



Kundenseitiger Rollout-Plan und starkes Projektmanagement sind Driver für Vorzeigeprojekte

Antonia Schicketanz-Wilhelm

Ausgangslage

KHZG-Vorhaben mit klarem Rahmen und engagiertem Kunden



Projektrahmen

- Digitalisierungsvorhaben im Rahmen des Krankenhauszukunftsgesetzes (KHZG)
- Einführung / Ausbau der samedi-Plattform im Klinikbetrieb
- Mehrere Fachbereiche und Standorte im Rollout eingebunden
- Enge Taktung durch Förderfristen und feste Meilensteine – Go-Live von zwei Fachabteilungen pro Monat

Lahn-Dill Kliniken

DE ▾

Einloggen oder Registrieren

Bitte geben Sie die Anmeldedaten ein, die Sie bei der Erstellung Ihres Kontos verwendet haben.

* E-Mail

* Passwort

[Passwort vergessen](#)

Weiter

oder

Registrieren

Suche

Sind Sie auf der Suche nach einem geeigneten Termin?

Passenden Termin finden

Warum Best Practice?

Das Projekt zeigt, wie ein KHZG-Rollout gelingt, wenn Struktur und Verständnis für eine individuelle Umsetzung jeder einzelnen Fachabteilung eines Krankenhauses auf Anbieterseite & aktive Mitwirkung und Produktverständnis auf Kundenseite trifft.

98%

Meilensteine sind im geplanten Zeitrahmen

1

Ansprechpartner für alle Projektfragen

Ein strukturierter Rollout-Plan

Klare Phasen, feste Verantwortlichkeiten, eingehaltene Zeiten

1

Vorbereitung

Anforderungen, Zeitplan
und Zuständigkeiten
gemeinsam mit dem
Kunden fixiert

2

Konfiguration

Strukturierte Einrichtung in
enger Abstimmung, kurze
Feedbackschleifen –
Erstellung von
Konfigurationstabellen in
Eigenverantwortung des
Kunden

3

Schulung

Kunde bereitet
Mitarbeitende intern selbst
aktiv auf samedì vor

4

Go-Live

Stufenweiser Rollout je
Fachbereich, wenig bis
keine Verzögerung
gegenüber Plan, Schnelle
Reaktion bei Umplanung

5

Stabilisierung

Schnelle Klärung offener
Punkte über kurze, direkte
Kommunikationswege

Ergebnis: alle Phasen im vereinbarten Zeitrahmen abgeschlossen — ohne Nacharbeit durch Terminverzug

Projektmanagement auf Kundenseite

Die Erfolgsfaktoren, die den Unterschied gemacht haben



Klare Ansprechpartner

Feste, benannte Kontakte auf Kundenseite für jede Projektphase — keine Zuständigkeitslücken



Kurze Wege, schnelle Antworten

Entscheidungen und Rückfragen wurden ohne lange Abstimmungsschleifen geklärt



Strukturiertes Vorgehen

Nachvollziehbare Planung mit klaren Meilensteinen statt Ad-hoc-Steuerung



Klare Kommunikation

Transparente, regelmäßige Abstimmung zwischen allen Projektbeteiligten

Der Kunde als aktiver Treiber

Gutes Produktverständnis sorgt für Akzeptanz im eigenen Haus

Was den Unterschied macht

Der Kunde hat samedi nicht nur eingeführt, sondern selbst verstanden — und dieses Verständnis aktiv in die eigene Organisation getragen.

- Internes Know-how statt reiner Abhängigkeit vom Anbieter
- Eigenständige Vermittlung der Vorteile an Mitarbeitende
- Frühzeitiges Abfedern von Vorbehalten im Team
- Höhere Nutzungsquote durch gelebte interne Überzeugungsarbeit

”

Mitarbeitende wurden nicht nur informiert, sondern von Kollegen im eigenen Haus für samedi gewonnen — das schafft Akzeptanz, die von außen kaum zu erreichen ist.

Change-Management, das vom Kunden selbst getragen wurde

Fazit: Was sich übertragen lässt

Das Muster hinter dem Erfolg von Lahn-Dill

1

Struktur schlägt Improvisation

Ein klarer Rollout-Plan mit festen Phasen verhindert Verzögerungen und Missverständnisse.

2

Verantwortung klar verteilen

Benannte Ansprechpartner auf beiden Seiten beschleunigen jede Entscheidung.

3

Kommunikation kurz und verbindlich halten

Kurze Wege und schnelle Antworten verhindern, dass sich kleine Fragen zu Blockern aufbauen.

4

Kunden zu Mitgestaltern machen

Ein Kunde, der das Produkt selbst versteht, sichert die Akzeptanz im eigenen Haus nachhaltig.