

# Digitalisierung? Ja schon, aber wie?

## ZUKUNFT GEMEINSAM GESTALTEN

### Wie nutze ich Chancen der Digitalisierung im Gesundheitswesen?

Der Begriff **Digitalisierung** ist heutzutage in aller Munde und der Einzug digitaler Technologien macht auch vor dem deutschen Gesundheitswesen nicht halt. Für Entscheider der Gesundheitsbranche stellt sich daher die Frage, wie und wo der Einsatz digitaler Lösungen beginnen soll.

Fortschrittlich denkende Unternehmen nutzen Digitalisierung für unterschiedliche **strategische Ziele**:

1. Optimierung von Prozessen
2. Bessere Kollaboration mit Kunden und Lieferanten
3. Neue Geschäftsmodelle

**Die Herausforderung** mit der Digitalisierung in Unternehmen der Gesundheitsbranche **liegt nur teilweise in rechtlichen Hürden und im Datenschutz**. Zunächst geht es um Priorisierung der möglichen Themen und Maßnahmen und oft – ganz praktisch – auch um die Auswahl der passenden Werkzeuge und Technologien. Hinzu kommt die immens wichtige Steuerung des Kulturwandels, den der Einsatz digitaler Technologien zwangsläufig erfordert.

Der Einstieg in die Digitalisierung erfordert daher die richtige Kombination von Branchenerfahrung, strategischer Kompetenz und technologischem Verständnis.

**Technologieanbieter haben häufig nur ein Ziel: Ihnen ihre Lösung zu verkaufen.** Digitale Lösungen können nach Aussagen der Verkäufer beliebig verändert und auf die jeweilige Situation im Unternehmen angepasst werden. Die Realität sieht jedoch häufig anders aus. Das bedeutet, dass ein Technologieanbieter oft nicht der ideale Partner ist, wenn es um strategische Entscheidungen zur Einführung von digitalen Technologien geht.

Schon jetzt sind **in den USA, in Kanada oder Dänemark viele Aspekte der Gesundheitsversorgung digitalisiert**. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis vergleichbare Lösungen auch bei uns in Deutschland zum Einsatz kommen. Aber wer wird das Rennen machen? **Und wie nutzen Sie die Chancen der Digitalisierung?**

#### Werte schaffen durch Digitalisierung

- Falls Sie sich noch nicht hinreichend mit dem strategischen Einsatz der Digitalisierung befasst haben, liegt die größte Wertschöpfung für Sie darin, Klarheit zu gewinnen, **in welchen Bereichen Ihres Unternehmens der Einsatz digitaler Lösungen den höchsten Mehrwert erzielen kann**.
- Sobald Ihr strategisches Ziel fest steht, geht es für Sie darum, die **passenden Technologien auszuwählen, anzupassen, oder neu zu entwickeln**. Hier schaffen Sie Wert, indem Sie potenzielle Interessenkonflikte erkennen und aus bereits vorhandenen Erfahrungen lernen.
- Und bei der anschließenden technischen Implementierung, die meist auch die Anpassung und Verbesserung von Strukturen und Arbeitsabläufen nach sich zieht, liegt der Mehrwert für Ihr Unternehmen in der raschen Umsetzung.

#### Expertenteam

Um Ihnen als Entscheider in der Gesundheitsbranche bei der Digitalisierung zu helfen, haben sich erfahrene **Experten im Netzwerk der Healthcare Shapers** zusammengetan. Wir decken die Bereiche ab, mit denen durch Digitalisierung in Unternehmen die größte Wertschöpfung erreicht werden kann. Wir sind Berater, Ärzte, Ingenieure, IT-Experten, und strategische Denker mit jahrelanger Erfahrung in Pharma, Medizintechnik, Kliniken, Krankenkassen und Apotheken.

**Die Healthcare Shapers helfen Ihnen weiter**

# Healthcare Shapers — ein Netzwerk von Experten



Healthcare Shapers ist ein internationales Netzwerk von unabhängigen Beratern, Dienstleistern, Experten und Entscheidern mit weitreichender und tiefer Erfahrung in der Gesundheitsbranche.



Derzeit umfasst unser Netzwerk rund 45 aktive Partner und über 300 assoziierte Mitglieder. Was uns eint, ist unsere Überzeugung, dass auf Dauer die Gesundheitssysteme nur funktionieren, wenn der Patient mit seinen Bedürfnissen in den Mittelpunkt gerückt wird.

An der dazu notwendigen branchenweiten Veränderung wollen wir mit unserer geballten Kompetenz und Energie mitwirken. Dazu bringen wir die jeweils relevanten Experten zusammen, um gemeinsam nach neuen Lösungsansätzen und pragmatischen Wegen zur Veränderung zu suchen.



Healthcare Shapers sind in ihrem Fach nicht nur äußerst kompetent (alle verfügen über langjährige Berufserfahrung und hohe Reputation in ihrer Arbeit), sondern darüberhinaus durch gemeinsame Werte geprägt. Dazu zählen Unabhängigkeit, Ehrlichkeit, Offenheit für Neues ebenso wie Respekt, Teamgeist und Zuverlässigkeit.

Da wir alle auch unternehmerisch tätig sind, denken wir wie unsere Kunden und handeln pragmatisch und ergebnisorientiert. Wir begeistern uns für unsere Arbeit. Professionalität und Qualität sind eine Grundvoraussetzung für das was wir tun.

## Sprechen Sie uns an: wir bringen die für Sie relevanten Experten an den Tisch



**Günther Illert**, Gründer des Netzwerks der Healthcare Shapers, arbeitet seit 5 Jahren selbstständig als Strategy Coach.

Nach Berufseinstieg in der Konsumgüterbranche und 25 Jahren als Strategieberater, darunter Leiter des Life Sciences-Bereichs bei Capgemini Consulting, hat er weit mehr als 100 Transformationsprojekte begleitet.

Günther Illert weiß, worauf es bei erfolgreichen Innovations- und Veränderungsprojekten ankommt. Dass gerade in der Gesundheitswirtschaft der Blick für das Ganze ebenso zählt wie die Umsetzung im Detail. Und dass es gerade auch bei der Digitalisierung vor allem auf die Menschen ankommt.

Mit seinem herzlichen und begeisternden Beratungsstil setzt Günther Illert jede Menge Energie bei Teams frei und befähigt diese, auch ungewohnte Herausforderungen zu meistern.

✉ info@g-illert.de ☎ +49 (0) 162 2343 600



**Christian Milaster**, Gründer und Geschäftsführer von Ingenium Healthcare Consulting, hilft Führungskräften bei der Konzeption und Umsetzung von „Digital Health“. Für die Ausgestaltung maßgeschneiderter Lösungen arbeitet er eng mit Führungskräften und mit den klinischen, technischen und operativen Fachkräften zusammen.

In seiner Zusammenarbeit mit Kunden greift der ausgebildete Ingenieur auf 25 Jahre Erfahrung zurück, darunter 17 Jahre in den USA und als Angestellter bei IT-Firmen wie IBM oder Gesundheitsdienstleistern wie der Mayo Clinic.

Christian Milaster ist ein energetischer Systemdenker mit ansteckendem Enthusiasmus und starkem Drang zum Handeln, um schnell wirksame Ergebnisse zu erzielen.

✉ christian@ingenium-consulting-group.com

☎ +49 (0)175 655 1000



**Dr. Rolf Porsche** arbeitet seit über 20 Jahren als Strategieberater im Gesundheitsmarkt.

Als Mediziner hat er sich auf Innovationen fokussiert und diese strategisch entwickelt und auch erfolgreich umgesetzt.

Rolf Porsche war Head of Healthcare Consulting bei IBM und hat die Digitalisierung sowohl aus technischer als auch aus strategischer Sicht bei vielen Unternehmen und Institutionen im Gesundheitswesen mitgeprägt. Seine umfangreiche Erfahrung in diesem Bereich reicht von strategischen Konzepten bis zur Begleitung der Umsetzung.

Als heute eigenständiger Consultant und Unternehmer hilft er sowohl Start-ups als auch globalen Konzernen beim Erkennen und Ergreifen der Chancen der Digitalisierung.

✉ rolf.porsche@porschehealth.com ☎ +49 (0) 151 4644 4004



**Jochen Ruchardt** ist Gründer und Geschäftsführer der Pre-Advisory Group GmbH und als Interim-Manager im Bereich eCommerce, eBusiness, CRM und Digitalisierung tätig.

Der Biologe / Informatiker mit langjähriger Erfahrung in der IT und mit IT-Projekten führt erfolgreich digitale Transformationen und eCommerce Programme unter Beteiligung von Vertrieb, Marketing und IT-Organisationen durch.

Mit einem Team erfahrener Projektmanager unterstützt Jochen Ruchardt seine Kunden bei der Planung und Durchführung spezifischer digitaler Projekte bis hin zu umfassenden internationalen Business Transformationen. Er übernimmt die Verantwortung zur Umsetzung und Einführung dieser Projekte zusammen mit der internen IT seiner Kunden.

✉ Jochen.Ruechardt@pre-ag.com ☎ +49 (0) 172 8577 859