

«MOMO» – softwaregestützte Erlössicherung für Kliniken

Tiplu schreibt eine Erfolgsgeschichte

Die Tiplu GmbH wurde 2016 durch die drei Gesellschafter Tim Aschenberg, Dr. med. Lukas Aschenberg und Peter Molitor gegründet. Ihre Vision lautet: eine intelligente Softwarelösung zur Kodierunterstützung von Spitälern. Getauft wurde die Software «MOMO», benannt nach der Heldin aus Michael Endes gleichnamigem Roman, in dem das Mädchen den Menschen die gestohlene Zeit zurückbringt. Als kleines Start-Up begann das Dreiergespann, mit MOMO eine innovative Software zur Überprüfung der Abrechnung zu entwickeln, welche sich mit ihrer Qualität selbst im Vergleich zu etablierten Big Playern der Branche sehen lassen konnte. Fünf Jahre später blickt das Unternehmen auf eine rasante Entwicklung zurück.

2016 nahm die Geschichte von Tiplu mit Tim Aschenberg, seines Zeichens Software-Entwickler, ihren Anfang. Er erkannte auf Seiten der deutschen Krankenhauslandschaft einen dringenden Bedarf an software-basierter Unterstützung bei der Dokumentation und Kodierung von erbrachten Leistungen. Für Tim Aschenberg war dies, wie er selbst sagt, weniger eine Idee als vielmehr eine logische Schlussfolgerung, die nur umgesetzt werden musste. Anfangs noch auf sich allein gestellt, konnte er schon bald seinen Bruder Dr. med. Lukas Aschenberg, Arzt, und

Peter Molitor, Ökonom, überzeugen, in das Projekt mit einzusteigen.

Im darauffolgenden Jahr 2017 zählte Tiplu bereits knapp 20 Spitäler zu seinen Kunden, die MOMOs innovative Funktionsweise bereits überzeugt hatte. Doch je mehr Kunden dazu kamen, desto schwieriger wurde es, das Business zu dritt zu bewältigen. Es war an der Zeit, erste Mitarbeiter einzustellen und im selben Zuge auch das erste eigene Büro zu beziehen. Zu dem Zeitpunkt bestand das junge Team lediglich aus den drei

visionären Gründern, der heutigen Personalleiterin sowie einer Hand voll Entwicklern.

Zahlen, die für Qualität stehen

Heute beschäftigt die Tiplu GmbH mehr als 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und hat einen Kundenstamm von über 400 Spitälern in Deutschland. Dazu kommt eine Niederlassung in Berlin mit 16 Mitarbeitern, deren Arbeit sich einzig um den Einsatz und die Weiterentwicklung von Künstlicher Intelligenz (KI) dreht; der Jahres-

Die drei Gründungsgesellschafter (von links): Peter Molitor, Tim Aschenberg und Dr. Lukas Aschenberg





Das TIPLU-Headquarter in Hamburg

umsatz beläuft sich auf über zehn Millionen Euro. «Das sind Zahlen, die für die Qualität sprechen, die wir mit MOMO liefern.» erklärt Peter Molitor.

Gerade in Zeiten, in denen selbst vielversprechende Start-Ups oftmals auf die finanzielle Unterstützung von risikofreudigen Investoren angewiesen sind, ist der rapide Aufstieg von Tiplu umso bemerkenswerter und zeigt auf, wie eine zukunftssträchtige Idee auch ohne Investoren und Fremdkapital erfolgreich umgesetzt werden kann.

Für Tiplu war MOMO diese eine zukunftssträchtige Idee, mit der die Erfolgsgeschichte begann. Die Software schenkt den Spitälern in erster Linie Zeit. Die Kodierung wird vollautomatisch auf Korrektheit und Vollständigkeit überprüft; in der Kodierung fehlende Diagnosen und Prozeduren sowie konkurrierende Hauptdiagnosen werden als ergänzende Kodiervorschläge vorgeschlagen. Damit unterstützt sie das operative Medizincontrolling dabei, eine leistungsgerechte Vergütung für die Spitäler zu gewährleisten.

Besonders unter den Gesichtspunkten des steigenden Kostendrucks und des Fachkräftemangels ist es für Spitäler von wachsender Bedeutung, die erbrachten medizinischen Leistungen korrekt zu dokumentieren und in die entsprechende Kodierung zu übersetzen. Etwaige Fehler spürt MOMO auf, bevor sie in die finale Abrechnung einfließen, um Konflikte mit den Krankenkassen von vornherein zu vermeiden.

MOMO deckt von klassischer abschliessender Einzelfallkodierung über fallbegleitendes Kodieren bis hin zu komplexen Analyse- und Simulationsfunktionen für Abfragen und Auswertungen grosser Fallmengen eine Vielzahl von Anwendungsgebieten ab. Fallbezogene Daten aus dem Klinikinformationssystem (KIS) können innerhalb weniger Sekunden durchsucht und konkrete patientenbezogene Kodiervorschläge im Hinblick auf Erlössicherung und Rightcoding ange-

zeigt werden. Zudem ist MOMO in der Lage, Haupt- und Nebendiagnosen sowie Prozeduren-Schlüssel (z. B. aus OP-Berichten) zu erkennen, sodass typische stationäre Behandlungsabläufe – wie z.B. Routineeingriffe am Auge, im HNO-Bereich oder in der orthopädischen Prothetik – durch die Software automatisiert kodiert werden können.

Auf diese Weise lässt sich der anfallende Verwaltungsaufwand rund um die Abrechnung reduzieren. Die dabei freigesetzten Ressourcen können dort eingesetzt werden, wo sie deutlich sinnvoller erscheinen: In der primären Dokumentation von erbrachten Leistungen. Denn bis heute haben praktisch alle Spitäler mit unvollständiger Dokumentation zu kämpfen, die in vielen Fällen dazu führt, dass Fälle nicht leistungsgerecht abgerechnet werden können.

«MOMO ist nie fertig»

Obwohl sich das Team in den letzten 5 Jahren bereits zum Marktführer in Deutschland entwickelt hat, ist Stillstand bei Tiplu undenkbar. Das junge Unternehmen möchte sich stetig verbessern und weiterentwickeln, um sowohl den Ansprüchen seiner Kunden als auch den eigenen gerecht zu werden. Daher ist ein reger Austausch mit Kunden und Mitarbeitern über mögliche Optimierungen und neue Entwicklungen essenziell.

Allein in Hamburg beschäftigt Tiplu heute über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter sechs Ärzte, vier Kodierfachkräfte sowie 40 Entwickler, die kontinuierlich an der Optimierung der Benutzeroberfläche und der im Hintergrund laufenden Algorithmen arbeiten. Dr. Lukas Aschenberg: «MOMO ist nie fertig. Die Optimierung und Verfeinerung der Software ist ein permanenter Prozess.» Da die Software auf sensible Patientendaten zugreift, ist ein Höchstmass an Datenschutz und Integrität gefordert. Um eine entsprechende IT-Security zu gewährleisten, wird jede Klinik mit einem eigenen System aus-

gestattet, welches ausschliesslich spitalintern arbeitet. Die Umsetzung entsprechender Sicherheitsmassnahmen bedeutet für das Hamburger Unternehmen einen beträchtlichen finanziellen Aufwand. Sicherheit sei jedoch das oberste Gebot, wie Dr. Aschenberg betont.

Seit einiger Zeit beschäftigen das Team rund um die drei Gründer auch weitreichende gesundheitspolitische Themen. Die Patientendaten bergen ein noch viel grösseres Potenzial als nur die reine Erlössicherung. Mit Hilfe von Machine-Learning-Modellen wie neuronalen Netzen oder Entscheidungswäldern lassen sich potenziell mit entsprechend grossen Daten- und Fallmengen Muster in Krankheitsverläufen erkennen, aus denen Prognosen abgeleitet werden könnten – beispielsweise Hinweise auf eine drohende Sepsis. Lukas Aschenberg: «Dann kann den Patienten prophylaktisch geholfen werden.» Dies ist nur ein Beispiel für diverse Themengebiete, mit denen sich die Machine-Learning-Spezialisten in Berlin beschäftigen. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie bekommt ein solcher Ansatz eine völlig neue Dimension.

Schweizer Tochterunternehmen bringt frischen Wind

Im letzten Jahr gründete Tiplu ein Tochterunternehmen in der Schweiz – die Tiplu Schweiz AG. Das Tech-Unternehmen vereint die Expertise aus Medizin, Ökonomie, Software-Entwicklung und Machine Learning. Mit diesem Schritt sollen zukünftig auch Schweizer Spitäler durch den Einsatz von Big Data und Machine Learning bei der Sicherung ihres wirtschaftlichen Erfolgs sowie perspektivisch bei der Risiko-Prädiktion unterstützt werden. Neben dem Support des Medizincontrollings setzt das Unternehmen auch auf Ressourcen- und Prozessoptimierung, um die Einrichtungen des Healthcare-Sektors umfassend zu entlasten und auf diese Weise eine hohe Behandlungs- und Kodierqualität zu gewährleisten.

«Mit dem Eintritt in den Schweizer Markt freuen wir uns, auch Schweizer Spitälern den Nutzen software-basierter Kodierunterstützung zugänglich zu machen. Wir sind gespannt auf vielversprechende Entwicklungspartnerschaften und Kooperationen mit unseren Schweizer Kunden.», so Jan Willer, zuständiger Senior Sales Manager.

Weitere Informationen

Jan Willer, Senior Sales Manager DACH
j.willer@tiplu.ch
www.tiplu.ch