

Willkommen bei der Revolution



Alle Jahre wieder um diese Zeit befinden wir uns auf der Zielgeraden zur Medica in Düsseldorf. Dieses globale Mega-Ereignis der Gesundheitsbranche rückt ein wichtiges Thema in den Mittelpunkt: die moderne Medizintechnik. Trotz des viel beschworenen Investitionsstaus glaube ich fest, dass sich die technische Ausstattung in den deutschen Krankenhäusern in weiten Teilen sehen lassen kann. Dennoch lebt die Zukunft sehr stark auch von der Innovationsbereitschaft. Zum Beispiel soll die bildgebende Diagnostik im europäischen Vergleich mit erforderlichen Modernisierungskosten von ca. 1.700 Mio. Euro deutlich hinter anderen Ländern wie Frankreich mit 443, Spanien mit 436 und Großbritannien mit 349 Mio. Euro hinterherhinken.

Lieber Kollege Mühlberger, Sie sprechen damit die Zahlen an, die Siemens Financial Services (SFS) ermittelt hat. Der Finanzierungsdienstleister sieht ein lukratives Geschäft darin, Krankenhäuser bei der Beschaffung medizintechnischer Geräte möglichst intensiv zu unterstützen. In diesem Zusammenhang spricht der Konzern sogar von einem konservativen Modell zur Berechnung der genannten Modernisierungskosten. Zehn Gesundheitsmärkte wurden weltweit untersucht.

Ganz recht, Kollege Zimmermann. Demzufolge ist ein Großteil der derzeit verwendeten Medizingeräte veraltet, was per SFS-Definition älter als zehn Jahre bedeutet. In einer dynamischen Branche wie der Medizintechnik ist eine Dekade eine kleine Ewigkeit. Und natürlich hat das Unternehmen für die notwendigen

Investitionen die passende Lösung parat: flexible Finanzierungsmodelle. „In einem von Spar- und Effizienzdruck geprägten Umfeld können wir notwendige Investitionen Budget schonend realisieren“, weiß Kai-Otto Landwehr, Leiter des Commercial-Finance-Geschäfts der SFS in Deutschland.

Auf dasselbe Pferd – nachhaltige Unterstützung für die Krankenhäuser – setzt auch Branchenriesen GE Healthcare. Für den Medizintechnikhersteller spielen Technologiepartnerschaften eine wesentliche Rolle bei der Modernisierung des Gesundheitssektors. Jüngstes Beispiel ist die Maria Hilf RLP gGmbH, die eine zehnjährige Partnerschaft mit dem Konzern vereinbart hat (siehe Titelstory ab Seite 22). „Das Unternehmen hat es verstanden, uns eine Gesamtlösung aufzuzeigen statt lediglich eine Hand voller Einzelgeräte anzubieten“, erklärt Elisabeth Disteldorf, Geschäftsführerin der Maria Hilf RLP gGmbH.

Hört sich plausibel an, verehrter Kollege. Technologiepartnerschaften können von der Planung über die Durchführung bis hin zum Service und der Finanzierung alle Aspekte abdecken – was will ein Krankenhausmanager mehr. Wesentlicher Vorteil: kalkulierbare Kosten und Risiken. Was mir persönlich gefällt: Dieser Trend zieht sich durch die gesamte Anbieterlandschaft. Ein schönes Beispiel ist auch die Nexus AG, die vor Kurzem von der St. Augustinus Gelsenkirchen GmbH als Generalunternehmer für EDV-Dienstleistungen beauftragt wurde. Für mindestens fünf Jahre hat sich der Krankenhausträger mit mehr als 2.100 Beschäftigten für ein Voll-Outsourcing entschieden und sich die Unterstützung von Nexus gesichert.

Ja, lieber Mühlberger, für mich ist dieser Schritt mit Signalwirkung ein klares Bekenntnis zur Zukunftssicherung. So sieht das auch Peter Weingarten, Geschäftsführer der Gesundheitseinrichtung: „Wir wollen mit diesem Schritt unsere Häuser auf Dauer mit einer modernen IT-Infrastruktur versorgen.“

Die Anforderungen an Krankenhäuser wachsen ständig. Ein rationeller Arbeitsbetrieb und mehr Effizienz in den Prozessen sind entscheidend für den wirtschaftlichen Betrieb. Um dabei möglichst zügig voranzukommen, erscheint es mir sinnvoll, ausgewiesene Spezialisten der Medizintechnik nicht nur ins Boot zu holen, sondern sie auch rudern zu lassen.

Klare Sache: Welch hohes Interesse Medizintechnikhersteller bei diesem Modern Way of Business haben, beweist auch Medtronic. Der Medizintechnik-Riese hat kürzlich den neuen Geschäftsbereich ‚Hospital Solutions‘ ins Leben gerufen. Erste Kunden sind das University Hospital of South Manchester und das Imperial College Healthcare in London, für die fortan neun Katheterlabore geführt werden. Nach eigenen Worten ist das Unternehmen überzeugt, „mit diesem neuen Angebot einen bedeutenden Beitrag zur Revolution in der Medizintechnik zu leisten“.

Karl Storz hat diesen Schritt mit seinem Geschäftsbereich Solutions beispielsweise schon längst getan und natürlich einige andere – und noch viel mehr werden folgen, sonst wäre es ja keine Revolution. Erst kürzlich hat der Tuttlinger Medizintechnikspezialist noch einen draufgesetzt: Mit Cisco, Dimension Data und Karl Storz kooperieren drei globale Unternehmen, um die neue Softwarelösung ORchestrion von Storz im Gesundheitsmarkt zu etablieren. Ziel ist es, vernetzte Software- und Workflow-Lösungen mit der dazugehörigen Infrastruktur aus einer Hand anzubieten.

Tolle Sache – unser Tipp: Halten Sie auf der Medica in Düsseldorf Ausschau nach ganzheitlichen, nachhaltigen Lösungen und Konzepten, die Sie dabei unterstützen, den Krankenhausbetrieb effizienter und wirtschaftlicher zu machen. Auf diese Weise nehmen Sie an der ‚Revolution‘ in der Medizintechnik aktiv teil – und profitieren hoffentlich davon.

Eugen Mühlberger
Dr. Wolf Zimmermann