



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 Regulatoren (Bund und Länder), Organisationen der Selbstverwaltung, Krankenkassen, Kliniken, Verbänden und Vereinigungen, Service-Dienstleister als auch Industrieunternehmen mit IT-Portfolio im Gesundheitswesen.





Kompetenzfelder:

- Informations- und Kommunikationstechnologie im Gesundheitswesen, Krankenversicherungen, Leistungserbringer aller Sektoren als auch ÖGD – Öffentliches Gesundheitswesen;
- Patientenakten, eRezept und eMedikation, KIM/TIM, Digital Health Apps (DiGA – Digitale Gesundheitsanwendungen), Telematikinfrastruktur, Auswirkungen der aktuellen Gesetzgebung, KHZG – Krankenhauszukunftsgesetz
- Telematikinfrastruktur (Gesetze, Spezifikationen, Produkte, Anbieter, Lösungen)
- Interoperabilitätsplattformen (Gesetze, Standards, Spezifikationen, technische Produkte, Lösungen)
- Plattformen zur Patientensteuerung in komplexen Versorgungsstrukturen (Konzepte, Lösungsumsetzung, Selektivverträge)
- Telemedizin
- Digitalisierungsstrategien
- Programm- und Projektmanagement, Produktmanagement, Business Development / Geschäftsentwicklung, Beratung, Vertrieb, Lösungsentwicklung, Softwareentwicklung, Partnermanagement, Service-Management
- PM-Methoden: Agile Methoden als auch Wasserfall-Methoden; insb. hybride Projekt-Methoden
- Interimsmanagement

Aufgabenfelder:

- Programm- und Projektmanagement bei komplexen Projektportfolio (u.a. im Kontext von Förderprojekten)
- Lösungsanalyse, Konzeption und Umsetzung von Kernanwendung und Apps
- Organisationsveränderungen bei IT-Abteilungen nach Fusionen oder anderen tiefgreifenden strukturellen Veränderungen
- Konsolidierung und Neuordnung des IT-Portfolios (IT-Infrastruktur, IT-Services, Applikationen)
- Restrukturierung der IT-Servicedienstleister
- Unternehmenseinführung produktorientierte Arbeitsweise / Produktmanagement
- Entwicklung eines Geschäftsgebietes Digital Services: Identifikation und Bewertung von Geschäftsvorfällen, Einzel- und Gesamt Business Cases, Operationalisierungskonzepte)
- 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:

- 2026 **Koordination und Beratung bei der Umsetzung und organisatorischen Aufstellung einer Krankenkasse für die Entwicklung und den Betrieb einer einzigen Versicherten-App über alle vorhandenen und zukünftigen Services:**
One App für den Versicherten mit den Mitgliederservices, Leistungsservices, Präventionsangeboten, Behandlungs-/Versorgungsangeboten, App für die Anwendungen der Telematikinfrastruktur (ePA, eRezept, TI-Messenger, ...)
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung der Führungskräfte, Ausarbeitung von Veränderungen in Organisation und Prozessen, Koordination von übergreifenden Aktivitäten
Kundengruppe: gesetzliche Krankenkasse
- 2026 **Ausarbeitung eines Digitalen Zielbildes des deutschen Gesundheitswesens:**
Beratung, Ausarbeitung und Mitwirkung bei Konzepten, Studien und Veröffentlichungen im Kontext der digitalen Themen im Gesundheitswesen basierend auf den organisatorischen und prozessualen Zielbildern, welche vom Kunden bearbeitet wurden.
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung und Ausarbeitung der Inhalte und Veröffentlichungen; Durchführung von Review-Workshops; Moderation
Kundengruppe: Stiftung
- 2025 - 2026 **Einführungsberatung und Geschäftsentwicklung eines Produkts Digitaler Ärztlicher Bereitschaftsdienst**
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung aller Beteiligten zu Betriebs- und Supportprozessen; Erweiterung des Portfolios um PVS-Funktionen und TI; Partnermanagement;
Beratung der Endkunden bei der Umsetzung und dem Rollout.
Kundengruppe: Industrie
- 2025 -2026 **Beratung und Analyse zu Konzepten, Spezifikationen und Auswirkungen im Kontext des EHDS – Europäischen Gesundheitsdatenraum:**





Kommentierung von Konzepten und Spezifikationen der EU-Gremien bzw. -Arbeitsgruppen. Abstimmung von Kommentaren mit anderen Beteiligten. Einschätzung von gemeinsamer Einflussnahme. Analyse von Auswirkungen bei der Umsetzung in Deutschland

Persönlicher Schwerpunkt: Beratung und konzeptionelle Ausarbeitung

Kundengruppe: Government

2025

Einführung einer umfassenden Cloud-Lösung bei zahlreichen Kliniken:

Das Projekt hatte ca. 100 Kliniken, 50 Projektmitarbeiter und mehr als 4 Sublieferanten, welche signifikante Anteile an der Gesamtlösung hatten. Anbindung der Cloud-Lösung an über 14 Kernanwendungen.

Persönlicher Schwerpunkt: Gesamtprojektleiter

Kundengruppe: Krankenhäuser

2024 - 2025

Beratung zu gesetzlichen Anforderungen zur Digitalisierung und Beratung beim Strategieprozess für die IT-Portfolio-Organisation der Kliniken:

Persönlicher Schwerpunkt: Organisations- und Prozessberatung, KHZG-Beratung (Förderung, Abwicklung, Sanktionsvermeidung), Architekturberatung, Lösungskonzeptionen

Kundengruppe: Klinikette

2023 - 2025

Beratung zum Aufbau einer Datenaustauschplattform für Versichertendaten im Krankenkassenumfeld:

Persönlicher Schwerpunkt: Voranalyse, Technisches Konzept incl. Datenschutz und Datensicherheit, Anwendungsfallbearbeitung, Projektinitialisierung

Kundengruppe: gesetzliche Krankenkasse

2021 - 2025

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 - 2023 **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; Aufbau eines Projektmanagement- und Projektportfolio-Tools auf Basis von Jira und Confluence
Kundengruppe: Krankenhaus
- 2022 - 2024 **Geschäftsentwicklung eines Produkts Digitaler Ärztlicher Bereitschaftsdienst**
Persönlicher Schwerpunkt: Beratung Geschäftsführung, Business Development, Lösungsdesign, Produktmanagement, Entwicklungsleitung zu Markt, Business Case und Anforderungsmanagement
Kundengruppe: Industrie
- 2022 - 2023 **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 - 2025 **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
- 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 - 2025 **Beratung von renommierten Beratungsunternehmen bei besonderen Herausforderungen in Kundenprojekten oder Marktsituationen:**
Workshops zu Trendthemen; Ausbildungsworkshops
Persönlicher Schwerpunkt: Ausbildung, Expertenunterstützung
Kundengruppe: Beratungsunternehmen
- 2018 - 2025 **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, Marktzugangsmodell, 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





Einführung der Bereiche Vertrieb, Produktmanagement, Servicemanagement in den Markt des Deutschen Gesundheitswesens

Persönlicher Schwerpunkt: Beratung der Geschäftsführung

Kundengruppe: IT-Dienstleister im Gesundheitswesen

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





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

1997 – 2003 Information- und Kommunikation-Vorhaben in der Finanz-
Branche (u.a. Beratung der SI-BW im Projekt OSPlus und Infrastrukturplanung
der württembergischen Sparkassen)

2002 – 2011 Digitalisierung-Vorhaben in der Gesundheits-Branche
(Details siehe unten)

Okt. 1995 – Sept. 1997

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

(Datenverarbeitungsgesellschaft der badischen Sparkassen mbH;
heute: Finanz Informatik);

Aufgabe: Projektleiter Client/Server- und Infrastrukturplanung der badischen
Sparkassen

Okt. 1992 – Sept. 1995

Studium der Wirtschaftsinformatik an der Dualen Hochschule Baden-
Württemberg in Karlsruhe (Abschlussnote 1,6)

Praktikumsbetrieb: DVG Karlsruhe mbH





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; Einführung der eGK in Deutschland;
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



Profil – Rüdiger Hochscheidt



Rüdiger Hochscheidt

Berater für **Digitalisierung** im
Gesundheitswesen

Okt. 1997 – Sept. 1998

Consultant im Bereich Informationstechnologie Netzwerke
bei der Siemens Nixdorf Informationssysteme AG

Rüdiger Hochscheidt

