

Volltreffer!

Portfolio von Christian Voll, © 2008 - 2022



Inhalt für Aufmerksamkeit. Deal?

Meine Vita.....	Seite 3
Volltreffer #1: Business-Ideen boosten.....	Seite 4-5
Volltreffer #2: Konzepte in Form bringen.....	Seite 6-11
Volltreffer #3: Kommunikation auf den Punkt.....	Seite 12-17
Voll empfehlenswert: Referenzen.....	Seite 18
Volltreffer #4: Deep Working.....	Seite 19-20
Volltreffer #5: Wortkunst.....	Seite 21-22
Voll treffen.....	Seite 23

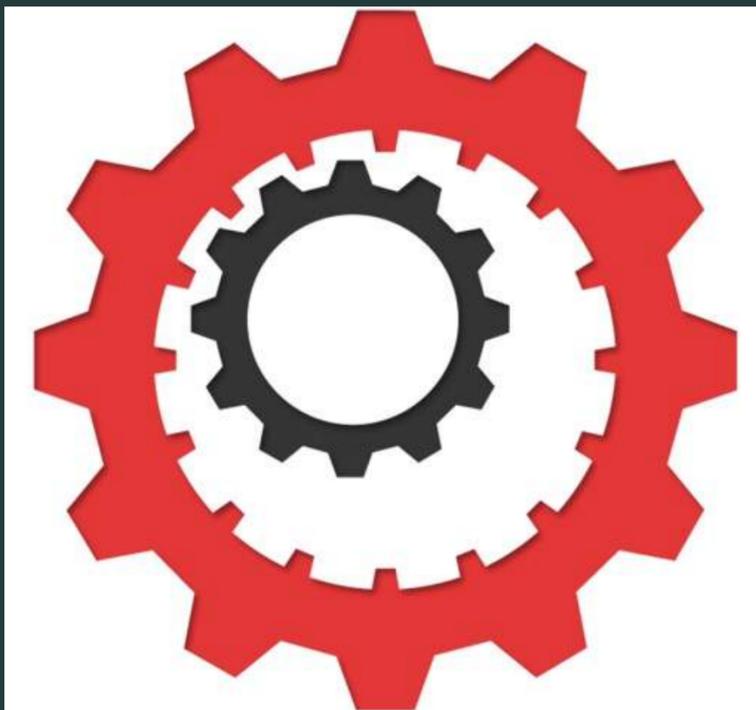
Vita

-  2006 bis 2015 **Geschäftsführender Gesellschafter** der Below-the-Line Agentur DIEMENSCHENS, Würzburg
-  2009 bis 2013 **Bachelor of Arts in Betriebswirtschaftslehre** mit den Schwerpunkten Marketing und Medienmanagement an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg
-  2015 bis 2020 **Marketing Manager Creative**, Thieme Gruppe Stuttgart
-  2017 bis 2018 berufsbegleitende Ausbildung zum **Diplom Copywriter**, Kreativkader Stuttgart
-  2020 bis 2021 Weiterbildung zum **Hypnose-Coach**, Dr.Migge-Seminare, Weiterbildungsinstitut Westfalen Lippe
-  2020 bis heute freier **Werbetexter und Konzeptioner**, Hamburg
-  2022 bis heute **Hypnose-Coach** mit den Schwerpunkten kreativer Flow, Personal-Branding und Biografiearbeit, Hamburg



Volltreffer #1

Business-Ideen boosten



LOOMWARE

Vom hässlichen Entlein "Entrails" (Eingeweide) zu LOOMWARE, einer 360 Grad ERP-Agentursoftware.

Mein Input:

Business-Modell, Naming, Markteinführungskampagne und Key-Account.

Erfolg:

5 Implementierungen im ersten Jahr 2008 und Buy-out an Solus Software.



TOWNIO

Von einer einfachen App zu einer Shopping-Plattform, die das Einkaufen in der Stadt revolutionieren will.

Mein Input:

Geschäftsideen-, Story-, und Visions-Entwicklung, Coaching Business-Modell, Naming und Positionierung.

Erfolg:

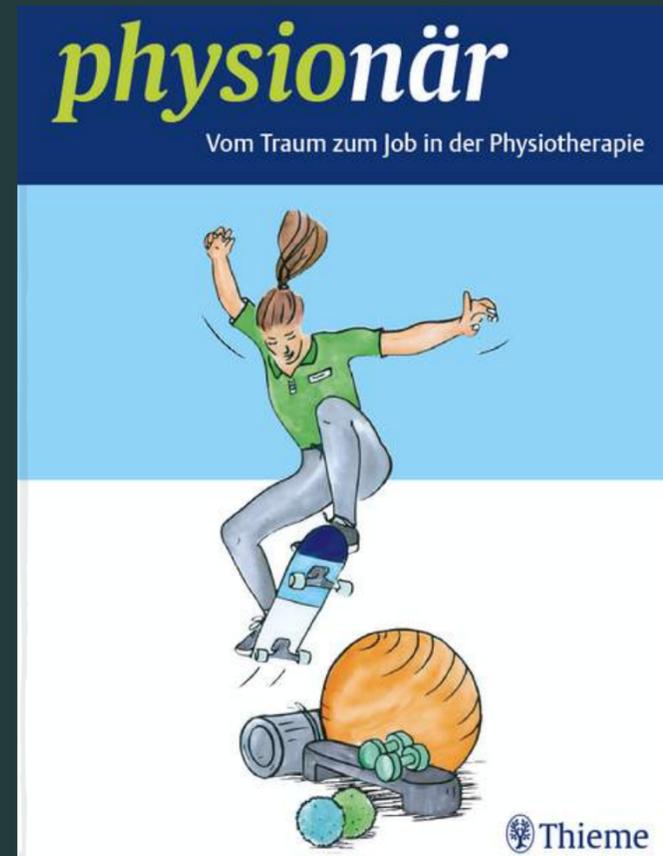
2021 konnten die Gründer mit dem Modehaus Jung aus Augsburg schon den ersten strategischen Partner gewinnen.

Groß
denken

Volltreffer #2
Konzepte in Form bringen



Nützlich machen



Content Marketing Innovation

Aufgabe: Neues Content-Format als Prototyp für verschiedene Fachzielgruppen.

Lösung: Ein Print-Magazin mit Story und Infotainment statt Werbung.

Mein Part: Konzeption, Text und Projektmanagement.



Direkter Marketingerfolg mit neu entwickeltem Selfmailer

Aufgabe: Ein Direct-Mailing entwickeln, das die Anzahl der Neuabonnenten im Fachbereich Anästhesie steigert.

Lösung: Ein Selfmailer zum Auffalten mit großzügiger Produktpräsentation. Aufgrund seines Erfolgs wurde dieser Selfmailer zur Vorlage für alle anderen Fachbereiche.

Mein Part: Konzeption, Text und Projektmanagement.



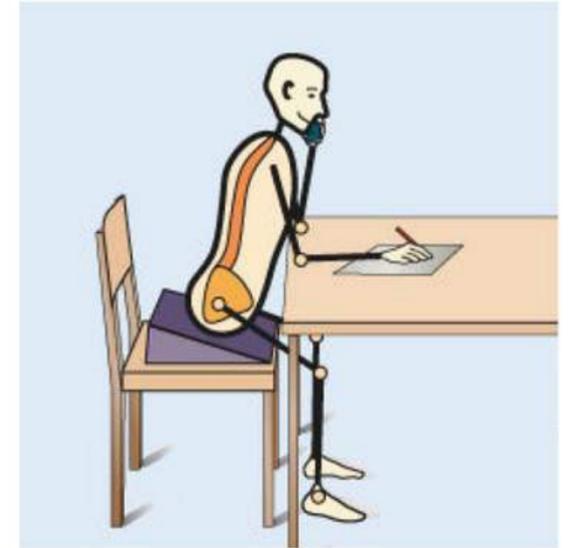
8 Physio + Vision = physionär?



14 Meine Traumstelle



20 Pomodoro gegen Aufsieberitis

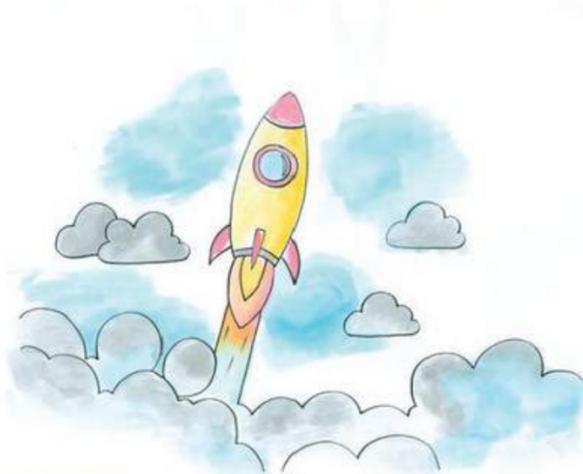


34 Eine Frage der Haltung

4

INHALT

Für deinen künftigen Lieblingsjob musst du viel lernen und lesen. Darum gibt es hier Lerntipps (ab Seite 18) und Empfehlungen für wichtige Bücher (ab Seite 26). Hole dir außerdem Inspiration von Physiotherapeut Simon Iden, der Angelique Kerber dabei half, die US Open zu gewinnen (ab Seite 10).



27 Gewinnspiel

Lieblingsjob

Seite 6 „Therapeuten am Limit“
Therapeuten protestieren gemeinsam.

Seite 8 Physio + Vision = physionär?
Eine Vision gibt Kraft. Nur wie finde ich sie?

Seite 10 Teil eines Grand-Slam-Traums
Simon Iden – Porträt eines Physiotherapeuten

Seite 14 Meine Traumstelle
Fünf Physiotherapeuten berichten über ihren Lieblingsjob.

Lernen

Seite 18 Lerntipps
Wissenschaftlich belegte Tipps, die das Lernen einfacher machen.

Seite 20 Pomodoro gegen Aufsieberitis
Mit der richtigen Technik zur Bestnote.

Seite 21 Lernen richtig planen
In vier einfachen Schritten zum Lernerfolg – inkl. Lernplan-Vorlage!

Seite 24 Dein Stundenplan

Seite 25 Eselsbrücken Physiotherapie

5

Lesestoff

Seite 26 Dein Smartphone hat Internet. Deine Bücher haben Thieme.
Du weißt, dass du nichts weißt? Dann schau dir diese wichtigen Bücher aus der Physiotherapie an!

Seite 29 Gewinnspiel

Seite 32 Hilfe mein Daumen streikt!
Wenn der Leidensdruck beim Lernen auf den Daumen übergreift.

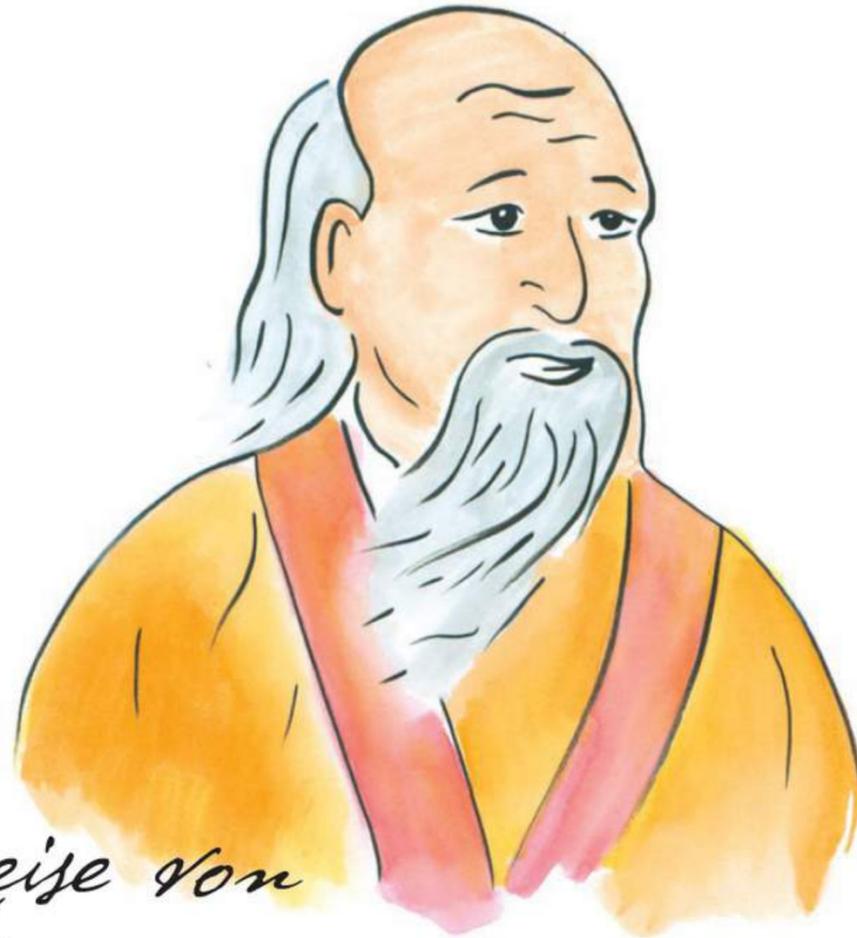
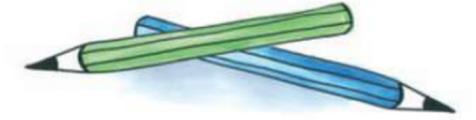
Seite 34 Eine Frage der Haltung
Schon mal über dein Bewegungsverhalten im Sitzen nachgedacht?

Seite 36 Gefühle lassen die Muskeln spielen
Wie Mimik entsteht.

Seite 38 Unterschätztes Schlummern
Wer zu wenig schläft, schadet sich.

Seite 40 Warum bestehen wir hauptsächlich aus Wasser?

Seite 42 F wie Fatigue – aus dem Glossar Physiotherapie



*„Eine Reise von
1000 Meilen beginnt
mit dem ersten Schritt.“*

Lao-tse

Sei ein **physionär!**

Glückwunsch, du verlässt gewohntes Terrain und startest etwas Neues!
Der Zauber, der jedem Neuanfang innewohnt, beginnt langsam zu wirken.
Denn jetzt wirst du ausprobieren, experimentieren, du wirst dich auflehnen gegen Dinge, die man tut, weil man sie schon immer so getan hat. Du spürst den Drang, etwas zu verändern in der Physio-Welt. Die kommende Zeit wird wild, unperfekt, unsicher und unglaublich spannend. In dir wird etwas Neues entstehen!

Überlege dir aber gut, in welche Richtung du in der Physiotherapie gehen möchtest. Schließlich wirst du noch viel Zeit in deinem Leben in der Praxis verbringen. Warum möchtest du Physiotherapeutin oder Physiotherapeut werden? Was motiviert dich, dir das dazu notwendige Wissen anzueignen?

Es wird Phasen geben, in denen du scheitern wirst, müde und verzweifelt bist oder gegen Widerstände anrennen musst. Dann hilft es dir ungemein, wenn du einen Lebenstraum, ein großes Ziel – eine Vision für dein Leben hast! Denn es gibt nichts Kraftvolleres, mit dem du deinem Leben als Physio eine Richtung und einen Sinn geben kannst. Diese Vision steht im Einklang mit deinen eigenen Motiven, Wertvorstellungen, Talenten und Stärken – und verbindet sie miteinander.

Doch so eine „Vision“ kannst du dir nicht kaufen wie ein Paar Lieblings-Sneaker. An deinem „Lebenstraum“ musst du arbeiten, am besten jeden Tag! Schreibe, male, kritzle, entwickle deine Vision. Immer wieder. Und immer wieder neu. Beginne damit hier und heute. Dieses Magazin kann dir dabei helfen. Schau auf Seite 8, dort geben wir dir Tipps, wie du deine Vision finden und entwickeln kannst. Lass dich von anderen Physios ab Seite 10 inspirieren, wie sie ihren Weg in der Physiotherapie meistern und gemeistert haben.



*Viel Spaß beim Lesen und Entdecken wünscht
Dein Thieme Team*

Physio + Vision = physionär?

Mmh Vision ... klingt das nicht wie esoterischer Humbug? Eigentlich nicht, denn alle großen Persönlichkeiten und Unternehmen haben eine. Ob nun der legendäre Martin Luther King („I have a dream!“) oder der bekannte Walt Disney („Filme für das Kind in uns machen“). Eine Vision für deinen Beruf wird dir dabei helfen, auch in schwierigen Zeiten am Ball zu bleiben und deinen Job mit Leidenschaft zu machen. Deine Vision als Physiotherapeut gibt dir die Kraft, dich ständig weiterzuentwickeln. Dich selbst und damit die Welt um dich herum, positiv zu verändern.

Doch wann packt dich eine solche Lebensvision? Es gibt dafür keine Altersgrenze. Das kann praktisch in jedem Alter von heute auf morgen passieren. Auf dein Leben bezogen ist eine Vision naturgemäß mit etwas

verbunden, was dich innerlich antreibt, was dich erfüllt und was dir sehr wünschenswert erscheint. Deine Vision muss dir Freude bereiten, damit du dich nicht überwinden musst, sie in die Tat umzusetzen.



Tipp: KISS – Keep It short and simple! Deine Vision muss einfach klingen. Der Funke muss sofort überspringen wie bei einem Lieblingssong auf deiner Spotify Playlist.



Aber wie findest du deine Vision als Physio? Am besten gehst du einfachmal raus in die Natur! Nimm dein Notizbuch mit und denke mit Blick auf einen See, die Berge oder einen Fluss an das, was dich antreibt. Das Smartphone lässt du im Flugmodus, nichts soll dich ablenken können. Frage dich: Wo sehe ich mich in fünf Jahren, was will ich erreichen, wenn ich mit der Ausbildung bzw. mit dem Studium fertig bin?

Dazu ein Gedankenspiel, das dir die Suche einfacher machen könnte. Stell dir vor, in nicht allzu ferner Zukunft gewinnst du den Preis als beste Physiotherapeutin bzw. als bester Physiotherapeut. Du sitzt im Publikum und wartest gespannt auf die Laudatio, die gleich auf dich gehalten werden wird. Formuliere nun selbst aus Sicht folgender Gratulanten diese Laudatio:

1. Jemand aus deiner Familie,
2. eine gute Freundin oder ein guter Freund,
3. jemand aus deinem Jobumfeld,
4. jemand aus dem Ort, wo du lebst, z.B. ein Lokaljournalist.

Diese vier Gäste werden über dich sprechen – über dein Leben, über das, was du in deinem Leben erreicht hast und über deine vielen Schokoladenseiten. Wichtig: Es geht hier nicht um das, was du glaubst, was andere wirklich über dich sagen würden, sondern es geht darum, was du dir wünschst, dass sie über dich sagen.

Kommst du bei dieser Übung nicht weiter, nimm folgende Ergänzungssätze zu Hilfe:

- Wenn ich Zeit und Geld im Überfluss hätte, dann würde ich ...
- Was ich im Alter wirklich bereuen würde, wenn ich es jetzt nicht tue ...
- Dafür brenne ich, dafür kann ich mich begeistern ...

Vision formulieren

Hast du genügend Gedanken gesammelt, versuche jetzt deine persönliche Vision zu formulieren. Schreibe keinen Aufsatz, 3 bis 5 Sätze sollten völlig ausreichen. Brauchst du mehrere Seiten für deine Vision, dann feile weiter an deinen Gedanken. Sei noch ehrlicher zu dir!

Vision prüfen

Stehen die Zeilen, sollte ein Bild beim Lesen entstehen, das dich bewegt. Fühlst du bereits beim Lesen deiner Vision positive innere Unruhe und beginnt dein Herz höherzuschlagen, dann hast du eine persönliche Vision gefunden!

Dein Schlüssel zum Glück

Ein offenes Geheimnis ist: dein Schlüssel zum Glück als Physiotherapeutin bzw. Physiotherapeut liegt in den kleinen, alltäglichen Dingen. Achte deshalb darauf, was dir wirklich wichtig ist und was du gerne tun möchtest! (Das Müssen klammern wir hier mal rigoros aus.)

Die folgende Übung hilft dir dabei zu erkennen, wo deine Prioritäten im Leben in Bereichen wie z. B. Ausbildung, Freunde, Gesundheit usw. liegen. Zunächst schätze deren Wichtigkeit auf einer Skala von 1 – 10 ein. Markiere dann mit einem Buntstift die entsprechenden Punkte auf der jeweiligen Linie und verbinde sie miteinander. Auf diese Weise entsteht ein Zehneck.

Anschließend frage dich ehrlich, wie zufrieden du aktuell im jeweiligen Bereich bist und trage wieder Punkte auf einer Skala von 1 – 10 ein.

Klafft eine Zufriedenheitslücke in deinen wichtigsten Lebensbereichen? Dann untersuche genau, was dich daran hindert, dort vollkommen zufrieden zu sein. Denn in diesen Bereichen schlummert vielleicht deine persönliche Vision.

Tipp: Du kannst die Strahlen der „Sonne deines Lebens“ auch gerne an deine individuellen Vorstellungen anpassen. Male sie einfach ab und benenne sie um!



Beispiel AINS Selfmailer



Jetzt zum Einstiegspreis plus Powerbank!

Auf den Punkt da sein, wenn es brenzlig wird.

Jede OP ist risikobehaftet. Die AINS unterstützt Sie dabei, den Überblick zu behalten, wenn es darauf ankommt. 12 Ausgaben pro Jahr voll mit nützlichem Handwerkszeug für die tägliche Praxis, wie z. B. Topthemen, CME-Artikeln, Fälle aus der Schlichtungsstelle, AINS Secrets, Leitlinien in der Praxis, u. v. m.

Tipp: Nutzen Sie die eRef App! Ihnen steht das Online-Wissensarchiv aus über 300 Ausgaben AINS kostenlos zur Verfügung.



Fachwissen auf den Schirm, bitte! Intensives Monitoring Ihrer Wissenslücken ist essenziell.

Sepsis-Update: Definition und Epidemiologie

Was ist Sepsis? Sepsis ist eine häufige Erkrankung auf den Intensivstationen weltweit, die mit einer erhöhten Mortalität und Morbidität einhergeht. Sie handelt es sich um eine spezifische Therapie der Sepsis – allein die frühe Diagnosestellung und anschließende Therapie sind ausschlaggebend für das Outcome der Patienten verbessern. Daher ist eine Definition des Krankheitsbildes der Sepsis mit hoher diagnostischer Sensitivität und Spezifität unabdingbar.

Einführung
Obwohl sich die meisten klinischen Kriterien der Sepsis über die Jahre hinweg stabilisiert haben, so ist die Sepsis eine komplexe Erkrankung, die sich in der Praxis oft als schwierig zu diagnostizieren und zu behandeln zeigt. Die Sepsis ist eine häufige Ursache für den Tod auf den Intensivstationen. Die Sepsis ist eine häufige Ursache für den Tod auf den Intensivstationen. Die Sepsis ist eine häufige Ursache für den Tod auf den Intensivstationen.

Definition der Sepsis
Sepsis ist eine klinische Entität, die durch die Kombination von zwei oder mehr der folgenden Kriterien definiert ist: 1. Erhöhtes oder erniedrigtes Körpertemperatur (T_{38,3} oder T_{36,0}), 2. Erhöhtes oder erniedrigtes Herzfrequenz (HR > 90/min), 3. Erhöhtes oder erniedrigtes Atemfrequenz (RR > 20/min), 4. Erhöhtes oder erniedrigtes Hämoglobin (Hb > 20 g/l oder < 5 g/l).

Abbildung 1: Sepsis-Definition
Die Abbildung zeigt die Sepsis-Definition nach der 3. Auflage der Sepsis-3-Kriterien. Sie ist eine hierarchische Darstellung, die die verschiedenen Kriterien der Sepsis-3-Definition zeigt. Die Kriterien sind: 1. Erhöhtes oder erniedrigtes Körpertemperatur (T_{38,3} oder T_{36,0}), 2. Erhöhtes oder erniedrigtes Herzfrequenz (HR > 90/min), 3. Erhöhtes oder erniedrigtes Atemfrequenz (RR > 20/min), 4. Erhöhtes oder erniedrigtes Hämoglobin (Hb > 20 g/l oder < 5 g/l).

CME-Topthema

Topthema zu einer besonders breiten Fragestellung – aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet. Sie erlangen tiefgehendes Fachwissen, das Sie direkt anwenden können.

Die Komplexität liegt im Detail

Liebe Frau Musterfrau, (personalisiert)
plötzlich löst der Monitor einen beunruhigenden Alarmton aus. Bahnt sich eine kritische Situation an? Die ersten Anzeichen einer drohenden Komplikation schnell erkennen zu können, ist Frage der Erfahrung und des Trainings. Und der Weiterbildung.

Die besten Mediziner des Fachbereichs Anästhesiologie schreiben für die AINS und unterstützen Sie so jeden Monat dabei, sich autodidaktisch aktuelles Fachwissen anzueignen. Sammeln Sie mit jeder Ausgabe AINS bis zu 15 wertvolle CME-Punkte!

Herzliche Grüße
Ihre AINS Redaktion

PS: Bestellen Sie jetzt die AINS zum günstigen Einstiegspreis von jährlich nur 199,00 Euro plus Powerbank gratis!*
Angebot nur bis 30.09.2019 gültig und solange der Vorrat reicht!



Antwortkarte

Ja, ja, ich möchte die Zeitschrift AINS 12 Monate (12 Ausgaben) zum Einstiegspreis lesen. Danach gilt der Normalpreis (2019: 349,00 Euro [D]).

Persönliche Nutzung 2019 inkl. Online-Zugang (Rechnung an private Anschrift oder Einzelpraxis):
 Einstiegspreis für Neuabonnenten: 199,- € [D]
 Angebot befristet bis 31.12.2019.
 Preis für Ärzte in Weiterbildung: 144,- € [D]*
 Fachpflegepreis: 144,- € [D]

Preis inkl. MwSt. in [D] und plus Versand (Deutschland: 38,70 €, Europa: 68,20 €).
 *Gilt bei einmaligem Nachweis (Bescheinigung des Arbeitgebers) grundsätzlich vier Jahre, selbst wenn Sie die Weiterbildung vorher abschließen.

Vertrauensgarantie:
Meine Bestellung kann ich innerhalb 14 Tagen widerrufen und mein Abonnement bis 3 Monate vor Kalenderjahresende kündigen, erstmals zum Ende des auf den Abonnementbeginn folgenden Jahres. Eine eindeutige Erklärung (z.B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) an die Georg Thieme Verlag KG genügt. Siehe auch: thieme.de/verbraucherinformationen

Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten. Georg Thieme Verlag KG, Sitz- und Handelsregister Stuttgart, HRA 3499, pHG; Dr. A. Hauff, 199F78

Telefonbestellung: 0711/8931-321 | aboservice@thieme.de | www.thieme.de/shop | Datum/Unterschrift

DCGM-1 Leitlinie: Klinische Ernährung in der Intensivmedizin – Kurzfassung

Ziele der Leitlinie: Die Leitlinie soll die klinische Ernährung in der Intensivmedizin verbessern und die Mortalität und Morbidität der Patienten reduzieren. Die Leitlinie soll die klinische Ernährung in der Intensivmedizin verbessern und die Mortalität und Morbidität der Patienten reduzieren.

Methodik der Leitlinie: Die Leitlinie wurde basierend auf einer systematischen Literatursuche und einer Bewertung der Evidenz der Studien erstellt. Die Leitlinie wurde basierend auf einer systematischen Literatursuche und einer Bewertung der Evidenz der Studien erstellt.

Empfehlungen: Die Leitlinie enthält 12 Empfehlungen, die die klinische Ernährung in der Intensivmedizin verbessern sollen. Die Empfehlungen sind: 1. Frühzeitige Ernährung, 2. Kalorienziel, 3. Proteinziel, 4. Flüssigkeitsziel, 5. Elektrolytziel, 6. Mikrobielles Ziel, 7. Ziel der Ernährung, 8. Ziel der Flüssigkeit, 9. Ziel der Elektrolyte, 10. Ziel der Mikrobiellen, 11. Ziel der Ernährung, 12. Ziel der Flüssigkeit.



Volltreffer #3

Kommunikation auf den Punkt

Smart sein

**Mobile Datenerfassung:
einfach zuverlässig.**
DIVIDOK System
für den Rettungsdienst

Thieme DokuFORM

Imagebroschüre

Aufgabe: Neupositionierung der Marke und Redesign der Werbemittel. Zwei Zielgruppen emotional ansprechen.

Lösung: Die Menschen vor und hinter dem Produkt fokussieren.

Mein Part: Marken-Workshops, Konzept, Text, Projektmanagement.

Wissen ist wie Fußball – Kopfsache.
Gleich erfolgreich kombinieren:

- 1. Testen**
Lesen Sie eine Ausgabe Ihrer Wunschzeitschrift für 0 Euro.
- 2. Tippen**
Tippen Sie online, wie weit Deutschland bei der WM kommt.
- 3. Jahresabo gewinnen**
Richtig getippt? Dann erhalten Sie die Großchance auf ein Gratis-Jahresabo Ihrer Wunschzeitschrift!

Teilnahmeschluss: 14. Juni 2018

Jetzt bestellen und tippen:
www.thieme.de/wm-2018

Thieme

Aktion on-/offline

Aufgabe: Das WM-Fieber nutzen, um Neu-Abonnenten zu generieren.

Lösung: Integrierte WM-Kampagne mit Newsletter, Landingpage, Printanzeigen, FZ-Beilegern.

Mein Part: Konzept, Text, Projektmanagement.

eRef Das schlaueste „Wow!“
der Medizin.

Es ist dieser geniale Moment, wenn Sie „wow!“ rufen, weil Ihre Suche prompt zum gewünschten Treffer führt. Weil Sie genau die Krankheitsbilder, Symptome, Methoden, Wirkstoffe und Klassifikationen finden, die Sie brauchen. Weil es eRef ist. eRef. Für jede Situation die passgenaue Wissensdosis.

Jetzt kostenlos testen!
eRef.thieme.de

Thieme

Printanzeige

Aufgabe: Eine fachübergreifende Printanzeigenkampagne entwickeln.

Lösung: Das Erfolgserlebnis bei der Suche in eRef hervorheben.

Mein Part: Konzept, Text, Projektmanagement.

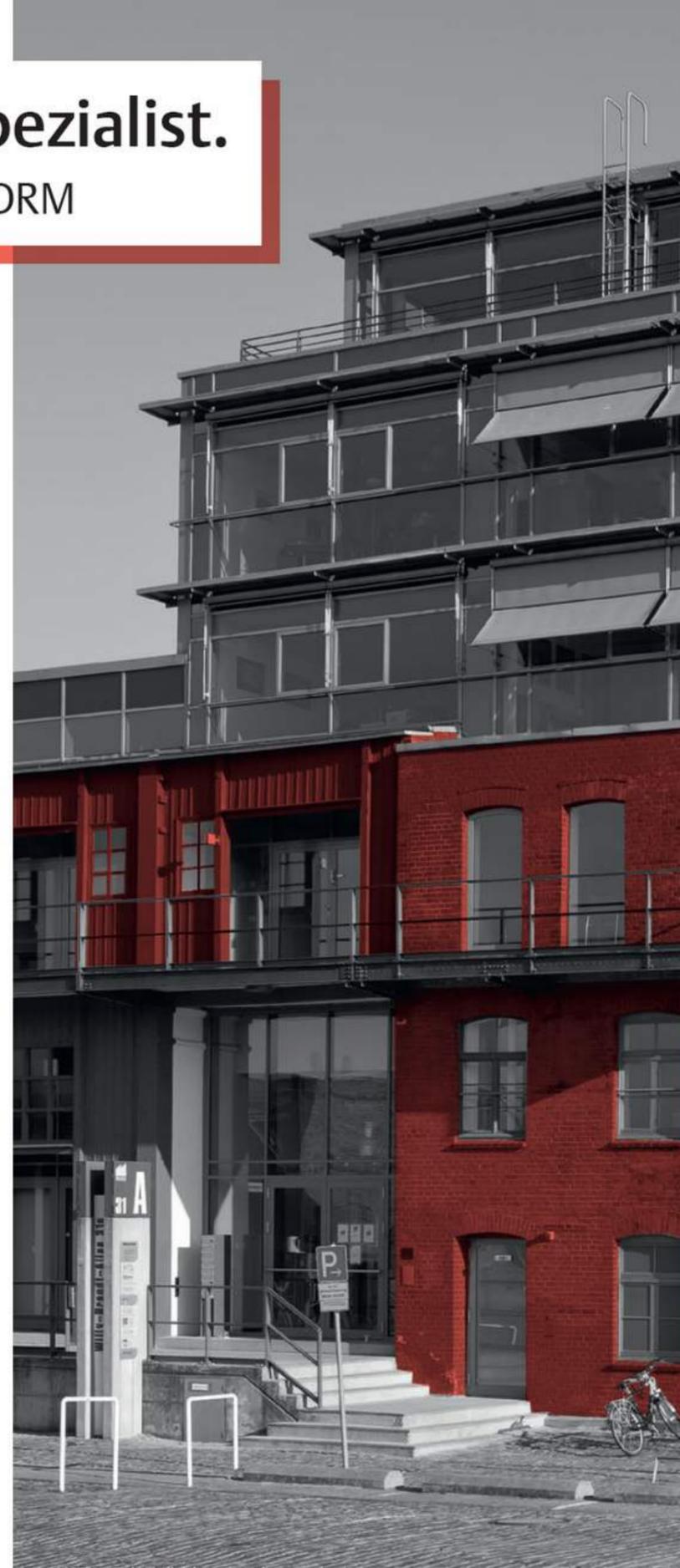
Ihr erfahrener Spezialist.

Kurzprofil Thieme DokuFORM

Thieme DokuFORM prägt seit fast drei Jahrzehnten die Dokumentation im Rettungsdienst. Das erste DIVI Rettungsdienstprotokoll wurde vom heutigen Geschäftsführer Jens Schäper, selbst Notarzt und Anästhesist, entwickelt. Über 400 Formularversionen werden heute vorgehalten und ständig aktualisiert.

Die Anforderungen von Ärzten und Rettungsdienstlern vor Augen, entwickelt ein erfahrenes Team aus Notärzten, Notfallsanitätern und Ingenieuren die DIVIDOK Komplettlösung für den Rettungsdienst. Das Ziel: Datenerfassung draußen im Notfalleinsatz einfacher zu machen und für eine bessere Auswertung, Abrechnung und Archivierung zu sorgen.

Seit 2015 ist DokuFORM Mitglied der Thieme Verlagsgruppe und mit rund 2500 Kunden einer der führenden Anbieter medizinischer Formulare, Software und Hardware für die Präklinik.



Herr Schäper, warum DIVIDOK?

Nachgehakt beim Geschäftsführer

„Rettungsdienste benötigen ihre Einsatzdaten heute digital. Dokumentieren, Abrechnen, Auswerten, Archivieren: das sind die Kernbereiche, die von einer Erfassungslösung erwartet werden. Die einzelnen Prozesse müssen dabei einfach bleiben. Im Einsatz steht die Versorgung des Patienten im Fokus und nicht die Technik. Am Ende „landet“ jeder Einsatz irgendwann doch auf einem Blatt Papier. Daher ist es wichtig, analoge und digitale Welten optimal miteinander zu verbinden.“

Jens Schäper, Geschäftsführer



Über 80 Kreise und Städte verlassen sich bereits auf das DIVIDOK System. Wir erklären Ihnen hier warum!

Fünf in einem: Ganzheitliches Modulkonzept.

DIVIDOK System für den Rettungsdienst

DIVIDOK ist ein modulares Komplettsystem für den Rettungsdienst mit drei möglichen Erfassungstechniken: Dokumentieren Sie Ihre Notfallprotokolle mit dem digitalen Stift (ePen), tippen und schreiben Sie per „touch“ auf einem Tablet-PC (ePad) oder sehen und ergänzen Sie Daten an Ihrem PC in der Rettungswache.

Eine Lösung alleine reicht nicht, das wissen wir aus Erfahrung und intensiven Kundengesprächen. Beginnen Sie zunächst Schritt für Schritt nach dem Baukastenprinzip. Stellen Sie sich ein System zusammen, das zu Ihren Bedürfnissen und zu Ihrem Rettungsdienst passt.

Mit dem DIVIDOK System dokumentieren Sie Ihre Einsätze im Rettungsdienst sicher, einfach und zuverlässig.

DIVIDOK SYSTEM =

- DIVIDOK ePen
- DIVIDOK ePad
- DIVIDOK Reporting
 - Geo-Reporting
 - Express-Statistik
 - Hilfsfristüberwachung
 - Bedarfsplanung
- DIVIDOK Faktura
- DIVIDOK Connect (Schnittstellen)
 - Leitstelle
 - Abrechnung
 - InManSys
 - Reanimationsregister



Einfach. Intuitiv.

Das DIVIDOK setzt im besonderen Maße auf Einfachheit und darauf, bereits vorhandene Daten sinnvoll zu nutzen.

Ganzheitlich. Effizient.

DIVIDOK umfasst die komplette Prozesskette im Rettungsdienst – vom Einsatzbeginn bis zur Einsatzabrechnung.

Anpassbar. Erweiterbar.

DIVIDOK ist Technik nach Maß: Passen Sie die Module an die Fahrzeugtypen, die Rettungsmittelauslastung, Ihre Mitarbeiter und Ihre Wünsche an.

Robust. Getestet. Bewährt.

DIVIDOK ist speziell für den Rettungsdienst konzipiert und widerstandsfähig im Rettungsdienstalltag.

Rechtssicher. Zukunftssicher.

DIVIDOK ist durch den modularen Aufbau ständig erweiterbar. Damit fahren Sie sicher in die Zukunft.

DIVIDOK – einfach zuverlässig.

Praxisbericht eines Notfallsanitäters

Herr Müller, worauf kommt es Ihnen bei der mobilen Datenerfassung draußen im Einsatz an?

Der erste Fokus liegt immer auf dem Patienten. Alles an Technik sollte so wenig Aufmerksamkeit wie möglich auf sich ziehen. Ich brauche jederzeit ein rechtssicheres Protokoll, das ich einfach weiter geben kann. Vor allem wenn ein Patient nicht transportiert wird, muss ich in der Lage sein, ihm ein Protokoll auszuhändigen zu können.

Welche Erfassungslösung setzen Sie ein?

Für die Erfassung der Abrechnungsdaten im Krankentransport setzen wir auf einfache Tablet-PCs, die über unsere Serverinfrastruktur laufen. Auf den Notarzteinsatzfahrzeugen erfolgt die Dokumentation mittels ePen.

Wie erfüllt Ihrer Meinung nach DIVIDOK die Anforderungen?

Das DIVIDOK System bringt uns einige Vorteile. Die Dokumentation auf dem Papierprotokoll ist ausfallsicher und intuitiv. Zusätzlich können wir auch elektronisch erfassen und auswerten, so wie es seit Neuestem durch das Rettungsdienstgesetz vorgeschrieben ist.

DIVIDOK ist einfach zuverlässig – Welches Beispiel aus dem täglichen Einsatz können Sie anführen?

Unterwegs brauchen wir keine Drucker oder Ladestationen im Fahrzeug, deshalb passieren weniger Fehler und das macht den Einsatz stressfreier. Denn streikt z. B. der Drucker, was mache ich dann?

DIVIDOK funktioniert immer und überall.

DRK Heidenheim / Mike Müller



DIVIDOK – einfach sicher.

Praxisbericht eines Rettungsdienstleiters

Herr Lippe, was erwarten Sie als Entscheider von einer Erfassungslösung?

Meine Kollegen sollen die durchgeführten Behandlungen zeitnah und lückenlos dokumentieren können. Denn die Daten brauchen wir in einer hohen Qualität zur weiteren Verwendung. Dazu muss die Technik in unsere Systemlandschaft passen.

Warum haben Sie sich für das DIVIDOK System entschieden?

Wir haben einen Anbieter gesucht, der unsere Anforderungen auch erfüllen kann und zuverlässig ist. Das System wurde dann gut an unsere Bedürfnisse angepasst. Wenn ich in Lübeck anrufe, weiß ich, dass ich mit erfahrenen Rettungsdienstlern spreche. Das passt auch.

Konnten Sie mit DIVIDOK ihren wirtschaftlichen und medizinischen Erfolg besser absichern?

Der gesamte Workflow ist jetzt einfacher und kürzer. Das spart Zeit und Kosten. Im medizinischen Bereich wurde durch umfangreiche Auswertungen die Versorgungsqualität gesteigert. Die Fehlerquote in den Notfallprotokollen konnten wir reduzieren.

Wie ist das Feedback seitens Ihrer Mitarbeiter?

Nach den ersten paar Einsätzen ist das Feedback der Mitarbeiter sehr gut. Gerade der digitale Stift kommt gut an.

Fühlen Sie sich in guten Händen was Datenschutz- und Rechtssicherheit betrifft?

Definitiv Ja! Wir haben ein Dokument in Papierform zur Verfügung, das rechts- und beweissicher ist. Das Rechtemanagement ist auch sinnvoll.

Mit DIVIDOK sind Notfalleinsätze rechtssicher und effizient abrechenbar.

MHD Esslingen / Marc Lippe (Geschäftsführer)





Humorvoller Funkspot

Aufgabe: TeamEscapes neuen Standort Stuttgart auf Radio Energy pushen.

Lösung: Funkspot, der das Versprechen "aufregende Fälle gemeinsam lösen" lustig vermittelt.

Mein Part: Konzept, Text, Regie.



Empathische Webtexte

Aufgabe: Neue Webpräsenz, die vor allem die bodenständigen Cuxhavener anspricht und die Hemmschwelle zur Terminvereinbarung herabsetzt.

Lösung: Lebendige & persönliche Webtexte ohne Coaching-Kauderwelsch.

Mein Part: (Business-)Ideen coaching, Konzept, Text.

Texte auf www.entwicklungslotse.de!

**Ansprechend
wirken**



“
Der Voll und Kreativität?
Sprudelnde Symbiose! Der Voll
ist, wer er ist und einfach er,
einfach voll, voll kreativ, immer
volle Kraft, voll bewegt und voll
dabei.
CHRISTIN REINFARTH, DIGITAL
SOLUTION MANAGERIN.
”

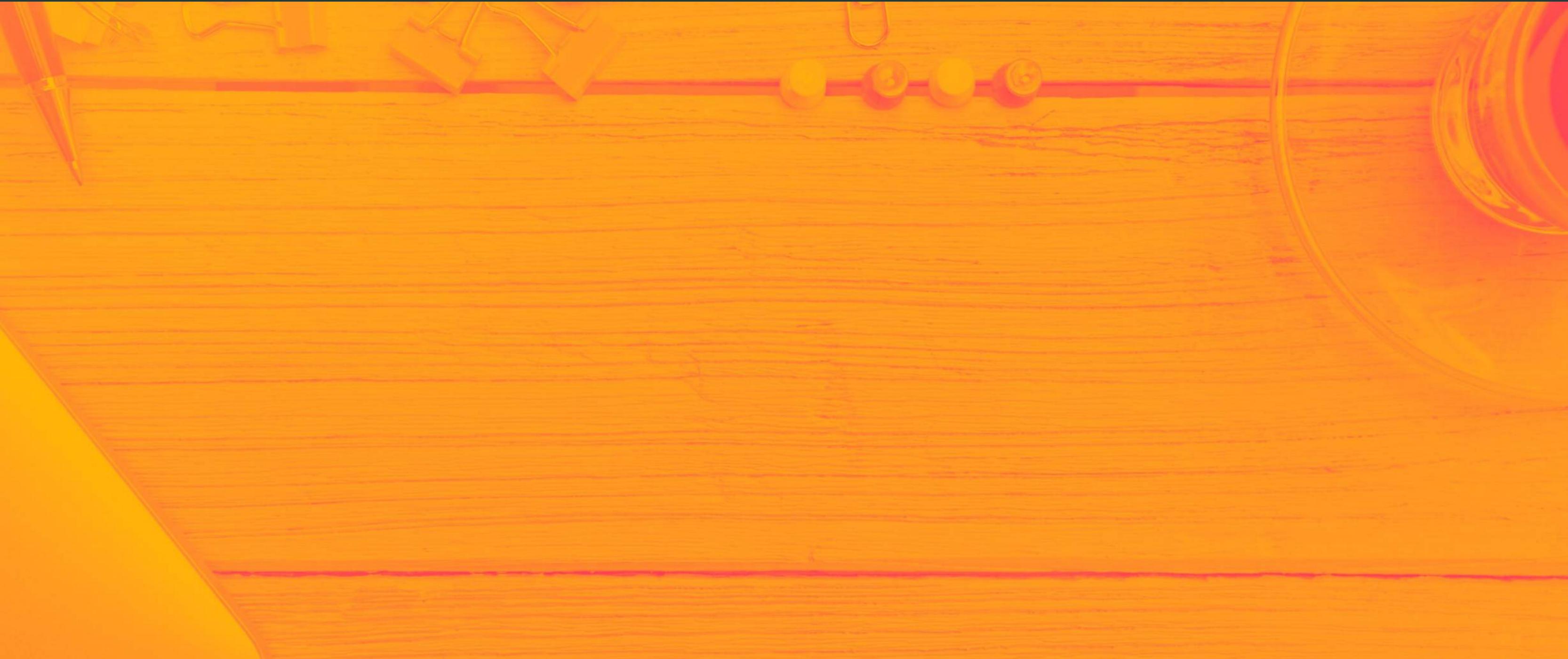
“
In unserer Zusammenarbeit
entstand tiefes Vertrauen und
Verständnis. Im Prozess hat er
auch inhaltliche Bausteine
meiner Businessidee
hinterfragt, so dass nicht nur
Worte, sondern auch das
Produkt in Form kamen.
MARCO RUHLKÖTTER, COACH.
”

“
Der Voll lebt seine Kreativität
und brennt für seine Ideen.
Dabei denkt er immer out of
the box und eröffnete uns so
neue Perspektiven.
FABIAN HAAS, CEO CODESONIC.
”

**Gute Arbeit,
gute Referenzen**

Volltreffer #4

Deep Working





Hypnose-Coaching trifft Kreativität

Viele Hindernisse wie Angstblockaden oder negativer Stress versperren den Weg zu top Ideen.

Hypnose ist eine effektive Methode, die beispielsweise mit Hilfe von Imaginations- und Symbolarbeit Ideen hervorbringen kann, die tief im Unterbewusstsein verschüttet liegen. Daher habe ich mich zum Hypnose-Coach ausbilden lassen.



Gastdozent für das Seminar Werbetexten

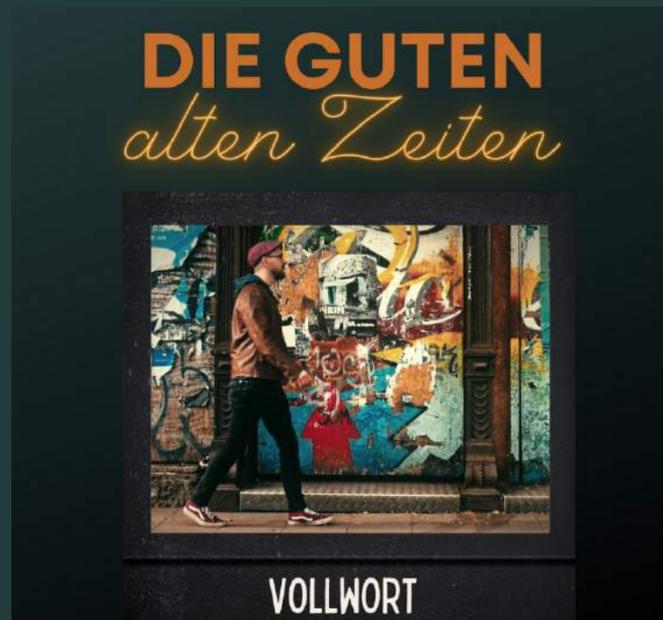
Wie in nur drei Tagen angehenden Marketingmanager:innen den Spirit des Werbetextens vermitteln? Und sie dabei zu sehr guten Leistungen in ihren Portfolioprüfungen antreiben?

Indem ich ihnen lebendig, inspirierend und anschaulich die Essenz dessen "rüüberbringe", was sie wissen müssen. Dabei immer nah dran an der Praxis und tief genug in der Materie.

**Intensiv
eintauchen**



Volltreffer #5
Wortkunst



Kunstprojekt "VOLLWORT"

"VOLLWORT" ist das, was der Voll mit Worten macht: Rap, Poetry, Theater und Roman. Das Projekt startete 2020 und ist eine wertvolle Inspirationsquelle, die mir auch im beruflichen Kontext zugute kommt.

So arbeite ich z. B. an Rap-Songs, Theaterstücken (ohne COVID19 hätte meine Bühnenfassung von "Absolute Giganten" im Mai 2020 in Würzburg Premiere gefeiert) und an meinem ersten Roman mit dem Arbeitstitel "Kopf oder Bier".

Fantasievoll schreiben

Starke Idee: Den Voll treffen!

Zoom? Teams?
Skype? Jetzt live
connecten!

Christian Voll
Alsterdorfer Str. 245
22297 Hamburg
+49 174 170 44 87
chris@vollwerbetext.de

www.vollwerbetext.de

