

## „PLATFORM-AS-A-SERVICE IST DIE ZUKUNFT“

**PHILIPS** Einfallstore für Datenkraken oder unverzichtbare Werkzeuge für eine besser vernetzte, qualitativ hochwertigere Versorgung? In der E-HEALTH-COM Videosprechstunde skizziert **Eckhard Oesterhoff** von Philips die Anforderungen, die medizinische Cloud-Projekte an Krankenhäuser wie auch Unternehmen stellen – und betont die Vorteile für kleinere und mittelgroße medizinische Einrichtungen.

**Der Begriff „Cloud“ gilt ja im Gesundheitswesen vielen immer noch als ein Reizwort. Was verstehen Sie unter Cloud-Lösungen im Gesundheitswesen und wie gehen Sie mit der immer noch häufig anzutreffenden Konnotation „Datenkrake“ um?**

Cloud ist erst einmal ein Buzzword. Manche definieren schon Rechenzentren eines Krankenhauses, die an einem anderen Ort betrieben werden, als „Cloud“. Der Begriff kann sich auch auf Software-as-a-Service-Modelle beziehen. Bei Philips denken wir Cloud eher als Platform-as-a-Service. Das heißt, wir wollen Produkte auf einer Plattform anbieten, damit das Krankenhaus sie nutzen kann. Was die Datenkrake angeht, ist das natür-

lich eines der großen Ressentiments. Es ist aber ein Vorurteil: Es gibt technische und organisatorische Maßnahmen, außerdem die Regulatorik im Datenschutz, dem allen müssen wir entsprechen. Die Daten sind in der Hoheit des Krankenhauses. Wir müssen sicherstellen, dass wir sie noch nicht einmal lesen könnten, selbst wenn wir das illegal tun wollten.

**In welchen Konstellationen sollte ein Krankenhausbetreiber über Cloud-Lösungen nachdenken?**

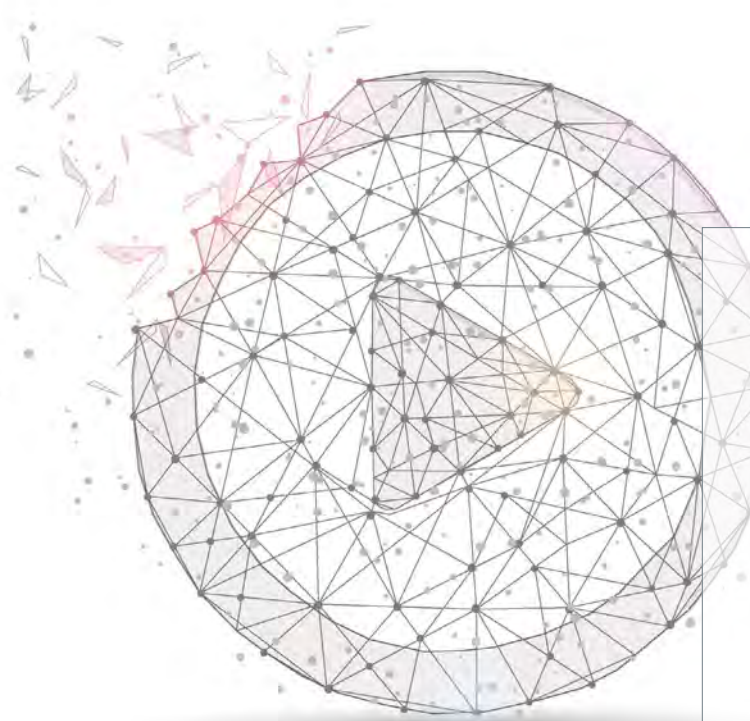
Wir sehen derzeit, dass es vor allem potentere Organisationen sind, also große Krankenhausketten, Universitätskliniken, Maximalversorger, die sich dem Thema Cloud nähern. Ich

glaube tatsächlich, dass die größten Nutznießer in einigen Jahren kleinere und mittelgroße Krankenhäuser sein werden. Cloud-Lösungen können Patientendaten sehr sicher zur Verfügung stellen, besser als es diese Häuser selbst tun können. Und sie können auch helfen, dem Fachkräftemangel zu begegnen.

**Was sind aufseiten des Krankenhauses Erfolgsfaktoren für ein Cloud-Projekt?**

Cloud-Produkte lassen sich nur dann sinnvoll installieren, wenn der Kunde ein Konzept hat, wie er die eigene Infrastruktur, die eigenen medizinischen Inhalte, nach vorn bringen will. Wenn wir in einem Haus ohne eine digitale





### E-HEALTH-COM VIDEOSPRECHSTUNDE

In der E-HEALTH-COM Videosprechstunde treffen wir in unregelmäßigen Abständen Expert:innen 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 Eckhard Oesterhoff. Er ist seit 1. Januar 2022 Strategic Digital Solution Leader DACH bei dem Unternehmen Philips. Davor war er Director Hospital Care beim health innovation hub des Bundesministeriums für Gesundheit, und noch davor CIO bei den BG Kliniken.

Strategie ein Cloud-Produkt installieren, dann geht das vielleicht, aber dann werden wir die Mehrwerte nicht heben können. Wichtig ist auch, dass es kaufmännisch darstellbar ist. Die Anforderung ist immer: „Es darf nicht teurer sein als bisher“. Das ist nicht zwangsläufig so. Aber wenn wir in der Lage sind, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und vielleicht auch noch die Versorgung zu verbessern, dann holen wir die Kunden damit ab. Regulatorik ist natürlich auch ein Thema: Ein Krankenhaus muss wissen, dass es mit einem Cloud-Produkt datenschutzkonform ist, sonst wird es das Produkt nicht erwerben. Daraus ergibt sich unsere zentrale Forderung an die Politik: Datenschutz muss handhabbar sein, auch über Bundeslandgrenzen hinweg.

**Können Sie noch einen Ausblick auf die Cloud-Roadmap von Philips geben?** Wir klopfen alle unsere Systeme auf Cloud-Fähigkeit ab, sehen aber gleich-

zeitig, dass die Kunden weiterhin auch On-Premise-Systeme verlangen. Wir fahren deswegen zweigleisig. Grundsätzlich werden wir in Zukunft alle unsere Lösungen als Platform-as-a-Service-Systeme anbieten. Das ist auch für uns eine Umstellung, die Firma muss sich beim Produktmanagement anders ausrichten. Aber das ist eindeutig die Zukunft. Die spezielle Stärke von Philips liegt in der ausgeprägten Prozesskenntnis in der Intensivmedizin, Radiologie, Kardiologie und anderen Bereichen. Cloud-Lösungen geben uns hier die Möglichkeit, Daten mit den Patient:innen wandern zu lassen, von der Medizintechnik ins Patientendatenmanagementsystem (PDMS) und aus dem Krankenhaus heraus Richtung Entlassmanagement oder Telematikinfrastruktur. Konkret haben wir dazu die HealthSuite Plattform, auf der wir Softwarelösungen aller Art anbieten werden. Den Anfang macht unser Patientenportal, das

bereits komplett cloudbasiert ist. In den nächsten Jahren werden sukzessive alle Bestandssysteme folgen. Und bei neuen Systemen ist der Grundsatz: Zunächst einmal „on cloud“. Wenn das nicht geht, dann muss es zumindest gut begründet werden.



Philips GmbH Market DACH  
Röntgenstraße 22, 22335 Hamburg  
Tel.: +49-(0)40-2899-0  
E-Mail: [healthcare.deutschland@philips.com](mailto:healthcare.deutschland@philips.com)  
[www.philips.de/khgz](http://www.philips.de/khgz)