

Kein unmoralisches Angebot

Schau, schau – der übliche Stau. Am Ende der Urlaubszeit, in der die Bayern wie gewohnt das Ferienschlusslicht bilden, weiß wohl jeder, was gemeint ist. Aber weit gefehlt: Natürlich spreche ich vom viel beschworenen Investitionsstau der Krankenhäuser. Spectaris, der Deutsche Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien e. V., beziffert diesen auf 50 Milliarden Euro. Die Hälfte davon entfällt auf den Bereich Medizintechnik – eine gewaltige Zahl für den Hightech-Standort Deutschland.

Genau, lieber Herr Mühlberger! Kaum nachvollziehbar ist zudem das Resultat einer Emnid-Umfrage, die davon ausgeht, dass sich die Situation noch weiter verschärfen wird. Was den Nachholbedarf anbelangt, liegen die Bereiche Chirurgie, Innere Medizin und Radiologie hart an oder über der 50-Prozent-Marke. Das nährt natürlich den Trend, Finanzdienstleister und Technologiepartner mit ins Boot zu nehmen.

Ganz genau, Kollege Zimmermann. Was in Form von Public-Private-Partnership-Projekten nicht so auf Gegenliebe bei den Krankenhäusern gestoßen ist, wird nun ‚abgesoftet‘ angeboten: System- und Technologiepartnerschaften sollen Kliniken helfen, vorhandene Hardware-Defizite in den Griff zu kriegen, ohne dabei aus dem Budgetrahmen zu fallen. Meines Erachtens ein klassischer Königsweg.

So empfinde ich diesen Geniestreich auch: Von Großunternehmen profitieren, die in anderen Branchen teilweise seit Jahrzehnten Lean Production meistern und ihre Wettbewerbsfähigkeit über Managementstrategien konsequent perfektionieren. In unserer Titelstory ‚Profitieren von Paket-Dienstleistern‘ (ab Seite 18) spricht Michael Koethe, Director Healthcare Projects Central Europe bei GE Healthcare, Klartext: „Eine Technologiepartnerschaft sollte nicht als Rahmenvertrag mit dem alleinigen Ziel der Anschaffung günstiger Geräte gesehen wer-

den.“ Zu Deutsch: Krankenhäuser müssen bereit dafür sein, gewisse Kompetenzen an diejenigen abzugeben, die es besser können.

Fachmann Koethe schildert damit einen vollkommen neuen Way of Life. Dieser könnte sich allerdings als praktikabel, nützlich und wirtschaftlich erweisen. Denn der Hauptvorteil einer solchen Technologiepartnerschaft ist die Möglichkeit, gemeinsam ein Gerätekonzept zu entwickeln, das exakt auf die Anforderungen der Klinik zugeschnitten ist. Irgendwie hört sich das schon nach langfristig angelegter Wirtschaftlichkeitsplanung an.

Ja, Mühlberger, klingt plausibel. Gleichzeitig werden die klinische Strategie und die technologische Ausstattung synchronisiert. All das, was für viele Krankenhäuser einen echten Gewaltakt darstellt. Denn auch die personelle Ausstattung innerhalb der Technik wird ja immer dünner. Wer soll denn noch die riesigen Geräteparks im Auge behalten? Dabei erinnere ich mich an den kürzlich erhaltenen Brief eines KTM-Lesers aus den Kreiskliniken Esslingen, in dem der Medizintechniker ganz deutlich darauf hinweist: „Einfach mal mit offenen Augen durchs Haus laufen.“

Ja, richtig, Dr. Zimmermann. Seine ironische Anmerkung über das heute von Medizintechnikern erwartete Leistungsspektrum brachte mich auch zum Schmunzeln: „In kürzerer Zeit, mit weniger Personal, ohne Kosten und mit noch höherer Qualität.“ An dieser Stelle nochmals vielen Dank für die informativen und würzig formulierten Zeilen. Daraus lese ich: Genügend gut geschultes Personal ist wohl wie bei den Göttern in Weiß auch bei den Engeln in Blau entsprechend rar. Das zeigt umso mehr den Stellenwert von Technologie- und Systempartnerschaften.

Dabei fällt mir spontan das Beispiel der Katholischen St. Lukas Gesellschaft ein. Ziel der dortigen Verbesserung der Laboranalyse war: „Schnelle Ergebnisbereitstellung und optimierte



Kosten.“ Durch ein ausgeklügeltes Gesamtkonzept mit entsprechenden Dienstleistungen und technischer Betreuung konnten die Laborkosten 2009 um mehr als 300.000 Euro verringert werden.

Geld sparen durch Investieren. GE weist allerdings bewusst darauf hin: Wer alle Vorteile einer Technologiepartnerschaft nutzen möchte, muss etwa zehn Prozent mehr investieren als bei einer reinen Crash-Strategie. Allerdings könne der Kostenrahmen individuell an die Finanzsituation eines Krankenhauses angepasst werden. Und wer sich mit besserer Technik neue Märkte erschließt, wird wohl früher oder später keine Liquiditätsprobleme mehr haben.

Jetzt gehe ich mal davon aus, dass keiner der beteiligten Partner bei einer System- oder Technologiepartnerschaft ein Interesse am Scheitern des anderen haben kann und somit beiderseits nur eine Win-win-Situation in Frage kommt. Dafür müssen die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen werden.

So sehe ich das auch, lieber Dr. Zimmermann. Wie das geht, erinnert mich etwas an die Gelben Seiten: „Einfach jemanden fragen, der sich damit auskennt!“

Eugen Mühlberger
Dr. Wolf Zimmermann