

„WIR WERFEN NICHT EINFACH EINE LIZENZ ÜBER DEN ZAUN“

PHILIPS Alle reden über das Krankenhauszukunftsgesetz (KHZG). Doch wie lässt sich aus diesem größten Förderprogramm, das die deutsche Krankenhaus-IT jemals hatte, das Beste herausholen? Wie kann insbesondere ein Patientenportal, einer der wichtigsten KHZG-Fördertatbestände, erfolgreich und zur Zufriedenheit aller umgesetzt werden? **Gerrit Schick**, Head of Healthcare Informatics Philips GmbH Market DACH, hat Antworten und Tipps für eine nachhaltige KHZG-Strategie.

Derzeit spricht die gesamte Healthcare-IT-Branche über das KHZG. Ist das bei Philips auch so?

Das KHZG ist derzeit das absolut dominierende Thema. Und es ist ja auch sehr schön für die Krankenhäuser, dass nach vielen Jahren des Investitionsstaus jetzt wieder investiert werden kann. Die entscheidende Frage lautet: Wie kann ein Krankenhaus die Mittel, die durch das KHZG zur Verfügung gestellt werden, so einsetzen, dass die Fördertatbestände adressiert werden und das Haus vor möglichen Sanktionsszenarien, die nach 2025 eintreten können, gefeit ist? Bei der Antwort auf diese Frage können wir helfen.

Wie kann Philips die Krankenhäuser ganz konkret unterstützen?

Ein Krankenhaus muss sich überlegen, was die strategischen Prioritäten sind. Einfach nur hinzugehen und IT-Projekte umzusetzen bzw. in die Förderung zu bekommen, die man schon immer mal machen wollte, das halte ich für einen gefährlichen Ansatz. Wenn ein Haus bereits eine IT-Strategie hat, können wir durch entsprechende Beratungsleistungen aufzeigen, wie die Strategie mit sinnvoll ineinandergreifenden Lösungen umgesetzt werden kann. Hat ein Haus noch keine Strategie, dann helfen wir der Geschäftsführung, Unternehmensziele zu formulieren und eine Digitalisierungs- und IT-Strategie zu entwickeln.

In diesem Fall geht es zunächst nicht darum, welche Initiativen konkret priorisiert und in die Förderfähigkeit gebracht werden. Ich glaube, das ist eine unserer Stärken: Wir können strategisch und konzeptionell beraten und dann im zweiten Schritt über Lösungen sprechen.

Wo sehen Sie denn auf strategisch-übergeordneter Ebene den größten Handlungsbedarf?

Die digitalen Lösungen sind in vielen Häusern immer noch sehr fragmentiert. Digitale Prozesse werden nicht kontinuierlich von Anfang bis Ende unterstützt. Das führt zu sehr viel administrativem Zusatzaufwand auf der einen Seite, auf der anderen Seite zu Inkonsistenzen der vorliegenden Informationen mit den entsprechenden Problemen. Ich glaube, diese Durchgängigkeit der Datenflüsse, die natürlich auch mit technischer und semantischer Interoperabilität zusammenhängt, ist die größte strategische Herausforderung. Dazu kommt vielleicht noch das strukturierte klinische Dokumentieren, weil das die Voraussetzung für klinische Entscheidungsunterstützung ist. Das sind die Hauptthemen, die viele unserer Kund:innen umtreiben.

Wie lassen sich speziell die Interoperabilitätsprobleme lösen?

Zum einen haben wir Lösungen, die von ihrer Grundarchitektur und Grundphilosophie her offene Lösun-

gen sind. Als Philips betrachten wir das Gesundheitskontinuum – wir sehen den gesamten Versorgungsprozess, der lange vor dem Krankenhaus beginnt und auch nach dem Krankenhaus nicht endet. Wenn das der Ausgangspunkt ist, dann weiß man auch, dass die Daten fließen müssen, sie müssen übergeben werden können und entsprechend strukturiert und standardisiert vorliegen. Alle unsere Systeme können das und tragen damit zur Lösung von Interoperabilitäts-Problemen bei. Auf der anderen Seite haben wir natürlich auch mit unseren dezidierten Interoperabilitäts-Lösungen Werkzeuge, mit den wir Interoperabilität herstellen können, wenn sie nicht vorhanden ist. Das ist der zweite Beitrag, den wir leisten können.

Welche Lösungen werden denn im KHZG-Prozess am stärksten nachgefragt?

Da ist unsere Sicht natürlich ein bisschen durch unser Portfolio gefiltert. Wir sehen eine hohe Nachfrage nach klinischen Dokumentationssystemen, speziell Patientendatenmanagementsysteme (PDMS) auf der Intensivstation, die derzeit nur von jedem dritten Haus genutzt werden. Das zweite große Thema sind Patientenportale, auch das ein Bereich, wo es viele Krankenhäuser gibt, die noch gar keine Lösung haben. Deutliches Interesse gibt es auch im Bereich Informationssicherheit: Die Häuser machen sich vie-



E-HEALTH-COM VIDEOSPRECHSTUNDE

In der E-HEALTH-COM Videosprechstunde treffen wir in unregelmäßigen Abständen Experten aus der Gesundheits-IT- und Digital-Health-Branche zu einem virtuellen Interview, das im Heft in Kurzform abgedruckt wird und online als Video-Interview komplett zur Verfügung steht.

Diesmal zu Gast im virtuellen Sprechzimmer war Gerrit Schick. Er ist seit Juli 2015 Head of Healthcare Informatics in der DACH-Region bei der Philips GmbH.

le Gedanken dazu, was sie tun können, um weniger verletzbar zu sein.

Was hat Philips im Bereich Patientenportale anzubieten, und was macht Ihre Lösung besonders?

Die Lösung von Philips nennt sich ENGAGE. Sie kam durch die Akquisition von VitalHealth vor einigen Jahren in unser Portfolio. Ihre Stärke ist, dass sie alle Muss- und Kann-Kriterien des entsprechenden Fördertatbestands erfüllt. Wir können also alles aus einer Hand bieten. Wir sind außerdem so aufgestellt, dass wir nicht einfach nur eine Lizenz über den Zaun werfen. Wir kommen, wie bei all unseren Produkten, von der Prozessseite. Nur dann gelingt es, am Ende das Portal zum Leben zu bringen. Der Nutzen eines Patientenportals entsteht nur, wenn auch die klinischen Prozesse angepasst werden. Eine weitere Stärke ist das Thema Plattform. Da reden alle von, aber bei uns ist es wirklich eine Plattform: Nicht nur die Portalfunktionen, die im KHZG gefördert werden, auch alle telemedizinischen

Anwendungen, die wir bereitstellen können, laufen auf demselben Produkt. Damit können wir sehr viele Anwendungsfälle über unsere Plattform abbilden.

Wie sieht es mit dem Nutzen aus? Ist der objektivierbar? Gibt es dazu Zahlen oder Erfahrungen?

Es gibt ein paar sehr plausible Argumente, die für einen großen Nutzen sprechen. Und wir sehen in anderen Ländern, zum Beispiel den Niederlanden, dass Portale den ganzen Versorgungsprozess im Krankenhaus deutlich effizienter machen können. Es kann viel Aufwand nach vorne bzw. zum Patienten verlagert werden, so dass bei der Aufnahme dann nur noch kontrolliert werden muss. Es lässt sich auch sehr klar zeigen, dass die No-Show-Rate deutlich reduziert werden kann, um mittelhohe zweistellige Prozentsätze. Das liegt daran, dass die Patient:innen durch zum Beispiel Informationsvideos besser vorbereitet sind und dass viele Fragen bei elektiven Eingriffen im Vorfeld geklärt wer-

den. So entsteht Vertrauen bei den Patient:innen, und umgekehrt sehen die Leistungserbringer:innen, dass sich die Patient:innen mit den anstehenden Eingriffen beschäftigt haben. Am Ende kann dank eines Portals das, was innerhalb der vier Wände des Krankenhauses stattfindet, effizienter und zielgerichteter erfolgen. Das ist ein großer Nutzen – für das Haus und für die Patient:innen!

PHILIPS

Philips GmbH Market DACH

Röntgenstraße 22, 22335 Hamburg

Tel.: +49-(0)40-2899-0

E-Mail: healthcare.deutschland@philips.com

www.philips.de/khgz
