

Der KIS-Markt in Deutschland verändert sich – das sind die drei Treiber

Deutliche Bewegungen zeigt der Markt für Krankenhausinformationssysteme (KIS) in Deutschland, so die Beobachtung von Jörg Reichardt. Drei wesentliche Faktoren benennt der Erste Vorsitzende der Best-of-Breed-Initiative United Web Solutions for Healthcare (UWS) und Geschäftsführer des UWS-Mitglieds AMC. Gemeinsam mit Dr. Marc Stein, Teamleiter Produktmanagement bei AMC, skizziert er gegenüber dem Fachjournalisten Michael Reiter die Entwicklungen.

„Übernahmeappetit, Neupositionierung im Wettbewerbsumfeld, Neueintritt in einen vielversprechenden Markt ... branchenunabhängige Geschäftsziele wie diese sehen wir derzeit auch in der Gesundheits-IT“, stellt Reichardt fest. So fanden in letzter Zeit signifikante Veränderungen in den Gesellschafterverhältnissen zweier großer KIS-Akteure statt – was wohl, wie oft in solchen Fällen, Auswirkungen auf die Anteile im Markt haben wird.

Neben den Businesszielen treibt die Politik

Neben diesen geschäftlich motivierten Aktivitäten sieht Dr. Stein die Politik als maßgebenden Treiber: Sie fördert und fordert Interoperabilität. „Der Bundesgesundheitsminister nimmt dieses Thema erkennbar sehr ernst“, urteilt der Produktmanagement-Chef. „Spahn treibt das Thema vehement voran ... er möchte offene Schnittstellen für den Dokumentenaustausch sehen, er fordert hürdenfreien einrichtungs- und sektorenübergreifenden Datenfluss auch unter Einbindung der Patienten. Und die Abschottung der KIS-Anbieter nimmt er nicht weiter hin“. Ferner, argumentiert Stein weiter, „steht zum 1. Januar 2021 für die gematik-orientierten Fachanwendungen die verpflichtende Umsetzung der Anforderungen der Telematikinfrastruktur an“. Ursprünglich war hier nur das Versicherten-Stammdatenmanagement (VSDM) geplant. Aktuell verabschiedete Gesetze führen jedoch dazu, dass weitere Anwendungen einbezogen werden – die elektronische Patientenakte (EPA) sowie die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (AU), der Kommunikationsdienst KIM für den Datenaustausch via Konnektor, auch mit KIS-Lösungen, ebenso wie die Qualifizierte Elektronische Signatur (QES) zum Unterschreiben von Dokumenten etwa mit dem Heilberufsausweis. In diesem Gesamtkontext fordert das MDK-Reformgesetz die elektronische Übertragung argumentationsstützender Patientenunterlagen seitens der Krankenhäuser an den MDK.

„Diese Vorgaben bedeuten ein strammes Programm für das zweite Halbjahr 2020 – sowohl für Anbieter ebenso wie Krankenhäuser“, unterstreicht Dr. Stein: „Die Software muss angeschafft, installiert, getestet und ausgerollt, die Verfahren müssen etabliert werden. Am 1. Januar 2021 muss alles laufen,



Jörg Reichardt, Erster Vorsitzender der Best-of-Breed-Initiative

sonst hat das Krankenhaus mit Abschlägen bei der Erstattung zu rechnen“.

Bei den Kosten erhalten die Häuser Unterstützung: Die gematik-Anwendungen werden pro Haus mit 50.000 Euro gefördert – unabhängig von der Größe des jeweiligen Krankenhauses. Für die Dienstleistungen, die sich darum rumranken, etwa Implementierung, Schulung und Organisationsmaßnahmen, gibt es 150 Euro pro Bett.

Treiber 3: Akzeptanz für Innovation

„Wir haben über die vergangenen Monate einen deutlichen Zuwachs bei der Akzeptanz für innovative Ansätze verzeichnet – mit bedingt wohl durch die Corona-Krise“, konstatiert Reichardt. „Mitglieder unserer Initiative beobachten, dass Krankenhausverantwortliche verstärkt Wert auf Digitalisierung, also auf die IT-Unterstützung administrativer und klinischer Prozesse, legen – und hierzu investieren.“ Dies gilt beispielsweise für an KIS-Lösungen angeflanschte Applikationen. Ein ganz großes Thema, so Dr. Stein, ist die Cloud: „Sie verliert an Schrecken, weil Anbieter wie die Telekom tragfähig Sicherheit bieten“.

Was sich in anderen Branchen abspielte – die Durchsetzung von Services in die Cloud – ist jetzt im Gesundheitswesen angekommen. „Früher mussten wir offensiv in den Markt gehen und argumentieren – jetzt werden entsprechende Anfragen an uns herangetragen. Sicher hat die DSGVO vielen die Bedenken genommen.“ Die Vorteile der Entlastung, so Dr. Stein, sind vielen nun deutlich geworden – Backup, Datenschutz, Ausfallsicherheit – das ist spannend auch für die kleineren Häuser:

Attraktiv wird die Nutzung der Cloud insbesondere durch den Spielraum beim Wirkungsgrad – Daten, Applikationen, IT-Services lassen sich sicher auslagern, Auswertungen können in der Cloud gefahren werden ... das verringert den Footprint und den Personalbedarf vor Ort. „Sogar traditionell konservative kommunale Einrichtungen treffen – ohne kommunale Vorgaben dabei – Entscheidungen pro Cloud“, unterstreicht der UWS-Vorsitzende; so laufen inzwischen Ausschreibungen im KIS-Kontext. „Das ist ein positiver Riesenschritt in die Zukunft.“ Und die Konsequenzen – zum Beispiel auch für Startups?

„Es werden nun deutlich mehr Entscheidungen für KIS-Wechsel fallen als in den letzten Jahren“, lautet das Urteil der beiden Interviewpartner: Neue Player kommen ebenfalls an den Markt. „Bei UWS sind wir froh, dass wir Technologie-Kernthemen wie Interoperabilität und Best-of-Breed gleich am Anfang in den Mittelpunkt gestellt haben – schon visionär bei der Gründung unserer Initiative.“ Die beiden sind sich sicher, dass sich die monolithischen Angebotspakete der Großen als Modelle im Cloud-Trend als ungeeignet erweisen: „Kunden wollen Flexibilität und Interoperabilität“. – Das (digitale) Patientenakten-Archiv wird laut Reichardt und Dr. Stein zwar eine größere Rolle spielen – auch aufgrund der wachsenden Datenmengen. „Die zentrale Rolle in der Krankenhaus-IT



Dr. Marc Stein, Teamleiter Produktmanagement bei AMC

bleibt jedoch beim KIS, mit seiner Prozessunterstützung von der Aufnahme über Diagnose, Terminplanung und Entlassbrief bis zur Rechnungstellung.“

Web-basiert, cloudfähig, interoperabel – als Initiative und als KIS-Akteur sehen sich die beiden gut gerüstet, um diese Marktveränderungen zu bewältigen. Mit ihren agilen, in den Anwendungsgebieten kompetenten Teams wollen sie die Lösungen termingerecht an die neuen Vorgaben anpassen.

Für Startups, so die Interviewpartner, bieten die Marktveränderungen vielversprechende neue Slots ... für fachlich leistungsstarke Lösungen und Services. Potenziale bietet ihnen auch die UWS-Initiative, die für spezialisierte, technologisch an Best-of-Breed orientierte neue Anbieter offen ist. Erfolgreiche Projektumsetzungen bilden die Voraussetzungen für eine synergetische Beteiligung in diesem Ökosystem. Laut Reichardt zählen Patienten-Onboarding, digitale/elektronische Signatur, ebenso IT-Unterstützung für die Hygiene – insbesondere in der heutigen Zeit – zu den Anwendungsbereichen mit enormen Potenzialen.

Unser Dank geht an die Interviewpartner für diesen Eye Opener: Es lohnt sich für alle Akteure im Kontext der Gesundheits-IT – Entscheider, Anwender, Etablierte und Neueinsteiger –, die aktuellen Entwicklungen im Auge zu behalten und Chancen zu ergreifen!