

Seit nunmehr 13 Jahren engagiere ich mich über den EVKM, Europäischer Verband der Krankenhaus Manager ehrenamtlich im Steuerungsgremium der ENTSCHEIDFABRIK. In diesem sicher ältesten Inkubator für Digitalisierungsprojekte in der Gesundheitsbranche wurden mittlerweile weit mehr als 350 Projekte der Informations-, Kommunikations-, Leit- und Medizintechnik umgesetzt und konnten mal weniger, mal mehr zeigen, welchen Nutzenstiftenden Beitrag zum Unternehmenserfolg eben Digitalisierungsprojekte leisten.

Die Wortwahl Nutzen stiftend ist eine positive Kommunikation. Als Bürger dieses Landes kann man zur der Wahrnehmung gelangen, das die Digitalisierung durchweg positiv betrachtet wird, wenn man sich vor Augen führt, das lt. Wirtschaftswoche vom 01. März 2019 91 % der 18-39 täglich mit Ihrem Smartphone online sind.

Schaut man sich die Wortwahl Dekonstruktion von Geschäftsprozessen bis zu Disruption von Geschäftsmodellen an so ist die Wahrnehmung richtig, dass hier eine Risikokommunikation gewählt wurde, d.h. was wird die Folge der Digitalisierung sein, wenn die Akteure die Veränderungen nicht antizipieren oder sogar mitgestalten.

Erfahrungen in der digitalen Disruption machen wir täglich als „Konsument“, in der Gesundheitswirtschaft erlebten Mitglieder der ENTSCHEIDERFABRIK das seit 2009 sehr eindringlich auf den Entscheider-Reisen USA mit unserem Management Training on Digital Transformation in San Diego. Die Frage die überall gestellt wird ist die, wie der Patient und sein Smart Phone bzw. der Bürger mit seiner individuellen Gesundheitsakte oder persönlichen Gesundheitsakte im Zusammenwirken mit den institutionellen Patientenakten der Leistungserbringer die Prozesse und Strukturen verändern wird und zwar, ohne Rücksicht auf die Normen und Regeln unserer Gesundheitssystemgestaltung. In San Diego wurde den Mitreisenden Antworten gegeben und sie konnten sich davon überzeugen wie Klinikgruppen bzw. ganze Healthcare Systeme bestehend aus Leistungserbringern und Kostenträgern mit bis zu 300.000 Patienten bzw. Ihren individuellen Gesundheitsakten in sämtlichen pre-akutstationären, akutstationären und post-akutstationären Prozessschritten interagierten und die Patienten je nach Bedürfnis oder Indikation mit unterschiedlichsten mobilen Smartphone Apps bzw. mit ihren individuellen Gesundheitsakten mit den institutionellen Patientenakten interagierten, d.h. z.B. der Kliniken mehrmals im Behandlungsprozess austauschten.

Zurückkommend auf den oben eingeführten Terminus Risikokommunikation sollten sich die Betreiber von institutionellen Patientenakten, d.h. Leistungserbringer und Kostenträger hinterfragen, ob sie zu dieser Interaktion mit individuellen Gesundheitsakten schon fähig sind. Ganz konkret ist sich zu fragen ob eine Health Information Management (HIM) Strategie und technologisch eine IHE konforme Plattformstrategie vorliegt, um die Effizienzpotenziale in der Prozessorganisation tatsächlich heben zu können, die durch die Interaktion zw. dem Patienten bzw. Daten-Konsumenten und seiner persönlichen Gesundheitsakte und der institutionellen Patientenakte freigesetzt werden, d.h. Neudeutsch Digitalisierung 4.0.

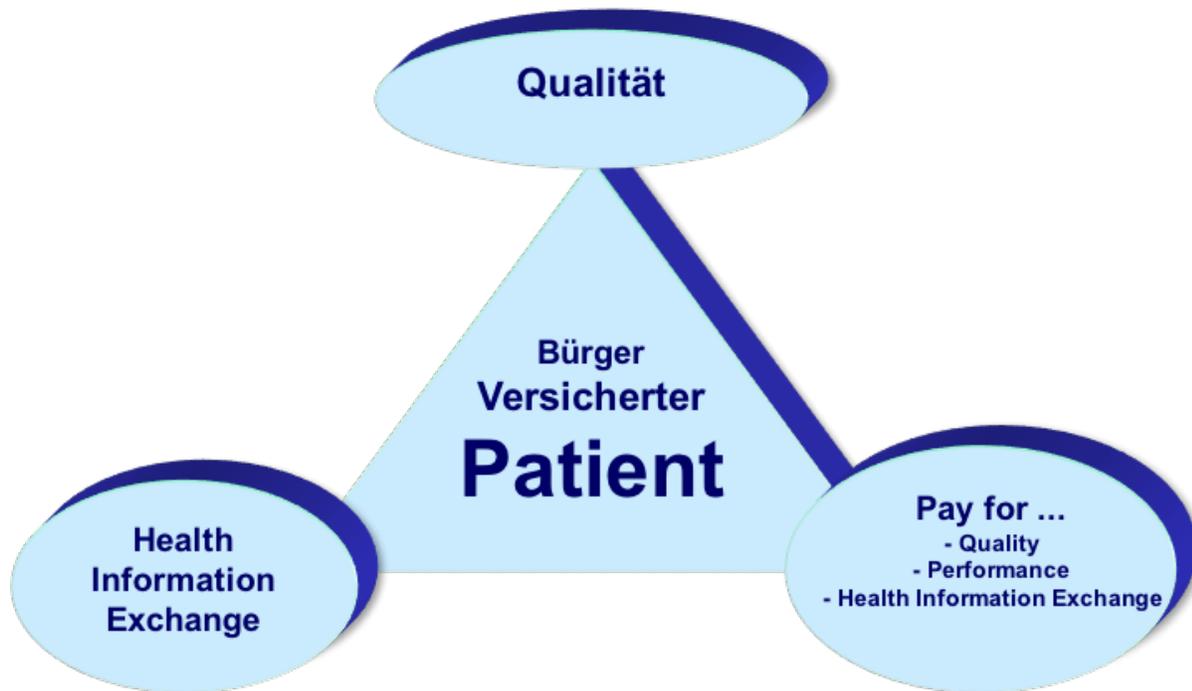
Das HIM ist in Zeiten knapper Budgets mehr denn je die Lösung des Problems. Strategisches HIM ist der Schlüssel zur Erlössicherung. Auf der einen Seite liefert ein strategisches HIM einen Nutzen stiftenden Beitrag zum Unternehmenserfolg bzw. einen Wettbewerbsvorteil zu allen Marktbegleitern, die die Forderungen des Patienten nach einer Interaktion zw. seiner Gesundheitsakte und den institutionellen Patientenakten nicht erfüllen können und sei es lediglich zu den in Buchungsportalen a la „Booking.com“, wie Krankenhaus.de oder POLAVIS. Auf der anderen Seite ist die IT selbst ein kritischer Unternehmensprozess bzw. maßgebliches Steuerungsinstrument für die Betriebsführung welches nach den Best Practices des IT-Sicherheitsgesetzes als kritische Infrastruktur einzuschätzen und zu schützen ist.

In der Konsequenz heist das, dass der traditionelle Dreiklang für den Erfolg von Kliniken, d.h.

Überschüsse, Auslastung und Investitionen sich nicht mehr durch eine qualitative und wirtschaftliche Leistungserbringung ergeben wird bzw. letzteres, im Mittelpunkt stehend, den Dreiklang unterstützen bzw. bedingen kann.

Gehen wir auf die Risikokommunikation bzw. die Wortwahl Dekonstruktion von Geschäftsprozessen bis zu Disruption von Geschäftsmodellen näher ein, so sollte dem lt. statistischem Jahrbuch existenten Durchschnittsbürger klar geworden sein, dass nur die Organisation im Wettbewerb bestehend werden, die die digitalen Veränderungen antizipieren und annehmen werden.

Beispiele aus anderen Branchen liegen mittlerweile in reichlicher Anzahl vor. Große Umwälzungen fanden in der Reisebranche, im Zeitungsgeschäft, im Einzelhandel, etc. statt. Was macht also ein Krankenhaus so viel anders als die Deutsche Bahn oder eine Fluglinie? Es sind die Menschen, die als Passagiere per App „einchecken“ oder sich „onboarden“, d.h. zu einem wesentlichen Teil des Information Managements dieser Unternehmen werden und Tätigkeiten übernehmen, die vorher „mit der Hand am Arm“ von Mitarbeitern eingegeben werden mussten. Wer kann sich noch daran erinnern, wie diese Unternehmen ohne die maßgebliche Mitwirkung der Passagiere bzw. der Digitalisierung mit ihren Konsumenten interagiert bzw. Informationen ausgetauscht bzw. zusammengearbeitet haben? Kennen Ihre Kinder noch die Zeit des Papiertickets ?



Der neue Dreiklang des Krankenhaus Managements muss somit auf Qualität, Health Information Exchange (HIE) und sich aus der Digitalisierung ableitende Finanzierungsmodelle a la „Pay for Quality, Performance, etc.“ fußen und stellt somit den Konsumenten, d.h. den Bürger, Versicherten und Patienten als Treiber der Digitalisierung in den Mittelpunkt. Der Konsument wird den Erfolg bestimmen.