

ENTSCHEIDER-REISE 2017

Was machen eigentlich die Amerikaner?

Eine deutschsprachige Delegation besuchte im Juli herausragende Gesundheitseinrichtungen in San Diego (USA). Das Ziel der 30 Klinikgeschäftsführer, IT-Leiter, Verbands- und Industrievertreter sowie Berater: die Strategien ihrer US-Kollegen mit Ansätzen im deutschsprachigen Markt zu vergleichen und Anregungen für eigene Strategien mitzunehmen.

Digitaler Wandel, qualitätsbasierte Vergütungsmodelle und neue Rahmenvorgaben durch den potenziellen Wechsel hin zu „Trumpcare“ – für viele Teilnehmer der Entscheiderfabrik-Reise spielten diese Aspekte eine zentrale Rolle. So auch für Prof. Dr. Björn Maier, Vorsitzender des Deutschen Vereins für Krankenhaus-Controlling. Seiner Meinung nach haben sich die US-Rahmenbedingungen noch nicht spürbar verändert – eine große Dynamik gäbe es aber bei der digitalen Transformation und bei den Managementthemen. Interessant sei vor allem der Einsatz bestimmter Methoden wie Lean Management und Six Sigma, um die Wirtschaftlichkeit und Qualität zu verbessern.

Thomas Böer, Geschäftsführer der Diabetes Klinik Bad Mergentheim, schätzte bei den Klinikbesuchen vor allem die transparente Diskussion von Zahlen und das kooperative, kollegiale Miteinander. Von der Wertschätzung beim Umgang mit dem Personal und der Dynamik bei der Umsetzung neuer Prozesse seien wir in Deutschland noch weit entfernt.

Und auch beim Patienten-Empowerment hinkt Deutschland den USA noch deutlich hinterher: Patienten können dort selbst auf ihre Daten zugreifen und sind aktiv in klinische Prozesse eingebunden, etwa durch die selbstständige Eingabe in Datenkioske bei der Aufnahme. Der Rück-



Foto: Mirjam Bauer, Michael Reiter

Zahlenbasiertes Management: Scripps ist San Diegos einziger frei gemeinnütziger / konfessioneller Krankenhausbetreiber. Die Leiter aller Häuser treffen sich wöchentlich, um zu besprechen, wie es bezüglich der Zielerreichung steht. Auch in den einzelnen Kliniken wird einmal pro Woche über die Zahlen berichtet.

Digitale Transformation betrifft nicht nur die Kernprozesse: Kommunikationsabteilungen amerikanischer Kliniken sind zum Teil hervorragend aufgestellt, wie z.B. das 60-Personen-Team bei Sharp Healthcare. Die Website der Gruppe hat ca. 300 000 Aufrufe pro Monat; Social-Media-Kanäle wie Instagram, Facebook und Twitter werden aktiv gepflegt. Nicht denkbar in Deutschland wären Live-Dokumentationen von Schwangerschaft, Geburt und Nierentransplantation. Die beliebteste unter den mobile Apps ist jene für werdende Eltern. Durchgesetzt hat sich auch „Follow my health“, ein eigenes Patientenportal unter anderem mit direkter online-Terminbuchung.

stand wird sich in den nächsten Jahren aber verringern, ist sich Axel Paeger, CEO und Vorstandsvorsitzender von Ameos, sicher.

Die Auseinandersetzung mit Gesundheitssystemen in anderen Ländern zeigt, was auch auf Deutschland zukommen kann. Das US-System wünsche sich hierzulande jedenfalls sicher niemand, so Irmtraut Gürkan, Leitende Ärztliche Direktorin des Universitätsklinikums Heidelberg. Positiv bewertete Gürkan das unverkrampfte Verhältnis zwischen ambulant und stationär sowie das amerikanische Modell des Fundraisings. In den USA kommen viele Krankenhäuser über Spenden an ihre Investitionsmittel.

Welchen Eindruck hinterlässt die Entscheider-Reise bei den Teilnehmern? Bei der IT-Durchsetzung und der Patienteneinbindung ist man in den USA wesentlich weiter, was zum Teil auf die dortigen Förderprogramme zurückzuführen ist. Ein durchgängig wirksames, transparentes, implementierbares System für „Pay for Performance“ können die Kliniken jedoch noch nicht vorweisen. Und auch wenn in Deutschland die Budgets kleiner und die Innovationskultur zurückhaltender erscheinen – die Rahmenbedingungen sind immerhin nicht solchen Unsicherheiten unterworfen, wie jene, die derzeit das Geschehen auf der anderen Seite des Atlantiks prägen. ■

Michael Reiter und Mirjam Bauer