

# Von Kennzahlen lernen

„Das Gesundheitswesen ist bei der Digitalisierung zehn Jahre hinter der Automobilindustrie“ – behauptet die Telekom in einer Schlagzeile und freut sich im Grunde genommen darüber, weil der Konzern bei der digitalen Aufholjagd der Krankenhäuser auf Aufträge hofft. Vor allem mobile Lösungen werden vom Konzern offiziell als Kassenschlager bezeichnet.

**Ich verstehe diese Euphorie. Denn auf der IT-Gesundheitsmesse conHIT in Berlin hat sich gezeigt: Mobile Lösungen sind im Kommen, ohne geht in Zukunft eigentlich nichts mehr – so war mein Eindruck aus den vielen Gesprächen, die wir dort hatten, geschätzter Kollege Mühlberger. Ich frage mich nur, ob die Vermutung mit den zehn Jahren nicht etwas vorsichtig formuliert ist.**

Präzise beobachtet, werter Kollege. Denn Dr. Axel Wehmeier, Chef der Gesundheitssparte Telekom Healthcare Solution, erklärt, dass das Gesundheitssystem in Deutschland bei der Digitalisierung ‚mindestens‘ ein Jahrzehnt hinterherhinke. In diesem Zusammenhang spricht er sogar von Berührungängsten gegenüber der Digitalisierung, die viele kleine und mittlere Krankenhäuser hätten.

**Aber das IT-Karussell bewegt sich, selbst wenn es sich nach Ansicht vieler Gesundheits-IT-Dienstleister nach wie vor viel zu langsam dreht. So sollen laut einer Untersuchung von Roland Berger aus dem Jahr 2013 lediglich zehn Prozent der befragten Kliniken ein IT-unterstütztes Einweiserportal einsetzen. Das aber nur am Rande, denn im Grunde genommen geht es um zwei elementare Dinge: Einerseits sollten Krankenhäuser alle ihre Prozesse mit IT-Unterstützung verbessern, andererseits können sie ihre Dienstleistung am Patienten durch die systematische Nutzung vorhandener Informationen qualitativ erheblich steigern.**

Was Sie sagen, klingt vielversprechend, Dr. Zimmermann. So manches wäre einfacher, gäbe es nicht solch riesige Hemmschuhe wie Datenschutz und Cyber-Kriminalität. Und trotzdem gibt es bereits Krankenhäuser, die

sich längst schon auf den Weg gemacht haben, diese Herkules-Aufgabe anzupacken – die Datenflut zu kanalisieren und die Informationen sinnvoll zu nutzen.



**Sie sprechen von den Sana-Kliniken, der drittgrößten Klinikgruppe in Deutschland, die strategisch an der Umsetzung einer konsistenten Business-Intelligence-Strategie arbeiten.**

Haargenau, geschätzter Redaktionskollege. Bei 1,8 Millionen Patienten jährlich und einer Belegschaft von ca. 29.000 Mitarbeitern werden täglich Massendaten erzeugt, die sich systematisch auswerten lassen. Sana verspricht sich davon eine Menge – nicht zuletzt auch deshalb, weil dahinter 30 private Krankenversicherungen als Aktionäre stehen.

**Hört, hört: In diesem Zusammenhang bekommt die Aussage von Rene Wilms, Bereichsleiter Business Intelligence bei Bitmarck, einem Full-Service-Anbieter im IT-Markt der Krankenversicherungen mit über 1.400 Mitarbeitern, eine ganz besondere Bedeutung: „Krankenkassen ertrinken in der Datenflut.“**

Damit gerade das im Krankenhaus nicht passiert, hat Sana bereits 2009 das BI-Projekt ins Leben gerufen. Damals gab es viele dezentrale Systeme, mit denen durchgängige Analysen nur schwer machbar waren. Heute dagegen ist eine Reihe von Synergien durch die Nutzung der zentralen Verarbeitung erkennbar. Durch die Etablierung konzernweiter Standards werde mit den vorhandenen Daten verstärkt gearbeitet.

**Was bedeutet das konkret, lieber Mühlberger? Wartezeiten in den Notaufnahmen besser managen, die Verweildauern der Patienten**

**reduzieren und über mobile Endgeräte ein zielgruppenorientiertes Berichtswesen etablieren?**

Sie treffen den Nagel auf den Kopf, Mister Zimmermann – aber es geht um viel mehr: Aus einer riesigen Menge an Puzzle-Teilchen müssen Gesamtbilder zusammengefügt werden. So lassen sich eindeutige Kommunikationswege beschreiben, Prozessoptimierungen erzeugen und letztendlich die Krankenhäuser entlasten, so die Aussage von Sana-Verantwortlichen. Wie wichtig eine solche Vereinheitlichung – im Fall Bitmarck/Sana auf Basis von Microsoft Systemen – ist, zeigt die Performance, über die wir reden: 1.250 administrierte Serversysteme, 12.500 installierte PC-Arbeitsplätze und 28.900 Anwender.

**Ein mächtiger Brocken: Dabei muss die Sana-IT mit 240 Mitarbeitern und einem IT-Gesamtbudget von gerade mal 45 Millionen Euro – also zwei Prozent vom Umsatz – ihr Möglichstes geben. Schließlich haben die Player im Gesundheitskonzern, der einen Jahresumsatz von ca. zwei Milliarden Euro erwirtschaftet, stolze Pläne.**

Die bringt Bernd Christoph Meisheit, Geschäftsführer der Sana IT Services GmbH, auf den Punkt: „Unser Ziel heißt drei Milliarden Euro Umsatz.“ Aus seiner Sicht spielt dabei die Datenanalyse eine strategische Rolle: „Der Vorteil einer einheitlichen BI-Lösung ist unter anderem, die notwendigen Kennzahlen jederzeit genau zu kennen.“ Und noch eines belegt den Nutzen eindeutiger Auswertungen: Die Verantwortlichen setzen sich mit den Zahlen und logischerweise den damit verbundenen Prozessen auseinander.

**Kurz gesagt: eine einheitliche BI-Lösung als Grundgerüst für gezielte Umsatz- und Gewinnsteigerungen im Krankenhaus?**

So habe ich das verstanden, Dr. Zimmermann.

Eugen Mühlberger  
Dr. Wolf Zimmermann