



© Thieme / Detlef Gückertitz – posed by models. Edited by Thieme.

KEINE DIGITALISIERUNG OHNE PARTNERING

Starke Partnernetzwerke für eine bessere Patientenversorgung

Thieme baut sein Partnernetzwerk gezielt aus. Wir haben mit Dr. Oliver Gapp und Alexander Wahl darüber gesprochen, warum strategische Partnerschaften für die Digitalisierung des Gesundheitswesens entscheidend sind und was das für Thieme und seine Kunden bedeutet.

Als Senior Vice President Patient Care koordiniert Dr. Oliver Gapp die Aktivitäten der gesamten Thieme Gruppe im Bereich der Patientenversorgung und treibt gezielt die strategische Produktentwicklung voran. Alexander Wahl ist Director Partner Management & Business Development bei Thieme Compliance. Die Thieme Tochter ist ein führender Systemanbieter für medizinisch und juristisch fundierte Patientenaufklärung in DACH. Mit innovativen Lösungen unterstützt das Unternehmen

darüber hinaus Kommunikations- und Informationsprozesse zwischen Patienten, Ärzten und anderen Akteuren in der Gesundheitsversorgung.

Warum sind Partnerschaften so wichtig?

Gapp: Die Digitalisierung des Gesundheitswesens bringt komplexe Anforderungen mit sich – etwa durch die Vielzahl an Akteuren über unterschiedliche Fachdisziplinen und Sektoren hinweg. Ein Anbieter allein kann diese häufig nicht optimal

bedienen. Im Rahmen von Kooperationen vereinen die verschiedenen Akteure daher das Beste aus unterschiedlichen Welten. Es ist essenziell, Industriepartnerschaften einzugehen und Netzwerke aufzubauen. Nur so können wir das hochkomplexe Gesundheitswesen digitalisieren und durchgängige, siloübergreifende Workflows schaffen.

Wahl: Wenn verschiedene Anbieter Partnerschaften eingehen, hat das für den



Kunden handfeste Vorteile. Denn er kann sich darauf verlassen, dass die beteiligten Systeme sicher miteinander arbeiten und die Funktionalitäten perfekt ineinandergreifen. So werden beispielsweise Schnittstellen zwischen Anamnesetools und Klinikinformationssystemen geschaffen und auf Herz und Nieren geprüft, bevor sie im Klinikalltag eingesetzt werden. Dadurch spart der Kunde Aufwände, die sonst durch die Koordination verschiedener Anbieter entstehen. Die handelnden Personen bei den Anbietern und Dienstleistern kennen sich in der Regel bereits und sind aufeinander eingespielt. Das gibt Sicherheit, spart Ressourcen und erhöht die Geschwindigkeit bei der Umsetzung konkreter Digitalisierungsprojekte.

Die Branchenmedien bringen seit ungefähr zwei Jahren so viele Meldungen über neu eingegangene Partnerschaften und Kooperationen im Gesundheitswesen wie nie zuvor. Wie erklären Sie sich das?

Wahl: Das Krankenhauszukunftsgesetz (KHZG) ist ein wesentlicher Treiber des branchenweiten Partnerings. Industrieunternehmen gehen gezielt Partnerschaften ein, um für Kliniken konkrete Fördertatbestände erfüllen zu können. Dabei sind die Partnerschaften ganz unterschiedlicher Natur.

Welche Formen der Kooperationen pflegt Thieme?

Gapp: Wir haben in den letzten Jahren unsere Industriepartnerschaften verstärkt ausgebaut – mit innovativen Start-ups wie beispielsweise recare oder XUND sowie mit erfahrenen Systemanbietern wie Siemens Healthineers oder der CompuGroup.

Wahl: Eine große Rolle spielen Prozesspartnerschaften. Siloübergreifendes Arbeiten setzt durchgängige, reibungslose Informationsprozesse auch systemübergreifend voraus. Um das zu gewährleisten, haben wir bereits Partnerschaften mit allen großen KIS-Anbietern

wie beispielsweise der CompuGroup oder Dedalus HealthCare geschlossen, um die Patientenaufklärung tief in die täglichen Werkzeuge der Medizinerinnen und Mediziner einzubetten. Auch mit den am Markt etablierten Patientenportalen arbeiten wir eng zusammen, etwa mit BEWATEC und m.Doc.

Gapp: Als führender Anbieter medizinischer Fachinformationen gehen wir zudem immer mehr Content-Partnerschaften ein, das heißt wir liefern punktgenau qualifizierte Inhalte, die regelmäßig nach dem State of the Art aktualisiert werden. Unsere Partner verfügen über technische und vertriebliche Infrastrukturen, die dafür sorgen, dass diese Informationen unmittelbar dort verfügbar sind, wo sie benötigt werden. Ein Beispiel dafür ist unsere Kooperation mit dem österreichischen Start-up XUND. Deren Kunden sind Krankenhäuser und Krankenversicherer, die ihren Patienten valide, gut verständliche Informationen zu ihrer Diagnose



Zur Person

Dr. Oliver Gapp studierte Volkswirtschaftslehre und promovierte im Bereich der Gesundheitsökonomie. Er hat ein Unternehmen gegründet, war langjährig als Dozent tätig und verantwortete zuletzt als Unternehmensbereichsleiter Versorgung und Gesundheitsökonomie die Leistungsausgaben und Produktentwicklung einer größeren Krankenkasse. Seit 2020 leitet er das strategische Geschäftsfeld Patient Care bei Thieme. Dabei begeistert ihn vor allem die Möglichkeit, die dringend notwendige Digitalisierung des Gesundheitswesens aktiv mitzugestalten.

KHZG FTB 3
Digitale Pflege- und Behandlungsdokumentation

KHZG FTB 5
Digitales Medikationsmanagement

Medizininformatik-Initiative (MII), in der sämtliche Universitätskliniken in Deutschland gemeinsam Rahmenbedingungen entwickeln, damit Patienten zügig von den Erkenntnissen aus der Forschung profitieren können. Die Auswertung von Patientendaten aus der Versorgung ist grundlegend für die klinische Forschung. Thieme Compliance hat hierfür auf der Basis technischer Standards wie FHIR® eine digitale Lösung zur Prozessierung des „Broad Consent“ entwickelt – angefangen bei der Einwilligung der Patienten zur Weitergabe ihrer Daten und die Übermittlung an die Empfänger der Datenspenden bis zur Dokumentation in den datenverarbeitenden Systemen.

Ein weiteres Beispiel ist die Zusammenarbeit mit dem Klinikum Christophsbad Göppingen, das im Jahr 2019 die digitale Pflegedokumentation mit der elektronischen Patientenakte GRIPS der Thieme Tochter RECOM eingeführt hat. Aus der konkreten Anforderung des Klinikums, das Medikationsmanagement vollständig in den digitalen Prozess zu integrieren, wurde ein neues Feature in RECOM-GRIPS. Dabei haben die Produktentwickler den Kunden eng in den Entwicklungsprozess eingebunden. Als optimaler Kooperationspartner für die Gewährleistung der Arzneimitteltherapiesicherheit wurde ID Berlin identifiziert. Denn deren AMTS-System ID MEDICS® bildet nicht nur Wechselwirkungen zwischen Medikamenten ab, sondern bezieht in den Medikamenten-Check auch die konkreten, in RECOM-GRIPS dokumentierten Patienteninformationen mit ein. Die Verknüpfung beider Systeme schafft einen vollständig digitalen Workflow – von der Anamnese über die Verordnung bis zur Rezepterstellung und der Abrechnung.

anbieten möchten. Die entsprechenden Texte liefert Thieme – komfortabel zugespield über eine Schnittstelle seiner medizinischen Wissensdatenbank eRef.

Ein anderes Beispiel ist die hochinnovative, KI-basierte Similar Patient Search (SPS) von Siemens Healthineers. Hier werden Radiologinnen und Radiologen im Befundungs- und Diagnoseprozess genau die – von Thieme gelieferten – Informationen zugespield, die zu den gerade begutachteten Aufnahmen passen. (Lesen Sie mehr darüber im Beitrag „Entscheidungsunterstützung im digitalen Radiologie-Workflow. Unterstützt

diagnostizieren mit der Similar Patient Search“ auf den Seiten 8 bis 11. Anm. d. Redaktion).

Wahl: Besonders wertvoll sind für uns Entwicklungspartnerschaften, bei denen wir gemeinsam mit Kunden über völlig neue Möglichkeiten und Wege nachdenken. So entstehen innovative Lösungen direkt aus einem ganz konkreten Bedarf heraus. Davon profitieren dann auch wieder andere Kunden – auch diejenigen, die vielleicht weniger eigenes Entwicklungsengagement mitbringen können und auf fertige Lösungen setzen.

Ein konkretes Beispiel ist hier die Zusammenarbeit mit den Konsortien der

digitale Anamnese und Aufklärung mit E-ConsentPro mobile von Thieme Compliance Workflows maßgeblich verbessert, ergeben sich mitunter bereits neue Ideen, die wir dann gemeinsam verfolgen.

So hat sich aus der Kundenbeziehung mit dem Asklepios Konzern, der konzernweit Lösungen von Thieme bereits nutzt beziehungsweise einführt, ein überaus konstruktiver Austausch ergeben. Wir planen jetzt eine enge Entwicklungspartnerschaft, bei der wir gemeinsam über neue, zukunftsweisende Lösungsansätze für eine bessere Patientenversorgung nachdenken wollen.

Welche Kriterien müssen Thiemes Kooperationspartner erfüllen?

Gapp: Wirklich wichtig ist uns, dass wir gemeinsame Werte, Ziele und eine maximale Kundenorientierung haben. Thiemes Mission ist es, Gesundheit und Gesundheitsversorgung zu verbessern – mit den entscheidenden Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Die Art der Kundenansprache, unser Verständnis von Vertrieb und Service müssen zueinander passen – sonst macht eine Kooperation aus unserer Sicht keinen Sinn.

Wahl: Die Lösungen unserer Partner haben eine große Innovationskraft, von der auch wir profitieren. Wir passen dann zusammen, wenn wir gemeinsam den Kundennutzen spürbar erhöhen. Unmittelbar greifbar wird das in den letzten Monaten dort, wo wir mit Blick auf KHZG-Tatbestände Kooperationen eingehen.

Welches Know-how, welche Expertise und welche Leistungen bringt Thieme in die Partnerschaften ein?

Gapp: Allem voran das Qualitätsversprechen der Marke Thieme. Als führender Anbieter medizinischer Fachinformationen haben wir die entscheidenden Fachinhalte. Dabei wissen wir nicht nur, wer in Klinik und Praxis welche Informationen und welches Wissen benötigt, sondern auch, wie es konkret genutzt und angewendet wird. Wir liefern die Inhalte so, wie sie im medizinischen Alltag wirklich



Zur Person

Dass der Politikwissenschaftler und Betriebswirt im Bereich Medizin tätig ist, war eher Zufall. Oder auch glückliche Fügung! Denn Alexander Wahl denkt sich mit Leidenschaft in neue Themenfelder ein. Er liebt es, über Prozesse nachzudenken und nach Lösungen zu suchen, die für die verschiedenen Beteiligten eines Systems bestmöglich funktionieren. Seit 2016 engagiert sich Alexander Wahl bei Thieme Compliance für digitale Workflows in der Patientenversorgung – heute als Director Partner Management & Business

gebraucht werden: von der Detailtiefe über die Sprache bis hin zur Verknüpfung mit weiteren relevanten Informationen. Diese Daten und Informationen können wir über gängige Schnittstellen problemlos zur Verfügung stellen und damit Informationsprozesse siloübergreifend unterstützen.

Zudem verfügen wir über ein branchenweites Netzwerk, das neben Expertinnen und Experten aus Medizin und Wissenschaft, Kliniken, Praxen und Verbänden auch Fachgesellschaften, Krankenkassen und weitere Akteure im Gesundheitswesen umfasst. Damit haben wir die Bedürfnisse und Bedarfe aus ganz unterschiedlichen Perspektiven im Blick. Das ist aus unserer Sicht ganz wesentlich, wenn wir tragfähige Lösungen entwickeln wollen.

Nennen Sie uns bitte noch einige Beispiele für bereits bestehende Partnerschaften.

KHZG FTB 1 Digitalisierung der Notaufnahme

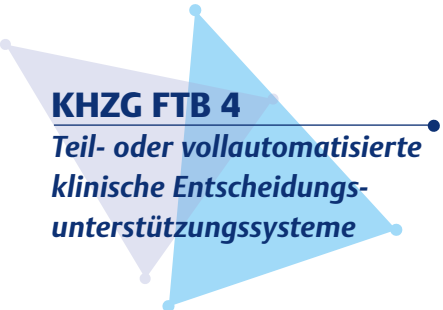
Gapp: Eine über viele Jahre gewachsene Partnerschaft verbindet die Thieme Tochter DokuFORM als fachlicher Spezialist für die Dokumentation im Rettungsdienst mit dem Lösungsanbieter Takwa. Gemeinsam haben die Partner einen vollständig digitalen Informations- und Dokumentationsprozess in der Notfallversorgung geschaffen, der mit den verschiedenen Systemen im Rettungsdienst sowie im Krankenhaus über Standard-Schnittstellen verknüpft werden kann: vom Eingang eines Notrufes über die Erfassung der ersten Informationen zum Patienten, über das Einspielen seiner Vitaldaten direkt aus dem Patientenmonitor im Rettungswagen bis zur elektronischen Übermittlung der relevanten Daten an die angesteuerte



KHZG FTB 2 Patientenportale

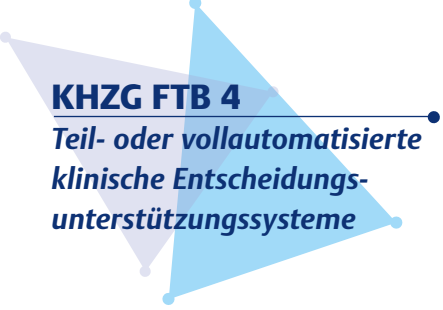
Notaufnahme und das Einspielen ins dortige Klinikinformationssystem.

Mit der Integration der Aufklärungssoftware E-ConsentPro von Thieme Compliance in das neue KIS Clinical der Compu-Group bieten wir unseren Kunden einen echten Mehrwert. Wir haben die komplette Prozessübersicht zu Patientenaufklärung in das Klinikinformationssystem und damit in das führende Arbeitsmedium der Anwender integriert. Damit erreichen wir durchgängig Transparenz zum Aufklärungstatus. Dieses wichtige Detail spart bei der OP-Vorbereitung Zeit und schafft Sicherheit für alle Beteiligten.



KHZG FTB 4 Teil- oder vollautomatisierte klinische Entscheidungs- unterstützungssysteme

Seit dem Jahr 2019 haben wir eine tolle Kooperation mit Symptoma. Die KI-Suchmaschine für mögliche Differenzialdiagnosen lernt seitdem von der eRef, Thiemes medizinischer Wissensdatenbank. In der Suchergebnisliste auf der frei zugänglichen Website [symptoma.de](https://www.symptoma.de) wird jeweils auf die Originalquellen und weiterführende Informationen verwiesen. Das ist nun in sehr vielen Fällen [eref.thieme.de](https://www.eref.thieme.de), was für die Nutzenden ein zuverlässiger Hinweis auf die Seriosität und Qualität der Quelle ist. Die Symptoma Technologie fügt aber auch der eRef einen wertvollen Mehrwert hinzu. Denn deren intelligente Suchmaschine scannt die Thieme Inhalte in der eRef auf Korrelationen zwischen Symptomen und Diagnosen und zeigt die Differenzialdiagnosen zu den entsprechenden Symptomen sortiert nach Wahrscheinlichkeiten an. Dieser Service unterstützt den Behandelnden unmittelbar im Diagnoseprozess.



KHZG FTB 4 Teil- oder vollautomatisierte klinische Entscheidungs- unterstützungssysteme

Ein weiteres Beispiel ist die Integration des AMTS-Systems *AiDKlinik*[®] von Dosing in die eRef. Damit hat der Arzt auf umfangreiche Arzneimittelinformationen dort Zugriff, wo er auch weitere für die Patientenversorgung relevante Informationen findet.

Eine sehr schöne Kooperation, die mittelbar ebenfalls auf eine bessere Patientenversorgung einzahlt, pflegen wir mit Area9 Lyceum. Gemeinsam mit dem dänisch-amerikanischen Unternehmen entwickeln

wir adaptive, KI-gestützte Lernangebote, die einen effizienten, nachhaltigen Wissensaufbau entlang individueller Lernpfade ermöglichen. Dabei liefern wir die passend aufbereiteten Inhalt. Die adaptive Lern-Technologie RHAPSODE[™] kommt von Area9 Lyceum. Innerhalb der eRef bieten wir adaptive Curricula an, mit denen sich angehende Fachärzte entsprechend ihres individuellen Bedarfs zeitsparend und zuverlässig auf ihre Prüfungen vorbereiten können.

Was möchten Sie potenziellen Partnern mit auf den Weg geben?

Wahl: Wir freuen uns darauf, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen und gemeinsam innovative Lösungen zu entwickeln: für eine bessere Medizin und mehr Gesundheit im Leben! —

Das Interview führte Carola Schindler, Thieme Communications.



Kontaktinfo

Sie möchten mit Dr. Oliver Gapp oder Alexander Wahl Kontakt aufnehmen? Dann senden Sie eine kurze Nachricht an:
patient-care@thieme.de

INTERDISZIPLINÄR, INTERSEKTORAL & INTEROPERABEL

Denken Sie neu.
Überschreiten Sie Grenzen.



Die digitale Patientenakte **RECOM-GRIPS** ist schon heute **Ihr klinischer Arbeitsplatz** im Krankenhaus der Zukunft.

Weg vom Papier hin zu einer evidenzbasierten, strukturierten, auswertbaren und vor allem innovativen Technologie!

- Integriertes Vokabular: Fachsprache ENP
- Hoher Standardisierungsgrad
- Daten erheben, auswerten, austauschen
- Prozess- und patientenorientiert
- Semantische Interoperabilität
- Medikationsmodul inkl. AMTS-Prüfung
- Berufsgruppen- & sektorenübergreifend
- Unbegrenzter zeitgleicher Benutzerzugriff
- Schnittstellenanbindung an KIS-Systeme
- Keine formularbasierte Technologie
- WLAN-unabhängiges Arbeiten

Sie möchten mehr erfahren?

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Präsentationstermin grips@recom.eu

