

Presseinformation

27. Juni 2018

Gesundheitsversorgung braucht Kooperation

Experten diskutierten auf dem Hauptstadtkongress 2018 über Co-Creation und leistungsstarke Industriepartnerschaften

Berlin/Hamburg – Auf dem Hauptstadtkongress Medizin und Gesundheit trafen sich vom 6. bis 8. Juni die Kompetenz- und Entscheidungsträger der Gesundheitswirtschaft. Neben Digitalisierung und vernetzter Versorgung war die Kooperation zwischen Leistungserbringern und Industrie ein wichtiges Thema. In der Session „Versorgung braucht Kooperation und kreative Lösungen. Co-Creation für leistungsstarke Systempartnerschaften“ diskutierten Vertreter kommunaler, kirchlicher und universitärer Gesundheitsversorger darüber, welche Möglichkeiten strategische Partnerschaften bieten. Philips brachte die Industrieperspektive in die Diskussion ein. Die Botschaft aller Panelteilnehmer war eindeutig: Strategische Partnerschaften eröffnen Handlungsspielräume wo klassische Einkaufsstrukturen an ihre Grenzen stoßen. In den kommenden Jahren werden sie eine immer wichtigere Rolle spielen, wenn es darum geht, Versorgungsqualität zu sichern und Effizienz zu verbessern.

Individuelle Geschäftsmodelle ersetzen klassische Einkaufsstrukturen

„Reine Beschaffungsbeziehungen mit der Industrie sind nicht mehr zeitgemäß“, erklärte Roman Lovenfosse-Gehrt, Vizepräsident der Krankenhausgesellschaft Nordrhein-Westfalen e. V. „Es geht heute vielmehr darum, über individuelle Geschäftsmodelle nachzudenken, in denen Erfolg und Risiko gleichermaßen geteilt werden.“ Lovenfosse-Gehrt skizzierte in seinem Vortrag die Idee einer gemeinschaftlichen virtuellen Unternehmensstruktur zwischen Gesundheitsversorgern und Industrie, in der beispielsweise zusammen an klar definierten Entwicklungs- und Wirtschaftlichkeitszielen gearbeitet wird und heutige Technologien weiterentwickelt werden.

Flexible bedarfsgerechte Planung und Ausstattung sichern Qualität und Effizienz

Dietmar Pawlik, Kaufmännischer Geschäftsführer des Städtischen Klinikums München (StKM), erwartet, dass sich die Leistungen in strategischen Partnerschaften am Bedarf orientieren und über die Zeit immer wieder neu definiert und angepasst werden. „Hochleistungstechnologie muss dort eingesetzt werden, wo sie sinnvoll ist und einen klaren Mehrwert für Patienten und Personal bringt. Für Standarduntersuchungen muss auf bedarfsgerechte Lösungen geschaut werden“, erklärte Pawlik. Erst kürzlich haben das Städtische Klinikum München und Philips eine [Innovationspartnerschaft](#) vereinbart. Sie kombiniert die Weiterentwicklung des Geräteparks in der bildgebenden Diagnostik mit der damit verbundenen



Digitalisierungsstrategie des Klinikums und beinhaltet auch Beratungsprojekte zur Optimierung der Prozesse.

Standards und Strukturen für eine gemeinsame Technologiestrategie

Das Universitätsklinikum Heidelberg steht für Hochleistungsmedizin, insbesondere in Fachbereichen wie der Radiologie, Neuroradiologie und Kardiologie. Von dieser Expertise profitieren auch Kooperationshäuser in der Region. Wie wichtig dafür einheitliche Medizintechnik- und IT-Strukturen sind, betonte Irtraut Gürkan, Kaufmännische Direktorin und stellvertretende Vorstandsvorsitzende des Universitätsklinikums Heidelberg. „Um in unserem Kooperationsnetzwerk effektiv zu arbeiten, brauchen wir eine Infrastruktur mit gemeinsamen technischen Standards“, erläuterte Gürkan. „Denn dann können Mitarbeiter des Uniklinikums Funktionen in Partnerhäusern übernehmen, ohne sich dort mit neuen Geräten vertraut machen zu müssen.“

Technologiepartnerschaft Ultraschall: Leerläufe reduzieren und Qualität verbessern

Mit weniger Geräten, mehr Flexibilität und optimierten Prozessen bessere Ergebnisse erreichen, das ist für Dr. med. Patrick Frey, MBA, Geschäftsführer des Katholischen Klinikums Mainz, das Ziel einer Industriepartnerschaft. „Wenn ein Industriepartner die Bedarfsplanung, Prozessoptimierung und Gerätewartung inklusive Technologie-Updates mit seiner spezifischen Erfahrung übernimmt, kann sich ein Leistungserbringer auf die Kernkompetenz ‚Patientenversorgung‘ konzentrieren.“ Dass die Idee aufgeht, zeigt sich in der bestehenden Technologiepartnerschaft mit Philips. „Neben einer einheitlichen Gerätephilosophie, die den Anwendern die Nutzung erleichtert, bestätigt sich unsere Hypothese, dass wir auch mit weniger Geräten die angestrebte Qualität erreichen“, so Frey.

Nachhaltigkeit und gemeinsame Verantwortung für den Erfolg

Welches Know-how Industrieunternehmen in strategische Partnerschaften einbringen, stellte Heiko Borwieck, Leiter Philips Health Systems Deutschland, dar. Neben der klassischen Technologie-Expertise, ist es vor allem die Unterstützung bei der Prozessanalyse und dem Design patientenzentrierter Abläufe im Krankenhaus, die Philips beisteuert. Die Konzepte werden gemeinsam mit Kunden erarbeitet und durch Mitarbeiter vor Ort nachgehalten. „Im Rahmen einer Partnerschaft ist es außerdem wichtig, dass sich beide Partner an den Chancen und Risiken beteiligen“, so Borwieck. „Dafür messen wir anhand vorab definierter Ziele und Kennzahlen den Erfolg. Wenn die von uns vorgeschlagenen Maßnahmen und eingesetzten Innovationen keinen Effekt zeigen, verzichten wir auf die vereinbarte Honorierung.“

Weitere Informationen unter: www.philips.de/hsk und www.philips.de/healthcare/produkte-loesungen/referenzprojekte/zusammen-mehr-erreichen

Weitere Informationen für Journalisten:

Anke Ellingen
PR Manager Health Systems
Philips GmbH Market DACH
Mobil: +49 (0) 1522/ 28 14 546

E-Mail: anke.ellingen@philips.com

Über Royal Philips

Royal Philips (NYSE: PHG, AEX: PHIA) ist ein führender Anbieter im Bereich der Gesundheitstechnologie. Ziel des Unternehmens mit Hauptsitz in den Niederlanden ist es, die Gesundheit der Menschen zu verbessern und sie mit entsprechenden Produkten und Lösungen in allen Phasen des Gesundheitskontinuums zu begleiten: während des gesunden Lebens, aber auch in der Prävention, Diagnostik, Therapie sowie der häuslichen Pflege. Die Entwicklungsgrundlagen dieser integrierten Lösungen sind fortschrittliche Technologien sowie ein tiefgreifendes Verständnis für die Bedürfnisse von medizinischem Fachpersonal und Konsumenten. Das Unternehmen ist führend in diagnostischer Bildgebung, bildgestützter Therapie, Patientenmonitoring und Gesundheits-IT sowie bei Gesundheitsprodukten für Verbraucher und in der häuslichen Pflege. Philips beschäftigt etwa 74.000 Mitarbeiter in mehr als 100 Ländern und erzielte mit seinem Gesundheitstechnologie-Portfolio in 2017 einen Umsatz von 17,8 Milliarden Euro. Mehr über Philips Health Systems im Internet: www.philips.de/healthcare