

## Albert Besewski von ATSP (Schweiz) sieht Chancen und Risiken in der DRG-Praxis:

# «Kommt das dicke Ende erst noch?»

Nun ist es soweit. In zwei Wochen gilt's ernst: DRG-Zeit. «Da kommt was auf uns zu», haben schon viele kommentiert. Albert Besewski präzisiert: «... vor allem, einiges was man an aber etlichen Orten möglicherweise jetzt noch gar nicht erkannt hat...» Wer also nach Silvester noch punschlos glücklich ins Januar-Loch gleitet, läuft möglicherweise schon bald Gefahr, in dieses zu fallen. Haben wir schon bald eine bittere Pille zu schlucken?

«Jein», meint Albert Besewski, der seit April 2010 die Geschicke der ATSP (Schweiz) in Regensburg als Business Development Manager leitet. Er sieht Gefahren dort, wo Spitäler sich der vorstellbaren Veränderungen der neuen Spitalfinanzierung noch nicht ausreichend bewusst sind. «Unterschätzen wir nicht, dass hier nicht einfach ein neues Tarifsysteem, sondern ein Paradigmenwechsel stattfindet, begleitet von einer weiteren einschneidenden Neuerung, der freien Spitalwahl und Finanzierung. Der zweite Aspekt wird die Auswirkungen des ersten noch gewaltig verstärken.

Erstmals in der Geschichte der Schweizer Spitäler kommen Marktelemente ins System. Der Wettbewerb um Patienten wird eine neue Dimension annehmen.

Dabei erhält der mündige Patient die Gelegenheit, klare Präferenzen zu äussern. Die Leistungserbringer werden sich zu markt- und qualitätsorientierten Akteuren weiterentwickeln müssen, wollen sie ihr «Unternehmen Spital» erfolgreich erhalten.»

### Die vier «M» der DRG-Zeit

Unser Interviewpartner nennt vier einschneidende Elemente, welche die DRG-Zeit prägen dürften: «Die vier M sind allesamt wichtige Kriterien, die für die tägliche Spitalpraxis von grosser Bedeutung sein werden. Um sie zu beherrschen, sind Analyse und Strategie, aber ebenso sehr Intuition und Fingerspitzengefühl massgebend.» – Als seine vier M zählt Albert Besewski folgende auf:

– **den Menschen:** Als Prämienzahler ist er gefordert, als Patient wählt er aus. Er macht künftig aus seinen Präferenzen kein Hehl, bestraft weniger qualifiziertes Arbeiten und belohnt solche Leistungserbringer, die erstklassige Medizin und darüber hinaus einen Mehrwert aus der Vernetzung zur Integrierten Versorgung, im Hotelkomfort und in der persönlichen Betreuung bieten .

– **die «Maschine»:** Der Medizintechnik- und IT-Einsatz wird noch weiter rasant zunehmen und im Gleichschritt dazu komplexer werden. Die Verdoppelung der Datenmenge findet bald im Jahresrhythmus statt. Nutzen aus der Riesmenge von Informationen zu ziehen, sie rasch verfügbar zu haben und effizient auszutauschen,



wird zum Erfolgsfaktor. Administrative und klinische Systeme wachsen noch weiter zusammen. Das Stichwort dazu heisst Integration und Technologie: «Bevor aber die Suppe gekocht werden kann, müssen ein kluges Rezept definiert und feine, bekömmliche Zutaten möglichst marktfrisch eingekauft werden», bringt's ,der Fuchs' der Schweizer eHealth-Szene auf den Punkt: «Unternehmensstrategie, Prozessoptimierung und gezielte Auswahl an effizient unterstützenden IT-Komponenten werden entscheidende Kriterien.»

– **die Mentalität:** «Männer und Frauen passen einfach nicht zusammen», hat einst der verblichene Altmeister der feinsinnigen Wortwahl, Liorot, ironisch festgestellt. «Ärzte und IT ...» könnte man aufs Spital bezogen übertragen. «Und es ist so wie im richtigen Leben», bemerkt Albert Besewski, «so wie sich Menschen trotzdem auf ideale Weise finden, verstehen und ergänzen können, kann es auch bei der Ärzteschaft und den «Maschinen» ablaufen. Akzeptieren sie erst einmal IT-Tools, die natürlich durch ihre Bedienungsfreundlichkeit und hohe Integration einen klaren Anwendernutzen ausstrahlen müssen, dann steht deren Einsatz für wirtschaftliche, effiziente Behandlungspfade und transparente Abläufe sowie einer optimalen Verbindung von Betriebswirtschaft und Medizin nur noch wenig im Wege, nämlich höchstens der Wille, sich den neuen Herausforderungen aktiv zu stellen.»

– **den Markt:** Das letzte M ist wahrscheinlich das wichtigste oder weitreichendste. Wir sehen überdeutlich, wie sich Verbandsstrukturen auf Versicherer- wie Leistungserbringerseite praktisch auflösen und Grossanbieter und dominierende Krankenkassen im direkten Verhandlungsweg grundsätzliche Vereinbarungen treffen, denen Mustercharakter für den Rest zukommen kann. Ab Januar wird sich diese Tendenz verstärken, der Strukturwandel wird sich akzentuieren. Und es trifft auf das Spital, wie auf den Bäcker oder den Kiosk zu: Wo der Markt spielt – und das wird er auch im Gesundheitswesen mit Bestimmtheit

tun –, dort brauchen Anbieter wie Nachfrager Informationen, Transparenz und die Möglichkeit des offenen Marktzugangs wie der freien Entscheidung.

Was für den Bäcker ein schmackhaftes Brot, für den Kiosk die neusten Magazine sind für die Spitäler herausragende Kernkompetenzen in speziellen Bereichen von Medizin, Pflege, Therapie und Controlling. – Also gilt es, sich für den Markt zu rüsten, sich als Spital selber Rechenschaft zu geben, wo denn warum und wie viel verdient oder verloren wird, wie am besten kooperiert, konzentriert oder outgesourct wird. «Denn eines ist klar», stellt Albert Besewski fest, «nur leistungsstarke Strukturen und rentable Leistungen werden auf Dauer das Prosperieren sichern: Bahn frei für die Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken-Analyse (SWOT) der Spitäler, denn erstens werden die Krankenversicherer und Träger mit Argusaugen über das Gebotene wachen und kaum zaudern, Lob oder Tadel auszuteilen und zweitens werden die Patienten rasch Lust am Auswählen finden. Moderne Spitäler werden somit behende dafür sorgen, dass optimierte Prozesse von erstklassiger IT unterstützt einen messbaren Mehrwert für die Patienten bringen. Sie werden dies zudem aktiv in die Wege leiten, denn Klarsicht über ihre Leistungen zu schaffen, ist eine Bringschuld der Kliniken, keine Holschuld der Patienten. Im Nachfrager-geprägten Markt der nahen Zukunft gilt für die Spitäler immer mehr das veränderte Sprichwort: «Schweigen ist Silber, Reden ist Gold.»

**Flexible Basis schaffen**

Was heisst das nun für die tägliche Umsetzung im Spital? – «Stimmt die Definition der Prozesse, kann eine geeignete IT-Strategie gefahren werden. Hier ist natürlich, wie bei der medizinisch/therapeutischen Leistung, die Qualität der einzelnen Komponenten und deren Integration in eine IT-Architektur mit hoher Vernetzung von ausschlaggebender Bedeutung. Dazu möchten wir im Schweizer Markt unseren Beitrag leisten», hält Albert Besewski fest.

Womit das geschehen soll, wollten wir gemäss «clinicum»-Tradition unmissverständlich erfahren. Seit wir im ersten «clinicum»-Jahr einen Pressebericht eines grossen MT-Herstellers zu dessen Erstaunen zurückgewiesen und erst über das Produkt berichtet haben, als wir es an Ort und Stelle im Einsatz gesehen haben, pflegen wir diese Vorgehensweise. Somit hiess es: Per RailJet nach Innsbruck. Dort nämlich befindet sich der Hauptsitz der ATSP.

Sie wurde 2002 von namhaften Partnern ins Leben gerufen: den Tiroler Landeskrankenanstalten (TILAK) und dem Allgemeinen Rechenzentrum (ARZ). Beide Unternehmen sind Experten – die TILAK kennt die Abläufe im Spital, das ARZ ist ein erfahrener Dienstleister mit SAP-Schwerpunkt. Beide arbeiten seit vielen Jahren in verschiedenen Branchen eng zusammen. Daraus folgt eine umfangreiche Erfahrung und ein gebündeltes Wissen im eHealth-Bereich. Diese Trümpfe sollen vermehrt für weitere Spitäler nutzbar gemacht werden, so auch in der Schweiz. Die Grundlage bilden die Kompetenz und hohe Kapazität der ATSP. Sie hat sich zu einem eigenständigen und erfolgreichen Anbieter im Schweizer Gesundheitswesen entwickelt, wächst laufend weiter und betreut namhafte Kunden.

**Optimieren, integrieren, vernetzen**

«Die ATSP will den Blick auf Ganze pflegen», erläutert uns Geschäftsführer Dr. Emilio Giannandrea. «dabei geht es ums Optimieren, Integrieren und Vernetzen. Als verlässlicher Partner betreuen wir unsere Kunden umfassend, wenn es um Prozesse im Gesundheitswesen geht. Wir legen viel Wert auf ganzheitliche Qualitätslösungen. Aus diesem Grunde bieten wir auch alles aus einer Hand – von der Prozessanalyse über die Implementierung bis zum Support. Wir sind ebenfalls kompetent in peripheren Gebieten wie dem Facility Management und dem Unterhalt von Spitälern – beides Gebiete, denen im Rahmen einer Steigerung der Wirtschaftlichkeit unter Swiss DRG grosse Bedeutung zukommt.»

**ATSP – ASANA-Gruppe: Bewährte Partnerschaft auf zukunftsorientierter Basis**



**Dr. Emilio Giannandrea**, Geschäftsführer ATSP, Innsbruck, bietet auf der Basis von SAP-Standards viel Erfahrung im Gesundheitswesen und den Blick fürs Ganze.



**Albert Besewski**, Business Development Manager ATSP (Schweiz), Regensdorf, rät im Lichte der Swiss DRG zum Optimieren, Integrieren und Vernetzen leistungsstarker IT-Lösungen.



Mehr Transparenz für klare strategische Entscheide: **Alfred Zimmermann**, Direktor ASANA Gruppe, ist mit der ATSP-Einführung sehr zufrieden. Ärzte wie Pflege sind voll mit im Boot.





Firmengebäude ATSP / ARZ in Innsbruck: Hier arbeitet ein kompetentes Team an IT-Lösungen fürs Gesundheitswesen.

So bietet die ATSP nachhaltige Lösungen, die folgende Elemente umfassen:

- Beratung,
- Implementierung,
- Prozessoptimierung,
- Projektmanagement,
- Schulungen,
- Systemintegration,
- Übernahme von System- und Applikationsbetrieb sowie
- Business Process Outsourcing.

Die Lösungen basieren auf der Standardsoftware von SAP. Im Einsatz stehen versierte und zertifizierte Experten, die das grosse Ganze ebenso im Auge haben wie die feinen Details. Unter der ATSP-Equipe finden wir 45 erfahrene SAP-Berater und -Entwickler. Jeder Mitarbeiter wurde im jeweiligen SAP-Modul direkt und umfassend bei der SAP AG geschult. Ausserdem ist die ATSP als SAP Customer Center of Expertise zertifiziert.

### Bewährte Partnerschaften

Die ATSP ist selber gut vernetzt. Sie kooperiert mit führenden Unternehmen. «Dabei wollen wir unsern Kunden mehr Nutzen bieten, denn im Bereich eHealth verlangen vielschichtige Anforderungen nach komplexen Lösungen, die sicher betrieben werden können», betont Dr. Emilio Giannandrea.

Aus der besonders wichtigen Partnerschaft mit SAP stammt das Kernsystem, mit dem ATSP gross geworden ist: eine integrierte Standardsoftware. Mit dem SAP-Patientenmanagement IS-H besteht eine spezielle Lösung fürs Gesundheitswesen. Die ATSP ist österreichische Marktführerin, bei der Implementierung wie beim laufenden Betrieb.

«Hier halten wir uns streng an die hohen Qualitätsmassstäbe von SAP. Mit einem Qualitätsaudit überprüft SAP regelmässig unsere Leistungen. Mittels unseres Servicepartners ARZ sind wir seit 2001 SAP CCC zertifiziert und unser Projektmanagement wurde mit dem SAP Quality Award in Gold 2010 und 2011 ausgezeichnet», hält unser Gesprächspartner fest.

### Systemintegration

Die ATSP beweist mit ihren Lösungen grosse Flexibilität. Das Stichwort heisst «Systemintegration». – «Es ist besonders wichtig», so Dr. Emilio Giannandrea, «dass wir uns auch in bestehende Systeme integrieren können. Ein Spital wird ja nicht einfach auf der grünen Wiese neu gebaut. Ebenso werden nicht alle bestehenden IT-Komponenten auf einmal neu ausgelegt. Entscheidend ist es somit, die Integration in den Griff zu bekommen. Unsere eingesetzte Software kann sich mit den verschiedensten Programmen verständigen – dank SAP NetWeaver PI. Mit seiner offenen Architektur, seinen offenen Standards und seinen nützlichen Diensten gelingt es, unterschiedliche Anwendungen miteinander zu verknüpfen, sowohl innerhalb der Klinik wie auch über Unternehmensgrenzen hinweg», fasst Dr. Emilio Giannandrea zusammen.

«Unser Ziel besteht darin, einen unbegrenzten Datenfluss zu schaffen. Unsere integrierten Gesamtlösungen verknüpfen namentlich Prozesse über Abteilungsgrenzen hinaus – von der Materialwirtschaft über das Rechnungswesen bis zur Personalverwaltung. Die Anwendungen sind offen, beliebig skalierbar und lassen eine flexible Parametrisierung zu. Sie verbinden in effizienter Weise administrative und klinische Systeme.»

### «Die Kompetenz hat uns überzeugt»

Bereits heute werden Schweizer Spitäler von der ATSP betreut. Im Zuge der Swiss DRG-Einführung beauftragte beispielsweise die ASANA Gruppe AG, Spitäler Leuggern und Menziken, die ATSP.

«Wir wollten unsere IT-Architektur, die in die Jahre gekommen war, gleich so ausrichten, dass wir über das reine Implementieren der neuen Abrechnungsform hinaus gehen konnten», berichtet Direktor Alfred Zimmermann, «uns ging es darum, die medizinischen und administrativen Prozesse und Datenflüsse zu verknüpfen. Transparenz und klare Fakten für künftige strategische Entscheidungen sind für uns als kleineren Leistungserbringer entscheidend. Auf diese Weise können wir unser Angebot gezielt auf den Markt ausrichten. Wir wollen schnell und umfassend wissen, wo wir mit welchen Disziplinen stehen.»

Diese Übersicht bieten uns die Lösungen von ATSP. Gerade weil die nun eingesetzte Lösung skalierbar und mit vertretbarem Aufwand erweiterbar ist, fiel unser Entscheid auf die SAP-basierte IT- und Lösungs-Architektur. Sie stellt mittlerweile das digitale Rückgrat unseres Spitals dar.

Die Anwenderfreundlichkeit der Lösung sowie die Fachkompetenz der ATSP-Mitarbeiter haben wesentlich dazu beigetragen, dass seit der reibungslosen Einführung und Betreuung durch ATSP unsere IT zu sehr grosser Akzeptanz und Zufriedenheit der Administration geführt hat. Gleichzeitig ist es damit gelungen, die Ärzteschaft und die Pflege mit ins Boot zu holen.»

Text: Dr. Hans Balmer