

Zukunftsmodell Technologiepartnerschaft

Gemeinsam Innovationen entwickeln und umsetzen, den Gerätepark vereinheitlichen oder den Wirtschaftlichkeitsfaktor steigern: Wie eine Studie belegt, können Klinik und Industriepartner durch Technologiepartnerschaften nur gewinnen.



Ulrike Hoffrichter, Weinheim

Eine Vielzahl unterschiedlicher Geräte im Krankenhaus erzeugt Kosten und eine erhöhte Komplexität für das Personal. Technologiepartnerschaften bieten Krankenhäusern ideale Bedingungen für wirtschaftliche und qualitative Optimierungspotenziale.

Über ihre Erfahrungen mit Technologiepartnerschaften und die Ergebnisse einer Untersuchung zum Erfolg derselben stehen Rede und Antwort: Vivian Fischer, Senior Consultant, PD – Berater der öffentlichen Hand, Dr. Andreas Goepfert, Geschäftsführer, Städtisches Klinikum Braunschweig, und Dr. Uwe Heckert, Market Leader Philips DACH.

M&K: Was charakterisiert eine Technologiepartnerschaft?

Dr. Uwe Heckert: Im Unterschied zu klassischen langfristigen Einkaufsverträgen oder Lieferkooperationen beinhaltet eine moderne Technologiepartnerschaft für uns neben umfangreichen

Serviceangeboten, Finanzierungs-konzepten und Beratungsleistungen vor allem auch das Einbringen von Innovationen während der gesamten Vertragslaufzeit. Wir nehmen das große Ganze in den Blick und entwickeln maßgeschneiderte Konzepte, die sich an der Strategie und an den individuellen Bedürfnissen des Hauses orientieren.

Ziel ist es, gemeinsam Innovationen zu entwickeln, voranzutreiben und im Rahmen der Partnerschaft umzusetzen. Das reicht von der Vertragsgestaltung bis zur Leistungserbringung, auch mit Partnern.

Thematisch stehen heute und in den kommenden Jahren mehr und mehr die digitale Transformation, und mit ihr digitale Lösungen, im Zentrum solcher Partnerschaften.

Das Städtische Klinikum Braunschweig hat bereits mehrere Technologiepartnerschaften geschlossen. Was war Ihre Motivation dabei?

Dr. Andreas Goepfert: Die Vorteile von Technologiepartnerschaften sind vielfältig.

Vor allem lässt sich dadurch eine Vereinheitlichung des Geräteparks und der Bedien-Philosophie erreichen. Durch vereinheitlichte Workflows und einheitliche Bedienoberflächen werden sowohl mehr Qualität sowie eine höhere Effizienz in der medizinischen Versorgung ermöglicht.

Ein wichtiger Punkt ist natürlich der Wirtschaftlichkeitsfaktor. Hier überzeugt bei der Technologiepartnerschaft insbesondere die gute Planbarkeit der Kosten bei gleichzeitiger Investitionssicherheit im Bereich der jeweiligen Geräte. Von Vorteil ist außerdem die Senkung der Wartungskosten, da wir mit einem strukturierten Wartungskonzept arbeiten.

Außerdem überzeugt die Verfügbarkeitsgarantie der Geräte. Bei einer Technologiepartnerschaft übernimmt der Partner den Einsatz, die Wartung, den Service sowie auch eine Innovationsgarantie und eine Gewährleistung von Geräteverfügbarkeiten.



Vivian Fischer

Foto: PD

Zur Person

Vivian Fischer ist studierte Wirtschaftsingenieurin und Senior Consultant bei der PD – Berater der öffentlichen Hand GmbH. Als Projektsteuerin und Beraterin begleitet sie öffentliche Krankenhäuser auf ihrem Weg von der Vorbereitung bis zum Abschluss einer Technologiepartnerschaft. Sie leitete 2021 eine Studie zur Evaluation von Technologiepartnerschaften auf dem deutschen Krankenhausmarkt. In ihrer Freizeit studiert sie Psychologie.

Haben sich diese Erwartungen in der Praxis erfüllt?

Goepfert: Die Frage kann man mit einem eindeutigen „Ja“ beantworten. Für uns ist es ein Erfolgsmodell. Wir haben mittlerweile mehrere Technologiepartnerschaften etabliert. Für die Partnerschaft ist der bestechende Vorteil: „Alles aus einer Hand.“

Die Versorgungsqualität ist ein wichtiger Aspekt, der durch eine solche Partnerschaft abgesichert wird. Heutzutage ist im Gesundheitswesen ein erfolgreiches



Dr. Andreas Goepfert

Foto: Klinikum Braunschweig

Zur Person

Dr. Andreas Goepfert ist Facharzt für Anästhesie und Intensivmedizin und Dipl.-Gesundheitsökonom. Er war 14 Jahre als Arzt, zuletzt als Oberarzt in verantwortungsvoller Position, tätig. Seit 2016 ist er Geschäftsführer der Städtisches Klinikum Braunschweig gGmbH. Zuvor hatte er leitende Positionen inne als Vorstand des KU ANregiomed, als Bereichsvorstand Medizinische Dienste und Qualität der Damp Holding und als Vorstand des Kreiskrankenhauses Erding. Als Ausgleich betreibt er gerne Sport.

ökonomisches Agieren auf mittel- und langfristige Sicht ohne Technologiepartner schwer vorstellbar.

Wie findet eine öffentliche Klinik den passenden Technologiepartner?

Vivian Fischer: Kliniken in öffentlicher Trägerschaft sind an das Vergaberecht gebunden. Von zentraler Bedeutung ist somit die bedarfsgerechte Ausgestaltung der Vergabeunterlagen unter



Dr. Uwe Heckert

Foto: Philips DACH

Zur Person

Dr. Uwe Heckert ist promovierter Wirtschaftsinformatiker und seit dem 1. Juni 2021 Vorsitzender der Geschäftsführung der Philips GmbH sowie Leiter des Philips DACH-Marktes. Zuvor war er bei dem IT-Dienstleistungsunternehmen Unisys tätig. Dort verantwortete er zuletzt das EMEA-Geschäft im öffentlichen Sektor. Davor war er in leitenden Positionen bei der T-Systems und bei McKinsey tätig. Er ist verheiratet und hat drei Söhne.

Berücksichtigung der derzeitigen und zukünftigen Anforderungen.

Dabei eignen sich in der Regel zwei Vergabeverfahren nach der Vergabeverordnung. Der wettbewerbliche Dialog bietet sich an, wenn der Ausschreibungsgegenstand inhaltlich nicht abschließend beschrieben werden kann und eine innovative Lösung unter Einbeziehung des Marktes gewünscht ist. Lässt sich das Mengen- und Leistungsgerüst schon bei der Ausschreibung definieren, eignet sich das Verhandlungsverfahren.

Was sind wesentliche Voraussetzungen dafür, dass beide Partner von einer Technologiepartnerschaft profitieren?

Heckert: Im Rahmen einer Technologiepartnerschaft geht es uns um die Optimierung von Prozessen und Wertschöpfungsketten. Wir entwickeln gemeinsam mit den Häusern Lösungen, die für die Patienten, für das medizinische und pflegerische Personal und letztlich auch für die kaufmännische Leistungsfähigkeit eines Krankenhauses einen Unterschied machen. Grundvoraussetzungen hierfür sind gegenseitiges Vertrauen, der Wille zur Flexibilität, die Bereitschaft zur Veränderung sowie ein gemeinsames Verständnis dafür, wohin die Reise grundsätzlich gehen soll. Ein kontinuierlicher Austausch hilft uns dabei, die Versorgungsrealität besser zu verstehen und das Technologie-Set-up von morgen gemeinsam mit unseren Kunden zu gestalten.

Sie haben verschiedene Technologiepartnerschaften auf dem deutschen Krankenhausmarkt evaluiert. Welche Erkenntnisse haben Sie daraus gewonnen?

Fischer: In einer Umfrage unter 30 Experten konnten wir eine hohe Zufriedenheit mit der praktischen Umsetzung feststellen – und zwar auf beiden Seiten. Das ist wichtig für den Erfolg von solchen langfristig ausgelegten Projekten.

Zudem zeigte sich, dass im Bereich Bildung immer häufiger Partnerschaften geschlossen werden, dass aber auch in den Bereichen IT, Labor und Bewirtschaftung ein großes Potenzial dafür gesehen wird. Nahezu alle Befragten halten Technologiepartnerschaften für ein Zukunftsmodell und würden diesen Weg wieder gehen.



Hier geht es zur Evaluation:
www.pd-g.de/assets/Projektreferenzen/201029_Evaluation_Technologiepartnerschaften_Ergebnisse.pdf