

Conhit 2008

# RAN AN DIE ZIELGRUPPE

„E-Health – Vision und Wirklichkeit“ lautet das Motto, unter dem die diesjährige Healthcare-IT-Messe Conhit vom 8. bis 10. April in Berlin stattfindet. Obwohl damit eigentlich die deutsche IT-Landschaft im Gesundheitswesen gemeint ist, trifft es gewissermaßen auch auf die Veranstaltung als solche zu. Sowohl der ideelle Träger, der Verband der Hersteller von IT-Lösungen für das Gesundheitswesen (VHitG), als auch der Veranstalter, die Messe Berlin, haben mit dem neu strukturierten Branchentreff Großes vor. Wie nah sie tatsächlich an den Bedürfnissen der Aussteller und Besucher organisiert haben, wird sich im April zeigen.

## conhit

Der Branchentreff für Healthcare IT

**kma-Interview mit Bernhard Thibaut, Vertriebsleiter der SAP-Healthcare-Sparte und frisch bestätigter Schatzmeister des VHitG**

*Wie weit klaffen Vision und Wirklichkeit im deutschen Gesundheitswesen heute noch auseinander?*

**Thibaut:** Was den Bereich E-Health angeht, gibt es im Gesundheitsbereich doch noch eine große Kluft zwischen Machbarkeit und Realität. Zumal, wenn man den internationalen Vergleich bemüht. Allerdings stellen wir auch fest, dass in den letzten drei Jahren viele Projekte aufgesetzt wurden, die wirklich in der Lage sind, Brücken zwischen Vision und Wirklichkeit zu schlagen. Auch sind heute wesentlich mehr Menschen auf der Suche nach IT-Lösungen, die effizient und wirtschaftlich tragbar sind.

*Können Sie dafür ein paar Beispiele nennen?*

**Thibaut:** Für die Problematik des Weges steht sicherlich die elektronische Gesundheitskarte, die einen sehr visionären Start vor einigen Jahren hatte. Leider reibt sich das Konzept seitdem in der Umsetzung im Dickicht der Verbandsinteressen und muss immer wieder neu angestoßen werden. Dem stehen sicherlich die vielen kleinen Modelprojekte gegenüber, die größtenteils regional organisiert sind. Jedes für

sich baut eine echte Kommunikationsbrücke zwischen den Akteuren.

*Der Schlüssel ist und bleibt also die fehlerhafte beziehungsweise fehlende Kommunikation zwischen den Akteuren?*

**Thibaut:** Ich habe nicht das Gefühl, dass es an der Kommunikation zwischen den Leistungsträgern und ihren Industriepartnern mangelt. Es gibt nur im Moment von keiner Seite klare Ansprechpartner für den Komplex E-Health. Und gerade der steht ja für die Vision, die verschiedenen Akteure des Gesundheitswesens stärker in den Modus der Zusammenarbeit zu bringen. Hier ist man noch auf der Suche nach einer neuen Kultur des Miteinander, aus der dann sicherlich auch ganz neue Geschäftsmodelle entstehen werden.

*Inwiefern kann eine Messe wie die Conhit dabei helfen, diese Kommunikationslücken zu schließen?*

**Thibaut:** Erst einmal kann schon konstatiert werden, dass jedes Forum, auf dem sich die Partner begegnen, der Kommunikation dient. Und dieses Jahr ist die Conhit ja noch stärker darauf ausgerichtet, die Akteure in gemeinsamen Veranstaltungen zueinanderzubringen. Es fehlt zwar noch der eine oder andere Sektor, aber im Großen und Ganzen können wir, glaube ich, behaupten, dass wir ein sehr breites Spektrum des Gesundheitswesens in Kongress und Akademie abbilden, so dass der Nährboden für einen regen Austausch bereitet ist.

*Das diesjährige Veranstaltungskonzept*



**Bernhard Thibaut, SAP:** Frisch bestätigter Schatzmeister des VHitG.

*ist sehr auf Fort- und Weiterbildung ausgerichtet – ist der deutsche Messebesucher schon so weit, dieses Gesamtkonzept als Bereicherung zu empfinden?*

**Thibaut:** Sehen Sie, wir haben uns das Konzept ja nicht im stillen Kämmerlein überlegt, sondern es ist das Resultat aus den Erfahrungen, die wir in den letzten vier Jahren gesammelt haben. Und es hat sich gezeigt, dass sich das Interesse der Besucher nicht darin erschöpft, im klassischen Messekontext Produkte präsentiert zu bekommen. Hier gab es die Nachfrage, den Austausch zu erhöhen, sich womöglich sogar weiterbilden zu können und Industrielösungen anhand praktischer Fallbeispiele vorgestellt zu bekommen.

*Und was sagt Ihre Marketingabteilung dazu, dass sich die Zeiten der Industrieausstellung um ein Drittel verkürzt haben?*

**Thibaut:** Das stimmt schon. Es war nicht ganz einfach, meiner Marketingabteilung fassbar zu machen, dass ich trotz der verkürzten Messezeiten einen Mehrwert erwarte. Für die Aussteller steht sicherlich nicht das Gesamtkonzept im Vordergrund. Doch nichtsdestotrotz ist der primäre Treiber, auf einer Messe präsent zu sein, der richtige Besucher. Und der kommt, wenn das Umfeld stimmt. Deswegen hat sich der Verband auch einmütig dafür entschieden, in die Qualität von Kongress und Akademie zu investieren – natürlich vor dem Vordergrund, dass damit am ehesten den Ausstellern und eben auch den Verbandsmitgliedern gedient ist. <<

Interview: Claudia Dirks