



August 2022

Profil – Rüdiger Hochscheidt

Profil – Rüdiger Hochscheidt



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, Pharma, sonstigen Service-Dienstleister im Gesundheitswesen als auch Industrieunternehmen mit IT-Portfolio in der Gesundheitsbranche. Dies im Kontext der Versorgung, Forschung als auch im Öffentlichen Gesundheitswesen.

Kompetenzfelder:

- Informations- und Kommunikationstechnologie im Gesundheitswesen, Intersektorale und Interdisziplinäre Versorgung, Prävention, Pflege, ÖGD; Digitalisierungsstrategien im Gesundheitswesen





- Patientenakten, eRezept und eMedikation, Digital Health Apps (DiGA – Digitale Gesundheitsanwendungen), Telematikinfrastruktur, Auswirkungen der aktuellen Gesetzgebung, KHZG - Krankenhauszukunftsgesetz
- Programm- und Projektmanagement, Produktmanagement, Business Development / Geschäftsentwicklung, Beratung, Vertrieb, Lösungsentwicklung, Softwareentwicklung, Partnermanagement, Service-Management

Aufgabenfelder:

- Geschäftsentwicklung für eine digitale Gesundheitsplattform mit Mehrwertanwendungen für Leistungserbringer, Patienten und Weiteren
- Programm- und Projektmanagement bei komplexen Projektportfolio im Gesundheitswesen
- Interoperabilitäts-Festlegungen, -Umsetzungen und -Zertifizierungen
- Einführung der Telematikinfrastruktur
- Digitale Lösungen im Öffentlichen Gesundheitswesen
- Aufbau Kunden- und Produktmanagement bei IT-Dienstleister im Kostenträger-Umfeld
- Geschäftsentwicklung konsumentenorientierter Gesundheitsplattform für Web-Applikationen, Apps und Vitaldatenerfassungsgeräten
- 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)
- Geschäftsentwicklung für Telemedizinanbieter und deren Vertragspartner
- 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:

- 2021 - 2022 **Beratung des Bundesministeriums für Gesundheit zum Thema Interoperabilität:**
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung des Referats für Interoperabilität und Cybersicherheit zu Gesetzgebung, Rechtsverordnungen, Förderungen und Förderrichtlinien
Kundengruppe: Government
- 2021 - 2022 **Programm-Management und Aufbau einer Projektorganisation in einem fusionierten Klinikum für die IT-Harmonisierung und den KHZG-Projekten**
Persönlicher Schwerpunkt: Programm-Manager; Konzeption, Umsetzung und Etablierung einer gemeinsamen Projektorganisation im Klinikum; Aufstellen des Projektportfolio; Steuerung und Berichtswesen der Projekte; Antragsmanagement; Ausschreibungsmanagement;
Kundengruppe: Krankenhaus
- 2022 **Geschäftsentwicklung eines Produkts Digitaler Ärztlicher Bereitschaftsdienst**
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung Geschäftsführung, Business Development, Produktmanagement, Entwicklungsleitung zu Markt, Business Case und Anforderungsmanagement
Kundengruppe: Industrie
- 2022 **Vorträge und Schulungsprogramm zur Digitalen Krankenhaus-Apotheke für ein Pharma-Unternehmen**
Persönlicher Schwerpunkt: Identifikation der relevanten Themen für die Krankenhaus-Apotheken im Kontext der Digitalisierung; Ausarbeitung und Durchführung von Vorträgen; Schulung der Mitarbeiter des Pharma-Unternehmens; Aufbau und Durchführung von Webinaren für Krankenhaus-Apotheker
Kundengruppe: Pharma





- 2021 **TI-Enablement für einen Lösungsanbieter im intersektoralen Umfeld des Gesundheitswesens:**
Schulung und KnowHow-Aufbau auf allen Ebenen des Unternehmens, Analyse des Portfolios auf Chancen und Risiken, Ausarbeitung der notwendigen Portfolioweiterentwicklungen, Projektunterstützung, Business Case Bewertung und Markteinschätzung
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung der Unternehmensleitung und Portfoliomanagement
Kundengruppe: Industrie
- 2021 **Vorstudie zur Herstellung der TI-Konformität für eine PKV:**
Analyse der Relevanz der TI-Fachanwendungen, Ausarbeitung einer Roadmap zur TI-Konformität, Festlegung der zukünftigen Entscheidungspunkte und der Kriterien, Einführung der relevanten, internen Beteiligten in die TI (Management bis IT-Mitarbeiter)
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung und Durchführung aller relevanten Aufgaben
Kundengruppe: Private Krankenversicherung
- 2020 **Beratung bei der Konzeption und Einführung der eVerordnung (eRezept):**
Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen (GSAV, DVG, PDSG), Stufenplanung, Scopedefinition, Lösungsalternativen
Persönlicher Schwerpunkt: Prozesseinbindung, Anforderungsmanagement, Beratung des Projektleiters
Kundengruppe: Selbstverwaltung
- 2019 - 2020 **Definition, Entwicklung und Marktanalyse von Endkunden- (Bürger-) nahen Digitalen Gesundheits-Services:**
Skizze und Analyse der Geschäftsidee, Prototyping, agile Entwicklung
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung des Projektleiters
Kundengruppe: Dienstleister für Leistungserbringer





- 2020 **Beratung bei der Konzeption und Einführung von Bestätigungsverfahren für KIS – Krankenhausinformationssysteme zur Interoperabilität:**
Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen (DVG, PDSG), Stufenplanung, Scopedefinition, Markt-Sicht, Lösungsalternativen
Persönlicher Schwerpunkt: Informationsmodelle, Anforderungsmanagement, Beratung des Projektleiters
Kundengruppe: Selbstverwaltung
- 2019 - 2021 **Beratung bei der Einführung der digitalen Services einer gesetzlichen Krankenkasse:**
Abstimmung der gesetzlichen Pflicht mit den innovativen Ideen; Abstimmung mit Projektpartnern und Vertragspartnern im Versorgungsprozess; Scope- und Inhaltsdefinition; Beratung bei besonderen Herausforderungen in der Projektarbeit, Methoden zur Sicherstellung des Gesamtüberblicks und geeigneter Steuerungselemente
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung der Programm-/Projektleiter
Kundengruppe: Gesetzliche Krankenkasse
- 2019 - 2020 **Beratung bei der Einführung einer offenen, digitalen Gesundheitsplattform für Krankenhäuser und weiteren Leistungserbringern (DHP):**
Ausarbeitung der Strategie, des Business Case und der Vorgehensweise für die Einbindung von Mehrwertdiensten auf der DHP; Beratung bei der Auswahl von Umsetzungspartnern (insb. Betriebspartner); Bewertung von Auswirkungen neuer gesetzlicher Regularien und geeigneten Handlungsempfehlungen
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung zu Strategie und Mehrwertdienste
Kundengruppe: Industrie
- 2019 - 2020 **Beratung beim Auf- und Ausbau einer Brancheneinheit Healthcare eines branchenübergreifenden IT-Service-Providers (Solution, Operation):**
Ausbildung neuen Personals, Portfolioberatung, Marktchancen und Trends insb. aufgrund aktueller Ereignisse und Regularien;
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung des Leiters Healthcare
Kundengruppe: Industrie





- 2019 - 2020 **Beratung bei der digitalen Transformation eines etablierten Telemedizinanbieters:**
Marktanalyse; Analyse der Ist-Situation; Entwurf und Konzeption von Vorgehensmodellen zur Transformation; konkrete Unterstützung in akuten Notfallsituationen;
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung der Geschäftsleitung
Kundengruppe: Telemedizinanbieter
- 2019 **Marktanalyse des Krankenkassenmarktes für einen Technologieführer im Gesundheitswesen:**
Ist-Aufnahme, Analyse Markt und Portfolio, Trendanalyse, Definition der Handlungsfelder für Portfolio und Vertrieb, Ausarbeitung konkreter Handlungsempfehlungen
Persönlicher Schwerpunkt: Markttrend Digitalisierung, Analyse Portfolio-Matching
Kundengruppe: Industrie
- 2017 - 2022 **Beratung von renommierten Beratungsunternehmen bei besonderen Herausforderungen in Kundenprojekten oder Marktsituationen:**
Workshops zu Trendthemen; Ausbildungsworkshops
Persönlicher Schwerpunkt: Ausbildung, Expertenunterstützung
Kundengruppe: Beratungsunternehmen
- 2017 - 2022 **Begleitung beim Ausbau des Healthcare-Geschäftes in Deutschland:**
Markt- und Portfolioberatung, Networking, Ausbildung, Proposalmanagement und-Mitwirkung, Geschäftsfeldberatung, Aufbereitung aktueller Marktchancen und Handlungsempfehlungen
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung der Geschäftsleitung
Kundengruppe: Industrie





- 2018 - 2019 **Einführung des elektronischen Medikationsplans (eMP) und Arzneimitteltherapiesicherheit (AMTS) in der Telematikinfrastruktur** im Auftrag des DAV – Deutschen Apothekenverbandes und der BÄK - Bundesärztekammer
Persönlicher Schwerpunkt: Projektleitung, Gesellschafterabstimmung
Kundengruppe: Selbstverwaltung
- 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: Industrie
- 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: Selbstverwaltung
- 2014 - 2015 **Einführung der Bereiche Vertrieb, Produktmanagement, Servicemanagement in
den Markt des Deutschen Gesundheitswesens**
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung der Geschäftsführung
Kundengruppe: IT-Dienstleister im Gesundheitswesen
- 2015 **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
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

