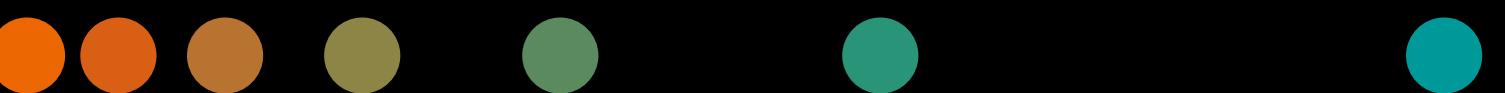


**Value Partnerships in Deutschland**

# **Maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Krankenhaus**

[siemens-healthineers.de/value-partnerships](http://siemens-healthineers.de/value-partnerships)



*„Das Gesundheitswesen steht zweifellos vor bedeutenden Herausforderungen – vom wirtschaftlichen Druck über den Fachkräftemangel bis hin zur fortschreitenden Digitalisierung. Die aktuellen Entwicklungen sehen daher einen tiefgreifenden strukturellen Wandel vor. Doch jede Veränderung birgt auch eine Chance. Als starker Partner wollen wir die Krankenhäuser in dieser Transformation unterstützen und gemeinsam die Weichen für eine zukunftssichere Ausrichtung stellen.“*

**Thomas Hopmeier, Leitung Enterprise Services Deutschland**





**Deutschlandweit** arbeitet Siemens Healthineers mit Gesundheitseinrichtungen, akademischen Institutionen und gemeinnützigen Organisationen zusammen. Mit diesen Kooperationen helfen wir lokalen Gesundheitsdienstleistern, ihren Technologiebedarf zu decken, inklusive Aufrüstung und Austausch von Geräten. Darüber hinaus bietet Siemens Healthineers Unterstützung und Beratung bei der Entwicklung von Prozessen, um den Einsatz von Technologie und Personal zu optimieren. Diese umfassenden Partnerschaften nennen wir **Value Partnerships**. Sie zielen darauf ab, die Gesundheitsversorgung zu verändern und die Ergebnisse und Erfahrungen der Patient\*innen zu optimieren. Innerhalb der langjährigen Value Partnerships entwickelt Siemens Healthineers zusammen mit Partnern maßgeschneiderte Lösungen, um ihre besonderen Herausforderungen in puncto Technologie, Betrieb, Fachpersonal, Gebäude, strategische Transformation und digitale Innovationen zu bewältigen.

Die folgenden Fallstudien zeigen unterschiedliche Herausforderungen und Chancen auf und stellen zwei langjährige Partnerschaften vor:

- ANregiomed
- Marienhaus-Gruppe

Jeder dieser Anbieter nutzt eine Value Partnership, um klinische und finanzielle Ergebnisse sowie die Erfahrung für die Patient\*innen zu optimieren. Und alle haben bereits Fortschritte bei der Erreichung ihrer Ziele gemacht – in den Bereichen Technologiebeschaffung und -betrieb, Personal und Gebäudearchitektur. Das folgende Kapitel gibt einen Ausblick auf neue Partnerschaftsmodelle, die klinische Fragestellungen im Fokus haben.



# Das Gesundheitssystem in Deutschland

Mit rund 84 Millionen Einwohner\*innen liegt Deutschland auf Platz 19 der bevölkerungsreichsten Länder der Welt.<sup>1</sup> Im Jahr 2023 betragen die Gesundheitsausgaben 501 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Anteil von 12,0 % am Bruttoinlandsprodukt (BIP) und 6.013 Euro Ausgaben pro Kopf.<sup>2</sup> 40 % der Bevölkerung ab 16 Jahren leiden an einer oder mehreren chronischen Krankheiten. Am häufigsten verbreitet sind Bluthochdruck, Arthrose oder Rückenschmerzen.<sup>3</sup> Das treibt die Gesundheitskosten in die Höhe.

Deutschland hat mit ca. 1.700 Krankenhäusern die höchste Krankenhaus- und Bettendichte in Europa. Mit Ausnahme von Österreich gibt kein europäisches Land pro Kopf mehr für Krankenhäuser aus als Deutschland.<sup>4</sup> Doch die Krankenhäuser stehen vor zahlreichen Herausforderungen – wie dem demographischen Wandel, einem zunehmenden Fachkräftemangel, einer stockenden Digitalisierung und einer steigenden Ambulantisierung.

Die anstehende Krankenhausreform formuliert implizit das Ziel einer zukünftigen Krankenhausstruktur: Bei einer angestrebten Auslastung von 85 % und einer fortschreitenden Ambulantisierung bestünde nur noch ein Bedarf von rund 316.000 Betten bzw. etwa 1.200 Standorten.<sup>5</sup>

Mit der Krankenhausreform werden drei zentrale Ziele verfolgt: Sicherung und Steigerung der Behandlungsqualität, Gewährleistung einer flächendeckenden medizinischen Versorgung für Patient\*innen sowie Entbürokratisierung.<sup>6</sup> Vor allem die Einführung einer fallmengenunabhängigen Vorhaltefinanzierung soll den Mengenanreiz des DRG-Systems reduzieren, die Daseinsvorsorge stärken und über noch zu definierende Leistungsgruppen einen Anreiz zur Optimierung der Krankenhausstrukturen schaffen. Damit wird ein starker Anreiz gesetzt, Standorte zu größeren Einheiten zusammenzulegen, um ein höheres Versorgungsniveau zu erreichen.<sup>7</sup>



Im Jahr 2023 lag  
Deutschland mit einem  
Gesundheitsindex von

**81,4<sup>8</sup>**

auf Platz

**13** 

im weltweiten  
Ranking der  
Gesundheitssysteme.

# Globale Herausforderungen für lokale Krankenhäuser

Das Gesundheitswesen in Deutschland ist mitten im Wandel. Treiber dafür sind globale Herausforderungen. Ein wichtiges Thema ist dabei die **Digitalisierung**. Um diese voranzutreiben, stellen Bund und Länder mit dem Krankenhauszukunftsgesetz (KHZG) den Krankenhäusern Investitionsmittel in Milliardenhöhe zur Verfügung. Hierbei ist es wichtig, dass strategisch klug digitalisiert wird, um IT-Silos zu vermeiden. Denn angestrebt ist ein höherer Grad der Vernetzung innerhalb des Gesundheitswesens, um die Versorgung von Patient\*innenn zu optimieren. Auch am **Fachkräftemangel** leiden viele Krankenhäuser. Im Jahr 2035 werden knapp 1,8 Millionen offene Stellen nicht mehr besetzt werden können, weil qualifizierte Kräfte fehlen – ein Engpass von 35 %. Bereits heute liegt der Versorgungsengpass bei rund 7 %.<sup>9</sup> Hier stellt sich vor allem die Frage, wie die klinischen Berufe für Neu- und Wiedereinsteigende attraktiver gestaltet werden können.

**Kosten und Finanzierung** sind ebenfalls akute Themen. Grundsätzlich werden Krankenhäuser in Deutschland dual finanziert: Die Krankenkassen übernehmen die Behandlungskosten, die Bundesländer finanzieren Neubauten oder auch Geräteanschaffungen. Derzeit verzeichnet die Deutsche Krankenhausgesellschaft (DKG) aber so viele Insolvenzen wie nie zuvor – Grund hierfür sind extrem gestiegene Preise und eine anhaltende strukturelle Unterfinanzierung. Das erwartete Gesamtdefizit der Krankenhäuser wurde bis Ende 2023<sup>10</sup> auf rund 10 Milliarden Euro geschätzt. Ein Weg, um vorhandene finanzielle und personelle Ressourcen im Gesundheitswesen gezielt einsetzen zu können, ist die laufende **Ambulantisierungsreform**. Der Katalog für ambulante Operationen wurde zum 01. Januar 2024 um 171 OPS-Kodes erweitert – das entspricht rund 300.000 vollstationären Fällen pro Jahr, die künftig ambulant erbracht werden können. Mehr ambulante Operationen entlasten sowohl das Personal als auch die Bettenkapazitäten in den Kliniken.<sup>11</sup>

# Mit Value Partnerships zum zukunfts-fähigen Krankenhaus

Siemens Healthineers Value Partnerships sind langfristige, ergebnisorientierte Partnerschaften. Denn nur wer langfristig denkt und plant, kann Herausforderungen proaktiv angehen und seine Zukunftsfähigkeit stärken. Mit unserer langjährigen Erfahrung sowie unserem breiten Produkt- und Lösungsportfolio beraten und unterstützen wir unsere Kund\*innen hinsichtlich:

- Technologie
- Betrieb
- Personal
- Gebäude

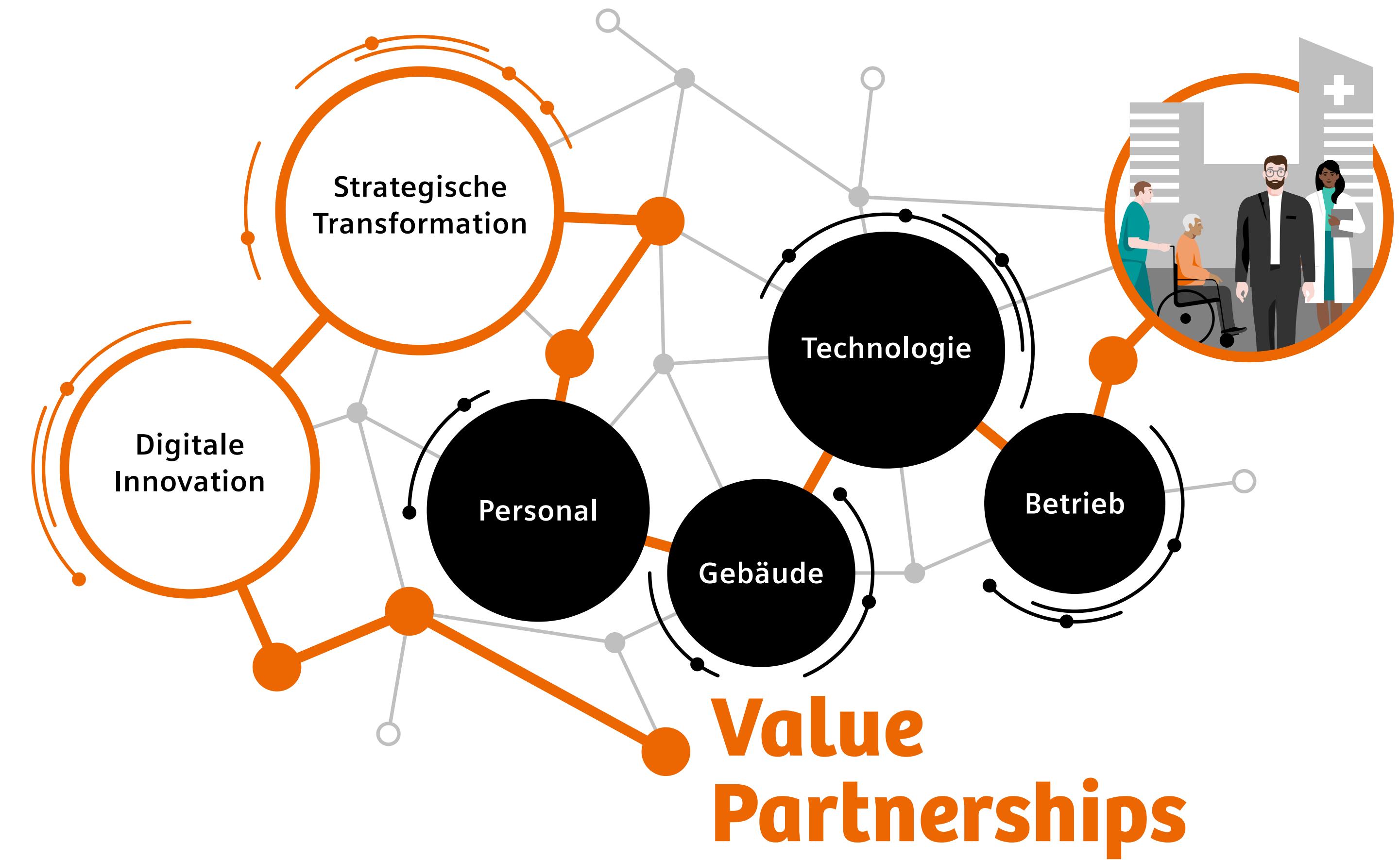
Denn um ihre Leistung und Effizienz optimieren zu können, brauchen Gesundheitsanbieter einen optimierten und bedarfsgerechten Gerätelpark, technologische Innovationen, intelligente Abläufe sowie individuell angepasste Schulungen und Trainingsformate.



Darüber hinaus bietet Siemens Healthineers innerhalb der Value Partnerships ganzheitliche Beratung zur

- strategischen Transformation und
- digitalen Innovation.

Dabei sind Value Partnerships keine Lösungen von der Stange. Jede Partnerschaft ist individuell auf die Herausforderungen und Besonderheiten der jeweiligen Einrichtung zugeschnitten.





# Gemeinsam die Zukunft gestalten durch Co-Ideation

Co-Ideation ist eine agile Methode, die wir einsetzen, um gemeinsam mit unseren Kund\*innen effektiv an individuellen Themen zu arbeiten und in kurzer Zeit Ergebnisse zu erzielen. Die Methode kann genutzt werden, um individuelle Lösungen für aktuelle oder zukünftige Herausforderungen zu finden, zu entwickeln und ggf. iterativ zu testen, Komponenten einer möglichen Value Partnership zu konkretisieren oder aber auch um grundsätzlich eine Vision oder Strategie zu definieren und zu konkretisieren.

Die Vorbereitung eines Co-Ideation-Workshops dauert in der Regel einige Wochen, da er auf die individuellen Bedürfnisse und die konkrete Fragestellung eines unserer Kund\*innen zugeschnitten wird. Im Rahmen der Vorbereitung können je nach Fragestellung zum Beispiel die Technologien, Prozesse und Workflows im Krankenhaus betrachtet und Interviews mit einzelnen Mitarbeiter\*innen geführt werden. Die Vorbereitungen sind ein essenzieller

Teil des Co-Ideation-Workshops, da hier erste Erkenntnisse generiert werden und so der Fokus des Workshops zunehmend geschärft werden kann. Der Workshop findet bei Siemens Healthineers statt, kann aber auch bei den Kund\*innen vor Ort durchgeführt werden.

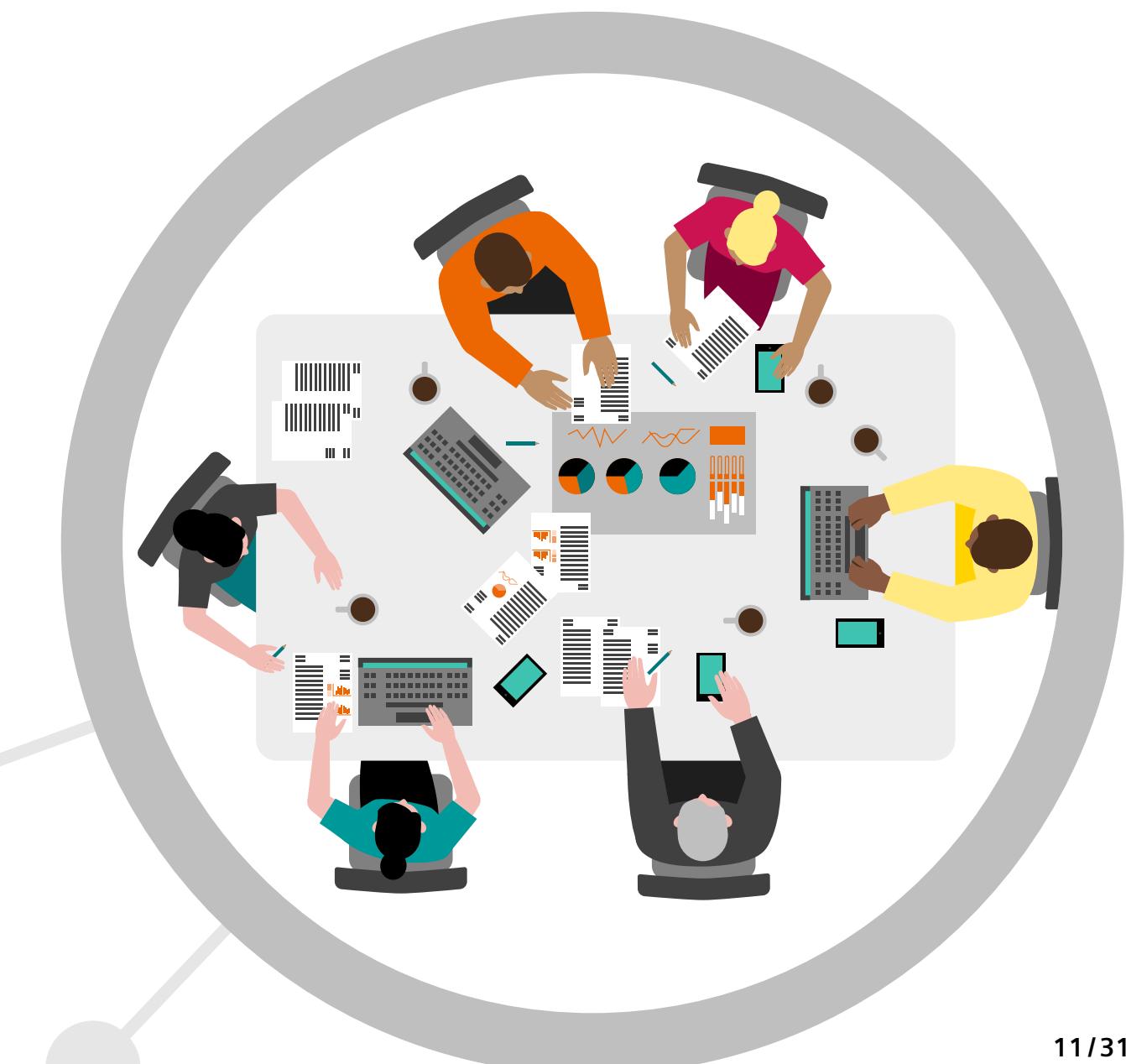
Der Vorteil einer solchen aktiven Beteiligung und Zusammenarbeit ist, dass das Know-how und die Expertise unserer Kund\*innen mit der unserer (nationalen oder internationalen) Expert\*innen zusammengeführt werden. Der Co-Ideation-Workshop fördert einen intensiven Austausch zwischen den Stakeholdern, schafft je nach Fragestellung Transparenz bezüglich Herausforderungen und Chancen und bietet Raum für kreative Lösungsansätze, die anschließend nachhaltig umgesetzt werden können.



# Von der Strategie zur bedarfsgerechten Technologieplanung und Roadmap

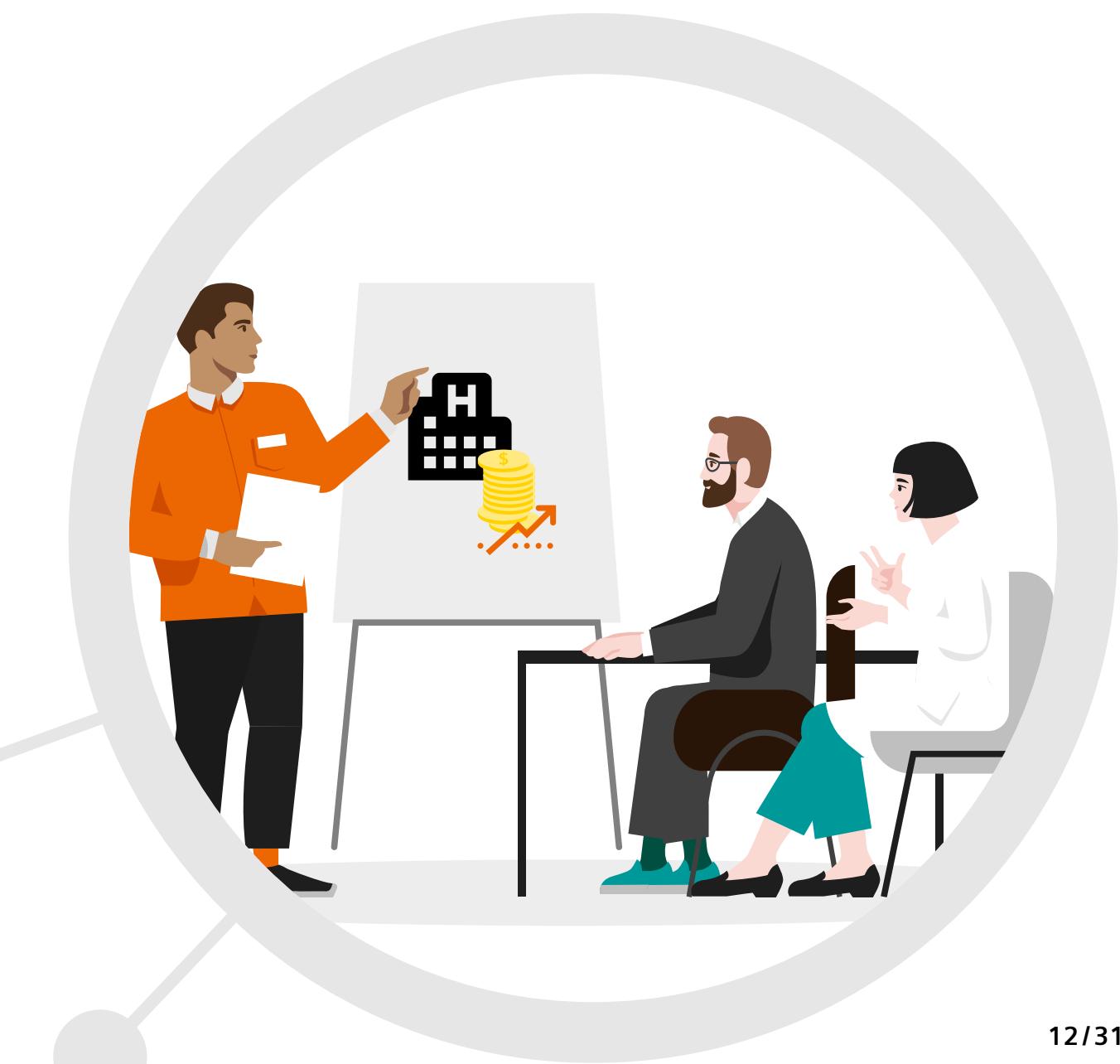
Die Ergebnisse der Co-Ideation-Workshops (oder auch anderer Workshop-Formate, falls erforderlich) bilden die Grundlage für eine individuelle Strategie der künftigen Partnerschaft. Dies ist wichtig, um zu verstehen, welches Ziel die jeweilige Einrichtung verfolgt. Die strategische Ausrichtung bildet die Grundlage, um den Technologiebedarf zu definieren, Roadmaps zu erstellen und einzelne Projekte zu konkretisieren. Das alles geschieht in enger Zusammenarbeit zwischen den operativen Entscheidungsträger\*innen auf Seite der Kund\*innen sowie unseren Expert\*innen. Bei Bedarf werden weitere Informationen und Daten mit einbezogen. Zusätzlich können auch Lösungen zu Finanzierungsfragen erarbeitet werden.

Das Besondere an Value Partnerships ist, dass die Zusammenarbeit nicht mit dem Beginn der Umsetzungsphase endet. Im Laufe einer langjährigen Partnerschaft werden Ziele, Pläne und das Erreichte – meist im Rahmen sogenannter Medical Boards – regelmäßig evaluiert und einzelne Projekte und Ziele gegebenenfalls an veränderte Anforderungen angepasst. Das ursprüngliche Konzept stellt somit eher den ersten Ausgangspunkt dar und gibt den Rahmen für das weitere Vorgehen vor.



Die angespannte finanzielle Situation der deutschen Krankenhäuser lässt den Entscheidungsträger\*innen wenig Spielraum. Jede Ausgabe belastet die Liquidität und selbst für dringend notwendige Investitionen steht oft nicht genügend Geld zur Verfügung. Die Kliniken stehen vor einem Dilemma. Der Investitionsstau, der sich über viele Jahre aufgebaut hat, wird sich in Zeiten der Unsicherheit und knapper Kassen weiter verschärfen. Veraltete Medizintechnik birgt schon heute das Risiko, dass nicht die gewünschten medizinischen Ergebnisse erzielt werden (können) und darüber hinaus außerordentliche Mehrkosten durch aufwendige

Instandhaltungsmaßnahmen entstehen. Die Kliniken müssen sich aus dieser Spirale befreien und dort, wo es möglich ist, finanzielle Spielräume zurückgewinnen. Planungssicherheit kann durch ein langfristiges und gleichzeitig flexibles Finanzierungskonzept aus einer Hand gewährleistet werden. Unterschiedliche, frei kombinierbare und auf die jeweilige Einrichtung zugeschnittene Finanzierungsansätze helfen, eine optimale Lösung hinsichtlich Wirtschaftlichkeit, Anschaffungs-, Betriebs- und unter Umständen auch Finanzierungskosten zu finden. Dabei spielen auch die Kundenpräferenzen zur Bilanzierung eine Rolle.



# Erfolgsgeschichten mit Value Partnerships

Weltweit gibt es bereits zahlreiche Value Partnerships. Auch in Deutschland arbeitet Siemens Healthineers mit Krankenhäusern langfristig in erfolgreichen Partnerschaften zusammen. Ob es um die komplette Bereitstellung und das Management der Medizintechnik in mehreren Krankenhäusern eines Verbundes geht, um die Beschaffung innovativer Präzisionsmedizin für Diagnostik und Strahlentherapie, um die Beratung und Begleitung bei der digitalen Transformation oder um die Unterstützung bei der Integration eines neuen klinischen Angebots oder einer Spezialisierung – als langfristiger und vertrauensvoller Partner steht Siemens Healthineers Kund\*innen bei jedem Schritt zur Seite. Lesen Sie auf den folgenden Seiten, welche Herausforderungen wir gemeinsam mit unseren Kund\*innen gemeistert und welche Erfolge wir bereits erzielt haben.

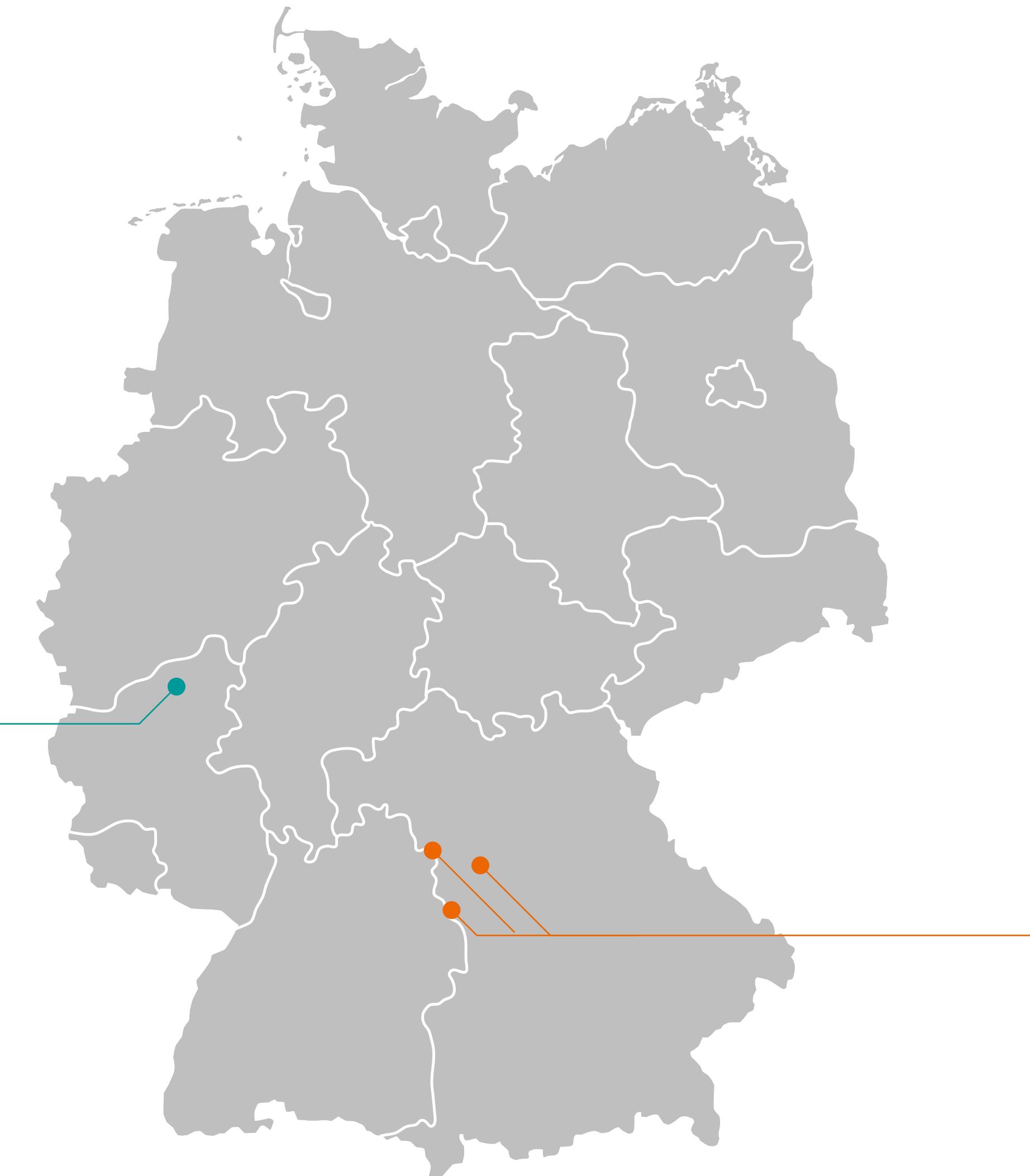


Unsere längste **Value Partnership** hat eine Laufzeit von

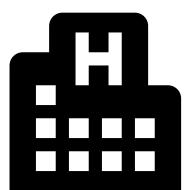
**40 Jahren.**

# Value Partnerships

## Erfolgsgeschichten

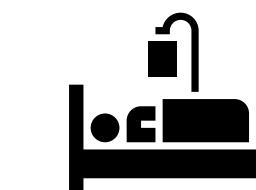


# **ANregiomed: Innovationsschub und Standardisierung der Arbeitsabläufe**



## **ANregiomed:**

- Mittelfränkischer kommunaler Klinikverbund
- 3 Krankenhäuser in Ansbach, Dinkelsbühl und Rothenburg o.d.T.
- Medizinische Versorgungszentren (MVZ) in Ansbach, Dinkelsbühl, Feuchtwangen und Rothenburg o.d.T.
- Praxisklinik Feuchtwangen



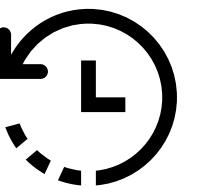
## **Betten:**

- Gesamt: 670 Planbetten
- Klinik Ansbach: 360 Planbetten
- Klinik Dinkelsbühl: 145 Planbetten
- Klinik Rothenburg: 165 Planbetten



## **Klinikverbund ANregiomed**

ANregiomed ist ein Klinikverbund aus drei Krankenhäusern in Mittelfranken. Er wurde 2013 von Stadt und Landkreis gegründet, um die wohnortnahe Krankenhausversorgung im größten bayerischen Regierungsbezirk sicherzustellen. Nach wenigen Jahren stand der Verbund vor technischen und finanziellen Herausforderungen. Eine langfristige Value Partnership mit Siemens Healthineers und Dräger war die perfekte Lösung.



### **Dauer der Partnerschaft:**

10 Jahre



---

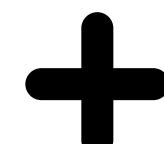
Unser Partner Dräger TGM ist Teil dieser **Value Partnership** und für den Bereich Biomedizintechnik verantwortlich.

---



## Leistungsschwerpunkte:

- Übernahme der vollständigen Verantwortung für die gesamte Medizintechnik
- Bereitstellung der gesamten Medizintechnik (Systeme für die bildgebende Diagnostik und bildgestützte Intervention durch Siemens Healthineers, Systeme der Biomedizin durch Dräger TGM)
- Übernahme der gesamten Bewirtschaftung der bereitgestellten Systeme (u. a. Wartung, Reparatur, Updates und Upgrades)
- Aus- und Weiterbildung des klinischen Personals
- Beratung bei Konzeption zu Personalgewinnung und -bindung



## Vorteile:

- Optimierung von Qualität und Prozessabläufen
- Einfacher standortübergreifender Personaleinsatz durch standardisierte Medizintechnik im Klinikverbund
- Ein gesamtverantwortlicher Ansprechpartner mit definierter Schnittstelle
- Erhöhte Wirtschaftlichkeit, geringer Beschaffungsaufwand und planbarer Liquiditätsbedarf

Um Patient\*innen eine gute Versorgung bieten zu können, benötigen Kliniken moderne Geräte, die ihren klinischen Bedürfnissen und Anforderungen entsprechen. Sie müssen ihr Personal in den neuen Technologien schulen, um das Potenzial der Systeme voll ausschöpfen zu können. Außerdem müssen sie sicherstellen, dass die Geräte immer auf dem aktuellen Stand sind und regelmäßig gewartet werden. All dies bedeutet einen hohen Kosten- und Zeitaufwand, der aber für den langfristigen Erfolg wichtig ist.

## Beratung & Strategieoptimierung

Strategisches Ziel von ANregiomed ist es, eine qualitativ hochwertige medizinische Versorgung in der Region sicherzustellen und ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Dazu ist es notwendig, den veralteten Technologiepark zu modernisieren, dauerhaft Innovationen sicherzustellen und gleichzeitig die Kosten zu senken. Außerdem soll die Vielfalt der technischen Systeme, Bedienoberflächen und Prozessvarianten in den drei Krankenhäusern vereinheitlicht und das Personal durch optimierte klinische Arbeitsabläufe entlastet werden.



## Technologie erneuern & Kosten senken

Bisher wurde ein enormer Technologieschub mit einer deutlichen Gesamtkostenreduktion erreicht.

Siemens Healthineers liefert moderne bildgebende Systeme und Dräger biomedizinische Technologie – abgestimmt auf das medizinische Spektrum von ANregiomed. Dies hat wirtschaftliche Vorteile für unseren Kunden, da bei einem Großauftrag eine andere Preisstruktur angeboten werden kann als beim Kauf einzelner Systeme. Beschaffungen können zeitnah getätigt werden, weil Aufwand und benötigte Ressourcen minimiert werden. Da sich beide Hersteller selbst um die laufende Wartung aller medizinischen Geräte kümmern, ist eine kontinuierliche Verfügbarkeit gewährleistet – für mehr Terminsicherheit sowie verkürzte Untersuchungs- und Behandlungszeiten.

## Standardisierte Prozesse & flexibler Personaleinsatz

Im Rahmen der Value Partnership wird auch das Klinikpersonal im Umgang mit der neuen Technologie geschult. Einheitliche Bedienoberflächen unterstützen die Einführung standardisierter und effizienter Prozesse und ermöglichen den flexiblen Einsatz des klinischen Personals an allen Klinikstandorten.

*„Der Einsatz modernster Technologie macht ein Krankenhaus für Beschäftigte aller medizinischen Berufsgruppen besonders attraktiv. Weil es auch für uns – wie für viele andere Kliniken – künftig immer schwieriger wird, spezialisierte Fachkräfte zu gewinnen und dauerhaft zu binden, wirken wir unmittelbar dem Fachkräftemangel entgegen.“*

**Gerhard M. Sontheimer**

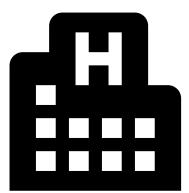
Vorstand ANregiomed gKU

ANregiomed gKU, AöR

Komm. Klinikverbund in Bayern, Deutschland

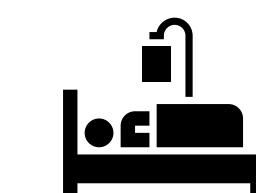


# **Marienhaus-Gruppe: Mehr Effizienz dank Digitalisierung**



## **Marienhaus-Gruppe:**

- 15 Klinikstandorte in Rheinland-Pfalz, dem Saarland sowie dem südlichen Nordrhein-Westfalen



## **Betten:**

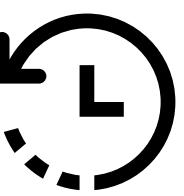
- Mehr als 3.500 Planbetten

## Die Marienhaus-Gruppe

Die Marienhaus-Gruppe ist ein breit aufgestelltes Unternehmen im Gesundheits- und Sozialwesen und in drei Bundesländern – Rheinland-Pfalz, Saarland und dem südlichen Nordrhein-Westfalen – vertreten. Jährlich werden in den Einrichtungen der Marienhaus-Gruppe über 480.000 Menschen stationär und ambulant behandelt.

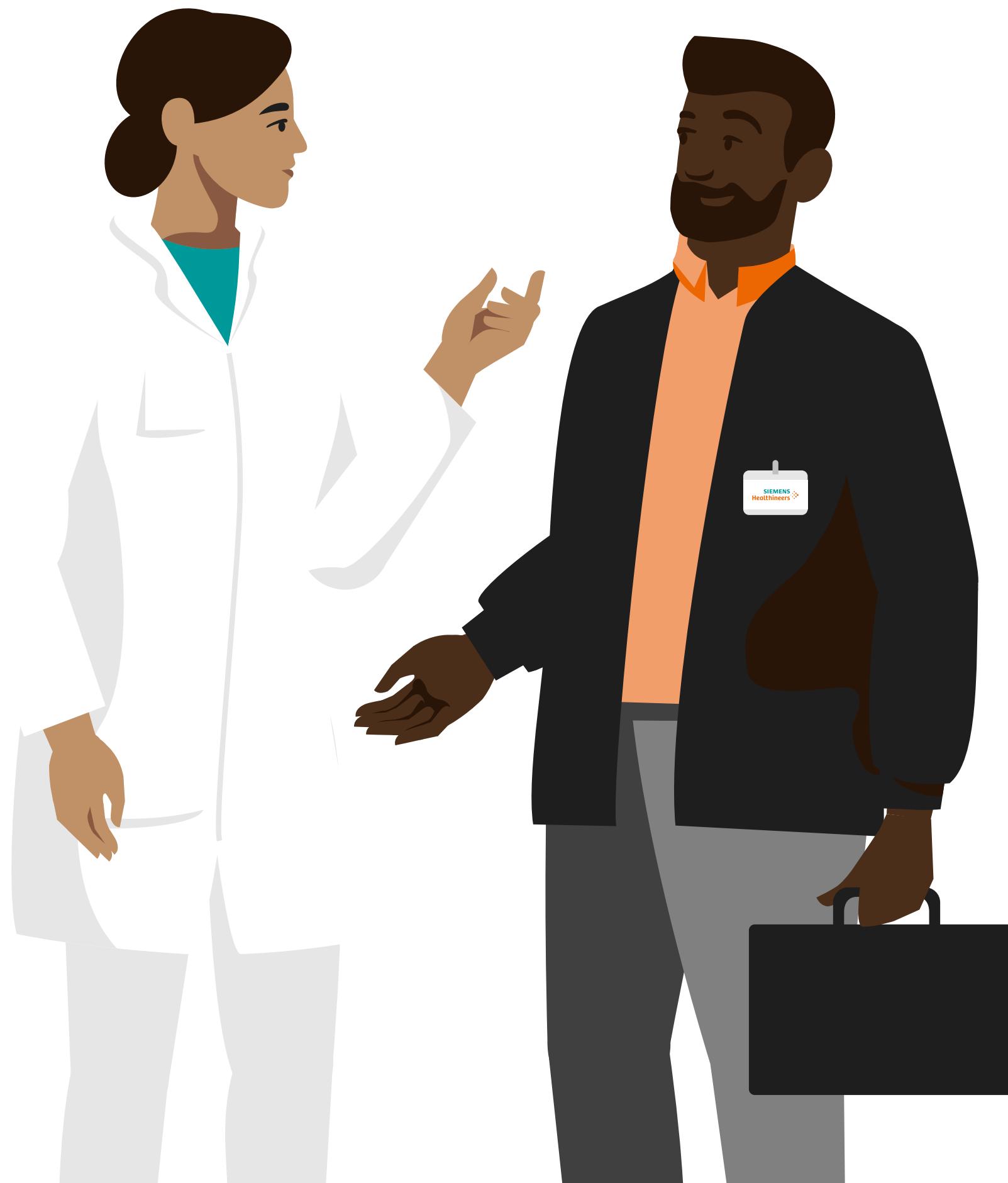
Gesundheitsversorgung bedeutet für die Marienhaus-Gruppe eine Kombination aus hochmoderner Technologie und individueller Behandlung und Pflege.

Um diesem Anspruch gerecht zu bleiben, wurde ein Partner gesucht, der dabei unterstützt, die Digitalisierung voranzutreiben, veraltete Geräte auszutauschen und das Personal weiterzubilden – und der dafür sorgt, dass die Unternehmensgruppe trotz aller Investitionen wirtschaftlich bleibt. Die Value Partnership mit Siemens Healthineers ist für die Marienhaus-Gruppe ein wichtiger Schritt in die Zukunft, hin zu mehr Effizienz bei gleichbleibend hoher Behandlungsqualität.



## Dauer der Partnerschaft:

10 Jahre





### Leistungsschwerpunkte:

- Vernetzung aller Krankenhäuser der Gruppe
- Erneuerung von 130 medizintechnischen Systemen im gesamten Klinikverbund
- Standardisierung der Gerätekataloge
- Effizienzsteigerung durch intelligente Analysetools
- Optimierung von Befundung und Workflow durch intelligente, KI-gestützte Tools
- Bereitstellung eines innovativen Schulungskonzeptes für Mitarbeiter\*innen
- Integrative und digitale Unterstützung bei der Bewirtschaftung der lokalen Medizintechnik

### Beratung & Strategieoptimierung

Die Anschaffung neuer Systeme ist nur der erste Schritt. Denn neue Systeme haben Einfluss auf Strategie und Ausrichtung, Prozesse und Workflows, Digitalisierung und IT-Landschaft – und auf die Menschen, die sie bedienen müssen. Nach Interviews mit der Belegschaft der Marienhaus-Gruppe und einer Analyse wurden die zentralen Inhalte der Value Partnership gemeinsam schnell identifiziert und der Handlungsbedarf nach kurz-, mittel- und langfristiger Umsetzbarkeit definiert. Zusätzlich wurde ein klarer Beratungsfokus auf IT-Strategie und IT-Reorganisation gelegt.



---

Eine weitere umfassende Digitalisierungsstrategie inklusive Umsetzung und Implementierung setzen wir z. B. mit dem Universitätsklinikum Augsburg.

---

## KI-Tools & Remote Scanning

Digitalisierung bedeutet nicht nur IT und Vernetzung. Zunehmend geht es auch um die Integration von Künstlicher Intelligenz (KI) und die Anpassung von Prozessen. Schon heute unterstützen KI-Tools die Radiolog\*innen im Marienhaus bei der Befundung und erhöhen so Effizienz und Genauigkeit. Angesichts steigender Fallzahlen bei zunehmendem Fachkräftemangel werden die Bedeutung und der Einsatz von KI-Tools weiter zunehmen.

Aber auch die MTR der Marienhaus-Gruppe werden digital unterstützt, denn die MRT-Scanner von Siemens Healthineers lassen sich komplett fernsteuern. Beim Remote Scanning muss die eigentliche Fachkraft nicht mehr vor Ort sein, sondern kann sich aus der Ferne in das System einloggen. Vor Ort kümmert sich nur noch eine Person um die Patientin oder den Patienten. Auf diese Weise kann das Spezialwissen einzelner MTR für alle Krankenhäuser der Gruppe nutzbar gemacht werden.

## Digitaler & individueller Skills-Boost

Bei der Weiterbildung aller Mitarbeiter\*innen setzt die Marienhaus-Gruppe ebenfalls auf eine digitale Lösung. Durch eine E-Learning-Plattform ist es möglich, Lerninhalte individuell auf die Bedürfnisse des Einzelnen abzustimmen und so die Behandlungs- und Pflegequalität gezielt zu optimieren.

Ein weiterer Vorteil ist, dass alle Anwender\*innen die Schulungen flexibel, zeit- und ortsunabhängig absolvieren können – ohne Abwesenheitszeiten und vormals notwendige Dienstreisen. Dies wirkt sich positiv auf die Dienstpläne aus und ist zudem kostengünstig. Allgemeine Themen wie Hygieneschulungen oder Strahlenschutzbelehrungen können zentral und einheitlich aufbereitet werden, sodass alle Mitarbeiter\*innen auf dem gleichen Stand sind. Zudem ist der Lernfortschritt jeder Einzelperson für die Teamleitung nachvollziehbar.



## Systemwartung im Digitalzeitalter

Auch die Systemwartung hat die Marienhaus-Gruppe digitalisiert – für einen schnellen Service, reduzierte Ausfallzeiten und eine optimierte Versorgung der Patient\*innen. Alle Störmeldungen laufen in einer gemeinsamen zentralen Dokumentationsplattform zusammen. Sämtliche Systemdaten sind online verfügbar. Die Expert\*innen von Siemens Healthineers können sich bei Bedarf per App auf die Systeme aufschalten und so gemeinsam mit den Servicetechniker\*innen vor Ort eine Störung einsehen – und im Live-Modus die nächsten Schritte besprechen.



*„Das Servicekonzept hebt sich ab von dem, was sich im Bereich der Technologiepartnerschaften derzeit auf dem Markt bewegt. Uns war es wichtig eine Kooperation zu finden, in der wir auf Augenhöhe operieren, denn die Nachhaltigkeit des Betriebes ist ausschlaggebend.“*

**Timo Seibert**

Geschäftsbereichsleiter für Medizintechnik in der Marienhaus Dienstleistungen GmbH

## **Zusatzaufgabe: IT-Managementberatung**

Um die eigene IT neu aufzustellen und fit für die anstehende Digitalisierung der Kliniken zu sein, hat die Marienhaus-Gruppe mit der Managementberatung von Siemens Healthineers den Grundstein für eine digitale Transformation gelegt. Schwerpunkte der Beratung sind die Optimierung der IT-Organisation, die Optimierung der IT-Prozesse (z. B. im Service) sowie die Entwicklung eines Kommunikations- und Wissensmanagementkonzeptes.

Neben der strategischen Beratung wird insbesondere die organisatorische Ebene analysiert. Denn es ist wichtig, parallel zur IT-Strategie auch die Prozesse und Verantwortlichkeiten zu betrachten, da sowohl in der Marienhaus-Gruppe als auch in der IT viele Themen gleichzeitig angestoßen werden müssen und ein hoher Umsetzungsdruck besteht.

Die Berater\*innen führten zahlreiche Interviews, analysierten vorhandene Dokumente und wählten schließlich einen Bottom-up-Ansatz, der die Marienhaus-Gruppe schnell zu den eigentlichen Herausforderungen führte. Es folgte eine Clusterung nach Handlungsfeldern sowie nach kurz-, mittel- und langfristiger Umsetzbarkeit, aus der gemeinsam ein Eckpunktepapier für konkrete Maßnahmen erarbeitet wurde.

Zusätzlich zu einer konkreten Reorganisation der IT-Abteilung und der Optimierung der IT-Serviceprozesse können so viele Quick Wins umgesetzt werden.



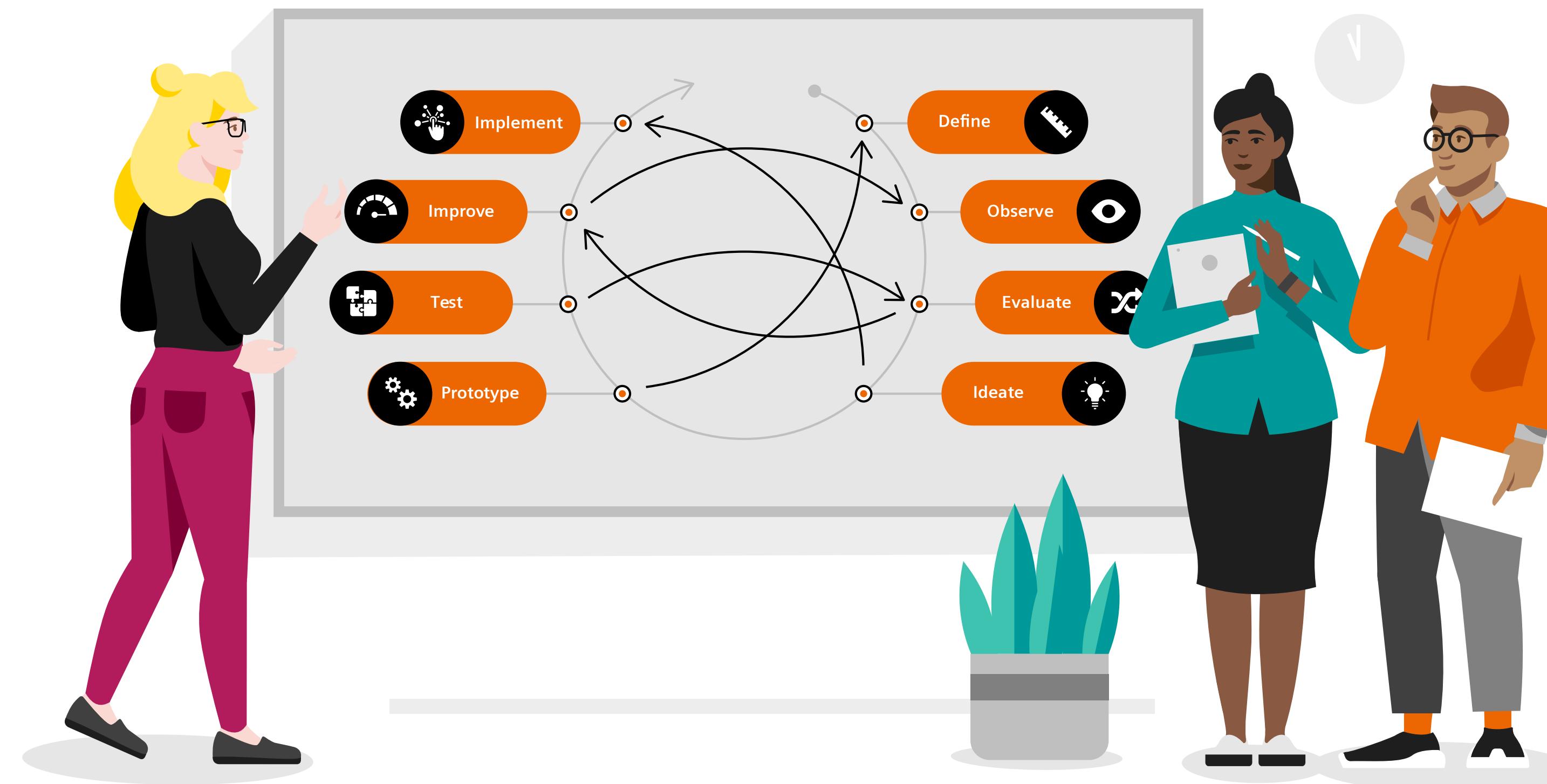
*„Neben der strategischen Beratung haben wir in diesem Fall insbesondere die organisatorische Ebene analysiert. Sich parallel zur IT-Strategie auch die Prozesse und Verantwortlichkeiten anzusehen, war wichtig, weil in der Marienhaus-Gruppe sowie in der IT so viele Themen gleichzeitig angestoßen werden mussten und zugleich ein hoher Umsetzungsdruck besteht.“*

**Dr. Alexander Schellinger**

Head of Consulting Central Western Europe, Siemens Healthineers

# Partnerschaftsmodelle im Wandel

Die meisten Value Partnerships konzentrieren sich auf Technologiebeschaffung und -wartung (Bereitstellung), Digitalisierung, Weiterbildung des klinischen Personals sowie Optimierung der operativen Prozesse rund um die Technologie. Langsam zeichnet sich jedoch ein Wandel ab. Immer häufiger sind auch klinische Fragestellungen im Fokus einer Partnerschaft bzw. werden im Rahmen von Partnerschaften in konkreten Projekten bearbeitet. Neben der hohen Verfügbarkeit bedarfsgerechter Technologiekonzepte spielt eben auch der optimale Einsatz der Technologie und weiterer Ressourcen entlang der individuellen Behandlungspfade eine immer wichtigere Rolle.



## Früherkennung von Lungenkrebs

Jährlich erkranken etwa 57.000 Menschen an einem Lungenkarzinom. Spät erkannt, gehört Lungenkrebs zu den schwierig zu behandelnden Tumoren. Die 5-Jahres-Überlebensrate ist niedrig. Bei Frauen liegt sie bei ca. 25 %, bei Männern bei ca. 19 %.<sup>13</sup> In Deutschland wird die Einführung des Lungenkrebs-Screenings mit einem Niedrigdosis-CT als Kassenleistung in naher Zukunft immer wahrscheinlicher.

Gerade für Krankenhäuser, die bereits etablierte bzw. im Aufbau befindliche Lungenkrebs-Zentren haben, spielt dies eine entscheidende Rolle. Krankenhäuser, die ein Lungenkrebs-Screening einführen wollen, müssen sich auf Veränderungen einstellen. Sie benötigen z. B. Kapazitäten auf einem Niedrigdosis-CT oder sollten entsprechende Kooperationen mit niedergelassenen Leistungserbringern anstreben. Für steigende Fallzahlen müssen ausreichend Ressourcen (Medizintechnik, Räume, Personal, IT-Lösungen etc.) zur Verfügung stehen. Auch die Behandlungspfade müssen teilweise angepasst werden, da durch das Screening Lungenkrebs in einem frühen Stadium erkannt wird. Dies bedeutet, dass neben den derzeit häufig palliativen Therapieformen zunehmend chirurgische Therapieoptionen benötigt werden. Mit Value Partnerships, fokussiert auf die Onkologie, unterstützt Siemens Healthineers Kund\*innen beim Aufbau eines erfolgreichen Lungenkrebs-Screening-Programms und bei der Anpassung der Behandlungspfade für eine optimale Weiterbehandlung der Patient\*innen. Wir unterstützen unsere Kund\*innen dabei, ihre Leistungsfähigkeit und Effizienz zu steigern und innovative Lösungen zu entwickeln – mit dem Ziel, die personalisierte Versorgung zu fördern und fundierte Entscheidungen zu ermöglichen.



---

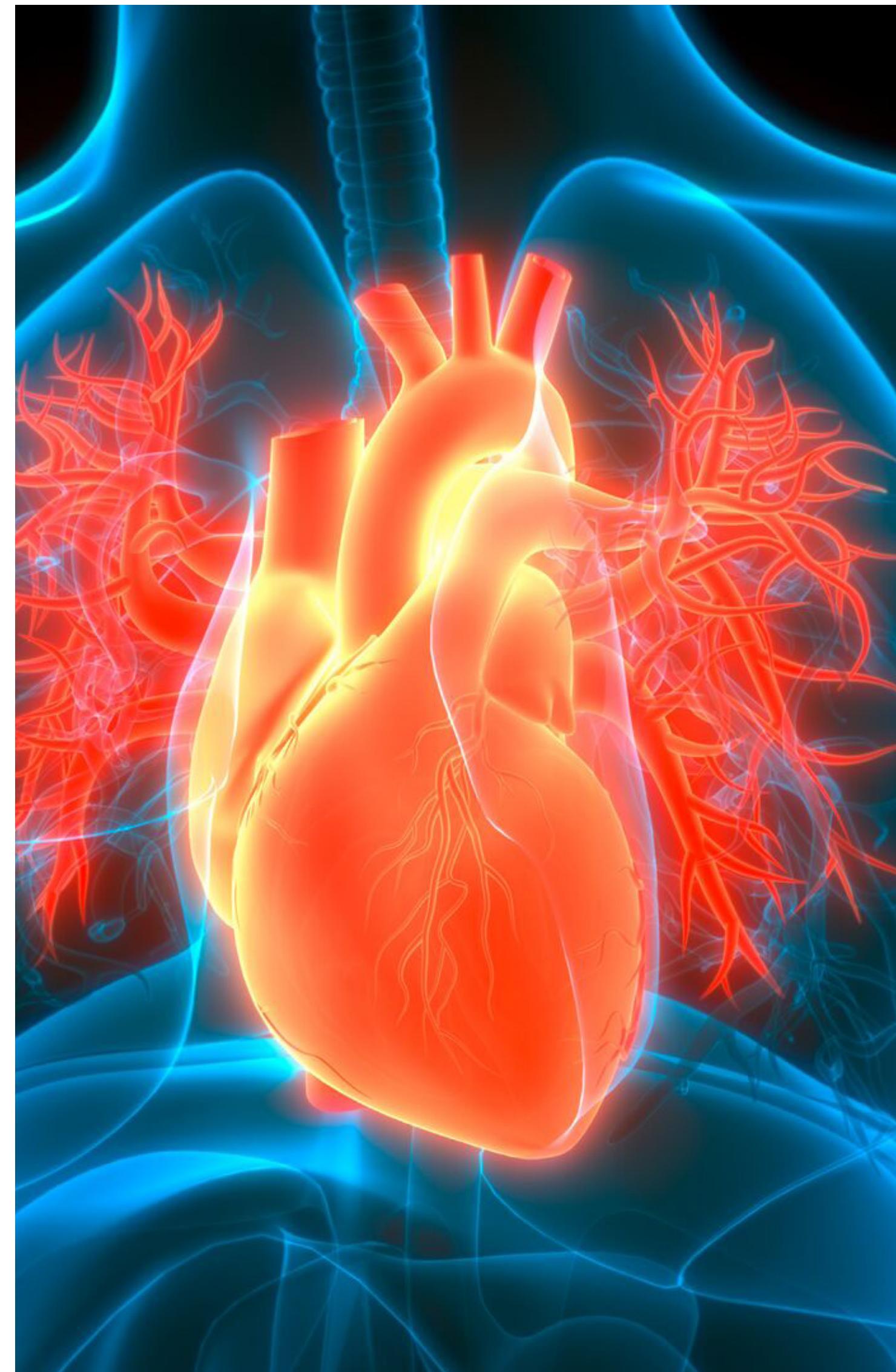
Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Ihre lokale Organisation von Siemens Healthineers.

---

## Behandlung kardiovaskulärer Erkrankungen

Mit einem Anteil von 33,9 % sind Herz-Kreislauf-Erkrankungen die Todesursache Nr. 1 in Deutschland.<sup>12</sup> Dazu gehören unter anderem koronare Herzerkrankungen und Herzinfarkt, Herzschwäche, Herzklappenfehler, Herzrhythmusstörungen, funktionelle Herzbeschwerden sowie zu hoher oder zu niedriger Blutdruck. Manche dieser Erkrankungen stehen mit Risikofaktoren wie Fettleibigkeit und Diabetes in enger Verbindung und entwickeln sich im Laufe von Jahren, auch beeinflusst durch einen ungesunden Lebensstil.<sup>14</sup>

Für ein großes deutsches Herzzentrum mussten die bestehenden Behandlungspfade analysiert und an neue Anforderungen, wie Ambulantisierung und Digitalisierung, sowie an aktuelle Leitlinien angepasst werden. Da viele Herzerkrankungen zunehmend ambulant behandelt und remote überwacht werden, muss eine sinnvolle Verteilung der stationären und ambulanten Kapazitäten sichergestellt werden. Gerade für kardiovaskuläre Behandlungsbereiche wird es in Zukunft auch entscheidend sein, innovative Tageskliniken (same day discharge areas) zu betreiben. Digitale Lösungen und Telemedizin werden somit zukünftig noch stärker berücksichtigt, damit Patient\*innen ihre Vitalparameter digital übermitteln können und nur für wichtige Untersuchungen ins Zentrum kommen müssen. Mit Value Partnerships unterstützt Siemens Healthineers Kund\*innen von der ersten Planung bis zur Schlüsselübergabe und darüber hinaus.



---

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Ihre lokale Organisation von Siemens Healthineers.

---

## **Wertvolle Zeit einsparen bei Schlaganfällen**

In Deutschland erleiden jährlich etwa 270.000 Menschen einen Schlaganfall. Bis zu 40 % der Betroffenen sterben innerhalb des ersten Jahres. Damit ist der Schlaganfall die dritthäufigste Todesursache in Deutschland.<sup>15</sup> Schlaganfälle verursachen auch hohe Kosten – Behandlungskosten, stationäre und ambulante Kosten sowie Arbeitsausfall- und Pflegekosten. Rund die Hälfte der Betroffenen bleibt ein Jahr nach einem Schlaganfall dauerhaft eingeschränkt und ist auf fremde Hilfe angewiesen.<sup>16</sup>

Bei einem Schlaganfall zählt jede Sekunde. In den ersten Stunden werden pro Minute 1,9 Millionen Nervenzellen zerstört. Jede Stunde Therapieverzögerung bedeutet für die Betroffenen eine beschleunigte Alterung von 3,6 Jahren.<sup>17</sup> Um für ihre Patient\*innen so viel Zeit wie möglich zu gewinnen, muss eine Stroke Unit oder ein Schlaganfallzentrum über gut durchdachte Strukturen, Kooperationen, Behandlungspfade und moderne Technologie verfügen. Mit Value Partnerships unterstützt Siemens Healthineers Kund\*innen bei der Planung und Umsetzung eines schnellen Schlaganfall-Netzwerks, damit viele Schlaganfallpatient\*innen so schnell und effizient wie möglich behandelt werden können.



---

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Ihre lokale Organisation von Siemens Healthineers.

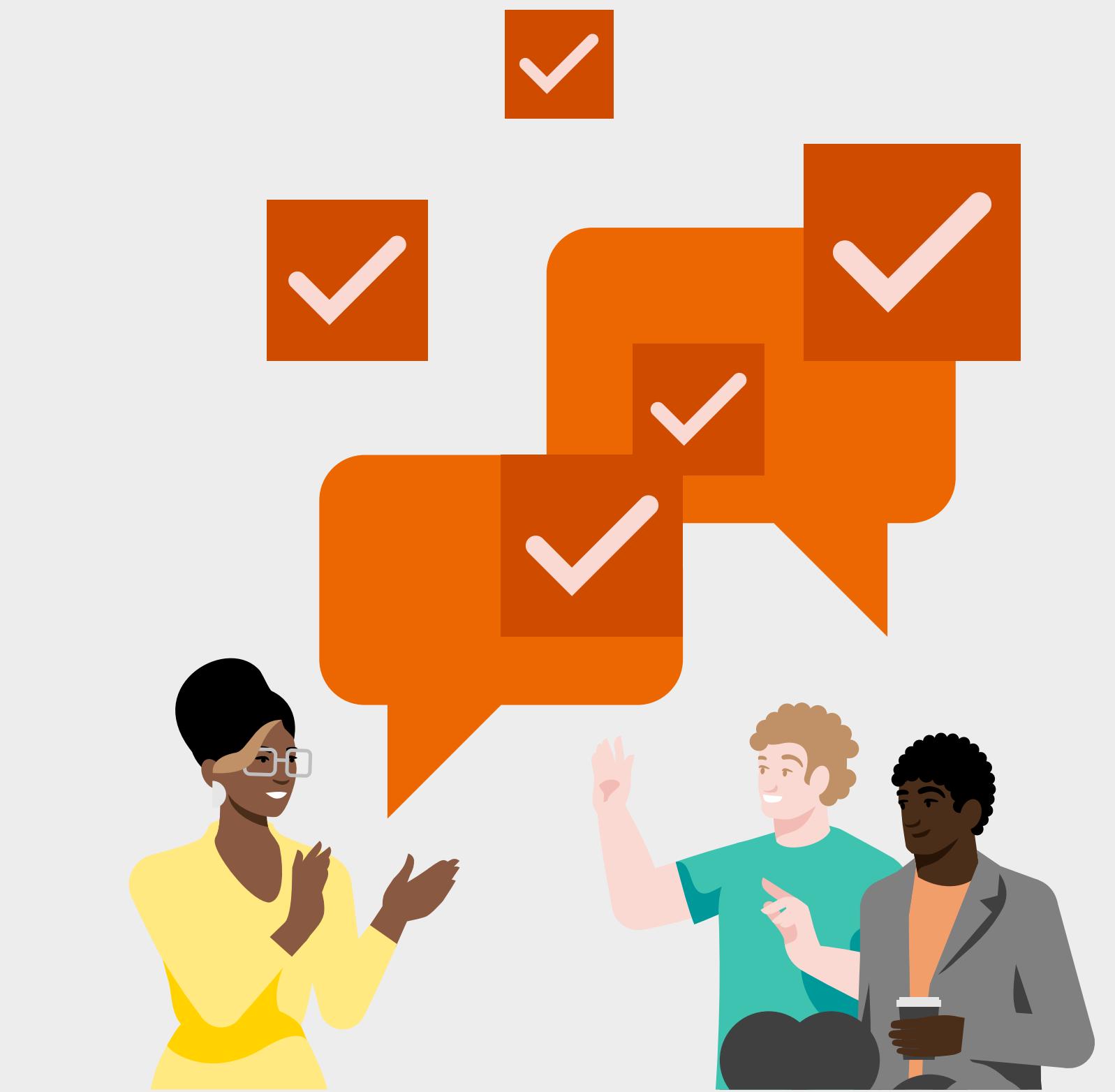
---

# Wie können wir Sie unterstützen?

Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen sich Krankenhäuser heute vielen verschiedenen Herausforderungen stellen. Partnerschaften mit der Industrie können dabei helfen, diese Herausforderungen zu meistern – während sich Ärztinnen und Ärzte sowie das Pflegepersonal auf ihre Patient\*innen konzentrieren können.

Wir als Siemens Healthineers unterstützen unsere Kund\*innen partnerschaftlich, beratend und bei der Umsetzung ihrer Projekte – in Deutschland und weltweit. Als globales Unternehmen haben wir die Expert\*innen sowie das Know-how für alle Themen rund um das Gesundheitswesen – weit über die Medizintechnik hinaus. Siemens Healthineers unterstützt Sie dabei, Prozesse zu optimieren, monetäre Werte freizusetzen, Innovationen voranzutreiben und letztlich die Versorgung der Patient\*innen zu optimieren.

Ganz gleich, welche Unterstützung Sie benötigen: Eine Value Partnership ist exakt auf Ihre individuellen Herausforderungen zugeschnitten. Von der Beschaffung der passenden Medizintechnik bis zu deren Wartung, von strategischen Themen wie der Digitalisierung bis zur Anpassung des klinischen Leistungsspektrums, von der Planung eines Um- oder Neubaus bis zur Schlüsselübergabe, von der Schulung Ihres Teams bis zum Change Management: Siemens Healthineers steht Ihnen bei jedem Schritt zur Seite und kümmert sich um die Details.



## Referenzen

- <sup>1</sup> <https://www.laenderdaten.info/die-groessten-laender.php>
- <sup>2</sup> [https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Gesundheit/Gesundheitsausgaben/\\_inhalt.html](https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Gesundheit/Gesundheitsausgaben/_inhalt.html)
- <sup>3</sup> <https://www.stiftung-gesundheitswissen.de/presse/immer-mehr-menschen-mit-chronischen-erkrankungen-ueber-jahrzehnte-beeintraechtigt#:~:text=Wie%20aus%20der%20aktuellen%20Auswertung,an%20Bluthochdruck%2C%20Arthrose%20oder%20R%C3%BCckenschmerzen.>
- <sup>4</sup> <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/themen/krankenhaus/krankenhausreform/faq-krankenhausreform.html>
- <sup>5</sup> <https://www.rwi-essen.de/presse/wissenschaftskommunikation/pressemitteilungen/detail/krankenhaus-rating-report-2023>
- <sup>6</sup> <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/themen/krankenhaus/krankenhausreform#:~:text=Mit%20der%20Krankenhausreform%20werden%20drei,Patientinnen%20und%20Patienten%20sowie%20Entb%C3%BCrokratisierung>
- <sup>7</sup> <https://www.rwi-essen.de/presse/wissenschaftskommunikation/pressemitteilungen/detail/krankenhaus-rating-report-2023>
- <sup>8</sup> <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/272413/umfrage/qualitaetsranking-europaeischer-gesundheitssysteme-nach-dem-euro-health-consumer-index/#:~:text=Im%20Jahr%20202023%20lag%20Singapur,gefolgt%20von%20Japan%20und%20S%C3%BCdkorea.>  
Der Gesundheitsindex basiert auf dem Gesundheitszustand der Menschen und dem Zugang zu Leistungen und Einrichtungen, die für eine Aufrechterhaltung und Optimierung der Gesundheit erforderlich sind.
- <sup>9</sup> <https://www.pwc.de/de/gesundheitswesen-und-pharma/fachkraeftemangel-im-deutschen-gesundheitswesen-2022.html>
- <sup>10</sup> <https://www.dkgev.de/dkg/presse/details/ohne-vorschaltgesetz-laeuft-die-insolvenzwelle-weiter-und-tariflohnsteigerungen-sind-gefaehrdet/>
- <sup>11</sup> <https://www.management-krankenhaus.de/news/ambulantisierungsreform-naechster-schritt-ist-geschafft>
- <sup>12</sup> <https://mt-portal.de/im-fokus/kommt-das-lungenkrebscreening-per-niedrigdosis-ct/>
- <sup>13</sup> [https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Gesundheit/Todesursachen/\\_inhalt.html#235880](https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Gesundheit/Todesursachen/_inhalt.html#235880)
- <sup>14</sup> <https://www.gesundheitsforschung-bmbf.de/de/herz-kreislauf-erkrankungen-6297.php>
- <sup>15</sup> <https://www.schlaganfall-hilfe.de/de/presse/factsheets-fuer-journalisten#:~:text=Etwa%20270%20000%20Menschen%20erleiden,ersten%20Wochen%20an%20den%20Folgen.>
- <sup>16</sup> <https://www.aerztezeitung.de/Medizin/19-Millionen-zerstoerte-Zellen-pro-Minute-300146.html>
- <sup>17</sup> <https://www.aerztezeitung.de/Medizin/19-Millionen-zerstoerte-Zellen-pro-Minute-300146.html>

Siemens Healthineers leistet Pionierarbeit im Gesundheitswesen. Für jeden Menschen. Überall. Nachhaltig. Das Unternehmen ist ein weltweiter Anbieter von Geräten, Lösungen und Dienstleistungen im Gesundheitswesen. Siemens Healthineers ist in mehr als 180 Ländern aktiv und in mehr als 70 Ländern direkt vertreten. Der Konzern besteht aus der Siemens Healthineers AG, gelistet in Frankfurt am Main unter SHL, und ihren Tochtergesellschaften.

Als ein führendes Medizintechnikunternehmen setzt sich Siemens Healthineers dafür ein, den Zugang zu medizinischer Versorgung für unversorgte Bevölkerungsgruppen weltweit zu verbessern und die schwerwiegendsten Krankheiten zu überwinden. Das Unternehmen ist vor allem in den Bereichen der Bildgebung, Diagnostik, Krebsbehandlung und minimalinvasiven Therapien tätig, ergänzt durch digitale Technologie und Künstliche Intelligenz.

Im Geschäftsjahr 2024, das am 30. September 2024 endete, hatte Siemens Healthineers rund 72.000 Beschäftigte weltweit und erzielte einen Umsatz von rund 22,4 Milliarden Euro. Weitere Informationen finden Sie unter [www.siemens-healthineers.com](http://www.siemens-healthineers.com).

Die hierin enthaltenen Aussagen basieren auf Ergebnissen, die von Kund\*innen von Siemens Healthineers in deren jeweiligem spezifischen Nutzungsumfeld erzielt wurden. Es ist zu beachten, dass es kein „typisches“ Krankenhaus gibt und die Resultate von verschiedenen Variablen abhängen (wie z. B. der Größe des Krankenhauses, dem Behandlungsspektrum, dem Grad der IT-Integration). Aus diesem Grunde ist nicht gewährleistet, dass andere Kund\*innen dieselben Ergebnisse erzielen werden.

Aufgrund bestimmter regionaler Beschränkungen der Vertriebsrechte und der Verfügbarkeit von Dienstleistungen können wir nicht garantieren, dass alle Produkte/Dienstleistungen/Funktionen, die in diesem Dokument enthalten sind, über die Vertriebsorganisation von Siemens Healthineers weltweit erhältlich sind. Verfügbarkeit und Verpackung können je nach Land variieren und ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Produktverfügbarkeit kann von Land zu Land variieren und unterliegen den jeweiligen regulativen Anforderungen.

Das wissenschaftliche Overlay auf dem Titel steht in keiner Verbindung mit der abgebildeten Person und stammt nicht von einem Gerät von Siemens Healthineers. Es wurde zur besseren Veranschaulichung modifiziert.

---

#### **Siemens Healthineers Headquarters**

Siemens Healthineers AG  
Siemensstr. 3  
91301 Forchheim, Germany  
Phone: +49 9191 18-0  
[siemens-healthineers.com](http://siemens-healthineers.com)

#### **Lokaler Kontakt**

Siemens Healthineers AG  
Karlheinz-Kaske-Str. 5  
91052 Erlangen, Deutschland  
Telefon: 0800 311 22 99  
[siemens-healthineers.de](http://siemens-healthineers.de)