

conhIT 2015: Highlights für den Event-Besuch

Mobile IT-Lösungen rücken in den Fokus des Interesses

Die conhIT, Europas wichtigstes Branchenevent für IT im Gesundheitswesen, bleibt weiter in der Erfolgspur. Neben dem generell gestiegenen Anmeldestand hat sich auch die Zahl der conhIT-Partner erhöht: Je sieben Gold- und Silberpartner sowie 19 Bronzepartner bauen vom 14. bis 16. April ihr Engagement auf der nächsten conhIT-Industriemesse in Berlin mit einer exklusiven Partnerschaft aus.

Mobile IT-gestützte Lösungen entwickeln sich weltweit in einem rasanten Tempo und verändern die Arbeitsweise im Gesundheitswesen und der angrenzenden Bereiche grundlegend. Eine Vielzahl der Aussteller zeigt seit Jahren die mobilen Einsatzmöglichkeiten ihrer Produkte auf der conhIT in Berlin. Zur nächsten conhIT – Connecting Healthcare IT, die vom 14. bis 16. April 2015 in Berlin stattfindet, wird erstmalig eine «mobile health ZONE» in Halle 4.2 eingerichtet, auf der mobile IT-Lösungen für Krankenhäuser, Reha-Einrichtungen, Praxen, Krankenkassen, Pflegeheime und die Ambulante Pflege bis hin zu telemedizinischen Lösungen auf sogenannten Expert-Points gezeigt werden.

Die «mobile health ZONE» mit angegliederter Diskussionsfläche ermöglicht den Dialog und neue Geschäftskontakte zwischen Entwicklern, Industrie, Anwendern und potentiellen Investoren. Interessierte Unternehmen können einen «Expert Point», eine Lounge-Fläche oder eine Poster-Fläche auf der «mobile health ZONE» anmieten. Darüber hinaus bietet die conhIT interessierten Ausstellern auch die Logo-Buchung auf Bannern der «mobile health Zone» an.

Erstmalig wird APPCIRCUS in Zusammenarbeit mit der conhIT die besten Gesundheits-Apps prämiieren. Um auch Startups für die conhIT zu begeistern, ist ein Barcamp in Planung. Bereits

jetzt haben sich die folgenden Unternehmen entschieden, auf der «mobile health ZONE» auf ihre Lösungen hinzuweisen oder auf einem Expert Point zu präsentieren: Compugroup, Ergosign, ID – Information und Dokumentation im Gesundheitswesen, medatixx und Seracom.

Die conhIT 2015 wird erneut als wichtigster Branchen-Event zahlreiche innovative Lösungen präsentieren. Darüber hinaus interessieren eHealth-AnwenderInnen immer mehr auch das generelle Entwicklungspotenzial, der Wille, massgeschneiderte Klinik-gerechte Angebote zu kreieren sowie die Nachhaltigkeit der anbietenden Unternehmen selbst.



Spital-IT: Mittelstand als Stabilitätsfaktor

Im Jahr 2014 gab es im Markt für Spital-IT einige Erschütterungen, die vor allem Kunden grösserer Konzerne zu spüren bekamen. Matthias Meierhofer, Vorstandsvorsitzender und Gründer der MEIERHOFER AG, sieht viele Vorteile für Kliniken, die bei ihrer IT-Infrastruktur auf eigentümergeführte, mittelständische Unternehmen vertrauen.

Was spricht für ein eigentümergeführtes Unternehmen als Partner für die Krankenhaus-IT?

Matthias Meierhofer: «Auf Unternehmensebene ist der Vorteil ganz klar die höhere Stabilität. Wer als Klinikum ein neues KIS einführt, legt sich damit auf Jahre fest. Konzerne, die den Shareholder Value im Auge haben müssen, denken oft nicht in so langen Zeiträumen. Ein Unternehmen wie die MEIERHOFER AG, für die Gesundheits-IT das Kerngeschäft ist, kann nicht einfach den Markt wechseln, wenn der Return on Investment nicht stimmt. Wir bleiben am Ball, und das bedeutet Stabilität und Berechenbarkeit.»

Verfügen internationale Konzerne nicht über mehr Mittel für Entwicklungen?

«Das ist dann die zweite Ebene, die Produkt-ebene. Natürlich können Konzerne eher als Mittelständler riesige Investitionsprogramme stemmen. Die Frage ist, wie viel davon beim Kunden in Deutschland, Österreich oder der Schweiz ankommt. Von einem teuren Entwicklungsprogramm, für das an anderen Stellen gespart wird und das dann bei einem Eigentümerwechsel wieder in Frage gestellt wird, hat der Kunde wenig. Das ist bei Mittelständlern anders. Wir investieren seit Langem jedes Jahr mehrere Millionen Euro in die kontinuierliche Weiterentwicklung bestehender Produkte. Dabei kümmern wir uns auch um Themen, bei denen nicht sofort Gewinne abfallen.

Die eMedikation und der Pflegeprozess sind dafür zwei Beispiele. Wir sind überzeugt davon, dass das wichtige strategische Säulen sind, und deswegen entwickeln und investieren wir weiter in diese Themen, auch wenn es sich nicht unmittelbar finanziell auszahlt. Als Mittelständler geht das.»

Die Anforderungen an Krankenhaus-IT-Lösungen werden komplexer. Wie können eigentümergeführte Unternehmen bei Themen wie Security oder Cloud-Diensten am Puls der Zeit bleiben?

«Die Argumentation, dass komplexe IT-Anforderungen nur von Konzernen bewältigt werden könnten, kommt alle paar Jahre wieder hoch. Bisher hat sich das nicht bewahrheitet. Ich persönlich glaube nicht, dass die Gesundheits-IT so kompliziert ist, dass sie nur über Konzerne abgewickelt werden kann, zumindest nicht so lange diejenigen, die die Technologie nutzen, quasi selbst Mittelständler sind. Das mag bei Klinikketten oder grossen Universitätskliniken anders sein. Im Übrigen gibt es ja auch die Möglichkeit, Kooperationen mit spezialisierten Anbietern einzugehen. So haben wir mit der RZV GmbH schon seit Jahren einen Kooperationspartner, der sich auf IT-Dienstleistungen im SAP-Umfeld spezialisiert hat. Das ist eine Kooperation auf Augenhöhe. Wir hängen nicht am Rockzipfel eines Konzerns. Entsprechend kundenfreundlich sind die Lösungen, die dabei herauskommen.»

So lernt man heute!

E-Learning Technologie und mobile Lernlösungen von CREALOGIX



PROFESSIONELLE LERNMODULE
Hochwertige und kundenspezifische Lernmodule, die einen hohen Lernerfolg sicherstellen.

KURSE PLANEN UND AUSWERTEN
Innovative Lern- und Ausbildungsplattformen zum Verwalten von E-Learning- und Präsenzkursen.

EIGENE INHALTE PRODUZIEREN
Eigene Lerninhalte und Tests ohne Programmierkenntnisse entwickeln, auch für Smartphones und Tablets.



PL Swiss Professional Learning
Zürich, 14. – 15. April 2015
Besuchen Sie uns am Stand K.08



Interessiert?

www.crealogix.com/e-learning

Ist die Zufriedenheit bei den Kunden eigentümergeführter Unternehmen höher?

«Ich würde es anders herum ausdrücken: Als eigentümergeführtes Unternehmen können wir die Kundenzufriedenheit zum obersten strategischen Ziel machen. Das kommt für uns vor Ertrag und Wachstum, und es zieht sich durch die ganze Unternehmensstrategie. Wir sorgen für einheitliche und konstante Ansprechpartner. Wir bringen unsere Entwickler in engen Kontakt mit den Anwendern, um deren Bedürfnisse optimal zu erkennen. Wir evaluieren ständig unsere Produkte. Das alles erhöht mittelfristig die Kundenzufriedenheit und sorgt für bessere, nutzerfreundliche Lösungen.»

Semantische Freitextanalyse: Prozesse optimieren mit Terminologieservern

Terminologien und Terminologieserver sind in aller Munde. Aber sind sie für ein Krankenhaus wirklich schon ein Thema? - Mark Neumann, Mitglied der Geschäftsführung bei der ID – Information und Dokumentation im Gesundheitswesen GmbH, sieht in den wachsenden Anforderungen an Codierung und Dokumentationsqualität einen wichtigen Grund, sich genauer mit der Freitextanalyse und damit dem Thema Terminologieserver zu befassen. Wir wollten mehr darüber erfahren.

Die Freitextverarbeitung im medizinischen Kontext auf Basis von Terminologien ist nicht ganz neu. Warum werden solche Techniken noch nicht flächendeckend eingesetzt?

Mark Neumann: «In der Tat beschäftigen wir uns damit schon über 20 Jahre. Wir haben die Basistechnologien ursprünglich für die semantische Beschreibung klinischer Inhalte entwickelt und darauf aufbauend ein umfassendes semantisches Netz mit einer Vielzahl von Terminologieserverdiensten geschaffen, um den Content aus der Wissensbasis für verschiedene Anwendungsfälle zur Verfügung zu stellen. Nachdem die Digitalisierung der Medizin voranschreitet, ist auch die Freitextanalyse aktueller denn je. Wie lässt sich eine digitale Dokumentation so erschliessen, dass man die Inhalte, die man sucht, auch findet? Das ist die Kernfrage, und sie ist medizinisch und auch erlöstechnisch relevant.»

Inwiefern?

«Ein gutes Beispiel ist das MDK-Verfahren (Medizinischer Dienst der Krankenversicherer, eine Prüforganisation für Abrechnungen im stationären Sektor) in Deutschland, das vielen Spitälern

derzeit auf den Nägeln brennt. Geplant ist, die Krankenhäuser dazu zu verpflichten, bei MDK-Anfragen die relevanten Akten innerhalb extrem kleiner Zeitfenster in einem Zustand vorzulegen, der es ermöglicht, den Fall abzuschliessen. Die Lösung kann aus unserer Sicht nur darin liegen, die Akte erstens vernünftig zu strukturieren und zweitens mit Hilfe von Freitextanalyse inhaltlich so zu erschliessen, dass nicht jedes gescannte Dokument einzeln durchgelesen werden muss.»

Das lohnt sich nur für die MDK-Anfragen?

«Nein, grundsätzlich auch schon vorher, direkt beim Codieren: Mit Hilfe der Freitextanalyse werden in einer Akte codierungsrelevante Informationen wie mit einem Textmarker hervorgehoben. Das erleichtert die Arbeit enorm. Und es würde sich rechnen: Viele Krankenhäuser verschenken Liquidität, weil sie Rechnungen nicht zeitnah stellen. Darüber hinaus ist eine automatisierte Dokumentenanalyse möglich, etwa für Versorgungsforschung oder klinische Studien.»

Organisch gewachsenes Know-how, nicht blosse Adaption

Welche Voraussetzungen müssen Kunden bzw. IT-Unternehmen erfüllen, um praxistaugliche Lösungen für die Freitextanalyse nutzen bzw. anbieten zu können?

«Auf Kundenseite ist ein KIS mit leistungsfähigen Schnittstellen zu ID DIACOS® nötig, für den lückenlosen und redundanzfreien Abgleich mit bereits erfassten Diagnosen und Prozeduren. Dazu kommt ein entsprechender Digitalisierungsprozess in Ergänzung zur elektronischen Patientenakte. Hierbei haben wir uns mit DMI auf einen Partner festgelegt, der schon die Digitalisierung mit einer semantischen Indexierung verbindet, die anschliessend genau die angesprochenen Freitextanalysen erlaubt. Letztendlich beherrscht ID die gesamte Verarbeitungspipeline – als organisch gewachsenes Know-how mit nativem deutschem Ansatz und nicht nur als Adaption des US-Marktes oder als isoliertes Forschungsprojekt. Wir sehen darin einen relevanten Vorteil für unsere Kunden.»

Weitere Informationen

zur conhIT und zur «mobile health ZONE»: www.conhit.de

conhIT – Connecting Healthcare IT
14.–16.April 2015
Messegelände Berlin
www.conhit.de

Auf nach Berlin!

conhIT: 14. bis 16. April

Vom 14. Bis 16. April 2015 öffnen sich die Tore der Berliner Messe wieder für Deutschlands grösste Healthcare-IT-Veranstaltung, der conhIT. Bereits zum 8. Mal bietet der Veranstalter, der Bundesverband Gesundheits-IT (bvitg), unter dem Motto «Connecting Healthcare-IT» eine exzellente Plattform für den fachlichen Austausch zwischen Anwendern, Industrie, Politik und Verbänden. Aktuelle Trends und Themen rund um den Einsatz innovativer IT-Lösungen zur Verbesserung der medizinischen Versorgungssituation spiegeln sich auf der Industrieausstellung, dem Kongress, der Akademie sowie in zahlreichen Networking-Events wider. Im vergangenen Jahr nutzten rund 6 500 Besucher das Informationsangebot der conhIT und der 350 Industrieaussteller.

Dass die conhIT mittlerweile auch international von Relevanz ist, belegen die wachsenden Zahlen ausländischer Aussteller (über 20% 2014). Die Schweiz ist auch dieses Mal mit einem speziellen Stand vertreten. Schweizer Aussteller sind:

Erne Consulting AG
the i-engineers AG
SWISSIG
Swiss Post Solutions
A.C.M. Consult GmbH
health-it GmbH
Swisscom AG
WigaSoft AG
ID Suisse AG
IMAGIC Bildbearbeitung AG
HINT AG

Ein Besuch lohnt sich auf alle Fälle. Nebst kompetentem Fachaustausch und Infos aus erster Hand ist auch stets für Schweizer Gaumenfreuden erster Güte gesorgt!

Gesamthaft betrachtet ist die conhIT – mit dem Schweizer Stand und dem wachsenden internationalen Besucherinteresse – auf dem besten Weg, zur wichtigsten Veranstaltung rund um die IT im Gesundheitswesen in Europa zu avancieren.

Weitere Informationen

Heidi Schmieding
Fairteam Basel
Telefon 0041 61 281 91 95
Mobile 0049 171 483 78 73
www.fairteam.ch