



Rüdiger Hochschule

Berater für Digitalisierung im
Gesundheitswesen

Donnerstag, 24. Mai 2018

Profil – Rüdiger Hochschule

Profil – Rüdiger Hochschule



Persönliche Daten:

Jahrgang: 1969
Ausbildung: Diplom Betriebswirt (BA)
Fachrichtung Wirtschaftsinformatik
Sprachen: Deutsch, Englisch

freiberuflicher Berater für Digitalisierung im Gesundheitswesen

Beratung von Krankenkassen, Kliniken, Verbänden und Vereinigungen, sonstigen Service-Dienstleister im Gesundheitswesen als auch Industrieunternehmen mit IT-Portfolio in der Gesundheitsbranche

Kompetenzfelder:

- Informations- und Kommunikationstechnologie im Gesundheitswesen, Intersektorale und Interdisziplinäre Versorgung, Prävention, Pflege; Digitalisierungsstrategien im Gesundheitswesen
- Programm- und Projektmanagement, Produktmanagement, Business Development / Geschäftsentwicklung, Beratung, Vertrieb, Lösungsentwicklung, Softwareentwicklung, Partnermanagement, Service-Management





Aufgabenfelder:

- Aufbau Kunden- und Produktmanagement bei einem IT-Dienstleister im Kostenträger-Umfeld
- Geschäftsentwicklung konsumentenorientierter Gesundheitsplattform für Web-Applikationen, Apps und Vitaldatenerfassungsgeräten
- Programm-Management der Einführung der Telematikinfrastruktur in Deutschland (Phasen: Spezifikation, Vergabe, Umsetzung)
- Unternehmenseinführung produktorientierte Arbeitsweise / Produktmanagement
- Entwicklung eines Geschäftsgebietes Digital Services (Markt- und Wettbewerbsanalyse, Identifikation und Bewertung von Geschäftsideen, Einzel und Gesamt Business Cases, Operationalisierungskonzept)
- Beratung von Krankenkassen, Kliniken, Pharmaunternehmen, Service-Providern und sonstigen Produkt- und IT-Dienstleistern zur Entwicklung neuer App-basierender Services für ihre Endkunden (z.B.: Patienten, Versicherte, Arbeitnehmer)
- Lösungsanalyse und Konzeption einer Kernanwendung für MDK
- Einführung eines Multi-Projektmanagement-Systems
Entwicklung und Einführung der Projektmanagement-Prozesse, -Methoden
- Einführung einer Business Coordination Software in einem Gesamtunternehmen (Prozess-/Workflowunterstützung, Ressourcenmanagement, Multi-Projekt-Management)
- Konzeption, Umsetzung und Operationalisierung eines CRM-Systems

Beispiele von Projekten und Vorhaben in meiner Verantwortung:

2017 Aufbau und Weiterentwicklung des Kunden- und Produktmanagements: Entwicklung und Operationalisierung des Servicekataloges, Angebotsprozesse und Einbindung in den anderen Unternehmensbereichen
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung Bereichsleitung Kunden- und Produktmanagement
Kundengruppe: IT-Service Provider im Kostenträger-Umfeld





- 2017 Beratung und Begleitung eines Startup-Unternehmens mit Angeboten zur Digitalisierung im Gesundheitswesen. Integrierte Versorgungsverträge im Physio-Bereich (z.B.: Rücken)
Persönlicher Schwerpunkt: Entwicklung Business Cases, Kundenentwicklung,
Kundengruppe: Lösungsanbieter integrierte Versorgung
- 2016 Geschäftsentwicklung einer konsumentenorientierten Gesundheitsplattform für Web-Applikationen, Apps und BigData-Analysen: Marktanalyse, technische Lösungsarchitektur, Business Case, Vorgehensmodelle, Marktzugangmodell, Aufsatz für Produktmanagement, Prototyping, Unternehmensplanung
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung Geschäftsführung
Kundengruppe: Dienstleister im Apothekenumfeld
- 2015 - 2016 Entwicklung eines Geschäftsgebietes Digital Health Services (Markt- und Wettbewerbsanalyse, Identifikation und Bewertung von Geschäftsideen, Einzel und Gesamt Business Cases, Operationalisierungskonzept)
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung des Geschäftsverantwortlichen und Coaching des Projektleiters
Kundengruppe: Industrieunternehmen im Gesundheitswesen
- 2015 - 2016 Konsolidierung der IT-Services (Infrastruktur, Anwendungen, Betrieb), Anforderungsanalyse aus den Geschäftsprozessen, Roadmap-Entwicklung für die nächsten 3 Jahre, Begleitung des Transformationsprozesses
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung des Vorstandes
Kundengruppe: Pflege-Dienstleister (stationär und ambulant)
- 2012 - 2016 Programm-Management zur Einführung der Telematikinfrastruktur in Deutschland
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung des Leiters Gesamtprojektmanagement
Kundengruppe: gematik





2015 Einführung der Bereiche Vertrieb, Produktmanagement, Servicemanagement in den Markt des Deutschen Gesundheitswesens
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung der Geschäftsführung
Kundengruppe: IT-Dienstleister im Gesundheitswesen

2014 Einführung einer Business Coordination Software in einem Gesamtunternehmen (Prozess-/Workflowunterstützung, Ressourcenmanagement, Multi-Projekt-Management) Aufgabenbereiche: Anforderungsanalyse, Produktauswahl, spezifische Anpassungen, Einführung, Schulung)
Persönlicher Schwerpunkt: Projektleiter
Kundengruppe: IT-Dienstleister im Gesundheitswesen

Unternehmensrestrukturierung: Analyse, Neuentwicklung und Umsetzung des Organisationsaufbaus und Unternehmensprozesse
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung der Geschäftsführung
Kundengruppe: IT-Dienstleister im Gesundheitswesen

Proposal-Management für den Aufbau eines weltweiten BGM-System bei einem der größten deutschen Softwarehersteller von der Idee bis zum Gewinn des Auftrages
Persönlicher Schwerpunkt: Proposal-Manager
Kundengruppe: IT-Dienstleister im Gesundheitswesen

Geschäftsentwicklung für die Siemens Customer Health Platform Assignio in Deutschland auf Basis von Microsoft HealthVault
Persönlicher Schwerpunkt: Pilotkunden, Use Cases, Business Cases
Kundengruppe: Branchenübergreifend





Geschäftsentwicklung Healthcare Relationship Management Offerings auf Basis der Softwarekomponenten unterschiedlicher Anbieter

Persönlicher Schwerpunkt: Partnerkoordination, Business Case

Kundengruppe: Krankenkassen

Fachverantwortung für das Siemens Portfolio im Kontext der Einführung der eGK in Deutschland

Persönlicher Schwerpunkt: Portfolioentwicklung, Proposalverantwortung, Beratung (Kunden, Gremien), fachlicher Siemensvertreter bei Industriekonsortien

Kundengruppe: Regulatoren (gematik, Ministerien), Krankenkassen, Kliniken, Verbände

Beruflicher Werdegang:

seit Nov. 2011

freiberuflicher Berater für Digitalisierung im Gesundheitswesen

Beratung von Krankenkassen, Kliniken, Verbänden und Vereinigungen, Regulatoren, sonstigen Service-Dienstleister im Gesundheitswesen als auch Industrieunternehmen mit IT-Portfolio in der Gesundheitsbranche

Okt. 1997 – Okt. 2011

Siemens AG

bzw. Siemens Nixdorf Informationssysteme AG

in verschiedenen Aufgaben (siehe unten)

Okt. 1995 – Sept. 1997

Netzwerkberatung und –betreuung der badischen Sparkassen im Rahmen des Corporate Network bei der **DVG Karlsruhe mbH**;

Aufgabe: Projektleiter





Werdegang bei der Siemens AG:

- Nov. 2008 – Okt. 2011 Principal Management Consultant Healthcare
im Bereich Siemens IT Solutions and Services
(heute: Atos IT Solutions and Services GmbH)
Aufgabenfelder:
- Aufbau und Entwicklung einer Branchenausrichtung Healthcare
innerhalb der SIS Deutschland
- Identifikation und Entwicklung von branchenspezifischen
Portfolioelementen
- Feb. 2006 – Okt. 2008 Leiter Business Management Offer, Order Management
im Bereich Medical Solutions (heute: Siemens Healthineers),
European Sales & Services, Global Solution
Aufgaben: Führung des vertriebsunterstützenden Teams mit den Tätigkeiten:
- Beratung, Präsentationen, Fachvorträge
- Ausarbeitung der Fachkonzepte, Angebote, Kalkulationen
- fachliche Vertragsverhandlung; Beauftragung der Subunternehmen
- Projektübergabe, Projektcontrolling
- Ausarbeitung und Umsetzung des Vertriebsprozesses und den Tools
Portfolio: Security-Themen insb. Smart Card; Identity-/Access-Management;
integrierte Versorgung im Gesundheitswesen
(z.B.: elektronische Patientenakte);
Alle Themen zur Einführung der elektronischen Gesundheitskarte (eGK);
- Dez. 2004 – Jan. 2006 Principal Application im Bereich Communication in der Regionalorganisation
Deutschland Südwest
Führung des Teams Application;
Consulting und Professional Service



Profil – Rüdiger Hochscheidt



Rüdiger Hochscheidt

Berater für Digitalisierung im
Gesundheitswesen

Okt. 1998 – Nov. 2004 Consultant und ab Okt. 2001 Senior Consultant im Bereich Information
Communication Networks im Systemvertrieb in Deutschland
Beratung und Projektleitung in den Themen:
IC-Strategie, IC-Infrastrukturen, IC-Betrieb, IC-Controlling

Okt. 1997 – Sept. 1998 Consultant im Bereich Informationstechnologie Netzwerke
bei der Siemens Nixdorf Informationssysteme AG

Rüdiger Hochscheidt

