

Leuchtturm im Datenmeer

CERNER: Kliniken benötigen neue Geschäftsmodelle

Zahlreiche Krankenhäuser arbeiten seit Jahren nicht mehr profitabel, rund ein Drittel aller Kliniken weist Verluste aus. Angesichts dieser Entwicklungen müssen die Verantwortlichen in den Krankenhäusern umdenken und neue Geschäftsmodelle einführen, um langfristig Gewinne erwirtschaften zu können.

Als erster Anbieter hat die Cerner Deutschland GmbH basierend auf dem Krankenhausinformationssystem Cerner Millennium® ein neues Geschäftsmodell entwickelt – sogenannte „Mehrwertpakete“. Dabei handelt es sich um spezielle Software-Lösungen (Lighthouse®), die durch automatisierte Prozesse und Hinweise die klinischen Mitarbeiter in den Bereichen Sepsis-Früherkennung, Sturz- und Dekubitus-Prävention sowie beim Entlass-Management unterstützen können.

Risiken vermeiden, Behandlungsqualität verbessern

Vorrangig sollen damit Risiken für Patienten frühzeitig erkannt und durch entsprechende Prävention verhindert werden. Regelwerke lösen entscheidungsunterstützende Warnhinweise und gezielte Abfragefunktionen sowie Risikoassessments aus und verringern den Dokumentationsaufwand für die Pflegekräfte signifikant. Durch Abwendung von für den Patienten gefährlichen Risiken und Vermeidung von Komplikationen mit negativen Deckungsbeiträgen können durch die erreichten Einsparungseffekte zusätzliche Erträge (Mehrwerte) für die Krankenhäuser erwirtschaftet werden. Regelmäßige Anwendertreffen mit den klinischen Mitarbeitern vor

Ort garantieren zudem die Praxisbezogenheit der Software-Lösungen und bringen wichtiges Feedback für die Projektteams hinsichtlich möglicher Optimierungen und Prozessverbesserungen. Zudem können Auswertungen und Statistiken für die Ablaufoptimierung in den Kliniken verwendet werden. Mit diesen zusätzlichen Informationen können klinische und operative Kennzahlen in anderen Standorten oder Abteilungen verglichen und Potenziale freigelegt werden. Alle Analysen werden in einer stetig wachsenden Wissensdatenbank gespeichert, mit der neue Auswertungen verglichen werden können – als Impuls für weitere Verbesserungen.

Ein partnerschaftliches Konzept

Die Finanzierung der Projekte erfolgt dabei ohne die übliche Vorabinvestition, sondern rein aus den generierten Mehrwerten. Vor der Umsetzung werden die Kennzahlen festgelegt und das Einsparungspotenzial pro Leistungsteil ermittelt. Wenn sich die prognostizierten zusätzlichen Gewinne und Erträge einstellen, werden diese zwischen den Partnern aufgeteilt, bis die Software-Pakete vollständig bezahlt sind. Danach verbleiben alle Erträge beim Krankenhaus. Somit finanziert sich bei Erfolg die Cerner-Software selbst und führt gleichzeitig die jeweilige Klinik nach-



weisbar zu mehr Wirtschaftlichkeit und Erfolg.

Diese Mehrwertpakete sind bereits in verschiedenen somatischen Kliniken erfolgreich im Einsatz. Die Umsetzung in weiteren Kliniken ist in Planung, ebenso wie die Erstellung eines „Mehrwertpakets Psychiatrie“, abgestimmt auf die Besonderheiten psychiatrischer Kliniken.



- ▶ Cerner Deutschland GmbH
- ▶ Cunoweg 1
- ▶ 65510 Idstein
- ▶ Tel.: +49 - (0)6126 952-0
- ▶ www.cerner.de
- ▶ informationen@cerner.com