



Population Health: aktuelle und zukünftige Einschätzung

Interview mit Emil Peters, President Cerner Global,
und Dr. med. Justin Whatling, Vice President Population Health,
von Cerner

Gemeinsam auf digitaler Reise



Auf dem Sprung zu Population Health?

Eine durchgehende Digitalisierung würde dem deutschen Gesundheitswesen völlig neue Perspektiven eröffnen

Fotos: © Cerner

Die Herausforderungen im deutschen Gesundheitswesen sind nur allzu bekannt: Eine älter werdende Bevölkerung, Kostendruck, Personalmangel und Investitionsstau in den Krankenhäusern. Ein Ende ist nicht in Sicht. Was macht diesen Markt für Anbieter von Gesundheits-IT trotzdem attraktiv? Und was können sie dazu beitragen, um diese Situation zu verbessern?

„GesundhelT im Wandel (GiW)“ sprach mit Emil Peters, President Cerner Global, und Dr. med. Justin Whatling, Vice President Population Health von Cerner, über die aktuelle und zukünftige Einschätzung des deutschen Gesundheitsmarkts aus Sicht eines IT-Anbieters.

GiW: Herr Peters, eine durchgehende Digitalisierung in deutschen Krankenhäusern oder gar im gesamten Gesundheitswesen ist trotz aller Versuche seitens der Politik noch immer Zukunftsmusik. Was reizt Cerner an Deutschland als Markt zum Beispiel im Vergleich zu den USA?

Emil Peters: Was wir derzeit erleben, betrifft nicht nur Deutschland, sondern weltweit alle Länder: erhöhter Druck auf die Leistungserbringer, gleichbleibende oder schwindende Budgets und immer ältere, multimorbide Patienten. Die Leistungserbringer sind gezwungen herausfinden, wie sie ihre Effizienz steigern können, und das mit den gleichen oder sogar geringeren Mitteln als bisher. Aus Sicht des Marktes stellt sich Deutschland als hochentwickeltes Land mit einem stark ausgeprägten Sinn für soziale Verantwortung dar. Viele Länder weltweit sehen Deutschland als Vorbild. Genau hier setzt das Interesse von Cerner an: Wenn wir mit unserer Erfahrung im internationalen Umfeld und der Expertise unserer Mitarbeiter in Deutschland diese Herausforderung meistern, können wir es überall – unter anderem

mit den in Deutschland (weiter)entwickelten Lösungen – schaffen. Und deshalb sehe ich dieses Land als potenziellen Innovationsmotor für Europa und die Welt.

Die aktuelle Situation in Deutschland erinnert mich sehr an die USA vor einigen Jahren, bevor 2011 das sogenannte Meaningful-Use-Förderprogramm gestartet wurde. Man kann das amerikanische Gesundheitswesen natürlich in vielen Bereichen nur schwer mit dem deutschen vergleichen. Aber in diesem Fall kann man meiner Ansicht nach durchaus Parallelen ziehen: die Initiative „Meaningful Use“ entstand aus dem Druck heraus, ein ineffizientes, teures Gesundheitswesen endlich effizienter zu machen. Man kam zu der Ansicht, dass eine papierbasierte Pflege schlicht keinen Sinn machte. Nach mehr oder weniger erfolglosen Initiativen kam der große Durchbruch: Noch 2010 tauschten in den USA nur etwa 9 Prozent der Kliniken Patientenakten elektronisch aus. Nachdem das Förderprogramm beschlossen wurde, stieg die Rate sprunghaft auf 24 Prozent im Jahr 2012 an. Die gezielte Investitionsförderung löste einen Umstrukturierungsprozess aus, der schon lange überfällig war: Das finanzielle Risiko hat sich in den letzten Jahren auf die Anbieter verlagert und diese haben realisiert, dass ihr altes Geschäftsmodell der „Krankenpflege“ so nicht mehr funktioniert. Es wird ersetzt durch einen Ansatz der Versorgungssteuerung, was auch einen präventiven Aspekt beinhaltet. Es geht nicht mehr nur darum, Patienten zu heilen, sondern sie auf Basis von Best Practices zu betreuen und so Folgeschäden möglichst früh entgegenzutreten. So etwas funktioniert nur mit einem reibungslosen Austausch von Daten in digitalen Systemen – und durch neue Finanzierungsmodelle. Dieses Phänomen kann man gerade überall in



Emil Peters, President Cerner Global

Europa sehen. Der finanzielle Druck und auch der Druck aus der Bevölkerung verlangen nach einer grundlegenden Reform des alten Systems. Es ist lediglich eine Frage der Zeit, bis das geschieht.

Bei Cerner sehen wir uns in der Verantwortung, die Leistungserbringer auf dieser Reise zu einem neuen Verständnis von Gesundheitswesen und Patientenbetreuung zu begleiten. Wir wollen ihnen dabei helfen, individuelle Strategien zu entwickeln, um ihre Organisationsstrukturen und Infrastrukturen so zu gestalten, dass sie aus diesem Wandel gestärkt hervorgehen: beispielsweise durch Beratungsdienstleistungen und Analysen, die aufzeigen, wie aus den bestehenden Ressourcen mehr Wertschöpfung erfolgen und die weitere Entwicklung geplant werden kann. Wir glauben, dass sich die Veränderung des deutschen Marktes letztendlich aus dem Bewusstsein der Leistungserbringer heraus ergibt, dass ein derartiges Vorgehen Wettbewerbsvorteile mit sich bringt und dass Krankenhäuser, die diesen Weg mit uns gehen, die Reise zur Digitalisierung und zu neuen Versorgungsformen aktiv mitgestalten werden.



Dr. med. Justin Whatling, Vice President Population Health

GiW: In anderen Ländern Europas, z. B. in Österreich, ist man schon weiter als hier in Deutschland. Woran könnte das liegen?

Dr. Justin Whatling: Das hat meiner Meinung nach mehrere Gründe. Einer ist sicher die von Emil Peters genannte fehlende Investitionsförderung in Deutschland. Das betrifft in erster Linie die Krankenhäuser selbst. Ein zweiter Faktor ist, dass Standards in der Gesundheits-IT fehlen. Auf politischer Ebene herrscht nach wie vor Uneinigkeit darüber, wie eine Telematikinfrastruktur aussehen soll. Für die Krankenhäuser, die auf eine Vernetzung dringend angewiesen sind, bedeutet das wiederum eine hohe Unsicherheit in Bezug auf ihre Investitionen. Der bvitg, in dem wir auch sehr aktiv sind, hat deswegen Arbeitsgruppen ins Leben gerufen, um technische Standards zu schaffen und die Interoperabilität zu fördern. Denn nicht nur wir sehen darin die Zukunft des Gesundheitssystems und der Gesundheits-IT.

GiW: Herr Dr. Whatling, Sie sind bei Cerner zuständig für Population Health. Was genau versteht man darunter und wie hängt das mit dem, was Sie gerade erläutert haben, zusammen?

Dr. Whatling: Ich würde sagen, dass die Definition von Population Health davon abhängt, wen man fragt. Vereinfacht ausgedrückt geht es zum einen um die Verbesserung der Gesundheit des einzelnen Bürgers, während gleichzeitig eine gesamtheitliche Gesundheitsverbesserung der Bevölkerung oder von Teilen der Bevölkerung angestrebt wird. Und wie Emil Peters schon ausgeführt hat, gehen die Modelle der Versorgungssteuerung, also der Value Based Care, im Grunde in diese Richtung.

Wir befinden uns in einem Paradigmenwechsel, der neue Rahmenbedingungen notwendig macht. In den USA hat dieser Prozess – auch unter aktiver Mitwirkung von Cerner – bereits begonnen.

Die Gesundheitsbranche ist gerade erst dabei, die Kernfunktionen für die Gesundheits-IT festzulegen, um Population Health zu ermöglichen. Der Grund dafür ist vor allem, dass der Schritt in Richtung Value Based Care so neu ist, dass sich die Entwicklung noch im Fluss befindet. Mit der „HealthIntent“-Plattform haben wir eine speziell für diesen Zweck aufgebaute Architektur entwickelt, die wir kontinuierlich verbessern. In diesem strategischen Projekt arbeiten wir bereits mit über 100 Kunden zusammen. Unser Fokus liegt auf der Unterstützung der Datensammlung aus komplexen Gesundheitssystemen und das nahezu in Echtzeit, um Behandlungsprogramme und vorausschauende Algorithmen ausführen zu können. Unserer Meinung nach ist das entscheidend für den Erfolg von Population Health, da es ein Wechsel von einer reaktiven Patientenversorgung hin zu einem proaktiven, vorausschauenden Gesundheitssystem ist.

Unsere Herangehensweise basiert auf drei Punkten: 1. VERSTEHEN, welche Gesundheitsprobleme in einer Population bestehen und welche Folgen daraus entstehen können. 2. HANDELN, indem Menschen, ihre Familien und Leistungserbringer miteinander Maßnahmen planen und koordiniert durchführen. Und 3. MANAGEN von Diagnostik und Therapie auf Basis von Best Practices, um Gesundheit und Wohlbefinden zu verbessern. In verschiedenen Ländern hat man bereits damit begonnen, dieses Konzept umzusetzen.

Deutschland befindet sich noch in den Kinderschuhen in Bezug auf Population Health und den Wechsel zu Value Based Care. Dieser Wechsel wird eine wichtige Rolle für die Kostenträger spielen, die in Zukunft vermehrt nach neuen Wegen der Zusammenarbeit mit Leistungserbringern suchen werden, um das finanzielle Risiko zu

streuen und diesen Wandel zu meistern. Ich schätze, dass diejenigen, die sich frühzeitig dafür entscheiden – vielleicht ein paar große Verbünde von Gesundheitsdienstleistern – in den nächsten Jahren damit beginnen werden. Außerdem glaube ich, dass der anfängliche Schwerpunkt auf der Effizienzsteigerung und -optimierung von bereits vorhandenen Behandlungsmodellen, wie sie heute in Deutschland eingesetzt werden, liegen wird. Das könnte beispielsweise durch die Anwendung der oben beschriebenen Technologien für eine verbesserte Entscheidungsfindung in der Patientenbetreuung geschehen, um damit eine Reduzierung von stationären Aufnahmen und Wiederaufnahmen, die Optimierung von Übergaben zwischen Leistungserbringern sowie eine Steigerung der Qualität und der Behandlungssicherheit zu erreichen.

GiW: Das klingt noch sehr nach Zukunftsmusik ...

Dr. Whatling: Wie bereits gesagt, die Einführung von Population Health befindet sich noch ganz am Anfang und so auch die zugrundeliegende Technologie. In manchen Ländern sehen wir inzwischen erste Erfolge.

GiW: Cerner hat also bereits konkrete Pläne?

Dr. Whatling: Cerner ist dabei, sein Population-Health-Portfolio in mehreren Ländern einzuführen. Im Vereinigten Königreich haben wir HealthIntent bereits bei unserem ersten Kunden für die Bevölkerung des englischen Verwaltungsbezirks Wirral zur Unterstützung eines Wechsels zu neuen Betreuungsmodellen implementiert. Und dieses Jahr werden noch weitere Kunden folgen. 2017 haben wir vor, es in weiteren europäischen Märkten sowie in Kanada, im Mittleren Osten und in Australien zu implementieren. Natürlich wollen wir in Deutschland mit unseren Population-Health-Dienstleistungen genauso erfolgreich sein wie mit unseren KIS-Systemen. Aber vorher sind einige Hausaufgaben zu erledigen: Dabei geht es nicht nur um technische Fragen, sondern auch um Datenschutz und andere Bedenken, um umsetzbare Konzepte für den deutschen Markt vorstellen zu können.

Peters: Deutschland ist international gesehen einer der wichtigsten Märkte und für Cerner auf jeden Fall der größte außerhalb der USA. Deswegen positioniert sich Cerner als wichtiger Partner für Gesundheitsorganisationen auf der Reise hin zu neuen Versorgungskonzepten und zu einer digitalen Welt. Wir bieten nicht nur IT-Lösungen oder Dienstleistungen an, sondern sehen uns als Transformationspartner, der Technologie

dazu einsetzt, Veränderungen bzw. ein Umdenken im Gesundheitswesen voranzutreiben, um Verbesserungen zu bewirken. Deshalb verfolgen wir einen breiten Ansatz im Hinblick auf den Markt und die Lösungen, die wir anbieten. Was das betrifft, besitzen wir eine andere Mentalität als unsere Mitbewerber. Wir suchen nicht den kurzlebigen Vertriebs Erfolg durch das billigste Angebot, sondern eine langfristige Zusammenarbeit mit unseren Kunden, in der wir zusammen mit ihnen unsere gemeinsamen Ziele und Visionen umsetzen, sie entwickeln und so das Gesundheitswesen verbessern können. Dass ein Unternehmen im Healthcare-Bereich vorrangig eine positive Veränderung des Gesundheitswesens zum Ziel hat und deswegen seine Gewinne nicht in Form hoher Dividenden ausschüttet, sondern sie lieber in die Entwicklung neuer Lösungen und Strategien investiert, um im Schulterschluss mit seinen Kunden echte Reformen anzustoßen, ist in Deutschland ein neuer Gedanke. Aber wir bemerken auch, dass ein Umdenken einsetzt.

Ich bekomme aus Deutschland und Europa immer mehr Rückmeldungen von Kunden, der Branche und darüber hinaus, dass Cerner eine gute Wahl als Partner ist. Das sagt meiner Meinung nach einiges darüber aus, was wir bislang vollbracht haben und wie wir uns entwickeln. Seit wir vor gut zwei Jahren begonnen haben, uns verstärkt in Deutschland zu engagieren, gab es immer wieder Gerüchte, dass wir in diesem Markt nicht Fuß fassen würden. Das Feedback unserer Kunden sagt etwas anderes: Sie zeigen ihr Vertrauen durch die Verlängerung von Wartungsverträgen, Ausbau Ihrer Cerner-KIS-Systeme, Vergabe von Neuaufträgen an uns und vor allem auch im kritischen, partnerschaftlichen Dialog im Rahmen von Kundenveranstaltungen oder Messen wie der conhIT. Wir wissen, dass wir nicht auf alles eine Antwort haben können. Aber wir können viele Antworten geben und ich denke, dass der Markt, dass unsere Kunden das honorieren. Denn sie wissen, dass sie von einer Organisation wie der unseren, mit einer weltweiten Kundengemeinschaft, hohen Investitionen in die Produktentwicklung, neuen Ideen und lokalen Teams aus Klinikmitarbeitern, Fachkräften aus dem Gesundheitswesen und Technologie-Experten profitieren.

Noch ein Punkt zum Abschluss: Ich höre immer wieder, dass deutsche Gesundheitsdienstleister kein Geld hätten bzw. nicht die Möglichkeit besäßen, in Informationstechnologie zu investieren. Ich denke aber, dass man das so nicht stehenlassen kann. Deutschland ist nicht nur ein reiches, sondern auch ein weltweit führendes Land. Trotzdem dürften deutsche Gesundheitsdienst-



leister aus mannigfaltigen Gründen generell weitaus weniger investiert haben als ihre niederländischen, amerikanischen oder sogar britischen oder australischen Branchenkollegen. Aber wie wir in diesem Interview ausgeführt haben: Das Gesundheitswesen durchlebt gerade umwälzende Entwicklungen. Es werden nur solche Gesundheitsdienstleister in einem wertebasierten Modell überleben und wachsen können, die eine IT-Strategie vorweisen können, die es ihnen ermöglicht, über ein breites Spektrum hinweg ihre Geschäfte zu betreiben und die in ihre IT-Infrastruktur kontinuierlich investieren. Gesundheitsdienstleister aus anderen Ländern prognostizieren, dass sie ihre Ausgaben verdoppeln oder sogar noch mehr erhöhen wollen. Es ist an uns, dem Markt zu zeigen, was man erreichen kann. Ich glaube, wenn unsere Kunden erkennen, was sie alles im Hinblick auf einen verbesserten Informationszugriff, optimierte Betriebsprozesse, eine auf neuester Forschung basierende klinische Exzellenz sowie die Fähigkeit, sich anzupassen und mit der Organisation zu wachsen, erreichen können, werden sie mit Sicherheit mehr investieren. Wir arbeiten bereits mit einer Reihe unserer Kunden an Konzepten, wie wir heute und auch in der Welt von morgen erfolgreich sein können. Ich bin überzeugt davon, dass wir in der Zukunft noch viel von dem sehen werden, wofür Deutschland bekannt ist – von Deutschland, dem Innovationsland. Und es wird nicht mehr allzu lange dauern, bis sich viele Gesundheitsdienstleister auf die digitale Reise begeben.

GiW: Herr Peters, Herr Dr. Whatling, vielen Dank für das Gespräch.

Info/Kontakt:

www.cerner.de

norbert.neumann@cerner.com

GesundheIT im Wandel

Gemeinsam auf digitaler Reise

Über Cerner

Seit mehr als 35 Jahren entwickeln wir bei Cerner IT-Lösungen, die dazu beitragen, die Gesundheitsversorgung zu verbessern. Weltweit arbeiten über 25.000 Mitarbeiter daran, die Versorgung von heute zu verbessern und die von morgen zu gestalten – mehr als 650 davon seit vielen Jahren im deutschsprachigen Raum. Für uns ist die Nähe zu unseren Kunden ein wesentlicher Faktor. Wir verstehen uns als globaler Player mit starker lokaler Präsenz.

Damit große wie kleine Gesundheitseinrichtungen ihre klinischen, finanziellen und operativen Herausforderungen heute und morgen bestehen können, bedarf es digitaler Werkzeuge, die wir bereitstellen. Denn Digitalisierung meint für uns eine fortwährende Reise, die jede Gesundheitseinrichtung in ihrem Tempo und mit eigenen Etappen beschreiten muss. Über 500 Gesundheitsorganisationen in Deutschland gehen bereits mit uns diesen

Weg hin zum digitalen Krankenhaus und letztlich zu neuen Versorgungskonzepten. Denn der nötige Wandel im **GesundheITswesen** lässt sich am besten auf einer **gemeinsamen digitalen Reise** angehen.

Cerner Health Services Deutschland GmbH

Cunoweg 1
65510 Idstein, Germany
www.cerner.de
informationen@cerner.com

Dieses Dokument enthält vertrauliche und/oder geschützte Informationen der Cerner Corporation und/oder angeschlossener Unternehmen und darf ohne die schriftliche Zu-

stimmung von Cerner weder vervielfältigt, weitergeleitet noch zu anderen Zwecken verwendet werden. Alle Marken und Logos von Cerner sind das Eigentum der

Cerner Corporation. Alle übrigen Markenbezeichnungen oder Produktnamen sind Marken bzw. eingetragene Marken der jeweiligen Inhaber.