



29.10.2018 10:30 CET

# Krankenhausversorgung der Zukunft

Wie die künftige stationäre Gesundheitsversorgung aussehen könnte, war einer der Schwerpunkte auf dem Europäischen Gesundheitskongress 2018. Experten verschiedener Einrichtungen diskutierten medizinische Möglichkeiten und finanzielle Grenzen.

# Das Smartphone als Stethoskop des 21. Jahrhunderts?

Alternde Gesellschaft, steigende Anforderungen an die medizinische Qualität, Fachkräftemangel - Prof. Dr. Dr. Wilfried von Eick, Leiter des Centrums für Krankenhausmanagement und HHL Leipzig Graduate School of Management, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, benannte nur einige der Herausforderungen für Krankenhäuser. In seinem Impulsreferat skizzierte er insbesondere die Auswirkungen der Digitalisierung und einen neuen „First Line Digital Sektor“ in der medizinischen Versorgung. In diesem werden Patienten fähig sein, zahlreiche Messungen in Selbstkontrolle durchzuführen. Unterstützt durch Sensortechniken und weitere digitale Anwendungen könnten Krankenseinweisungen in der Folge um bis zu 70 Prozent reduziert werden, so die Ergebnisse erster Pilotversuche. Für den Blick in die Zukunft verwies er auf die US-amerikanische MAYO Clinic. Bereits im Jahr 2020 will diese an nur drei Standorten 200 Mio. Patienten behandeln. „Das geht nur mit Digitalisierung und der extremen Nutzung des Smartphones“, so Eick. Künftig komme die Medizin in Form digitaler Anwendungen zum Patienten, weshalb das Smartphone das Potenzial habe, zum Stethoskop des 21. Jahrhunderts zu werden.

## Der Patient als Manager seiner eigenen Gesundheit

Die enormen Auswirkungen der Precision Medicine schilderte Prof. Dr. Albrecht Stier, Chefarzt des Helios Klinikums Erfurt. Die Möglichkeiten der genaueren Behandlung und der personalisierten Therapie machte er am Beispiel der Tumorerkennung deutlich. Die Anpassung an das individuelle Immunsystem verursache jedoch auch enorme Kosten. Stier beschrieb anhand eines zugelassenen Medikaments, bei dem jährlich Kosten von 93.000 Euro pro Patient entstehen. Einsparpotenziale, die durch die Digitalisierung im Gesundheitsmarkt erzielt werden können, hatte McKinsey zuletzt auf 34 Mrd. Euro beziffert. Würden diese realisiert, könnten teure Einzeltherapien ermöglicht werden.

Eine der Stellschrauben, an der die digitale Medizin ansetze, sei der informierte Patient, der seine Gesundheit selbst managt. Am Beispiel von [Ada](#), der digitalen Gesundheitshelferin, schilderte er, wie sich die sinnvolle Selbstdiagnose entwickelt. Dies entspräche auch den Vorstellungen der Patienten: Wie sie es aus anderen Lebensbereichen bereits kennen, erwarten sie, dass auch medizinische Abläufe digital funktionieren.

## Digitalisierung als Wettbewerbsfaktor

Überzeugt vom Nutzen der Digitalisierung und der Precision Medicine zeigte sich auch Harald Jeguschke, kaufmännischer Vorstand der Universitätsmedizin Rostock. Um die Chancen zu realisieren, begrüßte er ausdrücklich eine Gesundheitspolitik, die die Akteure bei der

Weiterentwicklung stärker fördert. Die Kosten gelte es zu bewältigen, um den Nutzen für den Patienten erzielen zu können. Effizienzsteigerungen, die mit der Digitalisierung erreicht werden können, sollten nicht auf eine Verbesserung der Jahresergebnisse zielen, sondern für Forschung und die Verbesserung der Versorgung eingesetzt werden. Letztlich, so sein Credo, werden die Patienten mit den Füßen abstimmen. Digitale Anwendungen seien daher ein wesentlicher Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit eines Versorgers.

## **Effizienz steigern, Opportunitätskosten vermeiden**

Ebenso sprach sich Prof. Dr. h. c. Herbert Rebscher, Geschäftsführer des Institut für Gesundheitsökonomie und Versorgungsforschung (IGV Research), für einen engagierten und gemeinschaftlichen Umgang mit Innovationen aus. Um Nutzen für die Versorgung und die Finanzierbarkeit zu ermöglichen, benannte er heute schon machbare Aspekte: Daten sollten nur einmal erhoben und für alle verfügbar gemacht werden. Weiterhin gelte es, die Forschung mit Algorithmen zu unterstützen, die den Arzt bei seiner Arbeit unterstützen. Hinsichtlich der Kosten einer personalisierten Medizin betonte er den Aspekt der Opportunitätskosten, die auf diese Weise vermieden werden.

## **Innovationen nutzbar machen**

Dr. Michael Meyer, Vice President der Siemens Healthcare GmbH, schilderte die Geschwindigkeit der technischen Weiterentwicklungen. Künftig gelte es sinnvolle Innovationen auch in die Versorgung zu bekommen. Die Ansprüche des Patienten an die digitale Diagnostik und Therapie bestünden bereits und die Digitalisierung habe schon vieles verbessert; beispielsweise minimiert die digitale Bildgebung OP-Risiken bereits deutlich. Auch mit Blick auf den Vorsprung, den andere Länder in den Entwicklungen bereits haben, sei der Gesetzgeber gefordert, verlässliche Zugangsregeln für Innovationen zu schaffen.

## **Digitalisierung als Teil der Versorgung**

Michael Gabler, Bereichsleiter Firmenkunden der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank), begrüßte, dass alle Referenten ausnahmslos die Digitalisierung aus der Perspektive der Chancen darstellten. Die digitale Medizin sieht er nicht als eigenen Sektor; vielmehr werde sie ein wesentlicher Teil der Versorgung - ähnlich wie das Smartphone heute Teil des Alltags ist. Die apoBank hat den Anspruch Gesundheit zu ermöglichen und steht dafür, die Chancen, die der Gesundheitsmarkt bietet, in den Alltag zu bringen. Gabler: „Am Ende des Tages geht es darum, mit neuen Lösungen die digitale Weiterentwicklung zu unterstützen. Weshalb wir uns intensiv mit den Entwicklungen der Branche und dem jeweiligen Geschäftsmodell der Anbieter auseinandersetzen.“

Mehr zu den Diskussionen auf dem Europäischen Gesundheitskongress 2018 lesen Sie auf unserer [Themenseite](#).

---

## Über die apoBank

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Standesorganisationen und Berufsverbände, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung und Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Die apoBank arbeitet nach dem Prinzip "Von Heilberuflern für Heilberufler", d. h. sie ist auf die Betreuung der Akteure des Gesundheitsmarktes spezialisiert und wird zugleich von diesen als Eigentümern getragen. Damit verfügt die apoBank über ein deutschlandweit einzigartiges Geschäftsmodell. [www.apobank.de](http://www.apobank.de)

Seit der Gründung vor über 115 Jahren ist verantwortungsbewusstes Handeln in den Unternehmenswerten der apoBank fest verankert. Sie setzt sich fürs Miteinander ein, fördert Zukunftsprojekte, Kultur sowie soziales Engagement und investiert in Nachhaltigkeit und ökologisches Bewusstsein: [www.apobank.de/mehr-ermoeglichen](http://www.apobank.de/mehr-ermoeglichen)

## Kontaktpersonen



### **Sonja Hoffmann**

Pressekontakt

Pressereferentin

[sonja.hoffmann@apobank.de](mailto:sonja.hoffmann@apobank.de)

+49 211 5998 9791