

## Presseinformation

13. Juni 2018

### **Added value von Systempartnerschaften: Finanzielle Planungssicherheit, Prozessqualität und zufriedene Mitarbeiter**

**Hamburg/Berlin** – Deutschen Krankenhäusern geht es so schlecht wie schon lange nicht mehr. Laut Krankenhaus Rating Report 2019 droht bei Beibehaltung des Status quo im Jahr 2025 fast jeder fünften Klinik die Insolvenz. Einer der Gründe für die Krise: Die Bundesländer kommen ihrer Verpflichtung zur Investitionsfinanzierung immer weniger nach. Aktuell liegt der Investitionsbedarf der deutschen Krankenhäuser bundesweit bei deutlich über sechs Milliarden Euro pro Jahr. Davon decken die Bundesländer mit ihren Zahlungen gerade einmal die Hälfte ab.<sup>1</sup> Krankenhäuser stehen daher vor dem Dilemma, Investitionen aus Eigenmitteln zu finanzieren oder eine Überalterung der Infrastruktur mit all ihren Konsequenzen zu riskieren. Vor diesem Hintergrund schaffen Systempartnerschaften finanzielle Planungssicherheit und ermöglichen einen effizienten Einsatz der Investitionsmittel. Zudem bieten sie Krankenhäusern ideale Rahmenbedingungen, um neben der Strukturqualität auch die Prozessqualität und Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen.

#### **Prozessorientierung als Instrument des strategischen Managements**

Partnerschaftsmodelle gehen weit über traditionelle Lieferanten-Kunden-Beziehungen hinaus. Sie beinhalten Technologiekonzepte, Serviceangebote, Schulungsprogramme, Finanzierungslösungen und vor allem Beratungsleistungen. Das erfordert auf Kundenseite ein grundsätzliches Umdenken von einem produktbezogenen, preisorientierten Einkauf hin zu einem prozessoptimierten Beschaffungsmanagement, erklärte Dr. med. Dipl.-Phys. Gerhard M. Sontheimer bei einer Diskussion zum Thema Systempartnerschaften auf dem diesjährigen Hauptstadttagkongress. „In der Vergangenheit drehte sich alles darum, gute Preise zu verhandeln. Heute geht es um die Total cost of ownership“, so der Vorstand der ANregiomed gKU. Die wichtigste Managementaufgabe im Krankenhaus sei die Steuerung der Produktivität durch eine konsequente Standardisierung und Optimierung der Prozesse. „Auf diese Weise

---

<sup>1</sup> Aktuelle Analyse des GKV-Spitzenverbandes, des Verbandes der Privaten Krankenversicherung und der Deutschen Krankenhausgesellschaft, [https://www.gkv-spitzenverband.de/gkv\\_spitzenverband/presse/pressemitteilungen\\_und\\_statements/pressemitteilung\\_826368.jsp](https://www.gkv-spitzenverband.de/gkv_spitzenverband/presse/pressemitteilungen_und_statements/pressemitteilung_826368.jsp)

lassen sich gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: die Verbesserung der Versorgung und die Reduzierung der Kosten.“

### **Gemeinsame Verantwortung für den Erfolg**

Neben Langfristigkeit ist Risikoteilung ein wesentliches Merkmal von Systempartnerschaften. Vor allem bei besonders komplexen Projekten sorgt die Möglichkeit, Verantwortung zu delegieren, für Entlastung. Das zeigt das Beispiel der Kliniken der Stadt Köln, die 2018 eine strategische Partnerschaft eingegangen sind. Über eine Laufzeit von 15 Jahren modernisiert der kommunale Klinikverbund gemeinsam mit Philips die diagnostische Bildgebung an den drei Standorten Holweide, Merheim und Kinderkrankenhaus Amsterdamer Straße – Neu- und Umbaumaßnahmen inklusive. Die große Herausforderung dabei sei die Harmonisierung von Workflow- und Bauplanung. „Administration und Prozesse müssen in der Architektur ihren Widerhall finden und umgekehrt“, sagte Holger Baumann, Geschäftsführer Kliniken der Stadt Köln. Der Vertrag mit Philips sieht eine erfolgsabhängige Vergütung vor, das heißt, der Industriepartner lässt sich an der Erreichung der gemeinsam definierten Ziele messen. Baumanns erste Zwischenbilanz fällt positiv aus: In der Radiologie werde man sehr wahrscheinlich die angestrebten Kosteneinsparungen in Höhe von 25 Prozent realisieren.

### **Zufriedene Mitarbeiter durch einheitlichen Gerätepark**

Aber nicht nur die monetären Vorteile von Partnerschaften lassen sich beziffern. Auch der Nutzen für Anwender und Patienten kann erfasst und bewertet werden. So geschehen im Katholischen Klinikum Mainz. Das Haus der Schwerpunktversorgung hat Ende 2015 mit Philips eine achtjährige Technologiepartnerschaft für den Bereich Ultraschall vereinbart. Ziel war die Modernisierung, Standardisierung und Reduzierung des Geräteparks. 2019 wurden Chefarzte, Abteilungsleiter und Anwender durch ein unabhängiges Institut befragt. „Die Einführung der Technologiepartnerschaft hat zu einer deutlichen Steigerung der Zufriedenheit bei Anwendern, Geschäftsführung und Patienten geführt“, fasste Dr. med. Patrick Frey, MBA, Geschäftsführer Katholisches Klinikum Mainz, die Ergebnisse zusammen. Auf einer Skala von 1 bis 10 lag die durchschnittliche Zufriedenheit der Befragten bei 8,2 sehr hoch. 100 Prozent denken, dass sich die Versorgungsqualität durch die Technologiepartnerschaft verbessert hat und sehen eine starke Patientenorientierung gegeben. Trotz insgesamt weniger Geräten nimmt die Mehrheit der Teilnehmer die Geräteverfügbarkeit als besser wahr. Das Fazit von Dr. Frey: „Wir haben in der Partnerschaft Added Value für alle Beteiligten geschaffen.“

### **Versorgungsprozesse End-to-End betrachten**

Workflowoptimierung ist der zentrale Hebel, um die Qualität und Effizienz in Krankenhäusern zu erhöhen. Doch damit das Hinterfragen und Neugestalten von Prozessen nachhaltigen Erfolg bringt, braucht es eine End-to-End-Betrachtung. Warum, das erklärte Heiko Borwieck, Health Systems Leader Deutschland, Philips GmbH Market DACH: „Denken in End-to-End-Lösungen heißt ganzheitlich denken. Nur wenn Krankenhäuser die gesamte Wertschöpfungskette vom Anfang bis zum Ende transformieren, sind sie für die Zukunft gut aufgestellt.“ Dazu gehöre es zwangsläufig auch, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen und die Grenzen von Silos zu überwinden. Zu diesem Zweck arbeite Philips mit dem

Experience Flow Mapping. Dabei werden in Beratungsprojekten die unterschiedlichen Perspektiven von Ärzten, Pflegekräften, Patienten und Angehörigen eingenommen. Auf dieser Grundlage und unter Einbeziehung wirtschaftlicher Daten können dann in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden Veränderungen angestoßen werden. Im Rahmen von Systempartnerschaften stärken Risikoteilung und eine erfolgsabhängige Vergütung die Nachhaltigkeit in der Umsetzung.

**Weitere Informationen:** [www.philips.de/healthcare](http://www.philips.de/healthcare)

**Weitere Informationen für Journalisten:**

Kerstin Zimmermann  
PR Manager Health Systems  
Philips GmbH Market DACH  
Mobil: +49 (0) 171/81 80 186  
E-Mail: [kerstin.zimmermann@philips.com](mailto:kerstin.zimmermann@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 77.000 Mitarbeiter in mehr als 100 Ländern und erzielte in 2018 einen Umsatz von 18,1 Milliarden Euro. Mehr über Philips Health Systems im Internet: [www.philips.de/healthcare](http://www.philips.de/healthcare)