

„Innovative Geschäftsmodelle zum Abbau von Investitionsstau in Informations- u. Medizintechnik“ ENTSCHEIDERFABRIK zeigt die Effizienzpotentiale von Informations- und Medizintechnik auf

Die ENTSCHEIDERFABRIK führte in Stuttgart einen Workshop unter der Schirmherrschaft des

- Klinikum Stuttgart,
- Universitätsklinikums Jena und
- DasDiak eine Entscheider-Werkstatt durch.

Für die Entscheider-Werkstatt „Innovative Geschäftsmodelle zum Abbau von Investitionsstau in Informations- und Medizintechnik“ am 16. und 17. Oktober 2014 in der Liederhalle in Stuttgart meldet sich 66 Teilnehmer an.

In dem Workshop arbeiteten die Teilnehmer nach den Initialvorträgen von Luca Motzo, Jochen Kaiser, Dr. Martin Specht und Robert Gerich mit Unterstützung von Dr. Carl Dujat und Dr. Pierre-Michael Meier adäquate Lösungsansätze bzw. Geschäftsmodelle für die Auflösung von Investitionsstaus heraus. Den Vorsitz hatte Gerhard Hårdter.

Die TeilnehmerInnen nahmen somit „selbst“ ausgearbeitete Unterlagen „mit nach Hause“, die Ihnen im täglichen Geschäft helfen werden den Investitionsstau in Informations- und Medizintechnik aufzulösen.



Vorstellung der Ergebnisse der Arbeitsgruppen am Freitag Mittag
Arbeitsgruppe 1-2 Robert Gerich und Lars Forchheim (v.l.n.r.)
Arbeitsgruppe 3-4 Jochen Kaiser (rechts außen)

Der Veranstaltungsort

Die Streiks im Bahn- und Luftverkehr und Umbauarbeiten am Stuttgarter Hauptbahnhof verhinderten zwar manch interessiertem Beteiligten die rechtzeitige bzw. vollständige Teilnahme am anderthalbtägigen Workshop in Stuttgart, nichts desto trotz konnten die Moderatoren und Vortragenden Luca Motzo, Jochen Kaiser,



Dr. Martin Specht, Robert Gerich, Gerhard Härdter, Dr. Carl Dujat und Dr. Pierre-Michael Meier wieder kreativ Lösungen für die Problemstellung „Unternehmenserfolg durch optimalen IT-Einsatz“ mit den TeilnehmerInnen erarbeiten. Die Gesamtleitung oblag Dr. Meier.

Dr. Pierre-Michael Meier, ehrenamtlicher stv. Sprecher des IuiG-Initiativ-Rates der ENTSCHEIDERFABRIK begrüßte die TeilnehmerInnen, stellte den Veranstaltungsort vor und bat Jochen Kaiser vom Klinikum Stuttgart, Dr. Martin Specht vom Universitätsklinikum Jena und Robert Gerich vom DasDiak bzw. Luca Motzo mit Ihren Initialvorträgen zu beginnen. Die Herren Kaiser, Dr. Specht, Gerich und Motzo gaben in Ihren Initialvorträgen einen Einblick in ihre Unternehmensstrukturen und –strategien, Erwartungshaltungen hinsichtlich dem Aufbau und der Verwendung von Geschäftsmodellen zum Abbau des Investitionsstau in Informations- und Medizintechnik, aber auch hinsichtlich der Voraussetzungen, d.h. Standardisierungen, IHE-Infrastrukturen, etc.

Luca Motzo führte in die unterschiedlichen Geschäftsmodelle ein und hob in diesem Zusammenhang auf die Bedeutung des Innovations-Management für den erfolgreichen Einsatz von Geschäftsmodellen ab.

Jochen Kaiser ging dramaturgisch darauf aufbauend auf die Lösung des System immanenten Interessenkonflikts bzgl. Geschäftsmodellen zw. Kliniken und Industrie ein, d.h. der

→ hohen Anforderungen von Kliniken, die zum Teil ein externer Betreiber nicht bezahlbar leisten kann und

→ hohen Erwartungen von Kliniken, die zum Teil ein externer Betreiber hinsichtlich der Planungs- und Ingenieuraufgaben nur begrenzt erfüllen kann.

Dr. Martin Specht fokussierte auf technische Voraussetzungen, die gegeben sein müssen, damit Geschäftsmodelle überhaupt entwickelt werden können. Dafür zog er die EFA 2.0 und IHE konforme Telemedizinplattform für die Altersmedizin in Thüringen heran.

Robert Gerich stellte in den Mittelpunkt seines Vortrags, erfolgreich im DasDiak etablierte Geschäftsmodelle für die IT-Infrastruktur, d.h. Onsite Management, Netzwerk und Server Based Computing und die Langzeitarchivierung.

Ferner ging er darauf ein, dass eine erfolgreiche Institutionalisierung von Geschäftsmodellen in der Informations- und Medizintechnik wesentlich von einer konsistenten Unternehmens- und IMT-Strategie abhängt.

Die in zwei Gruppen aufgeteilten Workshops gliederten sich in vier verschiedenen Themenbereiche, jeweils zwei wurden bearbeitet und die Ergebnisse später in einer Kurzpräsentation vorgestellt.

→ Strategiefindung zu innovativen Geschäftsmodellen inkl. Systempartnerschaften und Definition von geeigneten Produktgruppen und Produkten

→ Sammlung und Design von innovativen Geschäftsmodellen

→ Schaffung von Voraussetzungen, d.h. Finanzierung, Prozess- u. Change Management, für die Einführung und die Institutionalisierung („Lebung“) der innovativen Geschäftsmodelle und Systempartnerschaften



→ Ansätze zum Benchmarking dieser langfristig angelegten Partnerschaften
Die erste Gruppe bearbeitet die Themen 1 und 2 und wurde von Dr. Pierre-Michael Meier und Robert Gerich moderiert. Die Gruppe Schaffung von Voraussetzungen hinsichtlich Standardisierung und IHE-Architektur wurden von Dr. Carl Dujat und Dr. Specht moderiert.

Während der Abendveranstaltung im Restaurant „Carls Brauhaus“ wurden die Erkenntnisse des Tages ausgiebig vertieft. Die für den Abend vorgesehene Dinner Speech wurde kurzer Hand auf den zweiten Tag verlegt. Thomas Sauer, Geschäftsführer, März Network Services GmbH Karlsruhe und Dinner Speech Sponsor ging „humoristisch“ auf das Portfolio der März Gruppe und den Beitrag ein, den die März Gruppe mit seinen Betreiber- und Service-Modellen dazu leisten kann, dass Kliniken Ihren Investitionsstau in Informations- und Medizintechnik in einem „kurzen“ Zeitraum abbauen können.