

Feedbackgeber 2016

Sinn fürs Taugliche

Er ist Ostfrieser und pflegt in seinem Unternehmen einen amerikanischen Tatendrang: Der neue Feedbackgeber des Entscheiderzyklus 2016 will die Teilnehmer vor den typischen Fehlern bei Klinik-IT-Investitionen bewahren.

Herr Dreske, sie haben den gegenwärtigen Markt für Medizin-IT in einem Interview mal mit einem Museum verglichen, weil er so statisch sei. Wie kamen Sie zu diesem Urteil?

Krankenhäuser sind das Kardinalbeispiel eines wissensverarbeitenden Betriebes und sollten daher unglaublich IT-affin sein. Das Gegenteil ist der Fall. Magrathea-Mitarbeiter sind ja regelmäßig in einigen hundert Kliniken in Deutschland unterwegs und sehen Klima und Praxis. Die Leute sind froh, wenn sie ihr Tagewerk anständig über die Bühne bekommen, da bleibt für digitalen Aufbruch wenig Energie über. Krankenhäuser sehen IT als Hilfswissenschaft und nicht als Schlüssel zur Klinik von morgen.

Entsprechend sind die IT-Abteilungen überlastet und unterbezahlt. Der Kanon an gefahrener Software ist seit Jahren der Gleiche, Themen wie Mobility kommen im Alltag nicht vor, neue Betriebssysteme werden erst eingeführt, wenn der Hersteller sie schon wieder abkündigt, und wenn Innovation droht, ruft man den Datenschutzbeamten.

Das Investitionsklima bei der klinischen IT ist ja auch Thema für die Projekte der Entscheider-Fabrik.

Welche Erkenntnis wollen sie den Finalisten nahe bringen?

Einen Sinn dafür, dass eine Lösung nicht taugt, die lediglich entweder sinnvoll oder nützlich ist. Kliniken tun auch in der IT nur das, was sie müssen. Also benötigt man zusätzlich zum Nutzen noch eine interessierte Partei, für die dieser Nutzen eine Bedeutung hat.

Ein Beispiel ist Pharmacheck Software, eigentlich eine gute Idee, weil damit der Medikamentenverbrauch der Patienten kanalisiert wird.

Leider findet das weder die Pharmaindustrie eine gute Idee noch die betroffenen Patienten, und die Ärzte interessiert es auch nicht. Also kann man sich den Entwicklungsaufwand auch sparen.

Die Frage „cui bono“ oder besser „cui bezahlt das freiwillig“ sollte man also klären, bevor man hohen Entwicklungsaufwand treibt. Es braucht zu jedem Produkt ein lukratives Geschäftsmodell, das dafür sorgt, dass die zarte Pflanze nicht gleich wieder durch monetären Wassermangel eingeht.

Vor welchem typischen Fehlern wollen Sie die Wettbewerber bewahren?

Ich bin Ostfrieser und kann daher nur bis drei zählen, und dieses Schicksal teile ich mit vielen Leuten. Ich werde daher ein Auge darauf haben, ob die vorgeschlagenen Lösungen einfach sind – einfach in der Anwendung, einfach in der Wirkung und einfach in Installation und Betrieb.

Was verbindet Sie mit der Entscheider-Fabrik?

Persönlich gesehen ist Pierre ein cooler Typ (um ihn selbst zu zitieren) und es macht Spaß, mit ihm zu arbeiten. Vermutlich, weil es mentale Ähnlichkeiten gibt.

Die Firmenkultur von magrathea hat sich Elemente der Herkunft aus der normalen Industrie bewahrt. Entsprechend mögen wir Innovationen, geben Geld für Experimente aus und engagieren uns in konkreten Projekten. Etwas amerikanischer Tatendrang, sozusagen.

Im gleichen Geiste zeigt die Entscheider-Fabrik einen Weg auf, wie man überhaupt mal eine digitale Weiterentwicklung zustande bringt. Und klinisch konkret etwas zu tun ist besser als nur Konzepte aufzustellen und zu zerreden.



Magrathea
Geschäftsführer
Gerd Dreske ist
neuer Feedback-
geber der
Entscheider-Fabrik