

Projektszám: <b>98öu8</b>	1 996 800 HUF 860 EUR
Pályázó neve: <b>Dr. Szócska Miklós</b>	Intézménye: <b>Semmelweis Egyetem</b>
Projektpartner neve: <b>Dr. Andreas Altmann</b>	Intézménye: <b>Management Center Innsbruck</b>
Pályázat címe: <b>Kétoldalú együttműködés a Semmelweis Egyetem Egészségügyi Menedzserképző Központ és az Innsbruck-i Menedzsment Központ között</b>	

**A projekt jellege: (kérjük bejelölni)**

- Workshop, konferencia
- Publikáció, tananyag
- Kutatási együttműködés
- Oktatási program

**Beszámoló/Eredmények**

Az alábbi jelentés – a Stiftung Aktion Österreich-Ungarn által támogatott – Semmelweis Egyetem (SU) és az Innsbruck-i Menedzsment Központ (MCI) közötti bilaterális együttműködés kulcsfontosságú eredményeit és főbb megállapításait foglalja össze. A projekt azzal a céllal került megfogalmazásra, hogy megoldást nyújtson az oktatásban jelentkező kielégítetlen igényre, ami az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus egyre növekvő ágazatában realizálódik. A cél egy potenciális – „Medical Tourism & Sales Management” nevet viselő – nemzetközi oktatási programról szóló koncepció létrehozása volt, mely összefoglalja a főbb megállapításokat, illetve bemutatja azokat a potenciális új lehetőségeket, melyek a munkaerő jövőbeli akadémiai képzése kapcsán jelentkezhetnek az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus területén.

Az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus szerepe egyre fontosabbá és jelentőségteljesebbé válik világszerte, mivel az egészségi állapot és jólét javítását célzó utazások száma exponenciálisan növekszik. A demográfiai és életmódbeli változások, illetve a változó társadalmi értékek következtében a betegek mobilitása egyre nemzetközibbé válik, és ezáltal a határokon átnyúló mobilitás („cross-border mobility”) is egyre jelentősebbé válik. Az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus a két fő szektor, az egészségügy és a turizmus metszéspontján zajlik. Egyrészt az orvosi és az egészségügyi szektor kulcsfontosságú szerepet játszik, mivel az orvosi kezelések és az egészségmegőrzés a turizmus egyik fő termékévé válik. Másrészt az idegenforgalmi ágazat is kulcsfontosságú szereppel bír, mivel az orvosi és egészségfejlesztés által motivált utazások immateriális terméke nagymértékben függ a kínált szolgáltatásminőségtől, a vendégszeretettől, és a szolgáltatás alapját képző folyamatok és napi tevékenységek hatékony menedzsmentjétől. Ezért az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus területén dolgozó alkalmazottaknak olyan speciális készségekre és kompetenciákra van szükségük, amelyek összhangban vannak a nemzetközi orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus alapvető fogalmaival, trendjeivel és elméleteivel egyaránt. Látható azonban, hogy a jövőbeli munkavállalók képzésében és oktatásában jelentős hiányosságok vannak. A szükséges orvosi és egészségügyi kompetenciák, valamint idegenforgalmi kompetenciák terén hiányosságok tapasztalhatók, melyek elengedhetetlenek lennének a határokon átnyúló egészségügyi célú utazás és a betegutak zavartalan működésének biztosításához.

A projekt célja tehát az volt, hogy a két oktatási intézmény tapasztalatainak és ismereteinek egyesítésével áthidalja a fent említett szakadékot mindkét szektorban. A Semmelweis Egyetem Egészségügyi Menedzserképző Központja Magyarország egyik vezető egészségügyi menedzsmenttel foglalkozó intézménye, melynek jelentős nemzetközi tapasztalata van az egészségügyben dolgozók oktatásában az orvosi és egészségügyi témák mentén. Az Innsbruck-i Menedzsment Központ az alkalmazott tudomány egyik vezető egyeteme, mely jelentős kompetenciákkal rendelkezik a szociális és egészségügyi menedzsment, illetve a turizmus és a szabadidő-menedzsment területén, és hosszú ideje foglalkozik a hallgatók egyedi programok mentén történő oktatásával.

A bilaterális projekt időtartama egy év volt, ahol a két intézmény közötti tudásmegosztást a Stiftung Aktion Österreich-Ungarn támogatta. 2018-ban négy szakértői csere, kétoldalú látogatás történt, melyek az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus potenciális képzési programjával kapcsolatos elképzelések megvitatását, a tanulmányi programok és tananyagok kidolgozásával kapcsolatos tudás és tapasztalatok megosztását, illetve a potenciális jövőbeli együttműködés konkretizálását szolgálták.

A "Medical Tourism & Sales Management" potenciális nemzetközi oktatási programjának előkészítésére és fejlesztésére számos kutatást végeztünk több fázisban. A projekt a következő kutatási módszereket tartalmazta:

Az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus legfrissebb tudományos publikációinak irodalmi áttekintése

- 1) A jelenlegi tanulmányi és képzési programok feltérképezése Európában az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus területén
- 2) A hallgatók igényeinek és elvárásainak felmérése kvantitatív és kvalitatív módszerek segítségével
- 3) A munkaerő-piaci igényeinek felmérése félig strukturált szakértői interjúkon keresztül
- 4) A makrokörnyezet értékelése a kulcsfontosságú szereplőket célzó erőtér és érdekcsoport-elemzés mentén
- 5) A potenciális oktatási programot érintő lehetőségek és veszélyek, valamint az erősségek és gyengeségek azonosítása SWOT elemzés segítségével

A kutatás eredményei azt mutatják, hogy az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus egy dinamikusan növekvő ágazat, és a határokon átnyúló orvosi és egyéb egészséggel kapcsolatos szolgáltatások iránti kereslet növekedni fog a demográfiai és társadalmi változások miatt. Ezért a projektben résztvevő partnerek a kutatási eredmények alapján a következő intézkedéseket javasolják:

#### 1) Oktatás

Az eredmények azt mutatják, hogy jelenleg a "Medical Tourism & Sales Management" nemzetközi oktatási programjának közös tanterv- és tananyagfejlesztése nem tekinthető prioritásnak, hiszen a meglévő oktatási környezet széles spektrumon mozog és a célcsoportok inkább rövidtávú oktatási képzési programokat preferálnak nemzetközi, interszektoralis, és gyakorlatorientált tartalmakkal. Ebből az okból kifolyólag potenciális rövid távú kurzusok vagy modulok (például summer school/winter school, workshopok, rövid tanulmányutak) megvalósítása lenne a leginkább adekvát a két intézmény szinergikus területein. Az eredmények azt is indikálják, hogy a diákok nagyobb mértékben profitálhatnak egy interszektoralisabb tudásmegosztásból, mely a menedzsment, vállalkozástan, marketing, kommunikáció, illetve orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus konkrét területeire fókuszál. Ezek tükrében innovatív tanítási megközelítésű rövid távú tanulmányi programok és mindkét intézmény oktatói által tartott vendégelőadások lehetnek megfelelőek az intézmények együttműködésének előmozdítása érdekében (pl. vendégelőadók, rövidebb tanulmányutak). Ezenkívül hasznos lehet olyan innovatív oktatási módszerek alkalmazása is, amelyek ötvözik az akadémiai és gyakorlati témákat, ahol a hallgatók új tudáskészletet és gyakorlatorientált probléma megoldási készségeket szerezhetnek (pl. Hackathon, rövid tanulmányutak).

#### 2) Hálózat- és kapacitásépítés

A fentiek mellett a kutatási eredmények azt mutatják, hogy nagyobb szükség van a hálózatépítésre és a kapacitásépítésre ebben az ágazatban. Az erős érdekcsoportokkal és más oktatási intézményekkel kialakított új partnerségek új irányokat és szinergiákat jelenthetnek az e területen várható lehetőségek és kihívások kapcsán. A tantervekbe, oktatási modulokba történő mélyebb betekintés, és az együttműködés lehetséges módjainak megismerése érdekében ajánlott különböző oktatási intézményekkel kapcsolatba lépni első lépésként. Ezenkívül szükség van az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmussal foglalkozó intézmények képzési programjának, és a diplomások foglalkoztathatóságának

intézményesítésre is ezen a területen. Az érdekcsoport elemzés segítségével számos fontos szervezet és intézmény került azonosításra, amelyek támogathatják az ágazat intézményesítését, hiszen az erős szereplők hálózata multiplikátor hatást és szerepet tölt be az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus területén történő oktatás fejlesztésében, és a foglalkoztathatóság elősegítésében. A hallgatók számára gyakorlati tudást nyújthatnak az ipari szakértőkkel, szolgáltatókkal és egyéb szereplők által megtartott interszektorális vendégelőadások. Ez egyrészt elősegítené az interszektorális hálózat- és kapacitásépítést, és az intézményesítést, másrészt direkt megoldást jelentene a hallgatók gyakorlati tudással kapcsolatos igényére, valamint az elmélet és a gyakorlat közötti szakadék áthidalására.

### 3) Kutatás

Az eredmények azt is mutatják, hogy az orvosi szolgáltatásokra épülő és egészségturizmus gyorsan változó és dinamikus iparág, ahol elengedhetetlen a változó tendenciák, új módszerek, és az ipar hozzáállásának és igényeinek monitorozása. A lefolytatott vizsgálatunk tágabb kontextusban történő megismétlése, illetve nagyobb célcsoportra és több résztvevőre történő kiterjesztése hasznos lehet az eredmények reprezentativitásának növelése érdekében. Továbbá elengedhetetlen amiatt is, hogy mélyebb betekintést nyerjünk a munkáltatók jövőbeli igényeibe és elvárásaiba, külön hangsúlyt fektetve a közvetlenül és közvetetten szolgáltató vállalatokra, például egészségügyi szolgáltatókra, egészségügyi turisztikai létesítményekre, SPA szállodákra, egészségturisztikai fókuszú utazási irodákra, stb.

Publikációs jegyzék:

Publikáció:

**„Medical Tourism and Sales Management“ nemzetközi oktatási program koncepciója**

Projektnummer: <b>98öu8</b>	1 996 800 HUF 860 EUR
Antragsteller: <b>Dr. Miklós Szócska</b>	Institut: <b>Semmelweis Universität</b>
Projektpartner: <b>Dr. Andreas Altmann</b>	Institut: <b>Management Center Innsbruck</b>
Titel: <b>Bilaterale Kooperation zur Entwicklung eines Konzeptpapiers für ein „Medical Tourism Sales Management“ (Arbeitstitel) Studienprogramm</b>	

**Art der Förderung:**

- Workshop, Konferenz
- Publikation, Lehrmaterial
- Forschungsprojekt
- Unterrichtsprojekt

**Bericht**

Der folgende Bericht fasst die wichtigsten Ergebnisse der bilateralen Zusammenarbeit zwischen der Semmelweis Universität (SU) und dem Management Center Innsbruck (MCI) zusammen, die von der Stiftung Aktion Österreich-Ungarn unterstützt und gefördert wurde. Das Projekt wurde mit der ersten Idee gegründet, die bestehende Bildungslücke im wachsenden Sektor des Medizin- und Gesundheitstourismus zu überbrücken. Ziel war es, ein Konzeptpapier für ein potenzielles internationales Bildungsprogramm mit dem Titel "Medical Tourism & Sales Management" auszuarbeiten und zu entwickeln, das die wichtigsten Ergebnisse zusammenfasst und potenzielle neue Möglichkeiten für die akademische Ausbildung zukünftiger Arbeitskräfte im medizinischen und gesundheitstouristischen Sektor vorstellt.

Weltweit gewinnt der Medizin- und Gesundheitstourismus an Bedeutung und Relevanz, da die Zahl der Reisen aus medizinischen und gesundheitlichen Gründen zunimmt. Aufgrund der demografischen Veränderung, der Transformation von Lebensstilen und der Veränderung von Wertkonzepten in der Gesellschaft, wird die Mobilität der Patienten immer internationaler und umfasst daher auch die grenzüberschreitende Mobilität. Der Gesundheits- und Gesundheitstourismus findet an der Schnittstelle zweier Hauptbereiche statt. Einerseits spielt die Medizin- und Gesundheitsbranche eine entscheidende Rolle, da medizinische Behandlungen und Gesundheitsschutz das Kernprodukt dieser Art des Tourismus sind. Andererseits spielt der Tourismussektor eine entscheidende Rolle, da das immaterielle Produkt „medizinisch-gesundheitsorientierte Reisen“ stark von der angebotenen Servicequalität, der vorherrschenden Gastfreundschaft und dem effizienten Management der zugrundeliegenden Prozesse und täglichen Aktivitäten abhängt. Daher benötigen Mitarbeiter im Bereich des Medizin- und Gesundheitstourismus spezifische Fähigkeiten und Kompetenzen, die darauf abzielen, die Bedürfnisse und Anforderungen der beiden zugrundeliegenden Kernkonzepte des internationalen Medizin- und Gesundheitstourismus zu erfüllen. Dennoch gibt es in der Bildungslandschaft bei der Aus- und Weiterbildung zukünftiger Mitarbeiter eine Lücke in Bezug auf die erforderlichen medizinischen und gesundheitlichen Kompetenzen und die erforderlichen touristischen Fähigkeiten, die für einen reibungslosen Ablauf der grenzüberschreitenden Customer Journey und der Patientenmobilität erforderlich sind.

Daher zielt dieses Projekt darauf ab, diese Lücke zu schließen, indem die Erfahrungen und das Wissen zweier etablierter Bildungseinrichtungen in beiden Sektoren zusammengeführt werden. Das Health Services Management Training Center an der Semmelweis University ist eine der führenden Institutionen für das Gesundheitsmanagement in Ungarn und hat eine lange Tradition in der Vorbereitung von Mitarbeitern des Gesundheitswesens auf medizinische und gesundheitsbezogene Themen im internationalen Kontext. Das Management Center Innsbruck ist eine der führenden Fachhochschulen mit einer starken Kompetenz im Sozial- und Gesundheitsmanagement sowie im Tourismus- und

Freizeitmanagement und einer langen Tradition in der Ausbildung von Studenten mit maßgeschneiderten Programmen.

Die bilaterale Projektdauer wurde für ein Jahr festgelegt und von der Stiftung Aktion Österreich-Ungarn gefördert, um den Wissenstransfer zwischen den Teilnehmern beider Institutionen zu ermöglichen. Im Laufe des Jahres 2018 wurden vier Expertenaustausche und bilaterale Besuche durchgeführt, um die ursprüngliche Idee von Ausbildungsprogrammen im Medizin- und Gesundheitstourismus zu diskutieren, Wissen und Erfahrungen bei der Entwicklung von Studienprogrammen und Lehrplänen auszutauschen und mögliche Empfehlungen für weitere Möglichkeiten in der Zusammenarbeit zu konkretisieren.

Zur Vorbereitung und Entwicklung dieses Konzeptpapiers für ein potenzielles internationales Bildungsprogramm „Medical Tourism & Sales Management“ wurden Forschung in mehreren Phasen durchgeführt. Das Projekt umfasste die folgenden unterschiedlichen Forschungsdesigns:

- Literaturrecherche der neuesten wissenschaftlichen Veröffentlichungen im Medizin- und Gesundheitstourismus
- Darstellung bestehender Studien- und Ausbildungsprogramme im Bereich des medizinischen und Gesundheitstourismus in Europa
- Identifizierung der Bedürfnisse und Erwartungen der Studenten durch eine quantitative Erhebung
- Bewertung der Anforderungen von Industriepartnern durch semi-strukturierte Experteninterviews
- Evaluierung der Makroumgebung mit Schlüsselakteuren durch eine Force Field und Stakeholder-Analyse
- Ermittlung potenzieller externer Chancen und Herausforderungen sowie interner Stärken und Schwächen, die sich auf das potenzielle Bildungsprogramm auswirken können, durch eine SWOT-Analyse

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass der Medizin- und Gesundheitstourismus ein dynamisch wachsender Sektor ist und die Nachfrage nach grenzüberschreitenden medizinischen und gesundheitlich motivierten Reisen aufgrund des demographischen und gesellschaftlichen Wandels zunehmen wird. Daher empfehlen die am Projekt beteiligten Partner, basierend auf den Forschungsergebnissen, folgende Maßnahmen:

#### 1) Bildung

Die Ergebnisse zeigen, dass eine gemeinsame Entwicklung des Lehrplans für ein internationales Bildungsprogramm zum Thema " Medical Tourism & Sales Management" derzeit keine Priorität hat, da die bestehende Bildungslandschaft breit gefächert ist und die Zielgruppen kurzfristige Bildungsprogramme mit internationalen, branchenübergreifenden Programmen bevorzugen und praxisbezogene Inhalte. Daher könnten in den Synergiefeldern beider Einrichtungen möglicherweise kurzfristige Kurse oder Module (z. B. Sommer- / Winterschule, Workshops, kleine Studienreisen) implementiert werden. Die Ergebnisse zeigen auch, dass die Studierenden von einem stärkeren Sektor übergreifenden Wissenstransfer profitieren würden, v.a. in den Themengebieten zu Management, Unternehmertum, Marketing, Kommunikation, Medizin und Gesundheitstourismus. Kurzfristige Studienprogramme und Gastdozenturen zwischen Professoren beider Institutionen mit einem innovativen Lehransatz könnten daher zur Förderung der Zusammenarbeit beider Institutionen (z. B. Lehraufträge mit Gatslektoren, kleine Studienreisen) von Nutzen sein. Darüber hinaus könnte es von Vorteil sein, innovative Lehrmethoden anzuwenden, die akademische und praxisbezogene Themen kombinieren, wobei die Schüler neue erforderliche Fertigkeiten und praxisorientierte Problemlösungsfähigkeiten erwerben können (z. B. Hackathon, kleine Studienreisen).

#### 2) Vernetzung & Capacity Building

Untersuchungen zeigen außerdem, dass in diesem Sektor ein stärkerer Bedarf an Vernetzung und Kapazitätsaufbau besteht. Neue Partnerschaften mit Stakeholdern und anderen Bildungseinrichtungen würden neue Möglichkeiten und Synergien für die bevorstehenden Chancen und Herausforderungen in diesem Bereich eröffnen. In einem

ersten Schritt wird empfohlen, mit verschiedenen Bildungseinrichtungen in Kontakt zu treten, um einen tieferen Einblick in die Lehrpläne und Lehrmodule zu erhalten und mögliche Wege der gegenseitigen Zusammenarbeit zu finden. Darüber hinaus besteht Bedarf an einer Institutionalisierung des medizinischen und Gesundheitstourismus in Bezug auf die Bildungsaspekte und die Beschäftigungsfähigkeit von Absolventen in diesem Bereich. Durch die Stakeholder-Analyse wurden mehrere wichtige Organisationen und Institutionen identifiziert, die die Institutionalisierung dieses Sektors unterstützen können, da das Netzwerk mächtiger Stakeholder als Multiplikator bei der Förderung der Bildung und Beschäftigungsfähigkeit im medizinischen und Gesundheitstourismussektor fungiert. Die Studierenden bezweifeln zum Teil ihre Anstellungsfähigkeit in den jeweiligen Bereich und würden durch den Kontakt mit Branchenexperten und den relevanten Stakeholdern Vertrauen gewinnen. Die Studierenden konnten praktische Einblicke von Industriepartnern und Stakeholdern erhalten, indem sie eine Reihe branchenübergreifender Gastvorträge mit direkt von den Industriepartnern angesprochenen Themen einrichten. Einerseits würde dies den sektorübergreifenden Aspekt der Vernetzung, des Aufbaus von Kapazitäten und der Institutionalisierung fördern, andererseits würden sich die Schüler direkt an die Bedürfnisse der Schüler wenden, um mehr praktischen Input zu erhalten und die Lücke zwischen Theorie und Praxis schließen.

### 3) Forschung

Die Ergebnisse zeigen auch, dass der Medizin- und Gesundheitstourismus eine sich schnell wandelnde und dynamische Branche ist. Daher ist die Überwachung der sich ändernden Trends, Weiterentwicklungen, Einstellungen und Bedürfnisse der Branche von entscheidender Bedeutung. Eine Wiederholung der weiteren Studie in einem breiteren Kontext mit weiteren Zielgruppen und einer größeren Anzahl von Teilnehmern könnte für die Repräsentativität der Studie von Vorteil sein. Darüber hinaus ist es wichtig, tiefere Einblicke in die Bedürfnisse und Erwartungen zukünftiger Arbeitgeber zu gewinnen, insbesondere durch Recherchen in mehreren direkt und indirekt verbundenen Unternehmen, wie Gesundheitsdienstleistern, Gesundheitstourismuseinrichtungen, SPA-Hotels, maßgeschneiderten Reisebüros usw.

Publikationsliste:

Publikationsverzeichnis:

**Konzeptpapier für ein „Medical Tourism and Sales Management“ Studienprogramm**

## **Abschlußbericht**

### **Weitere Fragen zu den Ergebnissen:**

#### **1. Nutzung und Verbreitung der Ergebnisse:**

Welchen konkreten Nutzen konnten Sie und Ihr Kooperationspartner aus dem Projekt gewinnen. Bitte denken Sie insbesondere an Publikationen, Experimente, gemeinsame Seminare, Sommerschools und/oder an eine anderweitige Umsetzung in die Praxis.

Während des Projekts haben wir verschiedene Aktivitäten bezüglich des Bildungsprogrammes identifiziert und beabsichtigen, sie in den nächsten Jahren umzusetzen (siehe Bericht).

#### **2. Durchführung:**

Welche konkrete Änderungen gegenüber der Planung ergaben sich hinsichtlich Inhalte und Mitarbeit/Anzahl der Teilnehmer während des Projektverlaufes?

Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Instituten wurde stärker. Wir haben einen breiteren Überblick über das Bildungsprofil und detailliertere Informationen über mögliche Austausch- und Lehrmöglichkeiten. Während des Projekts waren mehrere Experten aus beiden Instituten involviert, um die Forschung effektiv durchzuführen.

#### **3. Bewertung:**

Bitte führen Sie besonders positive, aber auch negative Beobachtungen und Erfahrungen an. Ev. langfristige Auswirkungen Ihres Projektes?

Basierend auf den Ergebnissen dieser Studie könnten wir mit konkreten Schritten einen Aktionsplan für die Zukunft erstellen. Die Zusammenarbeit und Kommunikation waren sehr fruchtbar und wir planen, diese Zusammenarbeit fortzusetzen. Es wurde ein guter Weg gefunden, die langfristige Zusammenarbeit zwischen den beiden Instituten auszubauen (siehe Bericht).

#### **4. Perspektiven:**

Hat sich eine Fortführung der Kooperation ergeben?

- a. Welche geplante Fortführung gibt es?
- b. Welche konkrete Fortführung gibt es?

Die Weiterführung der Zusammenarbeit hat kurz- und langfristige Ziele.

Zum Beispiel: Realisierung von Bildungsk Kooperationen - Schließen der Lücken in der transversalen Qualifikationsentwicklung, innovative didaktische Lehrmethoden und Erleichterung internationaler Feldarbeitserfahrung:

#### **Bildung:**

- 1) Definition synergetischer Bildungsbereiche (z. B. allgemeiner Tourismus, Management), d.h. die Auflistung der zugehörigen Spezialgebiete, die den Unterricht transversaler Fähigkeiten ermöglichen
- 2) Entwerfen von praktischen Kurzstudienprogrammen (z. B. EIT Health, Internationaler Hackathon, Sommerschool, Workshops), die das innovative Lernen der Studierenden fördern
- 3) Die Ausarbeitung eines Studenten- und Professoren austauschs im Rahmen der Erasmus-Mobilität würde den Erwerb internationaler Erfahrungen, Praktika und Feldarbeit unterstützen

**Netzwerk und Capacity Building von Stakeholdern** - Möglichkeiten der strategischen Zusammenarbeit und Erkundung potenzieller neuer Akteure

- 1) Neue Partner aus neuen Ländern könnten sich einem freiwilligen Netzwerk von Interessengruppen anschließen. In diesem Netzwerk könnten Institute ausfindig gemacht werden (Größe, internationales Ranking, jährliche Studentenaufnahme, Einführung des Gesundheits- und Medizintouristikprofils) und Entwicklungspläne aufgezeigt werden (Entwicklung von Modulen und Lehrplänen).
- 2) Erasmus + Capacity Building von Hochschulbesuchen könnte die Verwirklichung des Netzwerks unterstützen
- 3) Gemeinsame Erasmus + Master-Aufforderungen könnten die Aktivitäten langfristig verbessern
- 4) Sensibilisierung für verschiedene Arten von Stakeholdern, z. B. Gesundheitsdienstleister, potenzielle Arbeitgeber aus dem Markt und Tourismusbranche

#### **Forschung zur kontinuierlichen Überwachung und Weiterentwicklung**

- 1) Die Ausweitung und Wiederholung der aktuellen Forschung könnte eine breitere Sichtweise und Informationen zum Stand des Medizin- und Gesundheitstourismus und seiner Ausbildung in

verschiedenen Ländern liefern. Die Ausrichtung auf eine höhere Rate der Befragten könnte auch für die Repräsentativität der Studie hilfreich sein.

2) Mit diesen Projektergebnissen können gezieltere Forschungsziele definiert und breitere Zielgruppen abgedeckt werden

3) Forschung, um Informationen über Interessengruppen, Bedürfnisse und Erwartungen der Arbeitgeber zu sammeln (z. B. Gesundheitsdienstleister, Tourismusagenturen mit Profil für Gesundheits- und Medizintourismus)

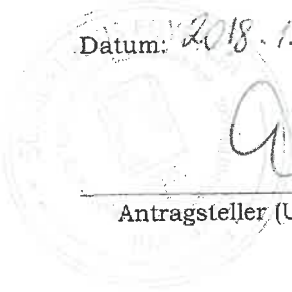
**5. Verbesserungsvorschläge:**

Nenne Sie uns, Bitte, Verbesserungsvorschläge, wie Sie Ihre Arbeit oder wie wir unseren Service besser gestalten könnten?

Aufgrund der Studienergebnisse und den Projektergebnissen sehen wir mehr Möglichkeiten, sich mit weiteren Projekten auf die förderbaren Aktivitäten der Stiftung zu bewerben.



Datum: 2018.12.19



*[Handwritten signature]*

Antragsteller (Unterschrift)



*[Handwritten signature]*

Projektpartner (Unterschrift)