

# What's next



## Gesundheitswesen

# Das Software-Abo – der schnelle und wirtschaftliche Weg in die Digitalisierung

Das Software-Abo setzt sich in vielen Bereichen gegenüber Einmal-Kauf immer mehr durch. In Deutschland hat es sich im Gesundheitswesen bisher noch nicht etabliert. Warum? Welche Hürden haben deutsche Krankenhäuser zu nehmen, bevor sie von den Vorteilen profitieren können?

**Martin Eberhart**

Posted 13 Juli 2020



Seit Jahren schon ist das Software-Abo als sogenanntes [Software-as-a-Service-Modell](#) verfügbar. Das Gesundheitswesen könnte damit ohne große Vorabinvestitionen modernisiert und innovative Lösungen schnell und einfach eingeführt werden. Bis heute haben sie sich jedoch in Deutschland noch nicht durchgesetzt, obwohl die Effizienzpotentiale für die IT von Krankenhäusern, MVZs und Arztpraxen groß sind.

Warum hat sich das Software-Abo, trotz all dieser Vorteile, im deutschen Gesundheitswesen

noch nicht durchgesetzt?

### **Kauf und Abonnement müssen gleichwertig förderberichtigt sein**

Die größte Hürde ist die Förderung von Software-Kauf durch die Bundesländer. Hier muss ein Paradigmenwechsel angestrebt werden, der Kauf und Software-Abo bei der Investitionsförderung gleichstellt.

Aufgrund der "dualen Finanzierung" werden die Betriebskosten der Krankenhäuser, also alle Kosten, die für die Behandlung von Patienten entstehen, von den Krankenkassen finanziert. Die Investitionskosten hingegen werden durch die Bundesländer finanziert und gefördert. D.h. Kauf ist förderfähig, Abonnement hingegen nicht, da Softwarepflege und Software-Abo Verträge Betriebskosten sind.

Krankenhaus-CIOs können sich damit nicht frei für die langfristig beste Lösungen entscheiden. Dem Gesundheitswesen werden so wichtige Vorteile vorenthalten. Z.B. in Hinblick auf Kosteneffizienz, Verfügbarkeit, Einfachheit in der Administration oder dem Nutzerverhalten. Aber auch der Wandel der IT-Abteilung, von Administratoren hin zu strategischen Beratern, wird durch Software-Abos gefördert. Aufgrund dessen würden hochqualifizierte IT-Mitarbeiter für anspruchsvollere Tätigkeiten zur Verfügung stehen, z.B. um die Digitalisierung im Krankenhaus weiter voranzutreiben.

### **Total Cost of Ownership: Der Weitblick zählt**

Bei einer Investition in IT müssen immer die Gesamtkosten, der Nutzen und das Risiko bewertet werden. Darauf basierend wird die Fragen nach Kauf oder Abonnement entschieden. Erst so kann man berechnen, ob die monatlichen Nutzungsgebühren für die Software aus kaufmännischer Sicht sinnvoll sind. Was bedeutet das für den Einsatz von Spracherkennung für die Dokumentation?

Bisher wurde Spracherkennung als lokale Netzwerklösung in Krankenhäusern eingesetzt, bereitgestellt von zentralen Servern oder aus einer On-Premise Cloud. Die Vorteile einer zentralen Netzwerklösung sind bekannt. Aber, was kann [Spracherkennung aus der Nuance Cloud](#) darüber hinaus bieten?

1. **Die Anfangsinvestition:** Softwarelizenzen, Hardwarebeschaffung, Implementierung und Updates im laufenden Betrieb – der finanzielle und personelle Investitionsaufwand zum Aufsetzen einer sprachbasierten Infrastruktur für die medizinische Dokumentation ist signifikant. Die Bereitstellung aus der Cloud erfolgt

hingegen in einem Pay-Per-Use Modell. Damit entfallen hohe Vorabinvestments, der IT Management Aufwand wird deutlich reduziert und das System ist aufgrund zentraler Updates vom Anbieter stets auf dem neuesten Stand.

2. **Das Nutzermanagement:** Die Nachfrage bestimmt den Umfang der Nutzung von Spracherkennung aus der Cloud. Wenn diese zu- oder abnimmt ist eine Skalierung sehr einfach. Das wichtigste Argument ist jedoch die system- und plattformunabhängige Verfügbarkeit auf sämtlichen Endgeräten – stationär und mobil. Dies ist entscheidend für eine flexible und anwenderfreundliche Arbeitsumgebung.
3. **Die Sicherheit:** Die DSGVO gibt europaweit einen hohen Standard vor. Der Grundsatz, dass Daten innerhalb des eigenen Krankenhauses am besten aufgehoben sind, ist überholt. Selbst bei großen Krankenhäusern sind die IT-Organisation und das vorhandene Budget für Sicherheitsmaßnahmen im Vergleich zu den multinationalen Konzernen überschaubar. Mit der Infrastruktur, den Budgets und dem Know-how von z.B. Microsoft werden die Krankenhäuser nicht mithalten können.

## Cloud in Deutschland, Erfahrungen aus den USA

Nuance stellt [Dragon Medical One](#) aus der Microsoft Azure Cloud, die in deutschen Rechenzentren gehostet wird, bereit. Hilfreich für die Diskussion in Deutschland können die Erfahrungen und Erfolge, die bereits international gemacht wurden, sein. In einer HIMSS Studie von 2019 gaben acht von zehn US-Krankenhäuser an, dass Cloud eine „strategische Priorität“ für das kommende Jahr ist. Aktuell werden 39% des Arbeitsaufwandes in der HEALTH IT aus der Cloud bereitgestellt. Innerhalb von 12 Monaten soll der Anteil auf gut die Hälfte steigen, schätzten die Teilnehmer der Befragung.

Für Deutschland bedeutet dies, dass die Politik auf Bundes- und Landesebene Kliniken bei der Entscheidung für Software-Abo Lösungen nicht mehr finanziell benachteiligen und in ihrer kaufmännischen Freiheit einschränken darf. Stellen Software-Abo Angebote sowohl aus kaufmännischer, sicherheitstechnischer als auch Anwendersicht einen Vorteil dar – und in den meisten Fällen tun sie das – müssen Gesundheitseinrichtungen diesen Schritt gehen können. Anstatt zu hohen Vorabinvestitionen und laufenden Kosten der Software- und Hardwarepflege gezwungen zu werden.

Ein weiterer Aspekt für die Klinikleitung ist die Schaffung einer zeitgemäßen Arbeitsumgebung und die damit verbundene Mitarbeiterzufriedenheit. Spracherkennung aus der Cloud kann hier einen wichtigen Beitrag leisten. Stärker als bei allen anderen Modellen, müssen sich die Anbieter von Software-Abo Lösungen den Aspekt der Anwenderfreundlichkeit und Kundenzufriedenheit auf die Fahne schreiben und ein aktiver Partner bei der Digitalen Transformation werden.

**Tags:** [cloud](#), [Dragon Medical One](#), [Medizinische Dokumentation](#), [SaaS](#), [Spracherkennung](#)

## More Information



### **Beratung noch heute anfordern!**

Möchten Sie auch die Vorteile einer Cloud-basierten Spracherkennung nutzen? Vereinbaren Sie einen Beratungstermin und testen Sie Dragon Medical One!

[Learn more](#)



### **About Martin Eberhart**

Martin Eberhart ist General Manager Healthcare von Nuance für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Herr Eberhart bringt mehr als fünfzehn Jahre Management-, Vertriebs- und Marketingerfahrung in einem internationalen Umfeld mit, unter anderem mit dem Technologieführer Philips und dem weltweit größten Gesundheits-IT-Verband HIMSS. In seinen bisherigen Positionen begleitete er aktiv Digitalisierungsprozesse im Gesundheitswesen in der USA und verschiedenen Europäischen Ländern.

[View all posts by Martin Eberhart](#)