

Ein IT-Austauschmarktplatz für Kliniken

<p>Z.B. Entlassmanagement.</p> <p>Man weiß, dass alle anderen Kliniken sich damit beschäftigen. Man weiß, dass es Kliniken gibt, die bereits Lösungen erarbeitet haben.</p> <p>Fragen an Andere geben Informationen - aber keinen Code, keine Arbeitspapiere, keine Vorlagen.</p> <p>Anfragen an Firmen schleppen sich. Hereinkommende Angebote sind völlig überbeuert. Offizielle Webseiten bieten nichts Verwertbares.</p> <p>Die Zeit drängt. Die Deadline rückt näher.</p> 	<p>Was tun?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alles von Grund auf: Eine Arbeitsgruppe bilden. • Ein Umsetzungspapier schreiben. <p>Die IT zu Rate ziehen, was bezüglich KIS umsetzbar ist.</p> <p>Sich eine Lösung suchen, die wenig Aufwand bedeutet. Suboptimale Umsetzungen werden in Kauf genommen.</p> <p>Jeder für sich selbst.</p> 	<p>Das betrifft nicht nur Entlassmanagement.</p> <p>Sondern nahezu jede Problemstellung im Bereich IT.</p> <p>Ständig benötigt man:</p> <ul style="list-style-type: none"> - eine Softwarelösung (z.B. DMS), - ein Customizing (z.B. für das KIS), - ein spezielles Dokument (z.B. Umsetzungsvorschläge DSGVO), - ein Leistungsverzeichnis (z.B. Ausschreibung für ein DataWarehouse), - einen Förderantrag (z.B. auf WLAN-Ausbau): → Vorlagen fehlen. <p>Kommerzielle Lösungen gibt es nur für wenige Bereiche.</p> 	<p>Man weiß, dass andere Kliniken das bereits umsetzen.</p> <p>Man kann Kolleginnen und Kollegen fragen. Konkret wird das fast nie.</p> <p>Wo ist der Marktplatz, wo gesucht werden kann?</p> 
<p>Auf → www.Ayacandas.com können diejenigen, die Lösungen haben, an die verkaufen, die suchen.</p> <p>Was man schon hat, kann anderen risikofrei angeboten werden.</p> <p>Auch Firmen und der Bereich Wissenschaft können anbieten.</p> <p>Ayacandas übernimmt die Komplexität des Geschäfts – sowie das Thema Gewährleistung</p> 	<p>www.Ayacandas.com hat diesen Marktplatz entwickelt. Einfach und strukturiert.</p>  	<p>Wer hat welchen Nutzen vom Marktplatz?</p> 	<p>Derjenige, der etwas sucht</p> <ul style="list-style-type: none"> • spart Zeit - denn er kann auf bestehende Lösungen zurückgreifen. • spart Geld - kommerzielle Lösungen sind oft teurer, Eigenentwicklungen ebenso. • spart Argumentation - Kommunikation mit Nutzerinnen und Nutzern wird einfacher, wenn etwas woanders funktioniert. 
<p>Eine Klinik, die anbietet</p> <ul style="list-style-type: none"> • erzielt Gewinn mit Eigenentwicklungen oder Ergebnis-Papieren, die sie bereits entwickeln musste, • profitiert nicht nur finanziell: Verkaufte Produkte bringen auch Feedback und Weiterentwicklungen der Käufer mit sich. • Das Anbieten ist kostenfrei. • Zugehörige Foren je Produkt ermöglichen direkten Kontakt mit Kunden oder Interessierten. (Foreneinträge werden nicht gelöscht und können beispielsweise als FAQ fungieren.) • Was wird benötigt: <ul style="list-style-type: none"> - Bei Code: Die Offenlegung, damit Ayacandas die Gewährleistung übernehmen kann. - Der Marktplatz erhält 15% Provision. 	<p>Eine Firma, die anbietet</p> <ul style="list-style-type: none"> • kann ihr Angebot auf dem Marktplatz sichtbar machen und bewerben. • Auch kleinere Lösungen (bei denen normalerweise Werbung nicht lohnt) können angeboten werden. • Sonst ungenutzt: Selbst Antworten auf Leistungsverzeichnisse (die ja viel Arbeit machen) können verkauft werden. Diese sind als Informationspapiere hochinteressant und nachgefragt. <ul style="list-style-type: none"> → Ayacandas legt den Grundstein für direkten Kontakt zwischen Firmen und Interessenten → Firmen müssen den Code natürlich nicht offenlegen. → Produkte von Firmen haben selbstverständlich auch Foren. Offene Austauschplattformen regen zu Diskussionen und Austausch an (z.B. bezüglich Releasewechseln). → Firmen müssen für das Einstellen von Angeboten bezahlen (= Werbung). 	<p>Wissenschaftsgruppen, die anbieten</p> <ul style="list-style-type: none"> • können Software bewerben und damit Drittmittel generieren • und bekommen weiteres, zusätzliches Feedback von anderen Nutzergruppen. • Auch für Wissenschafts-Software wird in den meisten Fällen durch Ayacandas Gewährleistung übernommen. 	<p>Wer steht hinter der Firma Ayacandas?</p> <p>Status Quo: Der Marktplatz ist online seit 08/2017. (Der einzige Multi-Vendor-Marktplatz in rein europäischer Hand.)</p> <p>→ Fünf Mitarbeiter, zwei Arbeitsgruppen, mehrere namhafte Unterstützer.</p> <p>Bisher ~4500 Einträge mit ausgewählten Verweisen, ~150 Produkte (täglich wachsend), – und etwa 40 Firmenangebote.</p> <p>Die technische Basis: Das ausgeklügelte Herzstück - über 3200 semantisch vernetzte Kategorien in der selbstentwickelten Wissensdatenbank des Marktplatzes (Kategorien ermöglichen u.a. Umgebungs-Suchen).</p> <p>Juristische Fragen sind in Breite abgeklärt. Pläne zur Ausweitung des Marktplatzes sind bereits in der Umsetzungsplanung.</p> <p>Die Ayacandas läuft. Und zwar langfristig.</p> 

Wozu? 12 Folien, 10 Minuten.



Z.B. Entlassmanagement.

Man weiß, dass alle anderen Kliniken sich damit beschäftigen.
Man weiß, dass es Kliniken gibt, die bereits Lösungen erarbeitet haben.

Fragen an Andere geben Informationen -
aber keinen Code, keine Arbeitspapiere, keine Vorlagen.

Anfragen an Firmen schleppen sich.
Hereinkommende Angebote sind völlig überteuert.
Offizielle Webseiten bieten nichts Verwertbares.

Die Zeit drängt. Die Deadline rückt näher.

Was tun?

- Alles von Grund auf: Eine Arbeitsgruppe bilden.
- Ein Umsetzungspapier schreiben.

Die IT zu Rate ziehen, was bezüglich KIS umsetzbar ist.

Sich eine Lösung suchen, die wenig Aufwand bedeutet.
Suboptimale Umsetzungen werden in Kauf genommen.

Jeder für sich selbst.

Das betrifft nicht nur Entlassmanagement.

Sondern nahezu jede Problemstellung im Bereich IT.

Ständig benötigt man:

- eine Softwarelösung (z.B. DMS),
- ein Customizing (z.B. für das KIS),
- ein spezielles Dokument (z.B. Umsetzungsvorschläge DSGVO),
- ein Leistungsverzeichnis (z.B. Ausschreibung für ein DataWareHouse),
- einen Förderantrag (z.B. auf WLAN-Ausbau):

→ Vorlagen fehlen.

Kommerzielle Lösungen gibt es nur für wenige Bereiche.



Man weiß, dass andere Kliniken das bereits umsetzen.

Man kann Kolleginnen und Kollegen fragen.
Konkret wird das fast nie.

Wo ist der Marktplatz, wo gesucht werden kann?

Auf

→ www.Ayacandas.com

**können diejenigen, die Lösungen haben,
an die verkaufen, die suchen.**

Was man schon hat, kann anderen risikofrei angeboten werden.

Auch **Firmen** und der Bereich **Wissenschaft** können anbieten.

Ayacandas übernimmt die Komplexität des Geschäfts
– sowie das Thema Gewährleistung



www.Ayacandas.com hat diesen Marktplatz entwickelt. Einfach und strukturiert.



AYACANDAS
DER AUSTAUSCH-MARKTPLATZ FÜR
KLINIKEN

Suchen

- Suchen
- Finden
- Inspirieren lassen

Anbieten *Registrierung erforderlich

- Registrieren
- Publizieren
- Verkaufen lassen

Benötigen Sie Hilfe oder Informationen?

- Wollen Sie Vorschläge, was Sie einstellen könnten?
- Wer darf anbieten?
- Was haben Sie von einer Registrierung?
- Wie finanziert sich der

Im Marktplatz suchen

LOGIN/Registrierung

anbieten

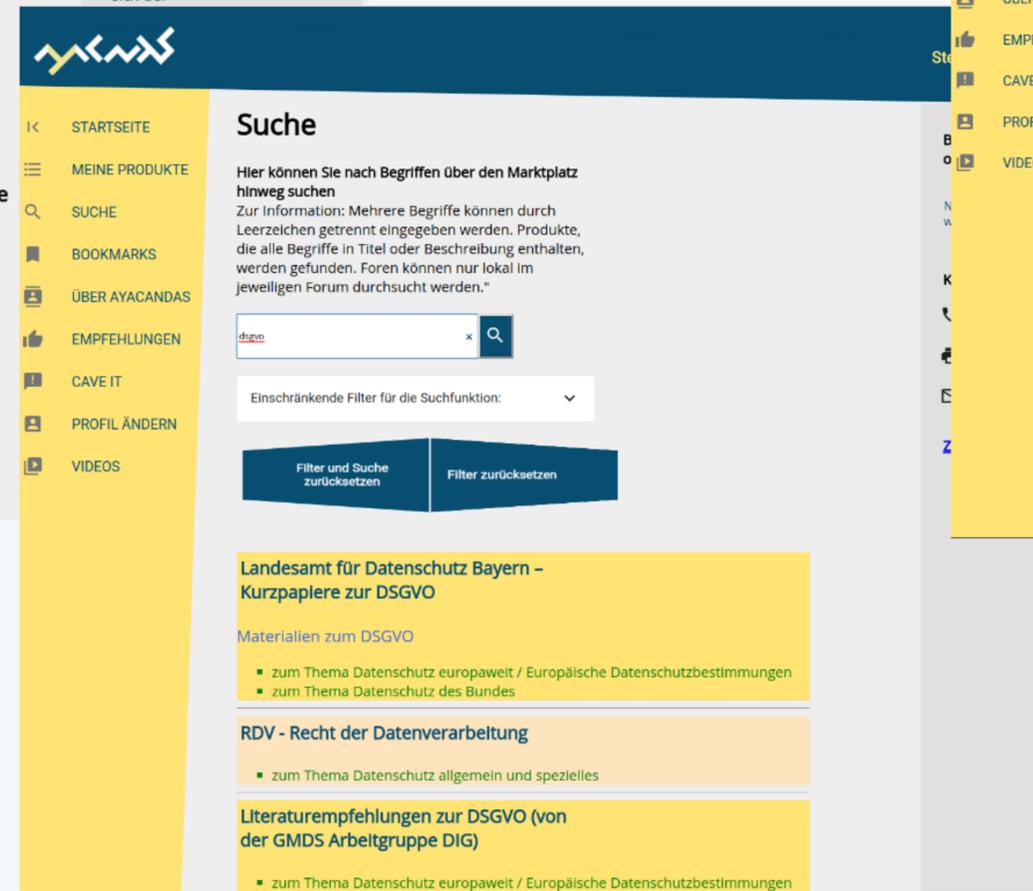
suchen

Empfehlungen der Redaktion

- IT-Grundschutz-Kataloge
- Gesetze und Verordnungen
- Institut für Sicherheit und Datenschutz im Gesundheitswesen: Wichtige Dokumente
- Viele nennenswerte Kurzpapiere zur DSGVO
- Roland Berger - Krankenhausstudie 2017
- Synopse zur DSGVO und dem BDSG (neu)

Suchanregungen

- Entlassmanagement
- Verordnungsmanagement
- OH KIS
- Datenschutz
- DSGVO



Suche

Hier können Sie nach Begriffen über den Marktplatz hinweg suchen

Zur Information: Mehrere Begriffe können durch Leerzeichen getrennt eingegeben werden. Produkte, die alle Begriffe in Titel oder Beschreibung enthalten, werden gefunden. Foren können nur lokal im jeweiligen Forum durchsucht werden.

dszoo

Einschränkende Filter für die Suchfunktion:

Filter und Suche zurücksetzen | Filter zurücksetzen

Landesamt für Datenschutz Bayern – Kurzpapiere zur DSGVO

Materialien zum DSGVO

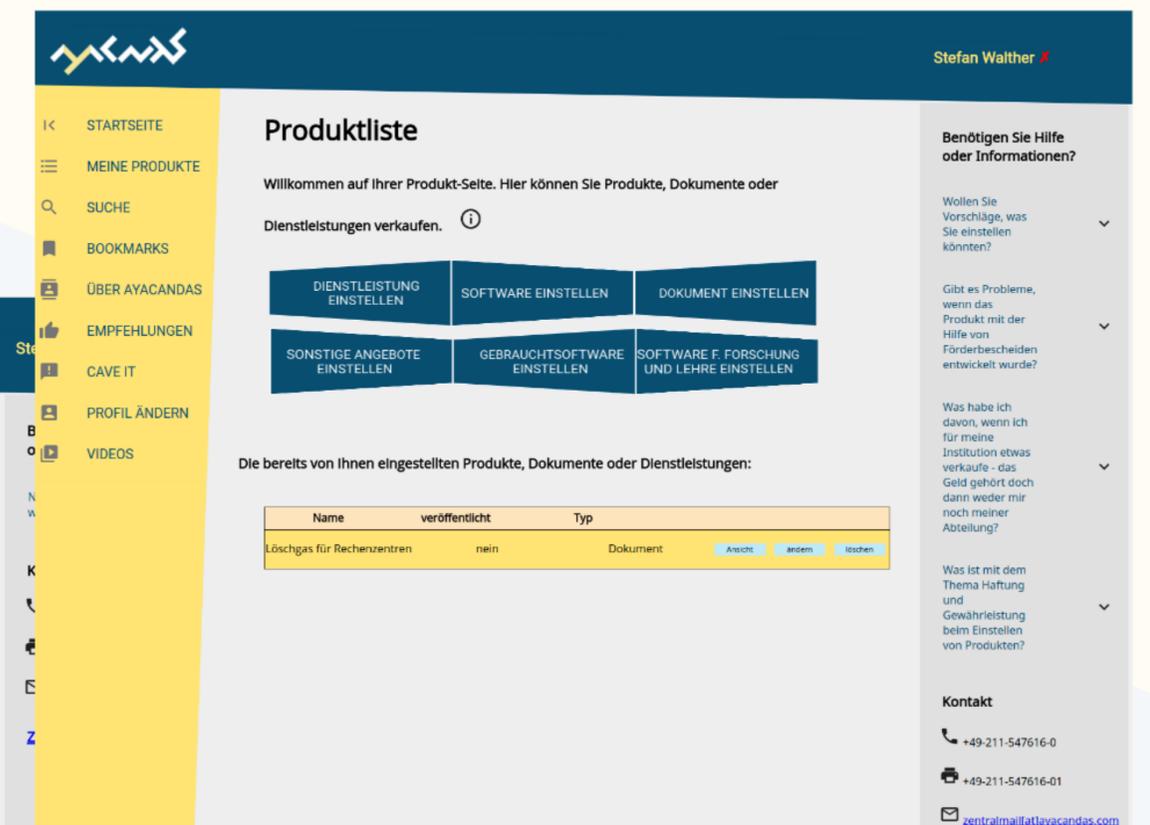
- zum Thema Datenschutz europaweit / Europäische Datenschutzbestimmungen
- zum Thema Datenschutz des Bundes

RDV - Recht der Datenverarbeitung

- zum Thema Datenschutz allgemein und spezielles

Literaturempfehlungen zur DSGVO (von der GMDS Arbeitsgruppe DIG)

- zum Thema Datenschutz europaweit / Europäische Datenschutzbestimmungen



Produktliste

Willkommen auf Ihrer Produkt-Seite. Hier können Sie Produkte, Dokumente oder Dienstleistungen verkaufen.

Dienstleistungen verkaufen.

Dienstleistung einstellen | Software einstellen | Dokument einstellen

Sonstige Angebote einstellen | Gebrauchtsoftware einstellen | Software f. Forschung und Lehre einstellen

Die bereits von Ihnen eingestellten Produkte, Dokumente oder Dienstleistungen:

Name	veröffentlicht	Typ
Löschgas für Rechenzentren	mein	Dokument

Ansicht | ändern | löschen

Kontakt

+49-211-547616-0
+49-211-547616-01
zentralmail@ayacandas.com



Wer hat welchen Nutzen vom Marktplatz?

Derjenige, der etwas sucht

- **spart Zeit** - denn er kann auf bestehende Lösungen zurückgreifen,
- **spart Geld** - kommerzielle Lösungen sind oft teurer, Eigenentwicklungen ebenso,
- **spart Argumentation** - Kommunikation mit Nutzerinnen und Nutzern wird einfacher, wenn etwas woanders funktioniert.

Eine Klinik, die anbietet

- erzielt Gewinn mit Eigenentwicklungen oder Ergebnis-Papieren, die sie bereits entwickeln musste,
- profitiert nicht nur finanziell:
Verkaufte Produkte bringen auch Feedback und Weiterentwicklungen der Käufer mit sich.
- **Das Anbieten ist kostenfrei.**
- Zugehörige **Foren je Produkt** ermöglichen direkten Kontakt mit Kunden oder Interessierten.
(Foreneinträge werden nicht gelöscht und können beispielsweise als FAQ fungieren.)
- Was wird benötigt:
 - Bei Code: Die Offenlegung, damit Ayacandas die Gewährleistung übernehmen kann.
 - Der Marktplatz erhält 15% Provision.

Eine Firma, die anbietet

- kann ihr Angebot auf dem Marktplatz **sichtbar machen und bewerben.**
- **Auch kleinere Lösungen** (bei denen normalerweise Werbung nicht lohnt) können angeboten werden.
- Sonst ungenutzt: Selbst **Antworten auf Leistungsverzeichnisse** (die ja viel Arbeit machen) können verkauft werden. Diese sind als Informationspapiere hochinteressant und nachgefragt.
 - Ayacandas legt den Grundstein für direkten Kontakt zwischen Firmen und Interessenten
 - **Firmen müssen den Code natürlich nicht offenlegen.**
 - Produkte von Firmen haben selbstverständlich auch Foren. Offene Austauschplattformen regen zu Diskussionen und Austausch an (z.B bezüglich Releasewechselln).
 - Firmen müssen für das Einstellen von Angeboten bezahlen (= Werbung).

Wissenschaftsgruppen, die anbieten

- können **Software bewerben** und damit **Drittmittel generieren**
- und bekommen weiteres, zusätzliches **Feedback** von anderen Nutzergruppen.
- Auch für Wissenschafts-Software wird in den meisten Fällen durch Ayacandas Gewährleistung übernommen.

Wer steht hinter der Firma Ayacandas?

Status Quo: Der Marktplatz ist online seit 08/2017.

(Der einzige Multi-Vendor-Marktplatz in rein europäischer Hand.)

→ Fünf Mitarbeiter, zwei Arbeitsgruppen, mehrere namhafte Unterstützer.

Bisher ~4500 Einträge mit ausgewählten Verweisen, ~150 Produkte (täglich wachsend),
– und etwa 40 Firmenangebote.

Die technische Basis: Das ausgeklügelte Herzstück -
über 3200 semantisch vernetzte Kategorien in der selbstentwickelten Wissensdatenbank
des Marktplatzes (Kategorien ermöglichen u.a. Umgehungssuchen).

Juristische Fragen sind in Breite abgeklärt.

Pläne zur Ausweitung des Marktplatzes sind bereits in der Umsetzungsplanung.

Die Ayacandas läuft.

Und zwar langfristig.



Das als Kurz-Zusammenfassung...

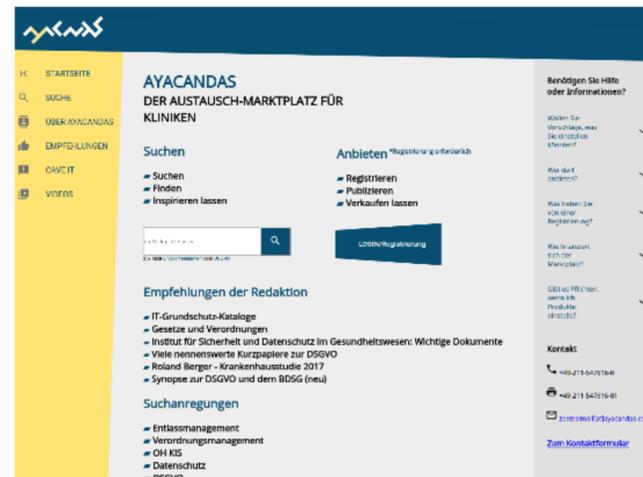


Der Aufwand zum Einstellen ist nicht hoch:

**Profitieren Sie zweifach von Ihrer Arbeit.
Verkaufen Sie Ihre IT-Lösungen und mehr
auf Ayacandas.com**

www.ayacandas.com

Der Austausch-Marktplatz für Kliniken



Dr. Stefan Max Walther

Fa. Ayacandas GmbH

Neuer Zollhof 3

40221 Düsseldorf

T: 0211 - 547616-0

F: 0211 - 547616-01

zentralmail@ayacandas.com

Das als Kurz-Zusammenfassung...

