

Strategische Partnerschaft für visionäre Zukunftsgestaltung

Das Klinikum Braunschweig erfüllt von der Grund- bis zur Maximalversorgung schon heute einen vielschichtigen Auftrag. Um die Position für kommende Aufgaben auszubauen, sind in den letzten Monaten entscheidende Weichen gestellt worden. Mehrgleisig geht es nun Richtung proaktiver Gesundheitsdienstleister. Zu den Zielen gehören Standortkonzentration und -modernisierung sowie die konsequente Digitalisierung. Schubkraft und Planungssicherheit verleiht eine einzigartige Technologiepartnerschaft mit Siemens Healthineers.

Text: Matthias Manych, Foto: Jörg Scheibe

Matthias Manych, Diplom-Biologe, ist freiberuflicher Wissenschaftsjournalist, Redakteur und Autor mit dem Schwerpunkt Medizin. Seine Arbeiten erscheinen hauptsächlich in Fachjournals, aber auch in Zeitungen und online.



Die Zukunft des Klinikums Braunschweig hat sich bereits in Teilen manifestiert: Ein Rohneubau ist fertig und vorhandene Gebäudestrukturen werden modifiziert. Der Grundrissplan der neu konzipierten Radiologie und Notaufnahme lässt erahnen, was die künftige Patientenversorgung bieten soll: hohe Effizienz, Flexibilität und medizinische Versorgung auf höchstem Niveau. Zu erkennen ist die modulare Anordnung der zentralen Notaufnahme. In unmittelbarer Nachbarschaft wird sich zukünftig die gesamte Radiologie befinden. „Ganz kurze Wege, die gewährleisten, dass die einzelnen Arbeitsschritte wesentlich schneller durchgeführt und die Computertomographen optimal ausgelastet werden können“, betont der Ärztliche Direktor Dr. med. Thomas Bartkiewicz.

Die bauliche Erweiterung und Modernisierung ist Teil eines umfassenden Konzepts, mit dem das Klinikum auf seine künftige Bedeutung in der Region vorbereitet wird.

Evolution eines Klinikums

In den 21 Kliniken und 17 Instituten mit insgesamt 1.500 Planbetten der kommunalen Klinikum Braunschweig GmbH erhalten jährlich 65.000 stationäre und 200.000 ambulante Patienten medizinische Hilfe. Während für die Grund- und Regelversorgung noch zwei weitere Krankenhäuser zuständig sind, ist das Klinikum Braunschweig der einzige Maximalversorger im Einzugsgebiet.



„Wir haben hier von der kleinen Verletzung bis zum hoch komplexen Ersatzverfahren im Herzen das ganze Spektrum zu erfüllen“, fasst Dr. med. Andreas Goepfert, Geschäftsführer und Verwaltungsdirektor, das Tätigkeitsspektrum zusammen. Das Klinikum steht gut da, strukturell und technologisch besteht aber Erneuerungsbedarf.

Die ehemals vier Standorte werden für die konsequente Neuausrichtung auf zwei konzentriert, in denen bauliche Erweiterungen und Modernisierungen die Basis für die neue, interdisziplinäre Zentrenstruktur bilden. Mit Blick auf den Grundriss erläutert Dr. Bartkiewicz: „Hier sieht man das Kopfzentrum, das Kinderzentrum, im ersten Obergeschoss das Herzzentrum und das Lungenzentrum. Und die Neurochirurgie liegt in unmittelbarer Nähe zur HNO- und Augenklinik.“ Die Zentrenbildung weist nicht von ungefähr auf universitäre Klinikstrukturen hin: Innerhalb der nächsten zwei Jahre wird das Klinikum

Braunschweig zum Campus der Universität Göttingen entwickelt. Kommunales Krankenhaus und Campus – eine noch wenig verbreitete Kombination, wie Dr. Goepfert betont.

Alles aus einer Hand

Vor dem Hintergrund der Maximalversorgung auf universitärem Niveau ergab eine Bestandsanalyse, dass bei vielen Geräten ein Generationswechsel stattfinden muss. Statt Geräte einzeln bei verschiedenen Herstellern zu erwerben, entschloss man sich für eine langfristige Technologiepartnerschaft mit nur einem Anbieter. Beginnend mit diesem Jahr übernimmt Siemens Healthineers für die kommenden zehn Jahre Bereitstellung, Bewirtschaftung und Innovationen für nahezu die gesamte Bildgebung u. a. in der Radiologie, Kardiologie und Onkologie sowie, herstellerübergreifend, für die Bereiche Strahlentherapie und Nuklearmedizin.

Die Entscheidungsfindung, welcher Anbieter den Zuschlag erhält, war nicht trivial, wie Dr. Goepfert erklärt: „Die großen Firmen sind ja hinsichtlich Technologie und Innovation durchaus in einem berechtigten Wettbewerb. Für uns war erstens maßgeblich, ein technologisches Gerätekonzept zu haben, was für uns zukunftsfähig ist. Das zweite waren die Services – Instandhaltung und Wartung –, um eine hohe Verfügbarkeit abgesichert zu haben. Der nächste entscheidende Aspekt war Flexibilität: Wie können wir Geräteinnovationen für die Zukunft vorsehen, die wir heute noch nicht genau kennen? Wir haben den Eindruck, mit Siemens Healthineers eine gute, lösungsorientierte Partnerschaft für die Zukunft eingegangen zu sein.“

„Wir haben den Eindruck, mit Siemens Healthineers eine gute, lösungsorientierte Partnerschaft für die Zukunft eingegangen zu sein.“

Dr. med. Andreas Goepfert
Geschäftsführer Klinikum Braunschweig gGmbH





Die Akzeptanz des Konzepts war keine Selbstverständlichkeit. Wegen des apparativen und finanziellen Umfangs bestanden Zweifel an der Realisierung der prognostizierten positiven Auswirkungen. Mit zunehmender inhaltlicher Vertiefung ließen sie sich jedoch ausräumen. Dabei wurden die Anforderungen aus den Fachabteilungen firmenunabhängig angefragt und abgestimmt in das Projekt integriert. Schließlich überzeugten die Aspekte Planungssicherheit über zehn Jahre, die Innovationsmöglichkeiten bei hoher Flexibilität und der Service im Fall eines Geräteausfalls. So konnte dann das ambitionierte Ziel, die europaweite Ausschreibung, Auswahl und Vereinbarung für das Projekt Technologiepartnerschaft innerhalb von neun Monaten abzuschließen, erreicht werden.

Vereinbarung mit Mehrwert

Ein weiterer Bestandteil der Technologiepartnerschaft ist die Beratung für das workflow-orientierte Raum- und Gebäudekonzept der Radiologie. In der Zusammenarbeit wurden auch Denkstrukturen aufgebrochen, die unter anderem von den baulichen Gegebenheiten geprägt waren. Für die Notaufnahme gab es beispielsweise die Vorstellung, ein mobiles CT zu installieren, das sich auf Schienen zwischen den Räumen bewegen ließe. Dadurch sollten die Schockräume effizienter und wirtschaftlicher nutzbar sein, wie Dr. Bartkiewicz berichtet. Der Dialog mit Siemens Healthineers ergab, dass

dieser Weg störanfällig und wartungsintensiv gewesen wäre. Stattdessen konzentrierte man sich auf eine optimierte Raumstruktur. Aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu diskutieren, immer mit dem Ziel eine Lösung zu finden, ist für Dr. Goepfert ein spannender Aspekt der Partnerschaft.

Mit dem Siemens Remote Service werden Meldungen aus den Geräten, die auf einen möglichen Ausfall hinweisen, zentral in Erlangen erfasst und bewertet. Die Standortmanagerin von Siemens Healthineers am Braunschweiger Klinikum stimmt daraufhin mit den Medizintechnikern des Hauses nötige Maßnahmen ab, um Ausfallzeiten zu minimieren. Prävention auf Geräteebene nennt das der Geschäftsführer.

Alles aus einer Hand bedeutet im täglichen Betrieb auch eine Vereinfachung der Arbeitsabläufe. In der Bildgebung reduzieren sich die bisher unterschiedlichen Bedienkonzepte verschiedener Hersteller auf ein einheitliches. Das kann sich mehrfach auszahlen: Während die Bediensicherheit steigt, wachsen die Versorgungsqualität und Arbeitsplatzzufriedenheit und gleichzeitig verkürzen sich Untersuchungszeiten. Schulung und Training des Personals sind im Gesamtpaket ebenfalls enthalten. Der dafür nötige Aufwand ist aber mit der homogenen Technikstruktur geringer. Darüber hinaus kann das Personal flexibler an verschiedenen Geräten arbeiten.

Unterstützt wird die Flexibilität durch eine Enterprise-Lösung für die Nachbearbeitungssoftware *syngo.via*. Sie ermöglicht zukünftig den Zugriff von mehreren Personen gleichzeitig. Außerdem bestand der Wunsch, nicht jede neue Applikation einzeln erwerben zu müssen. Daher werden über die nächsten zehn Jahre mit der Enterprise-Lösung alle im Lizenzmodell enthaltenen Applikationen von Siemens Healthineers zur Verfügung gestellt. „In Bezug auf den Mehrwert, den wir uns wünschten, hat sich das Unternehmen sehr gut präsentiert“, lautet das Resümee von Dr. Goepfert.

Das Klinikum Braunschweig wünschte sich einen Technologiepartner, der nicht nur als Anbieter handelt, sondern im Dialog notwendige, aber eben auch bestmögliche Lösungen erarbeitet. Mit einem aus Vertretern des Klinikums und von Siemens Healthineers zusammengesetzten Medical Board wurde ein Gremium geschaffen, das die Ausgestaltung der Technologiepartnerschaft begleitet. So analysieren die Experten, was sich für den diagnostischen Routinebetrieb verändert und was zukünftig erforderlich ist,

um in der diagnostischen und therapeutischen Maximalversorgung mit State-of-the-Art-Equipment arbeiten zu können.

Eine entscheidende Frage war natürlich, wie das Gesamtvolumen der Partnerschaft mit immerhin 50 Neusystemen in eine finanzierbare Form gegossen werden konnte. Nachdem Ansätze wie Miete oder Kauf und der eventuelle Einsatz von Fördermitteln geprüft waren, fiel die Entscheidung auf jährlich fixe Zahlungen. Mit der Flatrate-Lösung sind die Geräteinvestitionen und Instandhaltung abgedeckt sowie Reserven für mögliche Innovationssprünge einkalkuliert. „Mit einer Technologiepartnerschaft sind wir viel besser abgesichert“, betont Dr. Bartkiewicz.

Digitalisierung – proaktiv statt reaktiv

Ein besonders wichtiges, zukunftsweisendes Projekt in Braunschweig ist die Digitalisierung, die mit der Technologiepartnerschaft zusätzliche Schubkraft erhielt. Kennzeichnend für die Bedeutung dieses Themas war die Schaffung der Position des Chief Digital Officers im Jahr 2017. Dr. Raimar Goldschmidt, der diese Aufgabe übernahm, bringt die Vision auf den Punkt: Wandel vom reaktiven zum proaktiven Gesundheitsdienstleister. Der Patient steht dabei im Mittelpunkt. „Wir wollen uns schon im Vorfeld auf den Patienten einstellen können und ihn nach dem Krankenhausaufenthalt weiter begleiten. So lassen sich frühzeitig Probleme erkennen und der Patient kann gegebenenfalls in die Ambulanz einbestellt werden“, erläutert der Informatiker und Mediziner.

Intern geht es unter anderem um Plattformen, mit denen sich Projekte schneller umsetzen lassen. Im Bereich Kommunikation müssen

„Wir wollen uns schon im Vorfeld auf den Patienten einstellen können und ihn nach dem Krankenhausaufenthalt weiter begleiten.“

Dr. Raimar Goldschmidt
Chief Digital Officer
Klinikum Braunschweig gGmbH



„Jetzt, wo die Umsetzung und damit das eigentliche Projekt beginnen, bewahrheiten sich die Erwartungen an die kompetente Kooperation.“

Dr. med. Thomas Bartkiewicz
 Ärztlicher Direktor Klinikum Braunschweig gGmbH

zunehmend Anforderungen an WLAN-Ausstattung und Virtual Private Network (VPN) erfüllt werden. Eine weitere Frage besteht für Dr. Goldschmidt in der zukünftigen Struktur der Point-of-Care-Tests: Wie kann die patientennahe Diagnostik bereits jetzt im Bebauungsplan implementiert werden? Wesentlich für den Wandel von reaktiv zu proaktiv ist die Erschließung neuer Geschäftsfelder. „Wir werden Möglichkeiten prüfen, um neben den klassischen Aufgaben des Gesundmachens auch Dienstleistungen für das Gesundbleiben anbieten zu können“, erklärt Goldschmidt. Dabei geht es um telemedizinische und telepathologische Angebote. Vollstellbar sei auch, das kardiologische Know-how des Klinikums Firmen anzubieten, damit beispielsweise deren Mitarbeiter ihre Herz-Kreislauf-Gesundheit überprüfen lassen können.

Entwicklung mit vielen Potenzialen

„Ich möchte, dass wir uns vom konventionell denkenden Krankenhaus zu einem Gesundheitsdienstleister entwickeln, der Lösungen anbietet, die über das Kerngeschäft hinausgehen. Die Kernkompetenzen werden stets auf dem höchsten Niveau erfüllt. Darüber hinaus sollen Dienste angeboten werden, die möglicherweise ein gewisses Überraschungsmoment haben“, skizziert Dr. Goepfert den Ausblick auf die kommenden Jahre. Dem Anspruch, künftig als Problemlöser bekannt zu sein, entspricht das Leuchtturmprojekt „New Oncology“: die molekulargenetische Diagnostik für die individualisierte Krebstherapie.



Es wird von Siemens Healthineers durch sein Unternehmen NEO New Oncology GmbH in die Technologiepartnerschaft eingebracht. Künftig kann das Klinikum Braunschweig zielgerichtete, personalisierte Therapieempfehlungen erstellen – ein Alleinstellungsmerkmal.

Für Dr. Goldschmidt ist die aktuelle Technologiepartnerschaft „ein gutes Beispiel dafür, die Expertise des externen Partners und die Möglichkeiten des Klinikums zu verheiraten“. Und Dr. Bartkiewicz ergänzt: „Jetzt, wo die Umsetzung und damit das eigentliche Projekt beginnen, bewahrheiten sich die Erwartungen an die kompetente Kooperation.“ Auf Grundlage der guten Erfahrungen wurde ein Folgeprojekt, die Technologiepartnerschaft Ultraschall, aufgelegt. Die Ausschreibung hat bereits begonnen. ●

Info/Kontakt

siemens-healthineers.de
carsten.sueltemeyer@siemens-healthineers.com
