

## Perspektive: Unternehmen nutzen conhIT zu Networking und Kundengesprächen



**Die conhIT 2009 ist vorüber. Zeit für die Bilanz eines Ereignisses, das noch als experimentell gelten darf. HealthTechWire hat sich bei der Industrie umgehört. Erwartungsgemäß fielen die Reaktionen unterschiedlich aus. Viele zogen ein rundum positives Fazit. Doch auch kritische Stimmen waren zu hören.**

Published: yesterday

BERLIN, DE - (HealthTech Wire / Perspektive) - Ich bin ehrlich: Wir hatten anfangs Bedenken, sagt etwa Holger Ladewig, Partner Manager bei dem auf Spracherkennung und digitales Diktat spezialisierten Unternehmen Nuance. Diese Bedenken wurden bereits am ersten Tag vollständig ausgeräumt. Im Nachgang bewerten wir die conhIT jetzt als ausgesprochen positiv. Wir hatten durchschnittlich achtzig Fachbesucherkontakte pro Tag. Das ist ein Erfolg.

Nun hatte es Nuance einfach: Nach der Übernahme von Philips Speech Recognition präsentierte sich das Unternehmen als neues Marktschwergewicht. Das allein garantiert natürlich ein gewisses Interesse. Ladewig bestätigt dies: Es gab viele, die sich über den Stand der Dinge unter der neuen Muttergesellschaft informieren wollten. Wir hatten aber unabhängig davon auch ein sehr gutes Feedback auf unsere Produkte, vor allem natürlich was den Fortbestand und die Weiterentwicklung der von Nuance übernommenen Lösung SpeechMagic angeht."

### **Der Kongress wird fast uneingeschränkt gelobt**

Walter Schäfer, zuständig für Marketing und Kommunikation bei Agfa Healthcare, ist nicht ganz so begeistert. Er kritisiert die strikte Trennung zwischen Messe und Kongress, bei der die Vormittage bis 13 Uhr ausschließlich dem Kongress also der ehemaligen KIS-Tagung vorbehalten waren: Über die Aufteilung sollte unseres Erachtens im nächsten Jahr noch einmal nachgedacht werden, so Schäfer. Grundsätzlich ablehnen möchte er die Zweiteilung aber nicht: Unsere Mitarbeiter haben die Möglichkeit genutzt, sich auf dem Kongress gezielt über Themen zu informieren. Das ist schon eine gute Sache. Dieser letzte Punkt zieht sich wie ein roter Faden durch fast alle Kommentare von Unternehmensseite: Auf den Kongress verzichten möchte niemand.

Interesse bei den Fachbesuchern weckte am Agfa Healthcare-Stand unter anderem das Dokumentenmanagementsystem HYDmedia, das nach der Übernahme des Unternehmens vor zwei Jahren zunehmend in deutschen Kliniken zum Einsatz kommt. Das wird gut angenommen. Der Bedarf für eine solche Lösung ist erkannt, so Schäfer. Auch die neue Benutzeroberfläche des Agfa-KIS Orbis hätten zahlreiche Besucher in Augenschein genommen.

Die strenge Zweiteilung zwischen Messe und Kongress wurde auch von anderen kritisch beäugt.

Bevormundung der Besucher oder Da muss sich was ändern waren Kommentare, die es von Industrieseite zu hören gab.

## **Messeerfolg ist auch eine Sache der Vorbereitung**

Juliane Dannert, Sprecherin der Meierhofer AG, kann solche Einwürfe nicht nachvollziehen. Ob eine Messe ein Erfolg wird, hängt immer auch maßgeblich von der Vorbereitung ab, so Dannert. Bei Meierhofer hat das offensichtlich geklappt: Gründer und Vorstandsvorsitzender Matthias Meierhofer jedenfalls zieht eine rundum positive Bilanz: Wir sind sehr zufrieden, mit den vielfältigen Networking-Möglichkeiten sowieso, aber auch bei den Kundenkontakten wurden unsere Erwartungen voll erfüllt: Neben den ohnehin vereinbarten Terminen gab es sehr viele spontane Besuche.

Der Renner am Meierhofer-Stand war ein Produkt, das im Moment noch gar nicht in Deutschland verfügbar ist. Die vom Inselspital Bern übernommene und in der Schweiz bereits vielfach eingesetzte Arzneimittelverordnungssoftware eMedX soll im Laufe des Jahres auch deutschen Kunden angeboten werden sowohl als voll in das Meierhofer-KIS MCC integriertes Arzneimittelmodul als auch als Stand-alone-Lösung für Kliniken mit anderen KI-Systemen. Bei dem Thema Arzneimittelsoftware spüren wir bei den deutschen Kliniken eindeutig ein stark wachsendes Interesse, so Dannert. Zeit wurde es, möchte man meinen

Gefragt waren bei Meierhofer auch die Lösungen für Ambulanzen und klinikeigene MVZ. Das überrascht nicht weiter, denn Kliniken, die sich nicht auch ambulant engagieren, haben es zunehmend schwerer. Und so war MVZ- und Ambulanz-Software conhIT weit einer der ganz großen Schwerpunkte bei vielen Ausstellern stärker noch als das Thema der ambulant-stationären Vernetzung, bei der man immer noch den Eindruck hat, dass viele Kliniken und damit auch viele Softwarehersteller eine abwartende Haltung einnehmen.

## **Verbesserung im Detail sind wahrscheinlich, ein Umsturz des Konzepts nicht**

Auch bei Tieto beurteilt man die conhIT 2009 gut: Wie schon in den Vorjahren haben wir die Veranstaltung genutzt, um mit Kunden und Fachbesuchern spezifische Fragestellungen und Themen zu vertiefen", sagt Dagmar Baust, zuständig für Marketing & Communication bei Tieto Healthcare Central Europe. Aus der Verknüpfung von Kongress und Messe konnte das Unternehmen Kapital schlagen: So war beispielsweise der Kongress-Beitrag eines unserer Kunden zum Thema „IT in der Pflege“ sehr gut besucht und führte anschließend zu vielen Gesprächen bei uns auf dem Stand." Eines der Themen, die bei Tieto viel nachgefragt wurden, war der neue SMS-Service, mit dem das Unternehmen bereits in Skandinavien erfolgreich ist: Durch den Einsatz von SMS in der Patienten- und Terminplanung können Ressourcen in Kliniken optimal genutzt werden.

Was also ist das conhIT-Fazit 2009? Die Messe Berlin betrachtet die Veranstaltung mit einem jeweils rund 20-prozentigen Plus an Ausstellern, Ausstellungsfläche und Fachbesuchern als Erfolg. Die Industrie ist gespalten, aber viel mehr war wohl auch nicht zu erwarten. Klar ist: Das Konzept der conhIT kam aus der Industrie heraus. Mit der Zweiteilung entsprach die Messe Berlin den Wünschen des VHitG, der dies wiederum mit seinen Mitgliedern abgestimmt hatte. Klar ist auch: Ohne die Zweiteilung wird es kaum möglich sein, den Kongress auf dem hohen Niveau zu halten, welches in diesem Jahr erreicht wurde. Denn die Verantwortlichen der ehemaligen KIS-Tagung werden sich nicht unterbuttern lassen, das haben sie schon einmal bewiesen. Verbesserungen im Detail könnten allerdings darin bestehen, dass der Übergang zwischen Kongress und Messe fließender gestaltet wird. Man wird sehen (HTW)

###

*Dieser Artikel wurde im GoDirect: conhIT unter [www.healthtechwire.de/conhit](http://www.healthtechwire.de/conhit) veröffentlicht.*

*Die Perspektive Artikel von HealthTech Wire analysieren wichtige Branchenereignisse.*

*© so2say communications. Alle Rechte vorbehalten.*