

## 2. e-healthcare CIRCLE von MediCongress: Voraussetzungen schaffen, um die Vorteile der Digitalisierung zu nutzen

# Viele Lücken – viele Chancen

Die digitale Transformation ist endgültig im Gesundheitswesen angekommen. Im Fokus steht das Ergreifen vielfältiger Chancen, um effizienter, wirtschaftlicher, aber vor allem auch qualitativ noch besser arbeiten zu können. Der Weg zu durchgängigen elektronischen Strukturen und der Vernetzung aller relevanten Stakeholder ist allerdings noch hart und steinig. Wo teilweise noch immer das Faxgerät zu den Favoriten im Alltag zählt, ist erst einmal ein tüchtiger Mentalitätswechsel nötig. Immerhin: Das Verständnis wächst und vielerorts sind bereits erstklassige Projekte umgesetzt worden. eHealth gehört die Zukunft.

An zwei spannenden Seminartagen standen grundsätzliche Präsentationen zum Thema eHealth und verschiedene Status-Berichte zur Digitalisierung der Spital-Landschaft im vom Zürcher Gesundheitsökonom Dr. oec. HSG Willy Oggier verantworteten Programm im Zentrum.

Die Zeichen der Zeit erkannt hat unter anderen das Universitätsklinikum Essen, das ein Einzugsgebiet von 5.2 Millionen Einwohnern abdeckt und 15 Tochtergesellschaften mitbetreibt, dar-

unter drei weitere Kliniken. 10.400 Mitarbeitende versorgen jährlich über 70.000 stationäre und 350.000 ambulante Patienten. Schwerpunkte sind Onkologie und Transplantations-Medizin. Prof. Dr. med. Jochen A. Werner, heute Ärztlicher Direktor und Vorstandsvorsitzender, Universitätsklinikum Essen, früher im Universitätsklinikum Giessen-Marburg tätig, berichtete von seiner bisherigen Essener Zeit, wo seit 2015 eine massive Digitalisierungs-Initiative erfolgt und erwähnte auch die Pandemie: «Dabei haben wir

uns entschieden, eine zentrale Rolle einzunehmen und wurden nach der Charité das zweitgrößte Covid-Zentrum Deutschlands. Da zeigte sich deutlich, wie wichtig der Beitrag digitalisierter Prozesse ist.»

### Mehr Transparenz führt zu höherer Qualität

Allerdings würden die Patienten oft gar nicht mitbekommen, welche Bedeutung eine leis-

Projektleiterin Sina Neuenschwander, MediCongress, sowie Moderator Florian Deumeland, Leiter Unternehmenskommunikation, AMEOS Gruppe, und die Unterhaltungsbeauftragte, Office-Hündin Una, freuen sich auf den Start des Events.



## Special 3: e-healthcare CIRCLE

tungsstarke Digitalisierung effektiv ausmache, sie würden sich eher an weichen Faktoren wie Wartezeiten oder Verpflegung orientieren. Nichtsdestotrotz werde ein gutes Datenmanagement zum Erfolgsfaktor, und zwar für die Patienten, deren Angehörige wie für die Klinik-Mitarbeitenden. Ab 2018 setzte die Bundesregierung auf Initiative von Gesundheitsminister Jens Spahn etliche die Digitalisierung unterstützende Gesetze in Kraft, eines der wichtigsten ist das Krankenhauszukunftsgesetz (KHZG). Werner: «Das ist begrüssenswert, wir müssen nun konsequent weiterfahren, indem wir Prozesse optimieren, um sie dann zu digitalisieren – mehr Transparenz führt zu höherer Behandlungsqualität.»

«Beim schrittweisen Digitalisieren sind wir bei der elektronischen Patientenakte rasch vorangekommen, weil wir die Pflegenden als Trainer bei der Systemimplementation eingesetzt haben. Sehr vorteilhaft hat sich auch die völlige Neukonzeption einer zentralen Notaufnahme erwiesen; sie wirkt heute als Vorbild für diverse Kliniken der Unternehmensgruppe. Innovativ und erfolgreich sind schliesslich unser Institut für Patientenerleben, ein komplett neu organisierter Telefonservice – früher haben wir Tausende von Anrufen verpasst –, Robotik in der Apotheke, das Betten-Tracking, das Institut für Künstliche Intelligenz in der Medizin und ein weiteres Institut, das sich mit digitaler Innovation befasst und systematisch Kontakte zu kreativen Startups pflegt.»

### Molekulare Bildgebung für bessere Therapieentscheide

Die Qualitätsansprüche steigen und Fortschritte in der Medizintechnik eröffnen weitaus grössere Behandlungsmöglichkeiten als noch vor wenigen Jahren. Dabei fallen laufend Entscheide an, um die besten Optionen einer erfolgversprechenden Therapie zu ergreifen: gründliche Abklärungen für kostenintensive Behandlungen. Das treffe insbesondere beim Beurteilen genereller und zeitlicher Tumor-Heterogenitäten zu. Häufige Veränderungen würden optimale Entscheide erschweren. «Deshalb greifen wir zur Visualisierung und Quantifizierung molekularer Zellstrukturen mittels molekularer Bildgebung in 3D», erläuterte Univ.-Prof. Dr. Marcus Hacker, 1. Stellvertretender Leiter, Univ.-Klinik für Radiologie und Nuklearmedizin, Allgemeines Krankenhaus der Stadt Wien: «Das geschieht in Echtzeit, gezielt und schonend, weil nicht invasiv. Wir nennen das Vorgehen «in vivo-Tumor-Pathologie».

«Die Datenanalyse geschieht über Künstliche Intelligenz. Das Resultat sind gezieltere Therapien aufgrund deutlich verbesserter Clinical

Decision Supports und Risikoabschätzung, was wiederum geringere Therapiekosten und mehr Lebensqualität bedeutet. Der nächste Schritt heisst «Holonics». Er besteht darin, alle verfügbaren Daten – auch ausserhalb der Bildgebung – übersichtlich zusammenzufassen und strukturiert zur Verfügung zu stellen, um noch schnellere und exaktere Beurteilungen zu ermöglichen. Das ist ein echter «Game changer» bei nicht-invasiven Tumor Charakterisierungsprozessen.»

### Grosse digitale Herausforderungen im Akutspital

Digitale Systeme müssen sich im harten Klinikalltag bewähren. Das unterstrich PD Dr.med. Luca Cioccarì, FMH Intensivmedizin & Innere Medizin, Oberarzt I, Universitätsklinik für Intensivmedizin am Inselspital Bern. Dazu sei es unbedingt erforderlich, alle vorstellbaren Etappen eines Patientenaufenthalts zu erfassen: Notfallstation, Intensivstation, Überwachungsstation (Intermediate Care, IMC), Operationsaal, Aufwachraum und Transporte.

Cioccarì: «Es geht zudem oftmals um schwerkranke Patienten, im Notfall sind wenig verfügbare, verlässliche Informationen greifbar, Entscheide müssen unter Zeitdruck gefällt werden, Patientenzustände können sich schnell ändern, diagnostische und therapeutische Massnahmen sind gleichzeitig zu veranlassen und es

bedarf einer konstanten Anpassung des Therapieplans mit viel Flexibilität. Ausserdem müssen die zu beobachtenden Parameter kontinuierlich, aber auch intermittierend erfasst werden. Übersichtliche grafische Darstellungen von Trends sind hilfreich, ebenso die Korrelation von Massnahmen und deren Effekten. Wichtig ist auch eine rasche Datenextraktion zum Zweck von Qualitätskontrollen und für unsere Forschungsaktivitäten.»

### Sechs Herausforderungen für die smarte digitale Zukunft

Sechs Herausforderungen würden die Digitalisierung des Schweizer Gesundheitswesens prägen, wagte sich Digital Health-Experte Martin Fuchs von der Schweizerischen Post an ein erstes Zwischenfazit: Cyber Security, Kostenwachstum, Komplexität gepaart mit beschränkter Transparenz, Einbezug von Bürgern und Patientinnen, neue Versorgungsmodelle sowie Sensorik und neue Diagnosemethoden – allesamt Tendenzen, die enorme Risiken, aber auch Chancen bedeuten.

Als Antwort auf diese Herausforderungen stellte Fuchs «Cuore» vor – die Schweizer Gesundheitsplattform für eine bessere Versorgungskoordination: «Die Vernetzung und die integrierte Versorgung gehören zu einem fortschrittlichen Schweizer Gesundheitswesen. Beides verbessert

Der Programmverantwortliche, Dr. Willy Oggier, stellt Dino Cauzza, CEO Swiss Medical Network, heisse Fragen.



die Vorsorge- und Betreuungsqualität und schafft einen echten Mehrwert. Mit diesem Ziel entwickeln wir als Gesamtanbieterin im Gesundheitswesen unsere eHealth-Plattform zu einem schweizweiten Ökosystem weiter – ganz im Sinne eines digitalen Herzstücks.»

Es gehe dabei um eine einfache und sichere Vernetzung. «Cuore» soll es allen Akteuren wie Spital- und Rehaverbänden, Ärztenetzwerken, Managed Care-Organisationen, Krankenversicherern, Technologiepartnern und BürgerInnen ermöglichen, sich auf einfache Weise miteinander zu verknüpfen und zu kooperieren.

«Cuore» ist damit eine Plattform für die Vernetzung und die Datenlogistik, fördert das Zusammenspiel von Systemanbietern, Versorgungspartnern und Patienten. Damit alle während der Versorgung Hand in Hand zusammenarbeiten, können alle Nutzer die für sie passenden Managed Services beziehen. Das Angebot wird dabei schrittweise ausgebaut. Die Plattform wird so die End-to-End-Prozesse der Akteure nahtlos abbilden, also beispielsweise den gesamten Weg eines Patienten von der ersten Arztkonsultation via Telemedizin über die kontinuierliche Beobachtung des Patienten über Sensoren hin zur nachvollziehbaren Medikation in der Apotheke.

In Zukunft werde, so Fuchs, die Gesundheitsplattform auch zur Schnittstelle zur Waren- und Finanzlogistik des Gesundheitswesens und ermögliche durchgängige Zusammenarbeitsprozesse entlang des gesamten Behandlungspfades.

**Aktiver Einbezug der Patienten**

Smarte digitale Lösungen sind patientenzentriert. Florian Reinhold, Head of Marketing Patient Management Solutions, Siemens Healthineers, stellte die Software teamplay myCare Companion vor. Damit bringt das Unternehmen eine neue flexible Telemedizinlösung auf den Markt, welche die Betreuung von Patienten mit chronischen Krankheiten aus der Ferne ermöglicht. Mit teamplay myCare Companion können Gesundheitsdienstleister ihre eigenen Telemedizinprogramme planen und die zugrundeliegende Technologie flexibel an ihre Bedürfnisse anpassen. Die Lösung ist zunächst für die Betreuung von Patienten mit chronischer Herzschwäche im Herz- und Diabetescenter Bad Oeynhausen unter dem Namen «HerzConnect» im Einsatz.

Ziel ist es, durch moderne Telemedizin-Lösungen wie dem teamplay myCare Companion viele Patienten mit vergleichsweise geringem Personalaufwand gemeinsam zu betreuen und die Anzahl ungeplanter Spitalaufenthalte zu reduzieren. Das kann die Behandlungskosten deutlich senken und gleichzeitig die Lebensqualität chronisch kranker Patienten erhöhen.

Grundsätzlich besteht teamplay myCare Companion aus zwei Komponenten: einer intuitiven Smartphone-App für Patienten und einem speziellen Arbeitsplatz für medizinische Betreuer. Patienten melden über die App Gesundheitszustand, Wohlbefinden, Medikamenteneinnahme und Vitalwerte an das Pflegepersonal. Die Software unterstützt anschliessend das Personal unter anderem dabei, die Patienten schnell zu identifizieren, deren Gesundheitszustand sich möglicherweise verschlechtert hat. Daraufhin können die betreuenden Ärzte entscheiden, ob ein geplanter Klinikbesuch vorgezogen werden sollte, oder ob eine intensiviertere telemedizinische Betreuung sinnvoll ist.

**TIPLU**

**RIGHTCODING & ERLÖSSICHERUNG**

**AUTOMATISIERTE KODIERUNG**

Abteilung/Station | Sortierung | Filter

DRG-Fachabteilung

Aktive Filter: Erlösesteigerung | HuD-Hinweise | MD(K)-Warnungen | Alle zurücksetzen

**Liegende Fälle (Anzahl: 10)**

Newton, Isaac (76)	Behrenfeld, Joachim (53)	Borowski, Sveda (35)
dev2222 DEMO-DRG/STA-1 Zimmer 14 I44C 0,00 € VWD: 1	dev1865 DEMO-DRG/STA-1 Zimmer 13 G18B 0,00 € VWD: 16	dev1768 DEMO-DRG/STA-2 Zimmer 03 G72B +520,02 € VWD: 2
Pech, Lisa (24)	Jäger, Heinz (73)	Mandel, Nelson (64)
dev1766 DEMO-DRG/STA-2 Zimmer 01 G72B +1.656,36 € VWD: 3	dev1765 DEMO-DRG/STA-1 Zimmer 08 I08B +3.399,39 € VWD: 41	dev1763 DEMO-DRG/STA-1 Zimmer 03 E06C +5.527,62 € VWD: 7
Jürgen, Udo (48)	Hühne, Karin (67)	Sauerba, Insa (76)
dev1762 DEMO-DRG/STA-1 Zimmer 03 I13F	dev1759 DEMO-DRG/STA-1 Zimmer 01 T01D	dev1212 DEMO-DRG/STA-1 Zimmer 11 F60B

www.tiplu.ch



### TytoHome – kundenzentriert und benutzerfreundlich

Eine erstklassige Kommunikation zwischen Patienten und medizinischen Fachpersonen fördert die Patienten-Compliance und den Therapieerfolg. Davon ist auch Dr. Reto Dahinden, CEO des Krankenversicherers SWICA, überzeugt: «Digitale Werkzeuge fügen sich in die Wertschöpfungskette der Gesundheitsorganisation ein, mit dem Ziel die jeweilige Customer Journey nahtlos zu unterstützen. Digitalisierung macht Gesundheitsthemen einfacher, integrierter und effizienter zugänglich für unsere Kunden.»

Dafür setzt die SWICA TytoHome ein. Damit können die Versicherten sieben verschiedene Untersuchungen ortsunabhängig und selbstständig vornehmen und dem Gesundheitszentrum santé24 zur Beurteilung übermitteln. TytoHome ist für Erwachsene und Kinder jeden Alters geeignet. Ein Gerät kann daher für die ganze Familie eingesetzt werden. Die Bedienung ist einfach und sicher, da jede Untersuchung Schritt für Schritt erklärt wird.

Das medizinische Fachpersonal bei santé24 begutachtet und bespricht die Untersuchungsergebnisse mit den Versicherten kostenlos. Die Ärzte entscheiden, ob weitere Untersuchungen notwendig sind, oder geben eine Handlungsempfehlung. Bei telemedizinisch geeigneten Krankheitsbildern kann santé24 auch Rezepte für verschreibungspflichtige Medikamente, Verordnungen (z.B. für Physiotherapie) und zeitlich begrenzte Arbeitsunfähigkeitszeugnisse ausstellen. Auch eine direkte Überweisung an Fachärzte ist möglich. Unter Umständen ist ein Gang in die Arztpraxis gar nicht mehr notwendig. In jedem Fall werden die Versicherten als Patienten

aktiv in das weitere Vorgehen involviert – gutes Gefühl inklusive.

TytoHome ermöglicht verschiedene Untersuchungen, die man ganz einfach und durch die App Schritt für Schritt angeleitet an sich selber oder an einer Drittperson, beispielsweise an einem Kind, durchführen kann. Möglich sind Untersuchungen der Bauchregion, der Lunge, des Herzens und der Herzfrequenz (Stethoskop), der Ohren (Otoskop), von Hals, Rachen und Haut (integrierte Kamerafunktion) und Messungen der Körpertemperatur (integriertes Thermometer).

Dr. med. Silke Schmitt Oggier MPH, Medizinische Leiterin santé24/SWICA, schilderte das kundenfreundliche Vorgehen: «Nach der Bestellung wird TytoHome nach Hause gesendet. Für die Registrierung und das Login ist zuerst die BENECURA-App von SWICA zu installieren. Anschliessend kann die TytoCare-App heruntergeladen und eingerichtet werden – so entfällt ein weiteres Einloggen in der TytoCare-App, die jetzt einsatzbereit ist.»

### MyClenia»-App – ein echter Mehrwert

Digital innovativ setzt sich auch die Clenia-Klinikgruppe für Patienten und Mitarbeitende ein. Die Online-Plattform «MyClenia» ergänzt den persönlichen Kontakt zu den Patienten. Dadurch sind Informationen, wie beispielsweise der Wochenplan, auf dem Smartphone abrufbar. Weiter kann vor dem Bezugspersonengespräch ein Stimmungstagebuch ausgefüllt oder ein wissenschaftlich fundiertes Depressionsmodul durchgeführt werden. Diese Beispiele zeigen, wie digitale Angebote die Therapie sinnvoll ergänzen. «Wir orientierten uns stets an den aktuellsten Therapiemetho-

den und wollen mit diesem neuen «Blended Therapy»-Ansatz weiterhin die bestmögliche Behandlung anbieten», erläuterte David J. Bosshard, CEO der Clenia-Gruppe.

Begonnen hat es mit einer starken Produktvision, die konsequent weiter entwickelt wurde: Clenia will die führende digitale Plattform in der Schweiz im Bereich der Gesundheits-Dienstleistungen sein und den Patienten eine nahtlose positive Erfahrung entlang der Wertschöpfungskette bieten.

My Clenia besteht aus zwei Elementen:

- **M-Doc:** Das ist das digitale Tool für den stationären Aufenthalt: Integriert sind Therapieplan, Stations-Informationen, Fragebogen für den Klinikeintritt sowie Dokumente, Medikamente und Menübestellungen.
- **MindDistrict:** Eine zielgerichtete Therapie unterstützen hier die «Blended-Therapy»-Module, Informationen für Patienten und Mitarbeitende, Module für die Video- und Teletherapie sowie das Stimmungstagebuch.

«Es ist sehr viel gelaufen seit dem Start der App», freute sich David J. Bosshard. ««My Clenia» wird bei den mittlerweile aufgeschalteten Stationen zu 70% verwendet. Mind District wird von den Mitarbeitenden sehr geschätzt.»

Das anspruchsvolle Ziel wurde somit erreicht: Die Behandlungsteams haben alle kritischen Schnittstellen vor dem Eintritt und bei der Entlassung im Griff. Die App ist zum wertvollen und nutzenstiftenden digitalen Psychiatrie- und Genesungsbegleiter geworden. «Der Patienten-Feedback und unsere guten Erfahrungen bestärken uns, «MyClenia» weiter zu entwickeln und weitere Innovationen anzustreben. Mit «MyClenia» verschmelzen KIS und ERP mit den Applikationen M-Doc und MindDistrict zum Customer Journey unserer Patienten. Das ist allerdings nicht gratis; die bisherigen Investitionen belaufen sich auf rund 700000 Franken und die Umsetzung ist sehr anspruchsvoll. Aber es lohnt sich: Clenia gehört heute zu den «first movern» – bald wird eine Patienten-Plattform im Gesundheitswesen zur Voraussetzung für mehr Effizienz und eine hohe Behandlungsqualität.»

### Digitale Transformation fördert Smart Hospitals

Gelingt die Digitalisierung, kann das für ein Spital zu einer Aufbruchstimmung führen. Davon profitieren Universitäts- und Zentrumspitäler speziell, ist Marc Strasser, Bereichsleiter Digi-

talisierung & ICT, CIO des Universitätsspitals Basel (USB), überzeugt: «Das USB kann durch digitale Services seine heutigen (physischen) Grenzen überschreiten und über Kantons- und Landesgrenzen hinaus seine Spitzenmedizin nationalen und internationalen Patienten zugänglich machen.»

«Digitalisierung mit dem Ziel eines «Smart Hospitals» ist kein Selbstzweck, sie soll unseren Mitarbeitenden sowie Patienten neue Möglichkeiten bieten, eine optimale und zeitgemässe Versorgung sicherzustellen. Neue digitale Geschäftsmodelle sollen neue Entwicklungsperspektiven ermöglichen. Dadurch sollen Patienten erreicht werden, die zuvor nicht behandelt werden konnten. Mit der technischen Digitalisierung werden «smarte» Geräte genutzt, um lebenswichtige Daten rasch und strukturiert bereitzustellen. Die fachliche Digitalisierung soll Behandlungsprozesse reibungsloser ablaufen lassen und Entscheidungen risikoärmer machen, sodass mehr Zeit für die Patienten verfügbar ist und die Patientensicherheit gesteigert wird.»

Mit dieser Strategie könne das USB zum digitalen Hub innerhalb einer grossräumigen Gesundheitsregion werden und eine starke intersektorale Vernetzung zum Wohle der Patienten gewährleisten. Dabei soll eine direkte Einbindung der Leistungserbringer in die hochspezialisierte Medizin am USB stattfinden. Das ist verbunden mit einem Abbau prozessualer Hürden und Medienbrüche zwischen den Leistungserbringern. Sichergestellt werden soll ein digitaler

Urs Wittwer, Team Lead Health Collaboration Services, Aveniq, Dübendorf, unterstreicht die Notwendigkeit einer digitalen Vernetzung aller Stakeholder.



Datenaustausch mit den richtigen Daten zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Fokussierte Themenfelder zur Optimierung des Patientenpfades am USB sind Telemedizin, Internet of Things (IoT), Self Services und Mobile Health sowie generell das Fördern intelligenter Prozesse.

### Zielstrebige Privatkliniken

Zielstrebig unterwegs sind auch die Privatkliniken. «Digitalisierung verändert unsere Gesellschaft massgeblich. Sie ist auch das Fundament für eine erfolgreiche Zukunft von AMEOS. Wir streben eine sektorenübergreifende, medienbruchfreie und digital vernetzte Organisation an», fasste Lars Klötscher, Leitung Organisationsentwicklung bei AMEOS, zusammen. Das bedeutet grosse Investitionen in die rasch wachsende Firmengruppe, die mittlerweile 99 Einrichtungen mit 10000 Betten unterhält und 15700 Mitarbeitende beschäftigt.

Mit 22 Kliniken, 3800 Mitarbeitenden und über 39000 stationären Patienten jährlich ist das Swiss Medical Network (SMN) ein sehr grosser Player im Schweizer Markt. Entsprechend zügig setze man die Digitalisierung um, erläuterte Dino Cauzza, CEO. Seine Erkenntnis lautet: «Es findet ein Wandel zu Wellness, Healthy Living, Krankheitsprävention und Rehabilitation statt. In der Schweiz wird dieser Trend allerdings durch falsche Anreize gebremst. Wir betreiben Reparaturmedizin anstatt Gesundheitsförderung. Krankenkassen sind zu wenig Gesundheitskassen.»

Die Initiative des SMN besteht daher in der Stärkung der integrierten Versorgung mit Capitation Systems, Spezialangeboten für «better aging» und datenzentrierten Therapien. Im Fokus stehen Indikations- und Ergebnis-orientierte Qualitätssicherungsprojekte. Weiter ausgebaut werden sollen ambulante Strukturen: Walk-in Praxen in jeder Klinik, Stand-alone Praxen und Ärztezentren, High flow Operationsräume und ambulante OP-Prozesse. Versicherungstechnisch geht der Zug Richtung Mehrleistungsverträge mit Versicherungen, Mehrleistungskonzepte für ärztliche Leistungen (VVG+), ambulante Pauschalen (z.B. in der Ophthalmologie) und generell mehr Capitation.

«Smart Hospital verhilft Menschen zu einem gesünderen und längeren Leben», lautet Cauzias Fazit: «Swiss Medical Network will das mit seinem integrierten Versorgungsansatz erreichen – einem Versorgungsmodell, das sich auf Capitation stützt.»

Um die Förderung der Digitalisierung von Bilddaten, Digitalisierung kinematischer Daten, funk-

tionale biomechanische Diagnosen, funktionale Operationsplanung, Operationen mit Augmented Reality, smarte Implantate, vermehrt per 3D-Druck, sowie regenerative Biomaterialien geht es in der Universitätsklinik Balgrist. Sensoren und Robotik sollen schliesslich Reintegration, Aktivität und Wohlbefinden der Patienten steigern. Die Klinik kann sich über Pionierleistungen freuen: Im Dezember 2020 führten ihre Chirurgen die weltweit erste holographisch navigierte Wirbelsäulenoperation durch.

Bezüglich der IT-Investitionen stehen im Balgrist Sicherheit und Datenschutz an oberster Stelle. «Das vernetzte Spital bietet Angriffsfläche», betonte Bettina Wapf, Leiterin Unternehmensentwicklung. «Sehr wichtig ist auch ein erstklassiges Data Health Repository für strukturierte Daten für unsere Forschungsprojekte.» Die Zukunft fordert viel, weshalb die Referentin mangelhafte Vergütungssysteme mit teilweise fehlender Abgeltung von Leistungen bedauert.

### Digitalisierung muss in ein erfolgreiches Geschäftsmodell passen

Digitale Arbeitsweisen sind für die zahlreichen komplexen Abläufe in Rehakliniken besonders relevant. Dr. Gianni Roberto Rossi, CEO Rehaklinik Bellikon, betonte: «Es gibt keine Zukunft für Unternehmen, die nicht digitalisieren. Aber Digitalisierung ist auch mit hohen Risiken verbunden. Man sollte nicht zwanghaft sein Geschäftsmodell verändern. Die digitale Transformation ist eine Kulturfrage. Der Wandel wird bestimmt von Branchenkultur und Unternehmenskultur. Kultur ist Leadership und Kommunikation im Dialog.»

Rossi unterstrich, wie wichtig es sei, das digitale Potenzial auszuschöpfen, gerade weil Rehabilitation und somit Unfallrehabilitation multiprofessionell und interdisziplinär sei. Dabei gehe es um fünf Elemente: Versorgungskontinuität, Prozessfluss und Effizienz, Therapieeffektivität und -auswahl, Bewältigung des Alltags und Erreichbarkeit.

### Gut informiert – top motiviert

Motivierte Mitarbeitende sind einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Spitalalltag. «Kunden setzen leistungsbereite und gut informierte Mitarbeitende voraus. Wer die Profitabilität des Unternehmens verbessern will, sollte deshalb nicht nur die Beziehung zum Kunden systematisch managen, sondern auch eine effektive Kommunikation im Unternehmen sicherstellen.» – So zitierte Burga Martinelli, Leiterin Marketing und Kommunikation in der Rehaklinik Bellikon, den Kommunikationswissenschaftler James E. Grunig.



Spannend verliefen die Diskussionen im Anschluss an Parallel-Symposien; unser Bild zeigt v.l.n.r. Dr. phil. Tim Lacker, Psychologe, und Melina Rolli, Pflegefachfrau HF, beide Clienia Schlössli AG, Oetwil am See, Dr. oec. HSG Willy Oggier, Moderator, Tarik Martinovic, Projektleiter myClienia, Clienia AG, Winterthur, und David J. Bosshard, CEO, Clienia-Gruppe, Winterthur.

«Die Rehaklinik Bellikon fördert den Dialog und eine Unternehmenskultur, die dazu beitragen, kundenorientierte und sozialkompetente Fachkräfte zu gewinnen und zu halten», ergänzte die Kommunikationsspezialistin. «Nebst persönlichen Begegnungen und sozialen Kontakten ist der digitale Austausch – und die daraus entstehenden Communities – hilfreich für den Arbeitsalltag.»

«Wir haben uns bei der Planung eines internen Informations-Tools für unsere Mitarbeitenden besonders an den heutigen Bedürfnissen der Mitarbeitendenkommunikation sowie dem Mediennutzerverhalten ihrer Fachkräfte orientiert, die sich vor allem digital – meist über Soziale Medien und Messenger-Dienste – informieren und austauschen.» Entstanden ist dabei eine Mitarbeitenden-App für den raschen und persönlichen Austausch.

Sie stellt einen sicheren, digitalen Kommunikationskanal für die interne Kommunikation dar. Burga Martinelli: «Wir profitieren dabei von zeitgleicher Erreichbarkeit der Mitarbeitenden für wichtige Unternehmensinformationen, gewährleisten Informationsgleichheit (gleicher Zugang für alle) und stellen Informationen zielgruppengerecht bereit. Unsere Mitarbeitenden sollen sich gut informiert und optimal eingebunden fühlen und so zu unserer Mitarbeitendenzufriedenheit beitragen.»

### Reha ist prädestiniert für smarte Lösungen

Die Umsetzung digitaler Initiativen wird erfolgreich sein, weil die Rehabilitation geradezu prädestiniert sei für digitale Ansätze, ergänzte Dr. Till Hornung, CEO Kliniken Valens: «Mit smarten Lösungen werden sich Ausbreitung und Impact von Rehabilitation weiter erhöhen. Smarte Lösungen können die Rehabilitation effizienter und damit kostengünstiger machen. In der Rehabilitation werden deshalb smarte Lösungen bei allen Interessensgruppen (Mitarbeitende, Patienten, Zuweisende, Kooperationspartner, Finanziers usw.) Anklang finden.»

«Die Umsetzung wird allerdings sehr steinig sein, weil Rehabilitation über weite Strecken eine «Mensch zu Mensch»-Interaktion bleibt. Zudem gibt es in der Schweiz keinerlei Ansätze, smarte Lösungen in der Rehabilitation anschubsmässig zu finanzieren.

In der Valenser Klinikgruppe wird aber dennoch intensiv an digitaler Prozessunterstützung gearbeitet, was sich anspruchsvoll gestaltet. Hornung: «Die Rehabilitation hat aufgrund des integrierten Verständnis enorm viele Schnittstellen. Sie nutzt viel stärker als andere klinische Bereiche Daten und Informationen vor- und nachgelagerter Leistungserbringer (wie Diagnostik, Akuttherapie oder Langzeitparameter).»

«In der Rehabilitation arbeiten sehr viele Professionals zu unterschiedlichen Zeitpunkten an gleichen Patienten, wobei grosse Datenmengen generiert werden. Zuweiser und Patienten haben zunehmend Anreize, Daten und Informationen aus der Reha nach der Reha weiter zu verwenden (Langzeit-Approach).»

Mit smarten Lösungen gelte es daher, den optimalen Reha-Zeitpunkt besser abzustimmen, die Vorbereitung auf den Patienten gezielter zu planen, Redundanzen zu vermeiden, (Akut-)Spezialisten digital in den Reha-Prozess zu integrieren, die «Therapist to Patient-Time» zu verbessern, zu ermöglichen, dass ein Therapeut mehrere Gruppen betreuen könne, eine abgestufte Versorgung auch in der Reha zu ermöglichen (z.B. ambulante Programme, Reha at home usw.) sowie eine wohnortnahe Nachsorge sicherzustellen. «Im Zentrum bleibt bei alledem die persönliche Betreuung», hielt Hornung mit Nachdruck fest.

Schwierig bleibe allerdings die Finanzierung: «Lediglich die stationäre Reha ist (leidlich) ausreichend finanziert. Es gibt (fast) keine Finanzierung für teilstationäre Reha, ambulante Reha oder verzahnte/ abgestufte Programme, keine Komplexpauschalen (z.B. Akut und Reha) sowie keine Finanzierung von Sondersituationen (z.B. Covid) und Innovationen. Es fehlen auch Experimentierartikel. Alles muss aus der immer

schwieriger werdenden stationären Vergütung, namentlich aus dem VVG-Bereich, «abgezackt werden. Nichtsdestotrotz investieren wir stark in innovative Projekte – im Interesse unserer Patienten.»

### Durchgehend und nahtlos vernetzt

Durchgehende, nahtlose, stationäre und ambulante Zusammenarbeit rund um digitale Patientendaten – mit und ohne aktive Beteiligung des Patienten anhand spezifischer Anwendungsfälle – das wäre die wünschenswerte smarte Therapiebasis der Zukunft. Es bleibt aber noch viel zu tun, denn noch immer erfreuen sich Fax und Papier in der Kommunikation zwischen verschiedenen Leistungserbringern grosser Beliebtheit. Für 93% sind nach wie vor Papier und Fax für den Transfer von Patientendaten das bevorzugte Werkzeug. Digitale Lösungen rund um Patientendaten sind allerdings heute auch bei ambulanten Ärzten gefragt, 48% begrüssen das für die eMedikation und 45% für die eVerordnung.

«Die wachsende Akzeptanz der Leistungserbringer gilt als grösste Herausforderung der Digitalisierung, gefolgt von Datenschutz und -sicherheit», folgerte Urs Wittwer, Team Lead Health Collaboration, Aveniq, einem Unternehmen der Avectris-Gruppe. Er zitierte einen Spitalarzt, der festhielt: «Wenn ich eine neue digitale Lösung einsetzen soll, dann will ich 1. diese integriert aus meinem Klinikinformationssystem heraus bedienen können, 2. den zusätzlichen Aufwand abrechnen können und 3. einen klaren Nutzen damit erzielen.»

Interessant ist hierbei ein Blick auf die durchschnittlichen Investitionen eines Spitals in die Digitalisierung pro Bereich. Wittwer nannte:

- 10 % für den Patientenpfad: Hierbei geht es in erster Linie darum, den Patienten in den Mittelpunkt zu rücken und Prozesse an seinen Bedürfnissen auszurichten, innerhalb, aber auch ausserhalb der Organisation.
- 80 % für interne Prozesse: Digitalisierung und Automatisierung von Kern- und Supportprozessen innerhalb des Spitals
- 10 % für die Vernetzung mit Partnern im Ökosystem: Die Digitalisierung nach aussen betrifft Schnittstellen wie zum Beispiel jene zu Zuweisern, nachsorgenden Einrichtungen sowie Zulieferern und Kostenträgern. Wittwer: «Diese Strukturen sind als ein Ökosystem zu

betrachten, in dem vitale Abhängigkeiten zwischen den Akteuren bestehen und diese zu wertschöpfenden Prozessen und neuen, digitalen Geschäftsmodellen weiterentwickelt werden können.»

Der Referent stellte weiter fest: «Smarte Spitäler richten ihr Augenmerk nicht mehrheitlich auf die Optimierung von internen «Core-Prozessen», sondern identifizieren und eliminieren die hohen Kosten rund um den momentan nicht nahtlos und durchgehend funktionierenden Austausch von Patientendaten mit ihrem Ökosystem (stationär – ambulant – stationär). Damit senken sie gezielt Kosten, optimieren und beschleunigen den internen wie externen Datenfluss und tragen aktiv zur Standardisierung und Verbesserung der Interoperabilität in der eigenen Organisation, aber auch bei den vernetzten Partnern im Ökosystem bei. Smarte Spitäler nehmen diese Vision in ihre Strategie mit auf.»

Bilder. Im Licht, Peter Brandenberger

### Weitere Informationen

[www.medicongress.ch](http://www.medicongress.ch)

