

# COACHING SESSION

## Wettbewerb um die 5 Digitalisierungsthemen der Gesundheitswirtschaft 2023

Sommer-Camp Gastgeber 2022



13.06.2023, 13:45 Uhr, Alpatron medical

15 Jahre ENTSCHEIDERFABRIK

Krankenhauserfolg durch Nutzen stiftende Digitalisierungsprojekte



	Agenda
1	Einführung
2	Aufgabenstellung
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick



	Agenda
<b>1</b>	<b>Einführung</b>
2	Aufgabenstellung
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick



## VISION DER ENTSCHEIDERFABRIK

### ENTSCHEIDERFABRIK

Wir liefern Lösungen für die Probleme in den Geschäftsprozessen der Kliniken  
und  
gestalten so die Zukunft





## LÖSUNG: DAS FORMAT ZUR ERREICHUNG VON TESTSTELLUNGEN FÜR KLINIKEN UM DIGITALISIERUNGSTHEMEN AUSZUPROBIEREN !



# ERGEBNISSE DER ENTSCHEIDERFABRIK

## QUALITÄTSSCHLEIFE ZW. ENTSCHEIDER UND ENTSCHEIDUNGSVORBEREITER



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





## ERGEBNISSE DES ECO SYSTEMS ENTSCHEIDERFABRIK MEHR ALS 350 BEST PRACTISE PROJEKTE !

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 Digitalisierungsthemen, Klinik-Organisationen können erstmalig Digitalisierungsprojekte „ausprobieren / testen“, Düsseldorf
2009	Zweiter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 24 FINALISTEN, 10 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2010	Dritter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 36 FINALISTEN, 15 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2011	Vierter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 48 FINALISTEN, 20 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2012	Fünfter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 60 FINALISTEN, 25 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2013	Sechster Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 72 FINALISTEN, 30 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2014	Siebter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 84 FINALISTEN, 35 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2015	Achter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 96 FINALISTEN, 40 Digitalisierungsthemen, Düsseldorf
2016	10 Jahre Jubiläum, Neunter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 108 FINALISTEN, 45 Digitalisierungsthemen, 42 Workshop-Ausarbeitungen = 195 Best Practices !!!, Düsseldorf
2017	Zehnter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 120 FINALISTEN, 50 Digitalisierungsthemen, 47 Workshops = 217 Best Practices
2018	Elfter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 132 FINALISTEN, 55 Digitalisierungsthemen, 55 Workshops = 242 Best Practices
2019	Zwölfter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 140 FINALISTEN, 60 Digitalisierungsthemen, 77 Workshops = 277 Best Practices
2020	Dreizehnter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 152 FINALISTEN, 65 Digitalisierungsthemen, 87 Workshops = 304 Best Practices
2021	Vierzehnter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 164 FINALISTEN, 70 Digitalisierungsthemen, 99 Workshops = 333 Best Practices
2022	<b>Fünfzehnter Entscheider-Zyklus, d.h. akkumuliert 172 FINALISTEN, 75 Digitalisierungsthemen, 111 Workshops = 362 Best Practices</b>





# ENTSCHEIDER-ZYKLUS IM FOLGEJAHR FEEDBACKGEBER UND WETTBEWERBER

## Feedbackgeber



Peter Summermatter



the i-engineers

## Gastgeber Sommer-Camp



Bernhard Calmer



CompuGroup Medical AG

 Erreichung (01) Optimierung von Behandlungsprozessen und verbesserter Einsatz von medizinischem Personal durch Vernetzung unter Einsatz von Datenbanken.	 Erreichung (02) Einführung einer integrierten, sprachbasierten Befragungsbildung zur strukturierten Dokumentation für den Einsatz in verschiedenen Fachbereichen.	 Erreichung (03) Optimale Patienten- und Leistungsbringergesteuerung mit Prognostik - vollständig in der PortalkIS.	 Erreichung (04) Digitale Patienten-Kommunikation maßgeschneidert für mehrere Krankheitsbilder ein-zentralisiert, schnell integrierbar und strukturiertes Patientenpersonal.
 Erreichung (05) Digitaler Patientenpfad neu gedacht - die Integration eines smarten Zugangsmanagements schafft neuen Mehrwert für Besucher, Patienten und Mitarbeiter.	 Erreichung (06) Alles aus einer Hand: Ein wichtiger Baustein im Digital Identity Framework (DIF), die imprivata iM-Lösung ist - schnell und reibungslos (De)Produktionierung von Mitarbeitern.	 Erreichung (07) Die Zukunft der Patientenuntersuchungen.	 Erreichung (08) Health Intelligence - Bessere Versorgung ermöglichen durch zentrale Datenflüsse.
 Erreichung (09) no-code cloud solution for cross organization interoperability and secured data trading in healthcare & life science.	 Erreichung (10) Die Verfügbarkeit aller relevanten klinischen Informationen am Point of Care Voraussetzung und Umsetzung am Beispiel der Radiologie.	 Erreichung (11) Wertekammer AG.	 Erreichung (12) Hospital Food Logistics & Fulfillment. Eine komplette End-End Business Suite für alle prozessorientierten Stakeholder: Patient & Personal, Einkauf, Lieferanten, Lager, Küche, Filia & Contracting.
 Erreichung (13) Damit IIS-Management nicht zum Hindernis wird - Personalentwicklung digital skalieren.	 Erreichung (14) Verbesserte Dokumentationsqualität dank mobiler Foto-Wunddokumentation - reibungslos, effizient und direkt am Ort der Behandlung.	 Erreichung (15) Patientensouveränität durch digitales Menüangebot 2.0; Digitale Einbindung der Patienten in die Spesenrechnung.	 Erreichung (16) Ein Compliance Center XES - IT anreichern, mit allen Aspekten von heute morgen.
 Erreichung (17) Managed Threat Response (MTR) mit dem Sophos Managed Threat Response (MTR) Service geben Sie die Sicherheit Ihres Krankenhauses in die Hände spezialisierter Cybersecurity-Experten - Managed SOC und SEM direkt vom IT-Security Hersteller.	 Erreichung (18) Wo sind meine Patienten und Patienten?	 Erreichung (19) Effizientes Diabetesmanagement im Krankenhaus durch digitale Entscheidungsunterstützung.	 Erreichung (20) Ein zentrales, großes Wirkung-R-Zugangsschloß zur Automatisierung & Dokumentation von Prozessen.
 Erreichung (21) Crew LinQ - we care for those who care - die digitale und intelligente Software für Schichtplanungen.			

10.-15.07.2022 Entscheider-Reise: Management Training on Digital Transformation  
 Veranstaltungspartner



center for health innovation  
 at UC San Diego Health



Inhalt des Management Training

- Erfahrungsaustauschs mit den US Partnerkliniken
- Leadership und Management Workshop
- Digital Health und Health-IT Workshop
- Zertifikat zum Abschluß des Management Training

Management Training on Digital Transformation  
 11.-15. Juli 2022, San Diego

Zertifikat



Hybrid Operator



Krankenhaus ENTSCHEIDER  
 BROADCASTING

Media Partner



Krankenhaus-IT JOURNAL  
 Fakten und Perspektiven der IT im Gesundheitswesen







ENTSCHEIDERFABRIK

## 17.-19.10. Zertifizierung & Rezertifizierung zum CHCIO (Certified Healthcare CIO)



**Erfolgreiche CHCIO Zertifizierungen seit 2019: „32“**

**„10“ Erfolgreiche ReZertifizierungen**

**Ausbau der CHCIO Community**

**Nächste CHCIO**

**Prüfung 19. Oktober 2022.**

**Anmeldeschluß: 07. Oktober 2022**

	Prüfungsbereiche	Durchschnitt	Min-Max
1	<b>Krankenhausführung und Digitalisierungsstrategie:</b> Bewertung und Ausrichtung von Menschen, Prozessen, Ressourcen und Lösungen, um die Erreichung von Unternehmenszielen zu ermöglichen.	20%	19-21%
2	<b>Technology Management:</b> Bewertung, Design, Implementierung und Unterstützung von Technologien zur Information der Entscheidungsfindung und zur Förderung messbarer Ergebnisse.	15%	14-16%
3	<b>Change Management:</b> Führung zur Steuerung und Unterstützung von Prozessänderungen und -übernahmen, um in einen identifizierten zukünftigen Zustand zu gelangen.	13%	12-14%
4	<b>Ermittlung und Management des Wertbeitrages:</b> Bewertung und Demonstration des Wertes von Lösungen, die die Effizienz fördern und den Bedürfnissen von Unternehmen und Verbrauchern entsprechen.	10%	9-11%
5	<b>Service Management:</b> Herausfinden und Identifizieren von konstituierenden Bedürfnissen und Erwartungen, Formulieren von Lösungen und Bereitstellen effektiver Reaktionen auf Bedürfnisse und Erwartungen.	11%	10-12%
6	<b>Talent Management:</b> Aufbau und Aufrechterhaltung einer leistungsstarken Organisation von Teams und Einzelpersonen	14%	13-15%
7	<b>Relationship Management:</b> Identifizierung, Aufbau und Pflege von Vertrauens- und Partnerschaftsbeziehungen mit internen und externen Interessengruppen	17%	16-18%
	Gesamt	100%	



# 19.-20.10.2022 Entscheider-Werkstatt: Interaktion mit Elektronischen Gesundheitsakten, Patientendatenrecht, Gesetz Telematikinfrastruktur, was wurde erreicht?

Key Note

**D·M·I**



BG Klinikum Unfallkrankenhaus Berlin

Weitere unterstützende Industrie-Mitglieder



**Sichern Sie sich Ihre Teilnahme  
19.-20. Oktober 2022, Berlin**

UKB - spezialisiert auf die Akutversorgung und Rehabilitation schwerverletzter und berufserkrankter Menschen.

Hybrid  
Operator

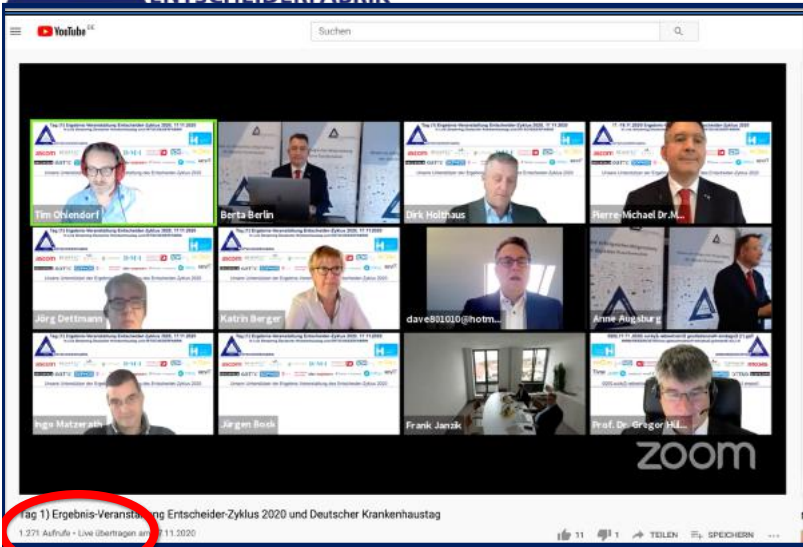


Media Partner





# 16.11. Ergebnis-Veranstaltung / Deutscher Krankenhaustag



d „LiveView“ 2011, Kongre  
 d „LiveView“ 2012, Kongre  
 d „LiveView“ 2013, Kongre  
 d „LiveView“ 2014, Kongre  
 d „LiveView“ 2015, Kongre  
 d „LiveView“ 2016, Kongre  
 d „LiveView“ 2017, Kongre  
 d „LiveView“ 2018, Kongre  
 d „LiveView“ 2019, Kongre  
 d „LiveView“ 2020, Live S



23 Entscheider-Event im Indu



Gewinner des Start Up Digitalisierungspreis



14.-15.12.2022 Health Information Exchange Leadership Summit  
Veranstaltungspartner



Association of Health Information Management Executives



Vortrags- und Ausstellungspartner



FINALISTEN des Wettbewerbs um die 5 Digitalisierungsthemen der Gesundheitswirtschaft 2022



Key Note Tag (1)



Key Note Tag (2)



Health Information Exchange Leadership Summit –  
im Wechsel in Deutschland – Österreich-Schweiz

- 7 Vortragsessions
- Erfahrungen aus BeNeLux, Deutschland, Österreich, Schweiz und USA
- Wettbewerb um StartUp-/Digitalisierungsthemen 2022
- Ergebnis-Veranstaltung Entscheider-Zyklus – Inkubator-Durchlauf 2022
- Auszeichnungen Entscheider-Zyklus – Inkubator-Durchlauf 2022

**Sichern Sie sich Ihre Teilnahme  
14.-15. Dezember 2022, Basel**

Hybrid  
Operator



Krankenhaus  
ENTSCHEIDER  
BROADCASTING

Media Partner



Krankenhaus-IT  
JOURNAL  
Fakten und Perspektiven der IT im Gesundheitswesen



# Entscheider-Event, Digitalisierungsgipfel der Gesundheitswirtschaft, 15.-16.02.2023



## IT-Branchen Report

der Krankenhausunternehmensführung



**Vorsitzende, Feedbackgeber, Wahlteamleitung, Moderatoren und Sommer-Camp Gastgeber**



**Die Diskutanten des Gala Dinner: Gesundheitswirtschaft 2023 – sind wir richtig aufgestellt – was fehlt ?**





ENTSCHEIDERFABRIK

# VKD E.V. URKUNDE „NACHHALTIGER KRANKENHAUSPARTNER“ AUSGEZEICHNETE UNTERNEHMEN



## DIE URKUNDEN

Die „Urkunde Nachhaltiger Krankenhauspartner hinsichtlich Informations- und Medizintechnik“ wird auf dem Jahreskongress des VKD e.V. (Verband der Krankenhausdirektoren Deutschlands) verliehen!



**3M**



**BEWATEC**



## AUSGEZEICHNETE UNTERNEHMEN



**D·M·I**  
ARCHIVIERUNG



**ID**  
ID Information und  
Dokumentation im  
Gesundheitswesen



## AUSGEZEICHNETE UNTERNEHMEN



**KMS**  
www.kms.ag



**märz**



## AUSGEZEICHNETE UNTERNEHMEN



**COS**  
OPTIMAL SYSTEMS



**TIP GROUP**  
An Agla HealthCare Company

## VORAUSSETZUNGEN

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



## ENTSCHEIDERZYKLUS 2021

- **Im kommenden Zyklus soll es für Sie unter die TOP 5 reichen**
- **Sie suchen diesen Erfolg und arbeiten engagiert dafür**
- **Wir sind Ihnen dafür dankbar**
- **„Krankenhauserfolg 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 Entscheider-Event**
- **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



## ERFOLG

**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!**

## UNSERE VISION



**Die ENTSCHEIDERFABRIK ist der Treffpunkt für Unternehmenserfolg ,  
durch den Einsatz von innovativen IT-/ Medizintechnik Lösungen**

**12 FINALISTEN mit  
herausragenden  
Leuchtturm - Themen**

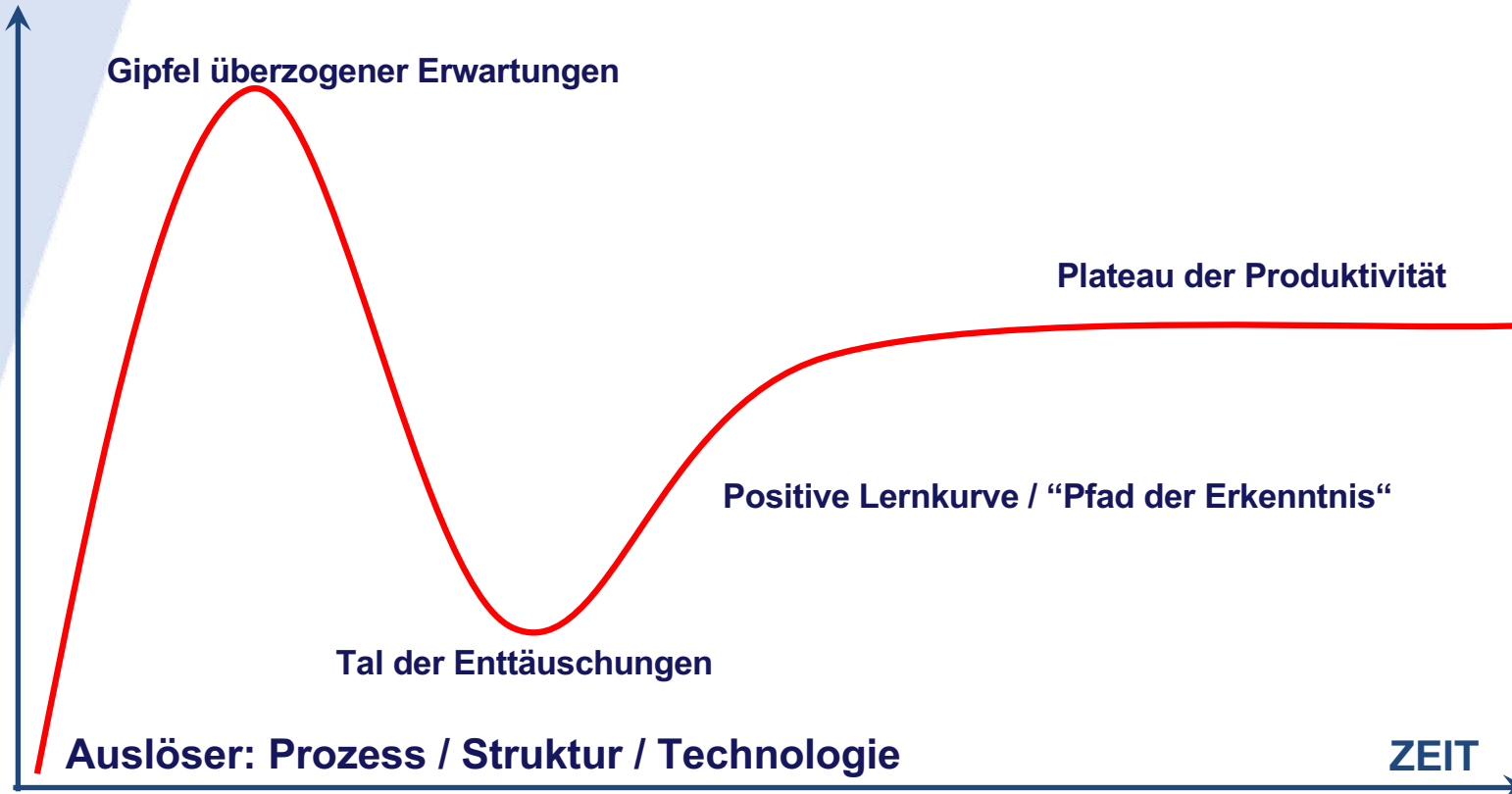
**5 Besten werden gewählt und von der ENTSCHEIDERFABRIK gefördert**

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



# INNOVATIONS-HYPE

## AUFMERKSAMKEIT





## ENTSCHEIDERFABRIK INNOVATION

### AUFMERKSAMKEIT

Gipfel überzogener Erwartungen

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**

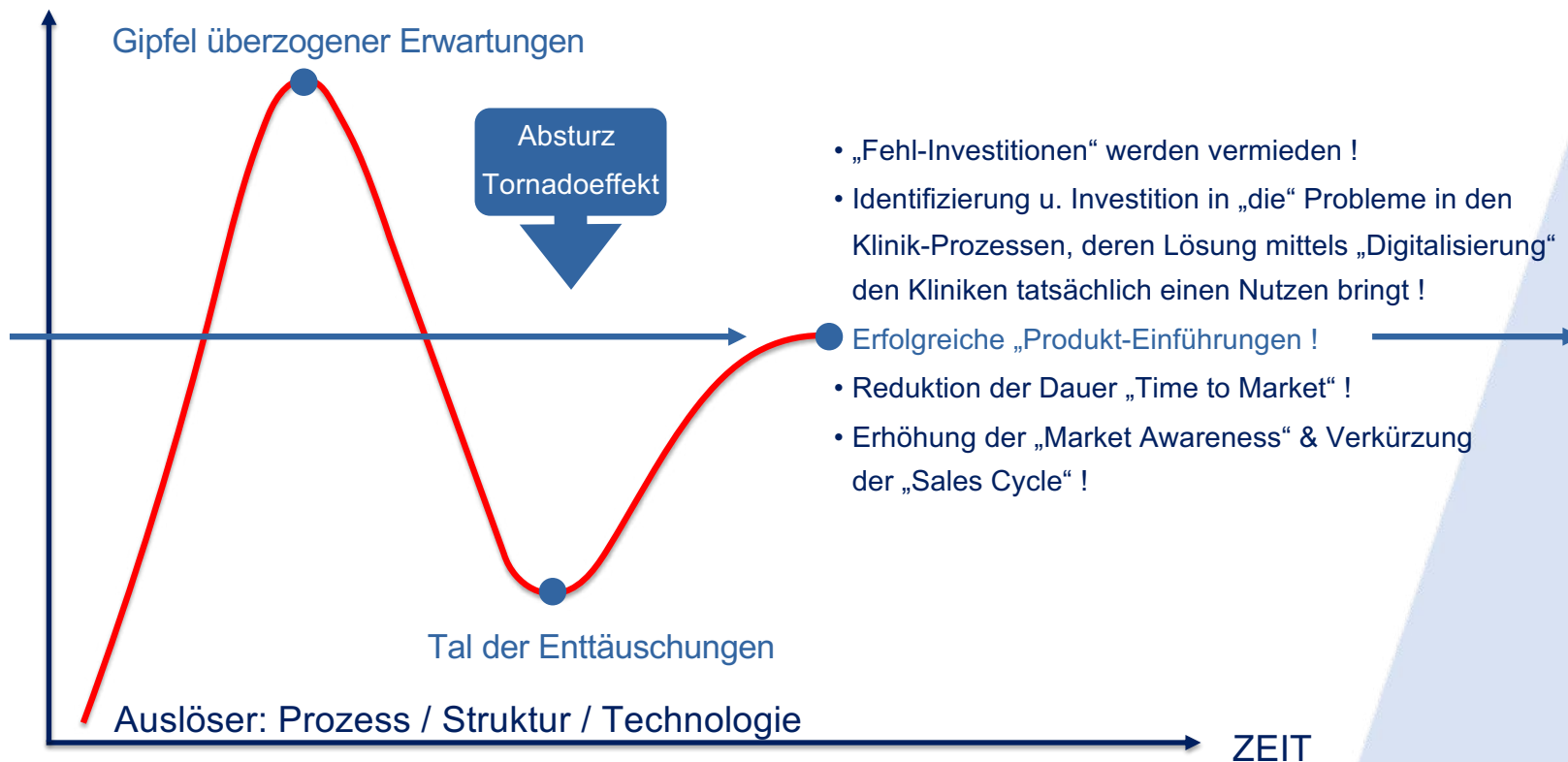
**ZEIT**



## ERGEBNISSE DER ENTSCHEIDERFABRIK

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

AUFMERKSAMKEIT





	Agenda
<b>1</b>	<b>Einführung</b>
<b>2</b>	<b>Aufgabenstellung</b>
3	Wahrnehmung aus dem Auditorium
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick

**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
<b>1</b>	<b>Einführung</b>
<b>2</b>	<b>Aufgabenstellung</b>
<b>3</b>	<b>Wahrnehmung aus dem Auditorium</b>
4	Herausforderungen aus Sicht der Referenten
5	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
6	Priorisierung
7	Zusammenfassung und Fazit
8	Ausblick

## 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
<b>1</b>	<b>Einführung</b>
<b>2</b>	<b>Aufgabenstellung</b>
<b>3</b>	<b>Wahrnehmung aus dem Auditorium</b>
<b>4</b>	<b>Herausforderungen aus Sicht der Referenten</b>
<b>5</b>	„Checkliste“ für künftige Präsentationen
<b>6</b>	Priorisierung
<b>7</b>	Zusammenfassung und Fazit
<b>8</b>	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.





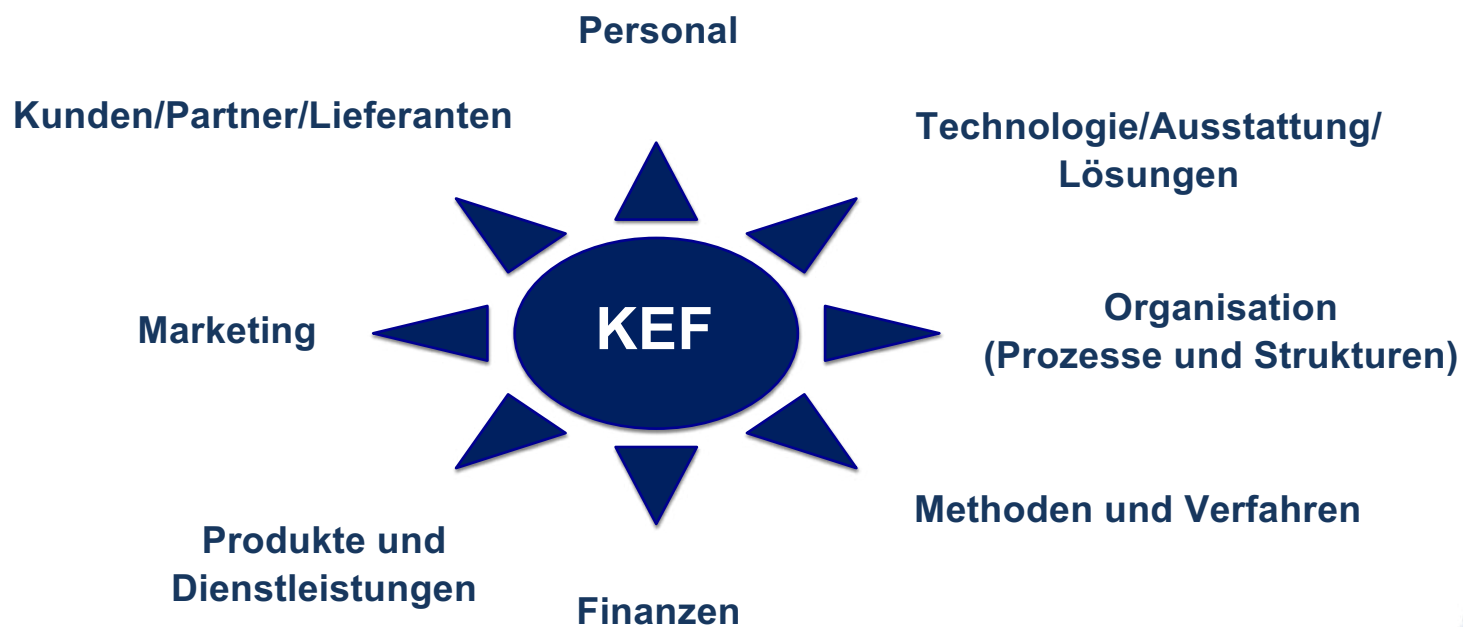
	Agenda
<b>1</b>	<b>Einführung</b>
<b>2</b>	<b>Aufgabenstellung</b>
<b>3</b>	<b>Wahrnehmung aus dem Auditorium</b>
<b>4</b>	<b>Herausforderungen aus Sicht der Referenten</b>
<b>5</b>	<b>„Checkliste“ für künftige Präsentationen</b>
<b>6</b>	Priorisierung
<b>7</b>	Zusammenfassung und Fazit
<b>8</b>	Ausblick

## „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. „Gewinnend gestalten“ meint, begeistern Sie vor allem Menschen, die wiederum andere motivieren, d.h. **„Fans“!**
  - ➔ „Fans“ sind die, die gegenüber anderen gut über Sie reden und andere motivieren Sie auch zu wählen!
  - ➔ Im „Präsenz-Zeitalter“ mussten diese „Überzeugungstäter“ vor Ort andere Personen für Sie im Gespräch gewinnen.
  - ➔ Im „Hybriden Zeitalter“ haben es diese „Überzeugungstäter“ viel einfacher und erreichen viel mehr „Wahlvolk“.
5. Für die „Nutzen-Darstellung“ gegenüber den Kliniken sind die „Nutzen-Parameter“ priorisiert / strukturiert darzustellen, beispielsweise anhand der „Kritischen Erfolgsfaktoren (KEF)“, vergleiche nächste Folie !
6. Aufgabenstellung und Referent müssen als „Einklang“ wahrgenommen werden.
7. Rollen der Referenten, d.h. Referenzklinik und Industrie im Konzept und im Vortrag !!!
8. „Aufgesetzte“ Anglizismen / Abkürzungen sind zu vermeiden bzw. zu erläutern, um die „Menschen“ mitzunehmen.
9. Keine „Unternehmenswerbung“, sondern auf Aufgabenstellung und Kompetenzen
10. Berücksichtigung von Rahmenbedingung , d.h. z.B. Rechtssicherheit und Ordnungsmäßigkeit
11. Im Vorfeld des Vortrags ist der „Reifegrad der Lösung“ mögl. gut zu qualifizieren
12. Kurzer, einprägsamer Titel (max. 5 Worte)

**Denken Sie an die Fans!**

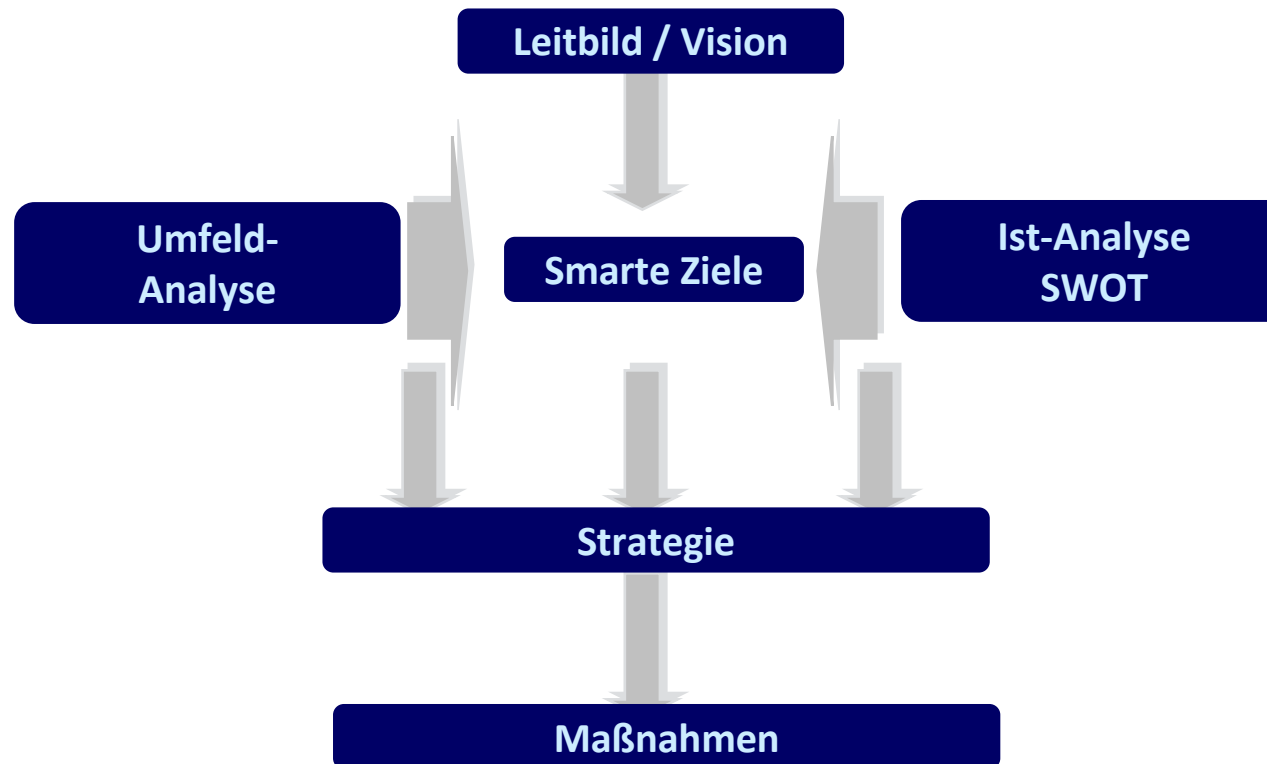
# KLINIK STRATEGIE KRITISCHE ERFOLGSFAKTOREN (KEF)



## HEALTH-IT STRATEGIE KRITISCHE ERFOLGSFAKTOREN (KEF)



## DAS GRUNDPRINZIP DER STRATEGIEENTWICKLUNG







	Agenda
<b>1</b>	<b>Einführung</b>
<b>2</b>	<b>Aufgabenstellung</b>
<b>3</b>	<b>Wahrnehmung aus dem Auditorium</b>
<b>4</b>	<b>Herausforderungen aus Sicht der Referenten</b>
<b>5</b>	<b>„Checkliste“ für künftige Präsentationen</b>
<b>6</b>	<b>Priorisierung</b>
<b>7</b>	Zusammenfassung und Fazit
<b>8</b>	Ausblick



## 5 SCHRITTE ZUR ENTWICKLUNG 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 ?



## SZENARIO-ANALYSE: SWOT - VERGLEICH A/B/C

Arbeitsfolien  
ENTSCHEIDERFABRIK

### STÄRKEN

Was zeichnet unsere Lösung (das "Szenario") im Vergleich zu anderen denkbaren Szenarien aus?

### SCHWÄCHEN

Schwächen unserer Lösung im Vergleich zu anderen denkbaren Szenarien

Szenario A/B/C  
„Kurzname“

### CHANCEN

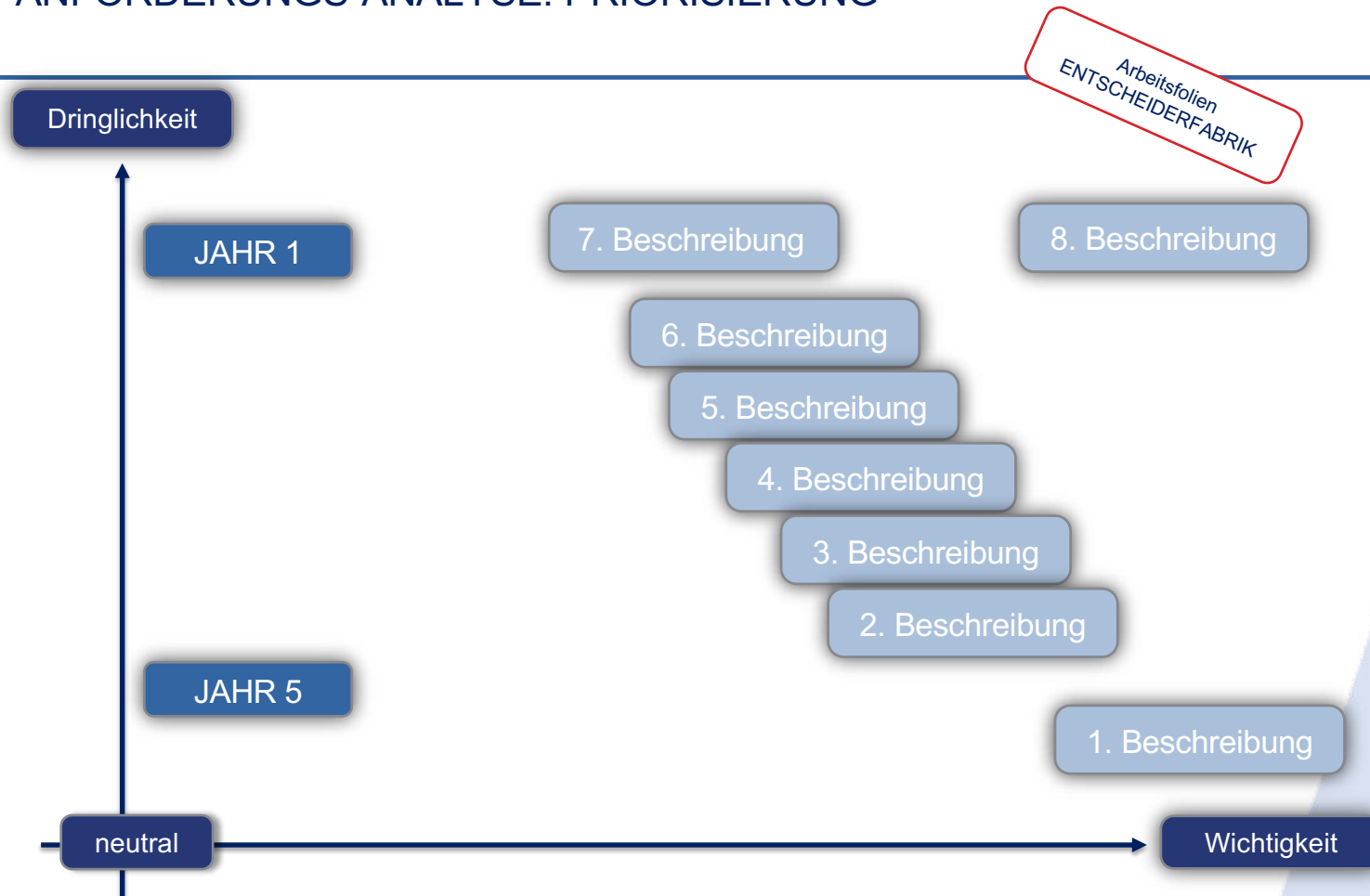
Welche Chancen, die wir ggf. nutzen sollten, ergeben sich aufgrund der (externen!) Marktentwicklung?

### RISIKEN

Welche externen Entwicklungen können sich zum Problem für diese Lösung (dieses Szenario) entwickeln?

KURZCHARAKTERISIERUNG...

## ANFORDERUNGS-ANALYSE: PRIORISIERUNG







## Agenda

- 1 Einführung**
- 2 Aufgabenstellung**
- 3 Wahrnehmung aus dem Auditorium**
- 4 Herausforderungen aus Sicht der Referenten**
- 5 „Checkliste“ für künftige Präsentationen**
- 6 Priorisierung**
- 7 Zusammenfassung und Fazit**
- 8 Ausblick**

### 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

- 1 Einführung**
- 2 Aufgabenstellung**
- 3 Wahrnehmung aus dem Auditorium**
- 4 Herausforderungen aus Sicht der Referenten**
- 5 „Checkliste“ für künftige Präsentationen**
- 6 Priorisierung**
- 7 Zusammenfassung und Fazit**
- 8 Ausblick**

# AUSBLICK FEEDBACK VOM CFP-TEAM ( 1 / 3 )

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

## AUSBLICK FEEDBACK VOM CFP-TEAM ( 2 / 3 )

<b>5</b>	<b>Aufwand für die Anbieter</b>
<b>6</b>	<b>Angebot der Klinik</b>
<b>7</b>	<b>Verständlichkeit der Darstellung, deutsche Sprache</b>
<b>8</b>	<b>Zielgruppe Management</b>
<b>9</b>	<b>Zielgruppe IT</b>
<b>10</b>	<b>Zielgruppe Ärzte, Pflege, Anwender</b>



## AUSBLICK FEEDBACK VOM CFP-TEAM ( 3 / 3 )

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

### **Problem-/ Lösungs-Consulting**

- Bisherige Aktivitäten
  - ➔ Themen Einreicher hospitieren auf dem Sommer-Camp
  - ➔ Dedizierte Coaching Session auf dem Sommer-Camp
- Anstehende Aktivitäten
  - ➔ 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 Ergebnisse-Veranstaltung, d.h.**

- Klarheit und Schärfung der Themen für den Wettbewerb
- Wins für alle Partner (Industrie, KH-Management, KH-IT)
- Coaching zur Präsentation

Eine Empfehlung unseres Video-Partners der ersten Stunde ... **Tim Ohlendorf**  
... **Kai Mahnert**



## ENTSCHEIDERFABRIK ERGEBNISSE „WICHTIGSTE FAKTEN“

**Auftrag: Mit den Krankenhaus-Entscheidern die Chancen der digitalen Transformation umsetzen!**

**Zielerreichung durch die heraus stechende Inkubatorfunktion für die Gesundheitswirtschaft - die ENTSCHEIDERFABRIK**

- Kliniken können 12 Monate testen, ob Digitalisierungsprojekte einen Nutzen stiftenden Beitrag zum Unternehmenserfolg liefern. Fehlinvestitionen werden vermieden.
- **Entscheider-Zyklus: Entscheider-Event, Sommer-Camp, Ergebnis-Veranstaltung!**

**Entscheider-Werkstätten (Workshops in Kliniken)**

- **Von „Blaupausen“ einer Klinik-Organisation lernen und diese im Workshop für die eigene Organisation adaptieren !**

**Kongress Krankenhausführung und digitale Transformation**

- Vorstellung der 5 Digitalisierungsthemen aus dem abgeschlossenen Entscheider-Zyklus.
- Schwerpunkt Workshops, die ausgewählte Themen vertiefen. Jeder Workshop startet mit einem Impulsvortrag.
- **Vorträge: Zum Leitthema stellen Klinik- und Industrie-Vertreter aus Deutschland und den USA gemeinsam Lösungen vor**

**Entscheider-Reise USA mit Management Training on digital Transformation**

**Zertifizierungen der AHIME Academy of Health Information Management Executives, d.h. zum CHCIO und zum SH-I-ME**

**HIE - Health Information Exchange Leadership Summit**

- **Vorträge: Zu HIE stellen Klinik- und Industrie-Vertreter aus Belgien, Deutschland, Luxemburg, der Schweiz und den USA, als auch Partnerorganisationen gemeinsam Lösungen vor.**

**WER ist das Eco System ENTSCHEIDERFABRIK**

- **36 fördernde Verbände und von diesen gewählte Berater**
- **Über 800 Kliniken**
- **Über 150 Industrie-Unternehmen**



## DANKE FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT

### Silke Haferkamp

**Uniklinik der RWTH Aachen**

- CIO

Rochusweg 8  
D-41516 Grevenbroich

Tel: +49 (0) 2182-57 03 60  
Fax: +49 (0) 2182-57 03 42  
E-Mail: [shaferkamp@ukaachen.de](mailto:shaferkamp@ukaachen.de)  
Web: [www.AHIME.eu](http://www.AHIME.eu)

### Dr. Pierre-Michael Meier

**AHIME – Association of  
Health Information Management Executives**

- Executive Vice President & CFO

**ENTSCHEIDERFABRIK**

- Stv. Sprecher 36 fördernde Verbände
- Geschäftsführer GuiG

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@GuiG.org](mailto:Pierre-Michael.Meier@GuiG.org)  
Web: [www.ENTSCHEIDERFABRIK.com](http://www.ENTSCHEIDERFABRIK.com)

### Michael Schinzielorz

**AHIME – Association of  
Health Information Management Executives**

- Chairman Supervisory Board

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: [Michael.Schindzielorz@AHIME.eu](mailto:Michael.Schindzielorz@AHIME.eu)  
Web: [www.AHIME.eu](http://www.AHIME.eu)