

Optimierungspotenzial für verbesserte Prozess-Unterstützung Vielschichtige KIS-Herausforderungen

Krankenhausinformationssysteme: Ende der Zeit der Monolithen, Wandel zu einer Modul-orientierten Architektur und weitreichendes Optimierungspotenzial für eine verbesserte Prozess-Unterstützung – das sieht Hans-Werner Rübel, Rübel Beratung & Projektmanagement, Mönchengladbach, bei dem KIS der Zukunft.



Hans-Werner Rübel, Rübel Beratung & Projektmanagement, Mönchengladbach: „Die konservative Denkweise der Entscheider in deutschen Krankenhäusern und die mangelnde Bereitschaft, gewisse Risiken einzugehen.“

Wie sieht das Krankenhausinformationssystem der Zukunft aus? Module statt Monolithen, Krankenhausinformationssystem aus der Cloud?

Hans-Werner Rübel: Immer wieder erleben wir überraschende Änderungen im Markt der KIS-Anbieter. Doch die Zeit der Monolithen wird sicherlich zu Ende gehen, insofern sehe ich durchaus einen Wandel zu einer Modul-orientierten Architektur der Informationssysteme für die Gesundheitswirtschaft. Bedingt durch die besondere Schutzwürdigkeit von medizinischen Daten und den neuesten Bestrebungen im europäischen Datenschutz, sehe ich kaum Einsatzmöglichkeiten von medizinischer IT in der Cloud. In den außereuropäischen Ländern sieht das sicherlich anders aus.

Wie lassen sich Prozessoptimierung im Krankenhaus umsetzen?

Hans-Werner Rübel: Als Berater für die Beschaffung von aktuell verfügbaren Systemen muss ich mich zwangsläufig auf die derzeit verfügbaren Systeme konzentrieren. Allerdings sehe ich sehr weitreichendes Verbesserungspotenzial bei den derzeit verfügbaren KIS bezüglich einer verbesserten Prozess-Unterstützung. Die Abrechnungs- und Verwaltungsfähigkeiten stehen meiner Meinung nach immer noch viel zu stark im Mittelpunkt. Eine stärkere Unterstützung bzw. Optimierung von Abläufen in Krankenhäusern und MVZs setzt allerdings auch die Bereitschaft der Anwender voraus, ihre derzeitigen Prozesse zu überdenken und zu optimieren.

Welche Veränderungen durch (internationale) Konsolidierungen kommen auf den Anwender zu?

Hans-Werner Rübel: In der langen Zeit meiner Tätigkeit habe ich diverse Versuche erlebt, bei denen internationale Hersteller in Deutschland entweder gescheitert sind oder nur mit mäßigen Erfolg ihr System in Deutschland vermarkten konnten. Grund eins: Deutsche Systematiker und Vorschriften. Und die vollständige Unterstützung der deutschen Abrechnung macht es kaum möglich, ein internationales System breit zu vermarkten. Natürlich ist die Integration eines zweiten KIS zu Abrechnungszwecken möglich. Jedoch haben einige Krankenhäuser in Deutschland bitter lernen müssen, dass eine Schnittstelle zwischen der Erfassung von Abrechnungsdaten und der eigentlichen Abrechnung große Schwierigkeiten bedeuten kann. An dieser Tatsache sind die meisten internationalen Hersteller gescheitert, bis sie über eine deutsche Abrechnung verfügten.

Grund zwei: Für die IT-Unterstützung der medizinischen Bereiche gilt dies weitestgehend nicht. Hier sind internationale Funktionalitäten m.E. durchaus einsetzbar. Lediglich die Unterstützung der Leistungsquotierung muss an deutsche Gegebenheiten angepasst werden.

Es gibt allerdings einen weiteren Hinderungsgrund für die Einführung internationaler Systeme in Deutschland: die konservative Denkweise der Entscheider in deutschen Krankenhäusern und die mangelnde Bereitschaft, gewisse Risiken einzugehen.

Welche Herausforderungen stellen sich für Krankenhausverantwortliche beim Wechsel zu einem alternativen Anbieter?

Hans-Werner Rübel: Wie sagt der Volksmund? „Mut zur Lücke“. Aus verständlichen Gründen fehlt diese Bereitschaft vielen Entscheidern mehr oder weniger stark. Die Migration auf ein anderes KIS bedeutet einen massiven finanziellen Einsatz, auch wenn derzeit der KIS-Markt durchaus als „Kundenmarkt“ bezeichnet werden kann. Die Hersteller sind zu großen finanziellen Konzessionen bereit. Es ist offensichtlich aber immer noch so, dass die meisten Entscheider umfangreiche Referenzen in Deutschland oder zumindest im deutschsprachigen Raum für ihre positive Entscheidung zu einem internationalen Anbieter voraussetzen. Und diese Referenzen sind nun mal nicht auf einen Schlag zu erhalten, also werden sich auch weiterhin Newcomer im deutschen Markt sehr schwertun.