

Anforderungen der Krankenhäuser an Technologiekonzepte und Systempartnerschaften

Auf der Suche nach Konzepten und Partnern

Eine neue Studie der Allensbacher K.O.M. GmbH untersuchte die Anforderungen der Krankenhäuser an neue Technologiekonzepte und sogenannte Systempartnerschaften. Die Ergebnisse sind teilweise ernüchternd und im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung mehr als bemerkenswert.

So wünschen sich die unterschiedlichsten Interessengruppen (Management, Ärzteschaft und Pflegebereich) in den Krankenhäusern mehr und detailliertere Informationen zu Systempartnerschaften seitens der Industrie. Die verschiedenen Anspruchsgruppen fühlen sich, so ein weiteres Ergebnis der Studie, schon bei der Entscheidungsfindung und Konzeptionierung von Systempartnerschaften nicht genug eingebunden und entsprechend beteiligt. Die Voraussetzungen sind allerdings gut, da alle Einrichtungen insgesamt offen für solche Partnerschaften sind.

Einführungsaufwand und Silodenkweise

Das größte Hindernis für eine erfolgreiche Systempartnerschaft sehen die Befragten im Aufwand der Einführung, was in einer Organisation begründet ist, die oftmals nicht zentralisiert genug arbeitet und zu sehr mit einer Silodenkweise der Abteilungen zu kämpfen hat. Teilweise verunsichert die langfristige Bindung an einen Partner ebenso wie das fehlende Vertrauen in einen möglichen Systempartner. Besonders auffällig ist die oftmals geäußerte Überforderung der Befragten einen idealen Partner überhaupt zu finden.

Die Studie zeigte zudem deutlich, dass für die Befragten eine mögliche Prozessoptimierung sowie die effizientere Nutzung von Ressourcen die wichtigsten Ziele sind. Daher spielen Faktoren wie Neuorganisation der Arbeitsabläufe und Standardisierung der Patientenversorgung wichtige Rollen bei der Neueinführung von Technologiekonzepten. Die meisten Befragten sehen den Bedarf in der Digitalisierung der Krankenhäuser, was ebenfalls ein wichtiger Aspekt für zukünftige Technologiekonzepte und Systempartnerschaften darstellt.

Die Einführung erleichtern

Grundsätzlich fühlen sich viele Mitarbeiter verschiedener Anspruchsgruppen sich zum Thema Systempartnerschaften und Technologiekonzepten nur unzureichend informiert. Sie erwarten vor allem, dass die Einführung einer Systempartnerschaft sehr aufwendig ist und ihre internen Strukturen dafür nicht bereit sind. Dies ist laut der Studie ein wesentlicher Grund warum derzeit noch kaum Systempartnerschaften in Krankenhäusern durchgeführt werden oder diese sich nur auf einzelne Dienstleistungen beschränken. Zukünftig sehen die Krankenhäuser jedoch den Bedarf an Technologiekonzepten und Systempartnerschaften insbesondere zur Optimierung der eigenen Ablauforganisation vor dem Hintergrund der zunehmenden Digitalisierung und Vernetzung mit anderen Gesundheitseinrichtungen.

Lösungswege aus dem Dilemma

Die Studie kommt zu dem Schluss, dass Krankenhäuser deshalb einen Systempartner in Zukunft bevorzugen werden, der die Planung und Umsetzung des Projekts zu großen Teilen übernimmt. Insgesamt gilt es, so ein weiteres Studienergebnis, effiziente und übersichtlich strukturierte Lösungen zur Einführung von Systempartnerschaften zu entwickeln, um die Mitarbeiter einerseits ausreichend aufzuklären und so die vorhandene Verunsicherung der Beteiligten zu nehmen.

Um Bedenken zu beseitigen, so ein Ergebnis, müssen Referenzprojekte geschaffen und dargestellt werden. Anhand von Kennzahlen sollte ersichtlich sein, welche Vorteile die Systempartnerschaft hinsichtlich der identifizierten Hauptansprüche Optimierung der Ablauforganisation und Standardisierung der Patientenversorgung konkret bringt. Gleichzeitig sind die Möglichkeiten der zunehmenden Digitalisierung der Krankenhäuser ebenfalls zu berücksichtigen und zielgerichtet herauszuarbeiten. Die Studie kommt zu dem Schluss, dass nur so Systempartnerschaften auch als Technologiekonzepte gesehen und verstanden werden.

Zukünftigen Ansprüchen gerecht werden

Die Mehrzahl der Befragten äußerte sich positiv zu zukünftig geplanten Systempartnerschaften. Gleichzeitig haben sich die Hauptansprüche Optimierung der bisherigen Arbeitsabläufe, Standardisierung der Patientenversorgung und Digitalisierung der Krankenhäuser herauskristallisiert. Für Industrie- und Serviceunternehmen bedeutet dieses Ergebnis, dass sie durch eine gezielte und auf die genannten Aspekte abgestimmte Nutzenargumentation die Krankenhäuser und deren Entscheidungsträger für Ihre Technologiekonzepte gewinnen können.

Autor: MICHAEL STORKS, Wortflamme Allensbach

Hintergrund der Studie

Fast die Hälfte aller Befragten arbeitet in Krankenhäusern mit privat-wirtschaftlicher Trägerschaft. Etwas über einem Drittel arbeitet in öffentlichen und 15% in freigemeinnützigen Krankenhäusern. Fast ein Drittel aller Befragten sind Chefarzte. Mit 18% sind Pflegedienstleistungen, mit 9% jeweils die Geschäftsleitung, Personalabteilung und Einkauf vertreten. Außerdem haben auch noch andere zu 27% an der Befragung teilgenommen, darunter fallen z. B. Ober- und Assistenzärzte sowie Mitarbeiter aus Technikabteilungen. Die Befragten zeichnen sich durch langjährige Berufserfahrung in den Krankenhäusern aus. 43% der Befragten arbeiten 20 Jahre oder länger im Krankenhaus. Berufserfahrung von 10-20 Jahren besitzen 36% der befragten Teilnehmer. 7% der Befragten sind 6-9 Jahre beschäftigt und 14% sind 3-5 Jahre beschäftigt.

Interview mit Winfried Neun, geschäftsführender Gesellschafter der K.O.M. GmbH

HCM: Was hat Sie bewogen eine Studie zum Thema Ansprüche der Krankenhäuser an Technologiekonzepte durchzuführen?

W. Neun: Die Studie ist die logische Konsequenz aus unseren bisher im Gesundheitsbereich durchgeführten Studien zu Qualitätsmerkmalen und Marktmechanismen. Nicht nur im Zuge der Digitalisierung werden sich Krankenhäuser verändern müssen. Auch der wirtschaftliche Druck auf die Häuser wird in Zukunft zunehmen. Nur mit erfolgreichen Partnerschaften von Gesundheitseinrichtung und Industrie lassen sich Optimierungspotenziale realisieren.

K.O.M.®

Kommunikations- & Managementberatung

Welches Ergebnis der Studie hat Sie positiv überrascht?

Positiv überrascht hat mich die über alle Anspruchsgruppen gehende Übereinstimmung in der Notwendigkeit technologische Partnerschaften einzugehen und auch umzusetzen.

Welches Ergebnis hat sie negativ überrascht?

Überrascht hat mich das noch immer festzustellende Silodenken in den Krankenhäusern. Die Anspruchsgruppen, beginnend mit dem Management, den Ärzten und dem Pflegebereich, agieren weitgehend unabhängig und daher isoliert voneinander. Noch immer bestimmen althergebrachte und hierarchische Strukturen den Arbeitsablauf. Dies ist im Zuge der Digitalisierung keine erfolversprechende Unternehmensstrategie mehr.

Was raten Sie den Gesundheitseinrichtungen und der Industrie?

Mit mehr als 350 Milliarden Euro pro Jahr gehört der Gesundheitsbereich längst zu einer der wichtigsten Branchen in Deutschland. Nur mit erfolgreichen Referenzprojekten, die die Industrie in Zusammenarbeit mit Krankenhäusern durchführt, können Lösungen entwickelt werden, die einerseits die Qualität der Versorgung sicherstellt und andererseits Arbeitsabläufe optimiert. Erfolgreiche Konzepte in diesem Bereich entlasten nicht nur alle am Prozess Beteiligten, sie zeigen auch auf, zu welchen Leistungen Systempartnerschaften in der Lage sind und bieten enorme Exportchancen für die Industrie.

Können die Krankenhäuser diese Referenzprojekte allein mit dem ausgesuchten Technologiepartner umsetzen?

Um alle Anspruchsgruppen erfolgreich in den Prozess zu integrieren ist meiner Meinung nach externe Hilfe notwendig, um die bereits erwähnten Strukturen im Krankenhaus- und im gesamten Gesundheitsbereich aufzubrechen. Ich rate daher dringend dazu einen externen Partner mit ins Boot zu holen, der im wahrsten Sinne des Wortes „die Wogen glättet“ und Anspruch und Wirklichkeit in Balance bringen kann.

Quellenhinweis: Health & Care Management Magazin, Ausgabe September 2018

Weitere Informationen erhalten Sie bei:
**WINFRIED NEUN geschäftsführender Geschäftsführer
der Allensbacher K.O.M.® Kommunikations-
und Managementberatungs GmbH**

Höhrenbergstr.1 | 78476 Allensbach

Tel. 075 33 / 93 59 00

info@kom-neun.de | www.kom-neun.de | www.neunsight.de