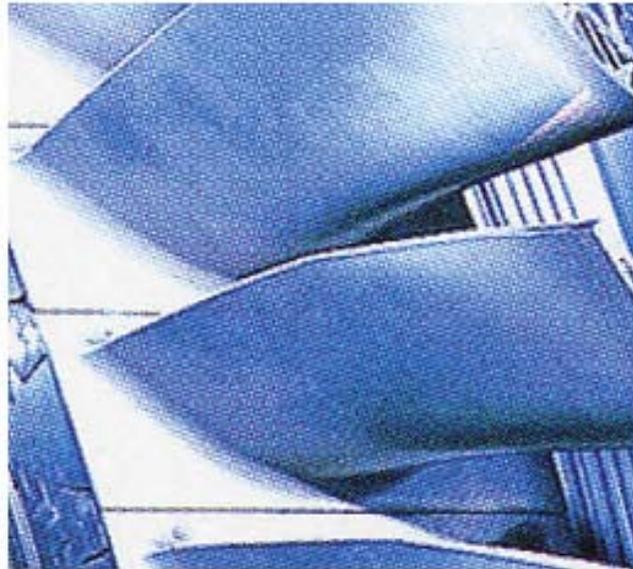
Kennen wir die Zusammenhänge?



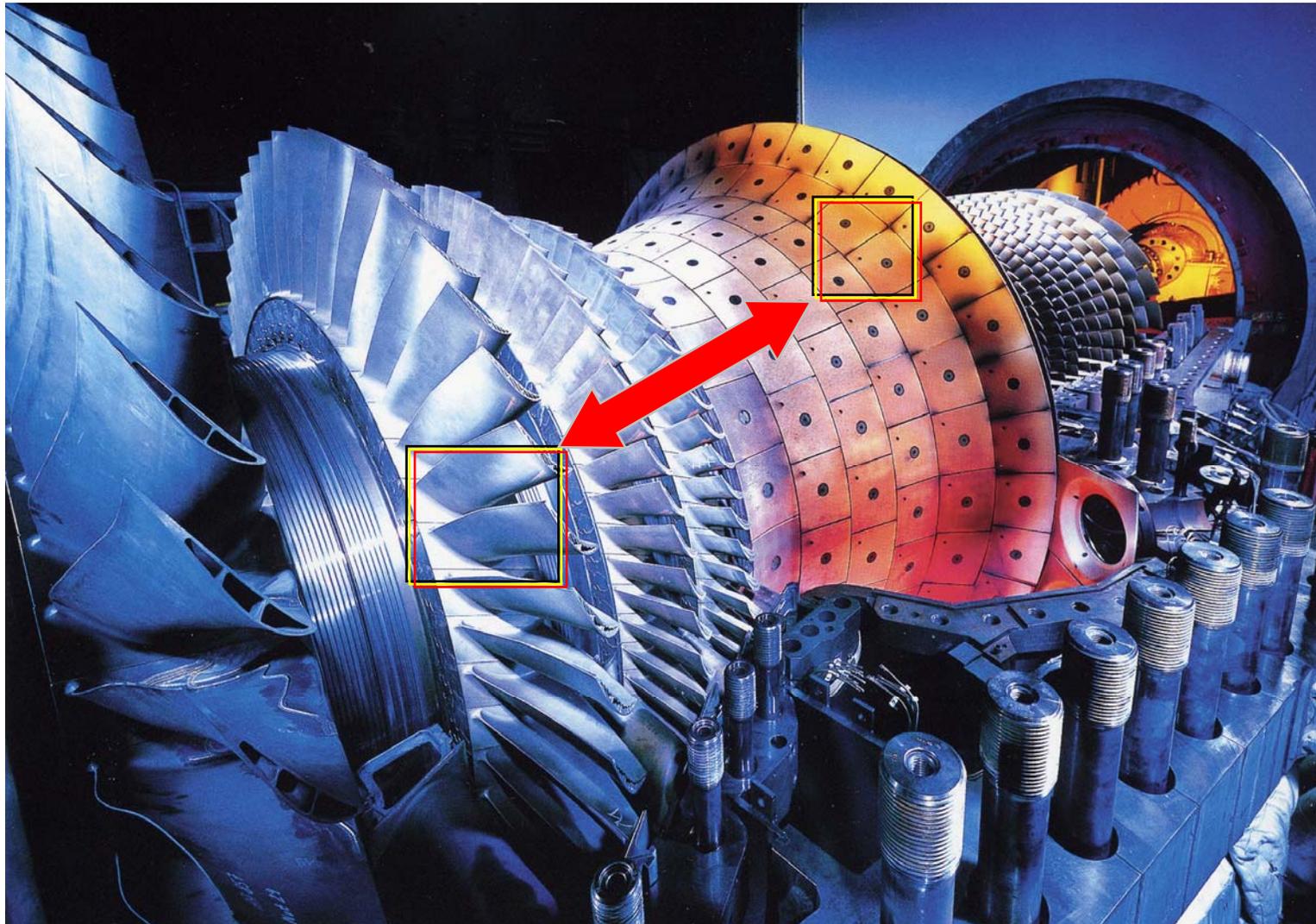
Genauer hingeschaut



Und hier ?



Blick in eine Gasturbine SAG PG Typ V64.3



»Die weltweite Nachfrage nach Kraftfahrzeugen wird 1 Million nicht überschreiten ... allein schon aus Mangel an verfügbaren Chauffeuren.«

1901, Gottlieb Daimler, aus einer frühen Marktforschungsstudie der Daimler Motoren Gesellschaft.

1901

**»Ich glaube, der Weltmarkt
hat Raum für fünf
Computer, nicht mehr.«**

**Thomas J. Watson, Vorstandsvorsitzender der IBM.
Heute werden mehr Computer als Autos verkauft.**

1943

»Internet is just a hype!«

1995, Bill Gates, Microsoft.

1995

»Die weltweite Nachfrage
nach Kraftfahrzeu-

**Unternehmen stoßen heute
an drei Denkgrenzen.**

...
von „Chauffeuren.«

DIE ERSTE GRENZE

UNGEWISSHEIT

DIE ZWEITE GRENZE

KOMPLEXITÄT

DIE DRITTE GRENZE

WETTBEWERB

UNGEWISSHEIT

DIE ERSTE GRENZE

Es gibt nur eine Zukunft!

Es gibt mehrere Zukünfte!

Zukunftsoffenes Denken

KOMPLEXITÄT

DIE ZWEITE GRENZE

Wenige Faktoren und
einfache Beziehungen
prägen das Wirtschaftsleben!

Komplexe Systeme prägen
das Wirtschaftsleben!

Vernetztes Denken

WETTBEWERB

DIE DRITTE GRENZE

Strategien und Konzepte, die heute erfolgreich sind, werden auch in der Zukunft unseren Erfolg sichern!

Unternehmen müssen sich an zukünftigen Möglichkeiten (Erfolgspotenzialen) orientieren!

Strategisches Denken

Die Verwendung von Prognosen in der strategischen Planung

Heute

Fehlprognose

Die Verwendung von Prognosen in der strategischen Planung gleicht ...

... einer Fahrt mit Blick in den Rückspiegel,
weil die meisten Prognosen nur das
fortschreiben, was wir als aktuelle
Trends längst aufgenommen haben.



Wir brauchen stattdessen ...

... **Scheibenwischer,**
um den Blick nach vorne möglich zu machen.

... **Scheinwerfer,**
um auch entfernte Veränderungen zu erkennen.

... **Eine Landkarte oder ein Navigationssystem,**
um zu wissen, was hinter der nächsten Kurve kommen könnte.

Was ist Szenario-Management™?

Vernetztes Denken

Zukunftsoffenes Denken

Strategisches Denken

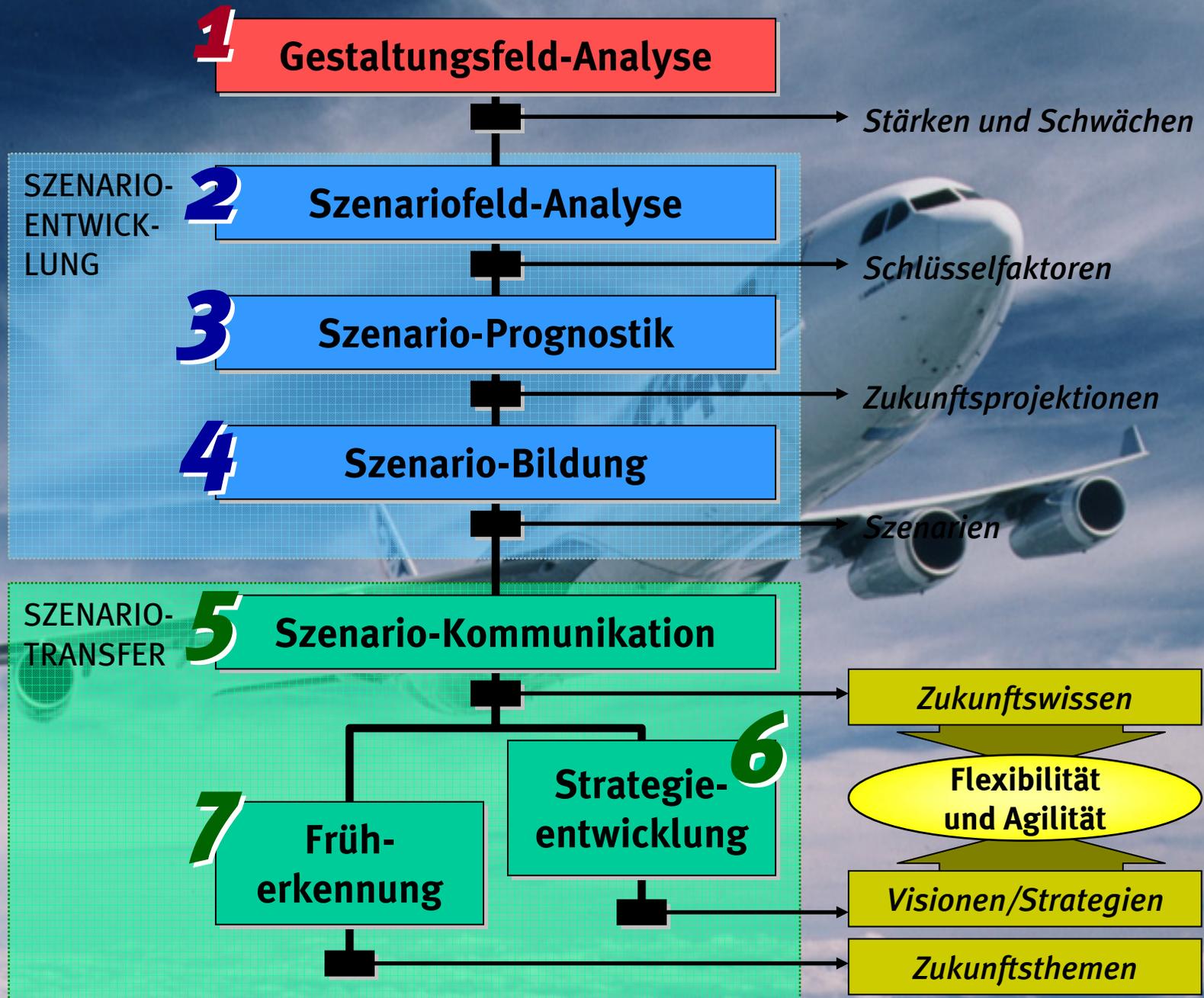
Szenario-Management™

kombiniert die Methoden des vernetzten, zukunfts-offenen und strategischen Denkens

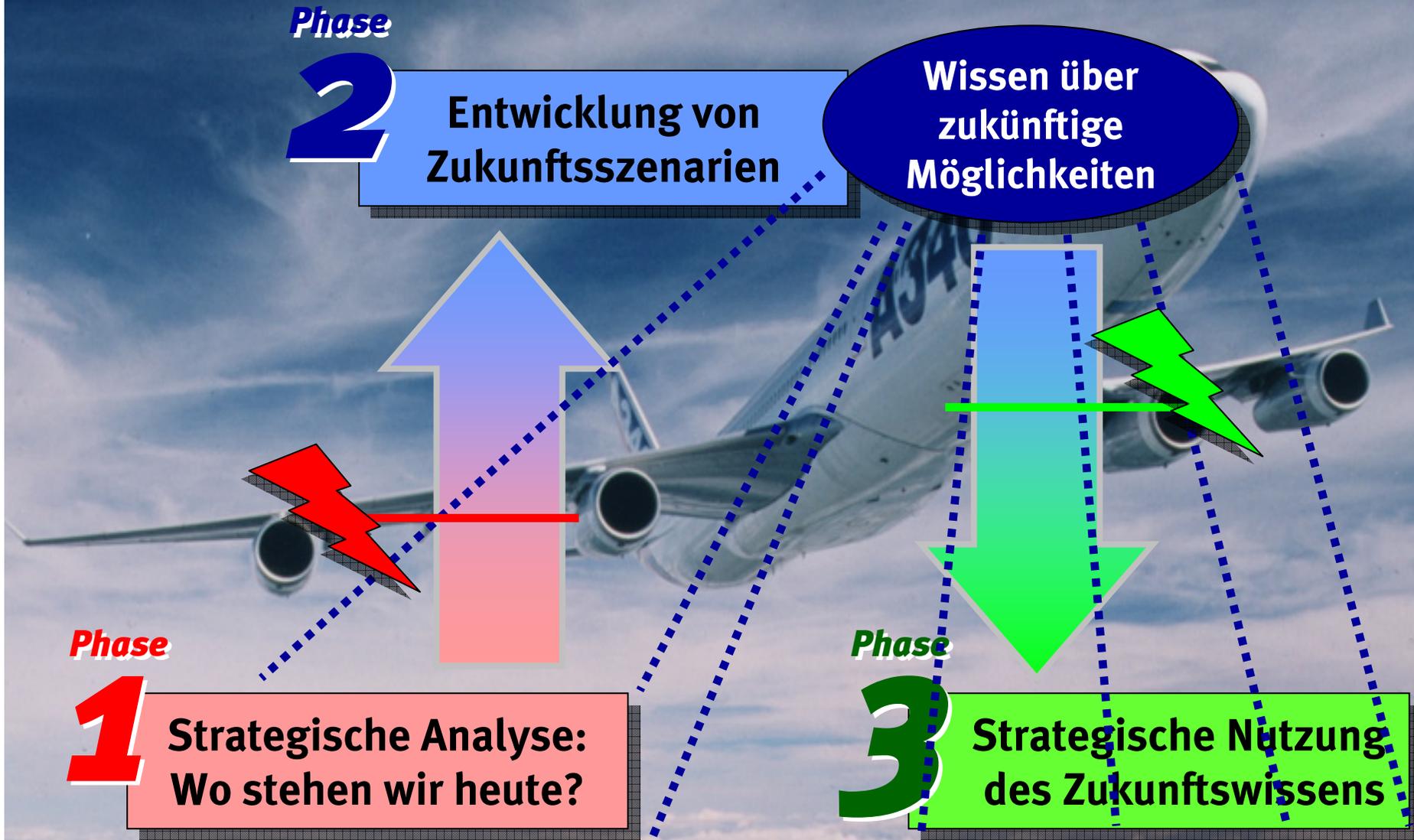
Dabei umfasst es die Konzeption, Entwicklung und Interpretation von Szenarien sowie deren Nutzung in der strategischen Planung und strategischen Früherkennung.

Szenario-Bildung

**Szenarien vermitteln kein
sicheres Bild der Zukunft,
sondern geben Sicherheit,
indem sie ein weitest-
gehendes Bild der
zukünftigen Möglichkeiten
aufzeigen.**



Wie funktioniert Szenario-Management?



Übrigens -- Szenario-Management™ funktioniert nicht ...

... wenn versucht wird, alles
in einem Szenario abzubilden

... wenn nicht ergebnisoffen
in die Zukunft gesehen wird

... wenn es nicht gelingt, sich
von der Gegenwart zu lösen

... wenn die Beteiligten
gar nicht fliegen wollen

... wenn die Entscheider nicht
im Prozeß beteiligt sind

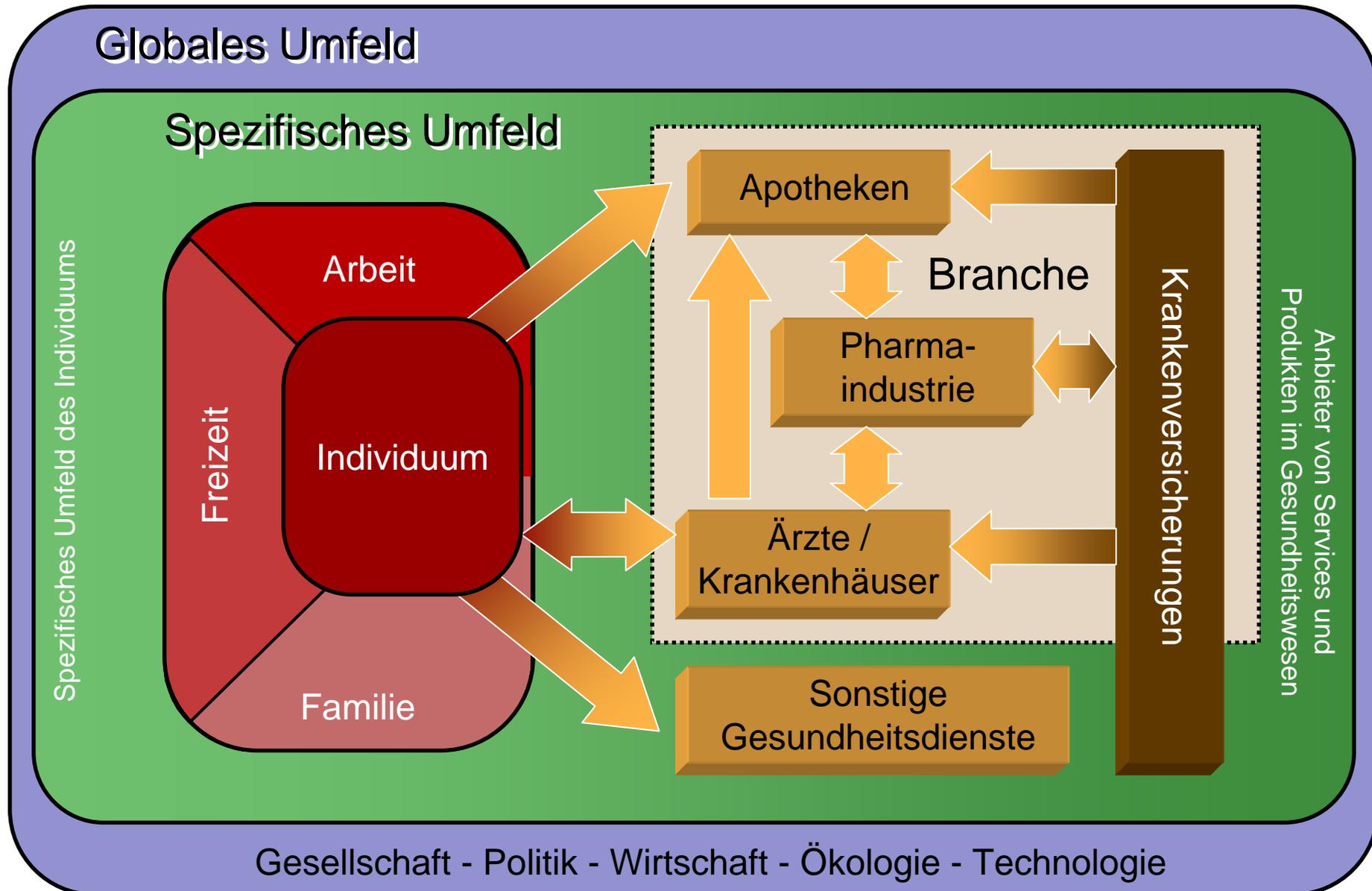
... wenn der Blickwinkel zu
schnell wieder verengt wird

... wenn die Szenarien als
Vorentscheidungen
mißverstanden werden

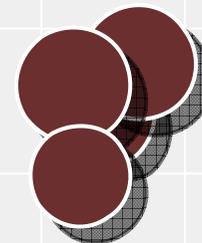
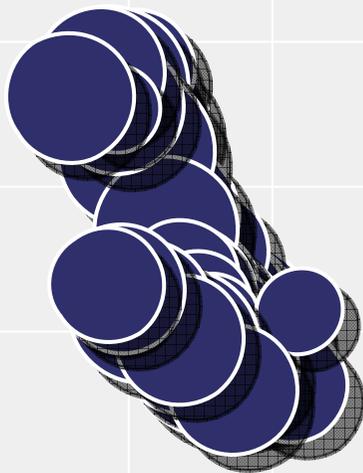
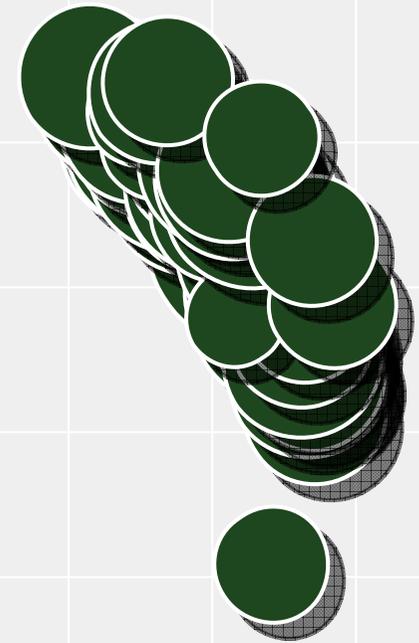
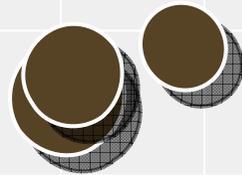
Wir wünschen Ihnen aber einen guten Flug und viele neue Erkenntnisse

Die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland -- einige Auszüge

Szenariofeld: Gesundheitswesen in Deutschland



Landkarte der Zukunft



Landkarte der Zukunft

Kommt es so?

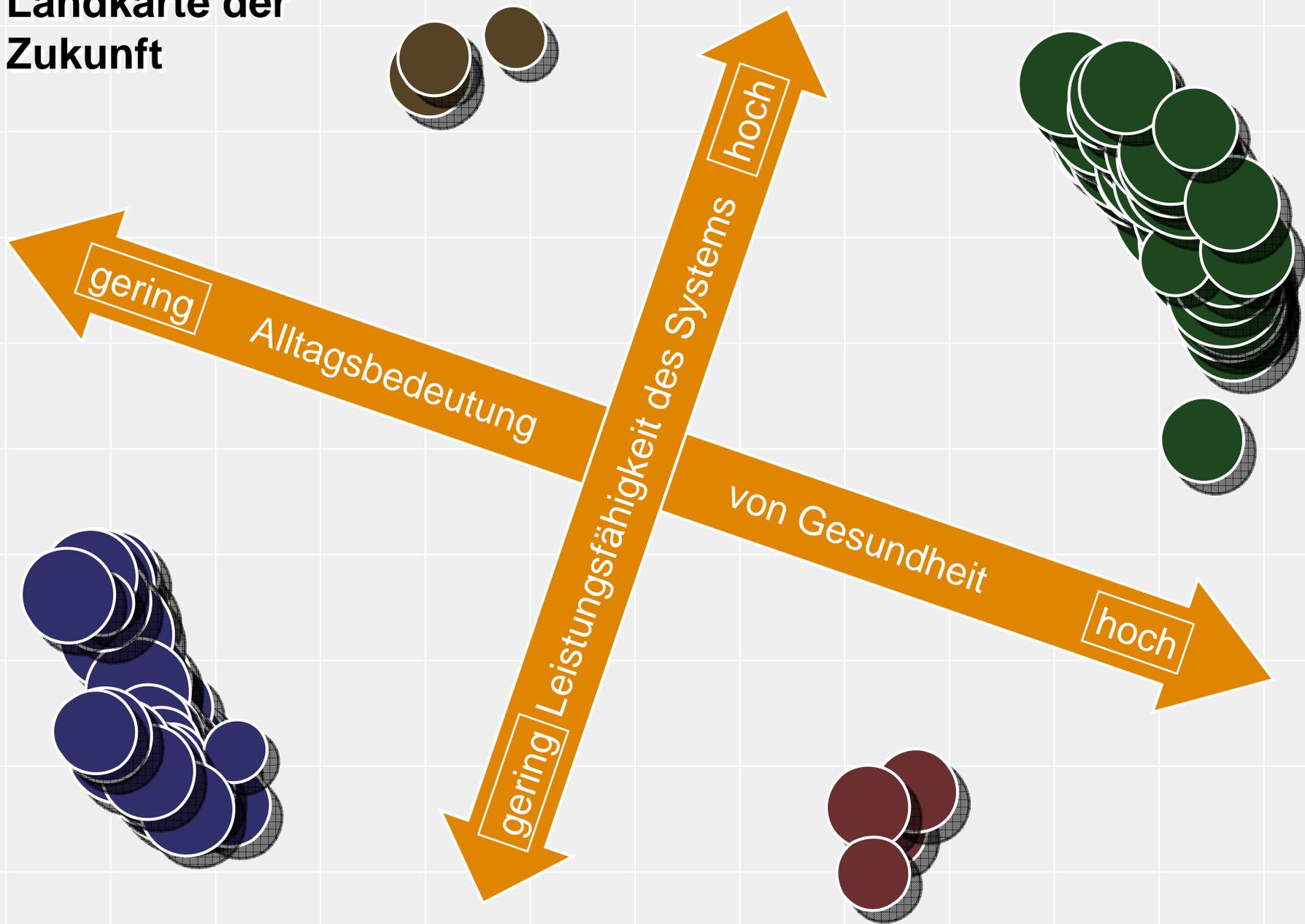
- 
- Hoher Anteil des Gesundheitssektors am BIP
 - Hohe Rentabilität des Gesundheitssystems
 - Hohes Einkommensniveau
 - Hohe Bedeutung von Präventivmedizin
 - Formelle Netzwerke zwischen Ärzten und Krankenhäusern
 - Umfangreiche Beratung der Patienten durch Ärzte
 - Hohe private Investitionsbereitschaft in Gesundheit
 - Hohe sportliche Aktivitäten
 - Hoher Leistungsumfang der Krankenversicherungen
 - Höhere Nachfrage nach alternativen Heilverfahren

Landkarte der Zukunft

- Hohe persönliche Bedeutung von Gesundheit
- Vertrauensvolle Beziehung zwischen Ärzten und Patienten
- Umfangreiche Angebote für Präventivmedizin
- Schwache Regulierung – Intensiver Wettbewerb zwischen Ärzten und Krankenhäusern
- Hohes Wachstum des (traditionellen) Gesundheitssektors
- Hohe Bedeutung der Informationstechnik (eHealth)

Oder entwickelt es sich eher so?

Landkarte der Zukunft



THE SWAN

INFO
CONTESTANTS
EXPERTS
HOST
GALLERY
RECAPS
THE TIMELINE!
HISTORY OF

Premieres Monday
October 25th 8/7c FOX

Pageant Contestants
Click the icon to play the video

Rachel L	Belinda B
Cristina T	Marnie R
Cindy I	Sarina V

Szenario 4:
Gesundheit goes Lifestyle

Photo Gallery

Szenario 3:
Wachstumstreiber Gesundheit

gering Alltagsbedeutung

von Gesundheit hoch

Szenario 1:
Gesundheit ist Nebensache

Szenario 2:
Zwei-Klassen-Gesundheitswesen

hoch

Leistungsfähigkeit des Systems

gering

Denkbare Wirkungen der Szenarien

- ++ sehr positiv
- + positiv
- o neutral
- negativ
- sehr negativ



Ärzte	o	o	+	+
Krankenhäuser	-	o	+	o
Apotheken	-	+	+	-
Pharma, forschend	o	+	++	+
Generika-Hersteller	+	++	o	o
Fitnessindustrie	--	-	+	++
Gesetzl. Krankenvers.	+	-	o	-
Private Krankenver.	-	+	+	+
Patienten	--	-	+	o

Die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland

Sollten Sie an der Studie
oder
an der Methodik des Szenariomanagements
Interesse haben, so sprechen Sie uns bitte an.

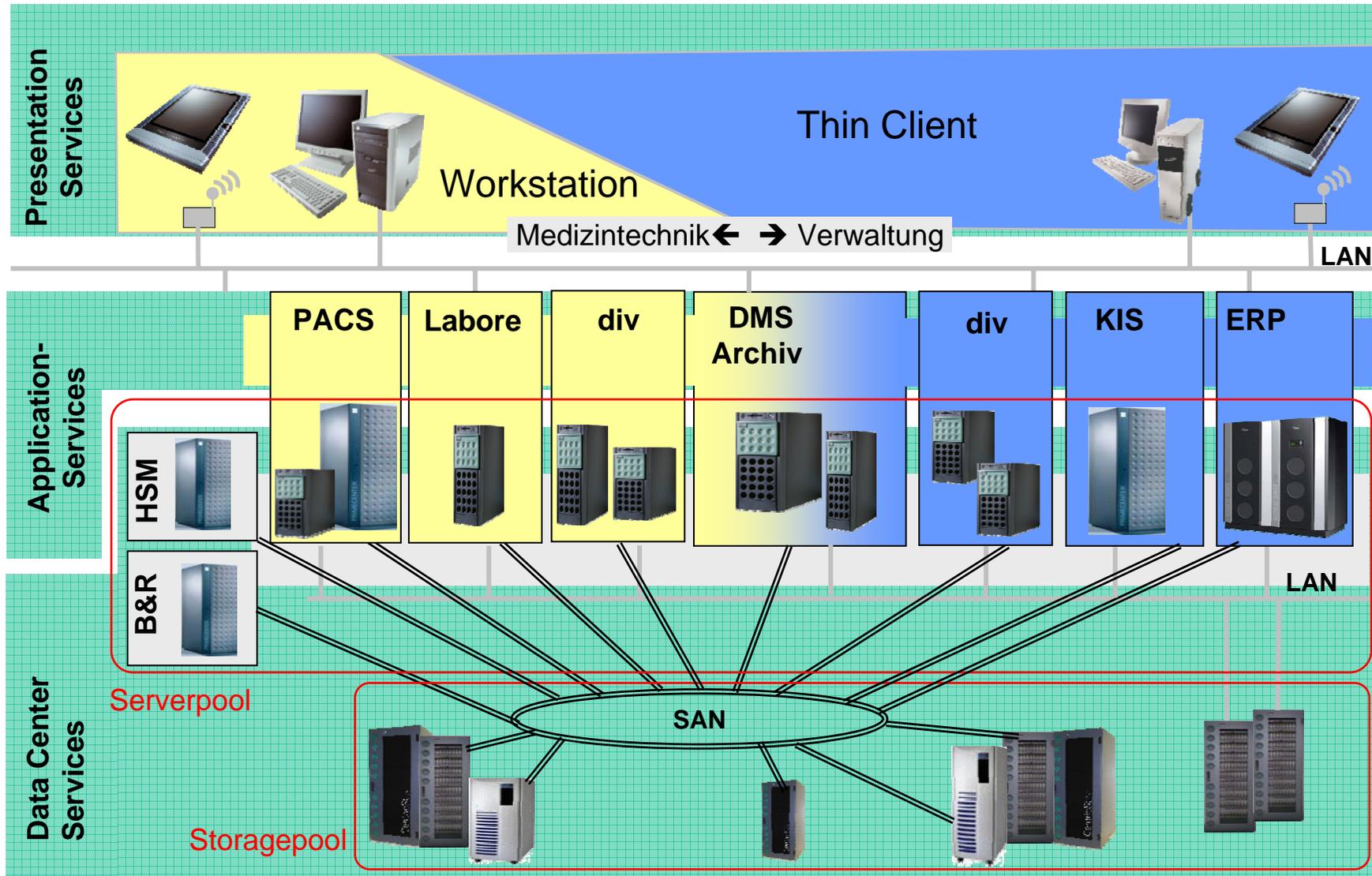
(siehe Kontakt)

Service Management als das Bindeglied in einem neuen Geschäftssystem?

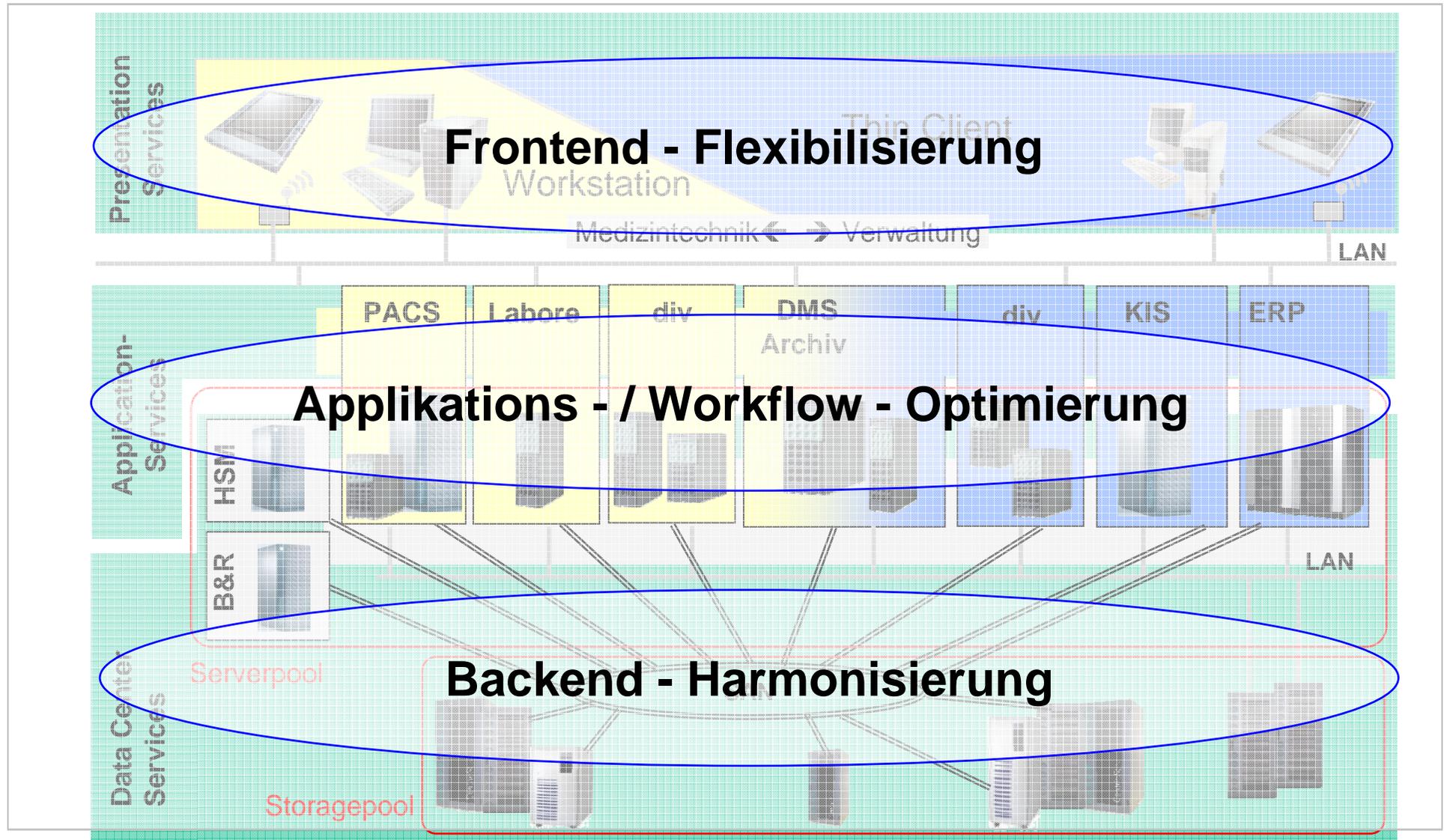
JA!

vgl. dazu auch das Services Modell
für Krankenhäuser
von
Fujitsu Siemens Computers

Das FSC Services Modell für Krankenhäuser



Das „neue“ Krankenhaus erkannte Trends - Anforderungen



Eine effiziente Organisation mit enger
Kopplung an die Geschäftsprozesse
bedarf klarer Regeln und Verantwortlichkeiten
für alle Beteiligten.

IT-Servicemanagement ist hierzu ein geeignetes Tool,
das sich in anderen Segmenten schon bewährt hat

Und was können wir dazu auf dieser Veranstaltung tun?

Wir laden Sie zu einer Reise ein!

Geboten wird ein zweitägiger Trip von der klassischen und meistens abgegrenzten Welt in die neue Welt der vernetzten Services und der bestmöglichen Interaktion.

Nutzen Sie die Chance Dinge aus einer anderen Perspektive zu sehen!

Die Maschine startet in wenigen Minuten

Partnering für strukturierte Zukunftsanalyse



Wir helfen Grenzen zu überwinden



Wir schaffen neue Verbindungen



Scenario Management International
 Aktiengesellschaft für Zukunftsgestaltung
 und Strategische Unternehmensführung



Kontakt Fujitsu Siemens Computers



Jan Rohrweber

Business Development Manager Healthcare

Fujitsu Siemens Computers GmbH

LoB ÖA VC Healthcare

Colmberger Str. 2

90451 Nürnberg

0911 962 2683

jan.rohrweber@fujitsu-siemens.com

www.fujitsu-siemens.de/healthcare

Ich freue mich auf Ihre Fragen!

Kontakt Scenario Management International AG

Alexander Fink, Oliver Schlake,
Andreas Siebe

ERFOLG DURCH SZENARIO- MANAGEMENT

Prinzip und Werkzeuge der
strategischen Vorausschau

campus

Alexander Fink, Andreas Siebe

HANDBUCH ZUKUNFTS- MANAGEMENT

Werkzeuge der strategischen
Planung und Früherkennung

ScMI Scenario Management International AG

Klingenderstr. 10-14, D-33100 Paderborn

Telefon: 05251-150570, Fax: 05251-150579

Web: www.scmi.de, E-mail: info@scmi.de