DAS KMS MAGAZIN FÜR DIE GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

DER WISSENS MANAGER #8

Die Jubiläumsausgabe: 25 Jahre KMS

Corona Ausgleichszahlungen in eisTIK® berechnen

Kundennähe und Transparenz durch ein neues Ticketsystem

KMS

DER WISSENS MANAGER #8

„Das gute Beispiel ist nicht eine Möglichkeit, andere Menschen zu beeinflussen, es ist die einzige."

– Albert Schweitzer

Liebe Kund:innen, Mitarbeiter:innen, Partner:innen,
Freund:innen und Wegbegleiter:innen,

als ich vor 25 Jahren diese Firma gründete, war nicht abzusehen, wohin mich diese Reise führen würde. Umso stolzer bin ich darauf, was wir gemeinsam mit unseren Kund:innen und Mitarbeiter:innen aufgebaut haben.

Am Anfang war eine der häufigsten Fragen „Wird es Sie nächstes Jahr noch geben"? Wir haben die Dotcom-Blase überstanden, die Einführung des DRG-Systems und einige Gesundheitsminister:innen sowie die jeweils dazugehörenden Reformen überlebt. Viele namhafte Firmen aus dieser Zeit gibt es heute nicht mehr.

Ein Rückblick auf 25 Jahre und der damit verbundene Zugewinn an eigener Lebenserfahrung lässt ein wenig Demut aufkommen. Gerade in unserer schnelllebigen und digitalisierten Welt ist es nicht die Größe eines Unternehmens, die zählt, sondern dessen Möglichkeit, sich den immer wieder verändernden Umständen anzupassen. Dass wir uns die Agilität, Innovationsfähigkeit und das immer wieder Neuerfinden über 25 Jahre so erhalten haben, erfüllt mich mit Stolz auf alle.

Es bereitet mir immer viel Freude, persönliche Gespräche mit Ihnen allen zu führen und dabei von Ihnen zu lernen. Leider ist dies derzeit nicht möglich. Für die Zeit nach dem Lockdown wünsche ich mir wieder genau das: Einen persönlichen Austausch mit Ihnen sowie die Möglichkeit, sich auf den verschiedenen Veranstaltungen zu vernetzen.

Zunächst wünsche ich Ihnen viel Vergnügen beim Lesen dieser Ausgabe unseres Magazins.

Immer für Sie da!

Ihr Alois G. Steidel

Ein großer Schritt Richtung Zukunft

Liebe Wissensmanager:innen, liebe Leser:innen,

lassen Sie sich mit uns auf eine kleine Reise ein. In dieser Ausgabe unseres Wissensmanager Magazins blicken wir zurück auf die 25-jährige Firmenhistorie. Wir haben Bilder, Geschichten und Erinnerungen für Sie zusammengetragen. Und wir haben unserem ersten Kunden – der uns 25 Jahre die Treue gehalten hat – einen Besuch abgestattet.

Das letzte Jahr waren wir sehr geschäftig, um die Weichen für die Zukunft zu stellen. Neben der täglichen Arbeit an unseren Lösungswelten und den neuen Anforderungen aus unseren Projekten sind wir die folgenden Themen angegangen: Wir haben uns im Jahr 2020 ausführlich auditieren lassen und sind nun nach ISO 27001 und ISO 9001 zertifiziert. Wie Sie sehen, haben wir unseren Markenauftritt von Grund auf neu gestaltet. Und wir haben unsere Support-Infrastruktur verändert, um unseren Kund:innen einen noch direkteren Kommunikationsweg zur Verfügung zu stellen.

Mit mehr als 80 Kolleg:innen aus zahlreichen Nationen ist es unser Anspruch, Ihnen jeden Tag bei der operativen und strategischen Steuerung Ihrer Krankenhäuser zur Seite zu stehen. Denn Ihr Nutzen ist unser Ansporn und Ihr Vertrauen das größte Lob an uns.

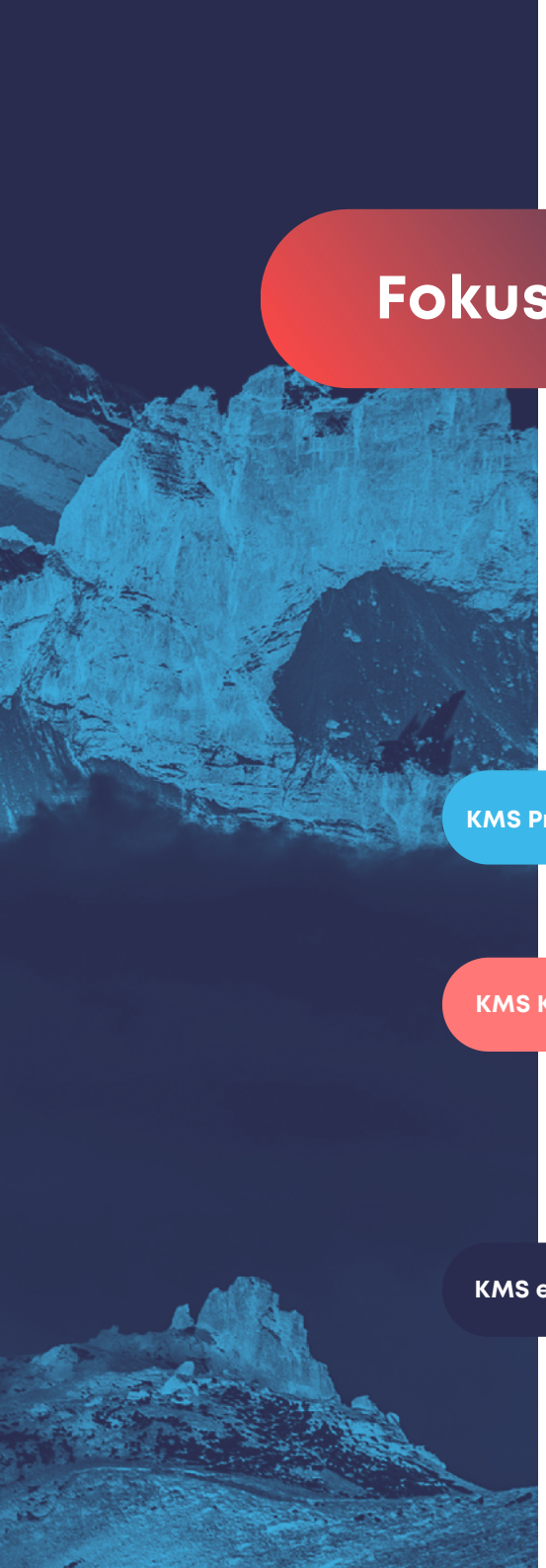
Seit 25 Jahren wird KMS von Alois Steidel angeführt und weiterentwickelt. In Vorbereitung auf die Zukunft baut er nun die nächste Generation von Führungskräften bei KMS auf. Diese Verantwortung nehmen wir beide gerne an. Auch unser neuer Markenauftritt spiegelt diesen Wandel wider.

Wir freuen uns auf Ihr Feedback und hoffen, Sie bald wieder persönlich zu sehen. Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen. Wir freuen uns auf die nächsten 25 Jahre!

Immer für Sie da!
Herzlichst

Gesa P. Steidel

Nils F. Wittig



Fokus

25 Jahre KMS

Ein Rückblick von Alois G. Steidel 06
Ein Rückblick von Gesa P. Steidel 10
Interview mit Nils F. Wittig 12
Historie – Meilensteine in der KMS-Geschichte 16
Das Team 20
Stimmen zum 25. Jubiläum 22
Unsere Mission & das KMS-Prinzip 26
Rebrand – KMS erstrahlt im neuen Look 28

KMS Produkte

Künstliche Intelligenz für eine bessere Patientenversorgung 38
AICURA, KMS und Recare werfen gemeinsam einen Blick in die Zukunft 42
Corona Ausgleichszahlungen in eisTIK® berechnen 45

KMS Kunden

Neukunde: Park-Kliniken Berlin 50
Neukunde: Caritas-Gesundheit 52
Neukunde: Eichhof-Stiftung Lauterbach 53
KMS-Kunde der ersten Stunde – Das DBK Neubrandenburg 54
Success Story: Reha nah am Menschen – Nanz medico 58

KMS erleben

Kundennähe und Transparenz durch ein neues Ticketsystem 64
Unser Support-Team stellt sich vor 66
Informationssicherheit und Qualitätsstandards offiziell bescheinigt 68

Ein Vierteljahrhundert — 25 Jahre KMS & wie alles begann

EIN RÜCKBLICK

„1996 hatte ich die Vision, dass jedes Krankenhaus in Deutschland ein Stück Software von uns einsetzt.“

Alois G. Steidel
Gründer und Vorstandsvorsitzender (CEO)

GRÜNDUNGSIDEE

Die KMS Information GmbH (das war damals der Firmenname) wurde mit dem Anspruch gegründet, dass man Beratungsleistungen in einem Krankenhaus auf einem standardisierten Softwaretool anbietet, welches am Ende der Beratung im Krankenhaus verbleiben kann. Auch, um von einzelnen Personen im Controlling und ihrem aufwändig zu betreibenden Excel-Berichtswesen unabhängig zu werden.

DIE ANFANGSJAHRE VON KMS

KMS wurde am 15. April 1996 offiziell gegründet. Ich habe schon im Januar 1996 angefangen, an der ersten Version von eisTIK® zu arbeiten. Nicht in der Garage, sondern in unserem Wohnzimmer (wir hatten eine kleine Drei-Zimmer-Wohnung, zwei Kinder und einen großen Hund, war also nicht ganz einfach). Das erste Etappenziel war es, auf der Interfab in Nürnberg im Juni 1996 das erste Produkt vorstellen zu können.

Im Mai 1996 haben wir die ersten Büroflächen bezogen. Ab da war ich nur jede zweite Nacht zum Schlafen daheim und ansonsten im Büro. Ich war Entwicklung, Marketing und Vertrieb in Personalunion. Über den Sommer war ich viel zu Akquise-Terminen unterwegs, in Zahlen bedeutet das für das eine Jahr zusätzlich ca. 70.000 Autokilometer. An der Fahrleistung sollte sich auch in den Folgejahren nichts ändern.

Ab November 1996 hatten wir mit dem DBK Neubrandenburg den ersten Kunden gewonnen. Ich kann mich noch sehr gut daran erinnern, wie ich morgens um 07:00 Uhr in der IT geklingelt habe und man mich dann in den Sicherheitsbereich reingelassen hat. Meist bin ich abends erst nach 21:00 Uhr wieder raus. Viele der ersten Funktionen sind in Neubrandenburg entstanden. Das Grundkonzept von eisTIK® stand, jetzt ging es aber darum, die Daten aus →

dem Haus valide in unsere Datenbank zu überführen und dann Auswertungen (Dashboards) zu erstellen, mit denen der Kunde auch etwas anfangen konnte.

An den fensterlosen Raum, den auch Frau Miede erwähnt (S. 56), kann ich mich gut erinnern. Das sollte mein primärer Aufenthaltsort bei fast allen Kunden in den folgenden Jahren werden.

„In manchen Räumen war die Klimaanlage so kalt, dass ich auch im Sommer mit einer Winterjacke zu den Kunden ging."

Es gab viele Gesprächsrunden mit Frau Miede, welche Daten sie noch benötigt und mit welchen Kennzahlen gearbeitet werden soll. Damit wurde meiner Rollenbeschreibung auch noch die Funktion des Projektleiters hinzugefügt.

Im Dezember 1996 kam als weiterer Kunde Rotenburg (Wümme) hinzu. Durch die Entfernung von gut 750 Kilometern ging damit auch die Kilometerleistung meines Autos weiter nach oben.

Im März 1997 kam als dritter Kunde das Marien-Krankenhaus in Siegen hinzu. Zu diesem Zeitpunkt war ich von Sonntagabend bis Freitagnacht in ganz Deutschland unterwegs. Es galt, drei Kunden zu betreuen, das Produkt weiterzuentwickeln und eine neue Rolle auszufüllen: den Support. Ganz nebenbei musste ich natürlich auch als Vertriebler weiter ran und neue Kunden ansprechen.

„Ein Büro brauchte ich nicht mehr, denn entwickelt wurde auf Hotelzimmern oder direkt beim Kunden.“

Für die Jahre 1997 und 1998 galt: Da wo ich zuletzt war, war auch eine aktuelle Version vorhanden. Mit 9.600 Modems und der Angst der Kunden vor dem Internet war es schwierig, die Kunden vom Büro aus zu unterstützen. Wenn man heute, nach einem Jahr mit Corona, auf diese Zeit zurückblickt, kommt einem das etwas surreal vor, wie man damals gearbeitet hat.

Mit dem Kunden Nr. 17, dem Heidekreis-Klinikum in Soltau und Walsrode, das im September 1999 KMS-Kunde wurde, begann eine neue Zeit. Die ersten Mitarbeiter:innen haben bei KMS angefangen und mussten auch geführt und mit Aufgaben versehen werden. Damit kam für mich die Aufgabe als Führungskraft hinzu.

Viele Kunden halten uns seit Jahren die Treue und es besteht ein enger Austausch. Wir konnten über die Jahre und trotz des Wachstums die Grundphilosophie im Umgang miteinander beibehalten.

Stolz bin ich darauf, dass noch viele Mitarbeiter:innen der ersten Stunde bei uns sind und einige nun schon auf über 20 Jahre KMS zurückblicken können.

Das KMS-Team wächst stetig weiter und ich freue mich darauf, gemeinsam mit unseren Mitarbeiter:innen, Kund:innen und allen Beteiligten die Zukunft der Gesundheitswirtschaft mitzugestalten. ■

EIN RÜCKBLICK

25 Jahre KMS — How it started, how it's going

Gesa P. Steidel
Geschäftsleitung Chief Administrative Officer (CAO)

Als Kind wusste ich gar nicht wirklich, was mein Papa eigentlich macht. Ich wusste nur, dass er viel arbeitet und irgendwas mit Computern macht. Außerdem hatten wir in der Nachbarschaft immer die neueste Technologie und das beste Internet – als andere sich noch zwischen Telefon und Web entscheiden mussten, ging das bei uns schon parallel. Wenn Papa samstags ins Büro ging, nahm er mich auch manchmal mit. Dann durfte ich schreddern oder an einem Computer spielen und hin und wieder gab's eine Mark, um mir nebenan ein Eis zu holen.

KMS wurde gegründet als ich sieben Jahre alt war. Von Anfang an war ich bei vielen Meilensteinen dabei. Lange konnte ich mir aber gar nicht vorstellen, bei KMS zu arbeiten. Während dem Abitur brachte ich dann meine Affinität für Sprachen doch ein und verdiente mir ein wenig Geld damit, die Handbücher für eisTIK® zu überarbeiten. Etwas trockene Lektüre, aber ich fand es doch irgendwie ganz interessant und lernte endlich mehr über das Unternehmen, das mein Vater gegründet hatte.

Nach dem Abitur entschied ich mich, Geografie zu studieren. Nein, das hat nicht wirklich was mit Karten zu tun – das ist Kartographie. Nein, das hat auch nichts mit Steinen oder graben zu tun – das ist Geologie. Es hat viel mit globalen Zusammenhängen, Wechselwirkungen und Daten zu tun. Es ist ein sehr generalistisches Studium, das einem viel übers Leben und die verschiedenen Kulturen lehrt. Währenddessen entwickelten wir bei KMS unser Geomarketing-Tool EYE ON HEALTH®. Mein Wissen aus dem Studium konnte ich dort direkt einbringen und auch hier wieder bei der Dokumentation unterstützen.

Nach einem betriebswirtschaftlichen Master-Studium und einem kurzen Ausflug in die Welt der Startups waren meine Kenntnisse wieder bei KMS gefragt. So durchlief ich die nächsten Jahre fast so etwas wie ein Trainee-Programm: Online-Marketing, Projektmanagement, Webentwicklung und Administratives. Dann vertraute man mir das gesamte Marketing für das Unternehmen an und ich wurde zur Geschäftsbereichsleitung Marketing ernannt. Drei Jahre lang konnte ich unser Marketingkonzept steuern und unser eigenes Magazin ausbauen.

Im Jahr 2020 änderte sich dann vieles – auf der Welt und bei KMS. Kurzfristig musste einiges im Marketing anders laufen. Nicht nur, dass es keine Veranstaltungen mit Präsenz, d. h. mit Messestand, Werbemitteln und Personal vor Ort, mehr gab. Wir erkundeten auch neue Kanäle und bauten unsere digitale Präsenz aus. Ich wurde in die Geschäftsleitung berufen, als Chief Administrative Officer, und bekam neue Aufgaben und Verantwortungen. Die gravierendste Entscheidung des Jahres war jedoch der Rebrand. Nach all den Jahren, die ich aufbauend auf der Arbeit anderer tätig war, durfte ich nun alles neu machen.

„Die letzten 25 Jahre bin ich gemeinsam mit KMS erwachsen geworden.“

In den letzten Monaten, in der Vorbereitung dieses Magazins und des Rebrands, haben wir im Team viel reflektiert und in der Vergangenheit gekramt. Dabei wurde viel gelacht, über alte Bilder und Geschichten, und gestaunt darüber, wie lange so mancher Mitarbeitende schon bei uns ist. Die lieben Worte, die uns von langjährigen Wegbegleitern erreichten, erfüllen mich mit Stolz, Teil der Erfolgsgeschichte von KMS und dem tollen Team zu sein.

Ich bin gespannt und voller Vorfreude auf Ihre Reaktionen auf unseren neuen Auftritt und auf das, was die Zukunft für KMS bringt. ■

Evolution der KMS-DNA — Bereit für die nächsten 25 Jahre

Nils F. Wittig
Geschäftsleitung Chief Experience Officer (CXO)

„Was macht uns aus?“ Denkt man für ein Unternehmen in die Zukunft, braucht es eine Transformation, um Werte zu erhalten und dabei Arbeitsweisen neu zu denken, um die Identität zu bewahren und dabei das Selbstverständnis weiterzuentwickeln.

Dieser Weg ist eine besondere Herausforderung, gerade auch für ein Unternehmen, das stolz darauf ist, dass es durch das Vertrauen der Kunden zum Marktführer geworden ist.

Wir haben im Gespräch mit KMS CXO Nils Wittig einige interessante Einblicke gewonnen, beruflich und persönlich.

Perspektiven zeigen, wer man ist und wofür man steht. Was ist Ihre Perspektive, Herr Wittig?

Es gibt zwei wichtige Entscheidungen im Leben. Du musst für dich den richtigen Partner finden und den richtigen Beruf. Ich habe in beidem großes Glück gehabt. Wenn darüber hinaus das Unternehmen nicht nur Beruf bleibt, sondern auch zur Familie wird, machen die Menschen den Unterschied: Menschen, mit denen man zusammen täglich Herausforderungen begegnet, Aufgaben löst und kreativ wirkt. Das gefunden zu haben – also eine Aufgabe, die einen fordert und erfüllt, in einem Kreis von Kolleg:innen, die füreinander einstehen und miteinander durch Dick und Dünn gehen – ist etwas, wofür ich sehr dankbar bin.

Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen, wie es so schön heißt?

Ich darf nicht nur tun, was mir Freude macht, ich habe dabei auch neue Freunde gefunden. Das fängt vieles auf. Soziale Interaktion bedeutet für mich eine Dynamik der Weiterentwicklung: Miteinander und füreinander – das gilt für Kolleg:innen, Kund:innen und Partner:innen. →

Wie hat für Sie die Verbindung mit KMS begonnen?

Als ich angefangen habe, im Krankenhaus zu arbeiten, gehörte ein großes Softwareprojekt zu meinen ersten Aufgaben. KIS, RIS, LIS, FiBu und MIS sollten für einen kommunalen Krankenhausverbund neu aufgestellt werden. Als Management-Informationssystem hatten wir eisTIK® ausgewählt. Die Lösung, das Projektvorgehen und die Kompetenz des Teams haben uns und mich schon damals überzeugt. In den folgenden Jahren war ich als Entwicklungsbeirat in die Weiterentwicklung vieler Module eingebunden und konnte einige der heutigen Kolleg:innen schon damals kennen und schätzen lernen.

Was hat Sie bewegt, einen neuen Weg einzuschlagen?

Das Team der KMS hat mich schon früh begeistert: Wir haben Ideen hin- und hergewälzt und einfach Dinge ausprobiert – aus manchen sind hervorragende Lösungen geworden, manche – naja, sagen wir – waren einen Versuch wert. Geprägt war diese Zeit davon, neue Ansätze zu erproben und sie in den Klinikalltag zu integrieren. Schließlich haben Alois Steidel und ich an einem sommerlichen Abend darüber gesprochen, was man in der Zukunft zusammen anstellen könnte – und hier stehen wir heute.

Was bedeutet das Feedback Ihrer Kunden für Sie persönlich und für die Weiterentwicklung der KMS?

In der Weiterentwicklung gibt es Ideen, die wir selbst verwirklichen, es gibt Ansätze, die der Gesetzgeber vorgibt, und dazu kommt ein Bereich, der ein ganz existenzieller Teil unserer DNA ist: Ideen und Feedback unserer Kunden in Mehrwerte zu übersetzen – aus der Praxis für die Praxis. Das ist für uns und auch für mich persönlich ein ganz wichtiger Aspekt – Menschen, die eine Idee vorantreiben. So wird Innovation gemacht – ohne Angst zu scheitern, immer mit dem Ziel, gemeinsam den Horizont zu erweitern.

Das Team von KMS hat heute über 80 Mitglieder – was bedeutet dies für Sie, wenn Sie an die kommenden Jahre und die Aufgabe in der Geschäftsführung denken?

Die Entwicklung der KMS in den vergangenen 25 Jahren mit treuen Kunden, Mitarbeitenden und Weggefährten spricht für sich. Die Freiheit zu dieser Entwicklung und der Ansporn, diese fortzuführen, kommt auf der einen Seite von den Eigentümern Familie Steidel und Stefan Wissing, auf der anderen Seite aus dem Team und unserem Selbstverständnis. Die Position als Marktführer für Wissensmanagement in der Gesundheitswirtschaft dürfen und müssen wir uns jedes Jahr aufs Neue verdienen. Dafür stehen Gesa Steidel, Stefan Wissing, Heiko Meyer und ich gemeinsam mit dem gesamten Team ein – und bevor uns langweilig würde, hat Alois immer noch ein paar neue Ideen für uns.

Mit dem Geburtstag und dem rundum neuen Auftritt wird deutlich, dass KMS gerade in einer Phase aktiver Veränderung steht. Welche Wirkung verbinden Sie damit, Herr Wittig?

Nun gilt es, unter Würdigung der Leistung der Vorgänger und Wegbereiter, die Zukunft zu gestalten. Dazu gehören Leidenschaft und Identifikation. Ich denke, es ist unsere Aufgabe als Geschäftsführung, jedem in unserem Team die Chance zu geben, dieses Gefühl zu teilen. Das ist der entscheidende Unterschied in der Weiterentwicklung eines Unternehmens – Identifikation schafft Perspektiven.

Welche Erwartungen verbinden Sie mit dem Redesign?

Der Nutzen für unsere Kunden ist der Kern unseres Handelns. Wir bringen all unsere Erfahrungen aus den vergangenen 25 Jahren und Hunderten von Projekten mit ein, um Mehrwerte zu schaffen. Dieses jetzt mit dem neuen Corporate Design noch deutlicher zu transportieren ist eine Chance, die viele Gestaltungsmöglichkeiten eröffnet und es uns erlaubt, unsere eigene Identität noch besser zu vermitteln. Das hat eine Wirkung nach außen und nach innen. Der neue Auftritt steht sinnbildlich für unsere Transformation.

Wie würden Sie das Selbstverständnis der KMS beschreiben?
Unsere Lösungen sind führend und setzen neue Standards, dabei sind sie innovativ und flexibel. Als Unternehmen stehen wir für Verlässlichkeit und dafür, Herausforderungen etwas „anders" anzugehen. Dazu kommen die Menschen, die den Unterschied machen. Das ist unser Team, das menschlich und in puncto Dynamik einen ganz großen Unterschied macht – leidenschaftlich.

Ein Blick nach vorn auf die nächsten 25 Jahre …
Wir haben alle gemeinsam in den vergangenen Monaten mit der Covid-19-Pandemie erfahren, wie schnell sich Dinge ändern können. Dazu kommt endlich ein breites Verständnis, wie existenziell bedeutend die Digitale Transformation für die Gesundheitswirtschaft ist. Da gibt es viel Wichtiges für uns zu tun, um unsere Kunden – von der spezialisierten Fachklinik über Grund- und Regel-, Schwerpunkt- und Maximalversorger bis hin zu Gesundheitskonzernen – in der operativen und strategischen Steuerung zu unterstützen.

Jubiläen sind immer ein Anlass, auf die Vergangenheit zu schauen.
Oder sind sie viel eher Grund zu überlegen, wie man in der Zukunft Gutes bewahrt, mit neuen Impulsen anreichert und weiterentwickelt? In 25 Jahren hat Alois ein beeindruckendes Team um sich geschart. Zehn Jahre darf ich diesen Weg nun schon begleiten. Zuerst als Kunde, seit 2016 selbst in der Verantwortung in der KMS. Auf diese Zeit und das, was wir als Team alle gemeinsam geleistet haben, schaue ich mit Stolz und auch mit Demut zurück – ein bisschen, wie wenn ich auf meine Kinder schaue, die mich jeden Tag aufs Neue begeistern und faszinieren und die Vorfreude auf die nächsten Jahre wecken.

Vielen Dank für diese interessanten Einblicke, Herr Wittig. Eine letzte Frage: Was verbindet die vergangenen 25 Jahre mit den kommenden?
Unsere Freude daran, mit unseren Kunden und Partnern erfolgreiche Projekte zu verwirklichen – und unser Leitspruch: Immer für Sie da! ■

Meilensteine in der KMS-Geschichte

07.02.1996

1. Arbeitstreffen, nicht in der Garage, sondern in Steidels Wohnzimmer;
1. Version von eisTIK®, noch unter inSight

15.04.1996

Die KMS GmbH wird gegründet

01.05.1996

Das 1. KMS Büro wird bezogen

01.06.1996

1. Messeauftritt – Interfab Nürnberg – auf einem gemeinsamen Stand mit der Firma BOSS

01.11.1996

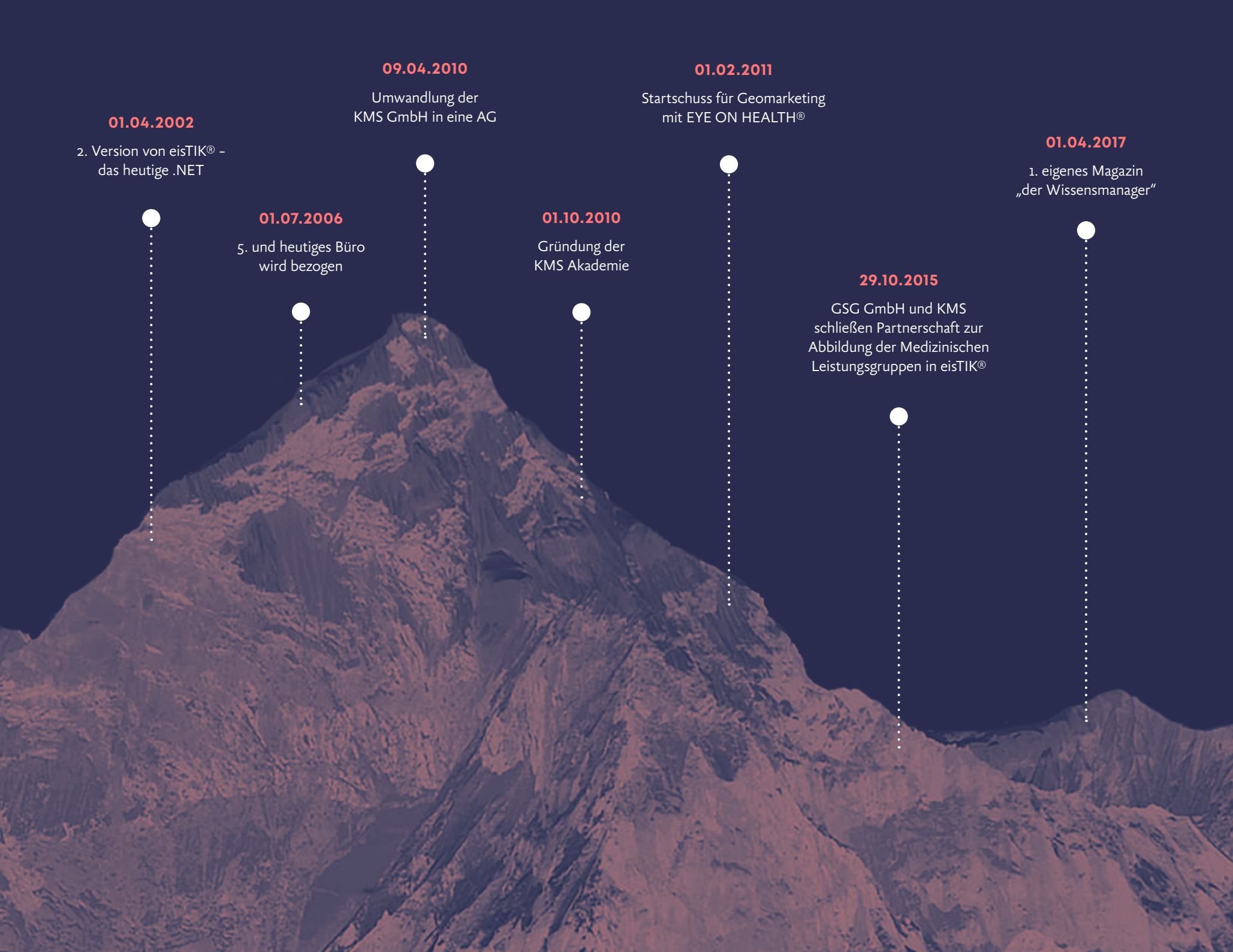
1. Kunde: DBK Neubrandenburg

05.12.1996

2. Kunde: Klinikum in Rotenburg (Wümme)

01.10.2001

1. Lehrling (heute Leitung Support)


01.04.2002
2. Version von eisTIK® – das heutige .NET
01.07.2006
5. und heutiges Büro wird bezogen
09.04.2010
Umwandlung der KMS GmbH in eine AG
01.10.2010
Gründung der KMS Akademie
01.02.2011
Startschuss für Geomarketing mit EYE ON HEALTH®
29.10.2015
GSG GmbH und KMS schließen Partnerschaft zur Abbildung der Medizinischen Leistungsgruppen in eisTIK®
01.04.2017
1. eigenes Magazin „der Wissensmanager“

15.04.2017

Seneca Business Software GmbH und KMS starten die Integrierte Unternehmensplanung in eisTIK®

01.01.2018

Mehr als 50 Mitarbeitende

01.04.2018

Celonis und KMS schließen Partnerschaft zur OEM Integration von Process Mining in eisTIK®

12.11.2018

Urkunde „Nachhaltiger Krankenhauspartner" der Entscheiderfabrik – als 1. Firma erhalten wir die volle Punktzahl

01.09.2020

AICURA medical und KMS schließen Partnerschaft

11.02.2021

ISO-Zertifizierung

15.04.2021

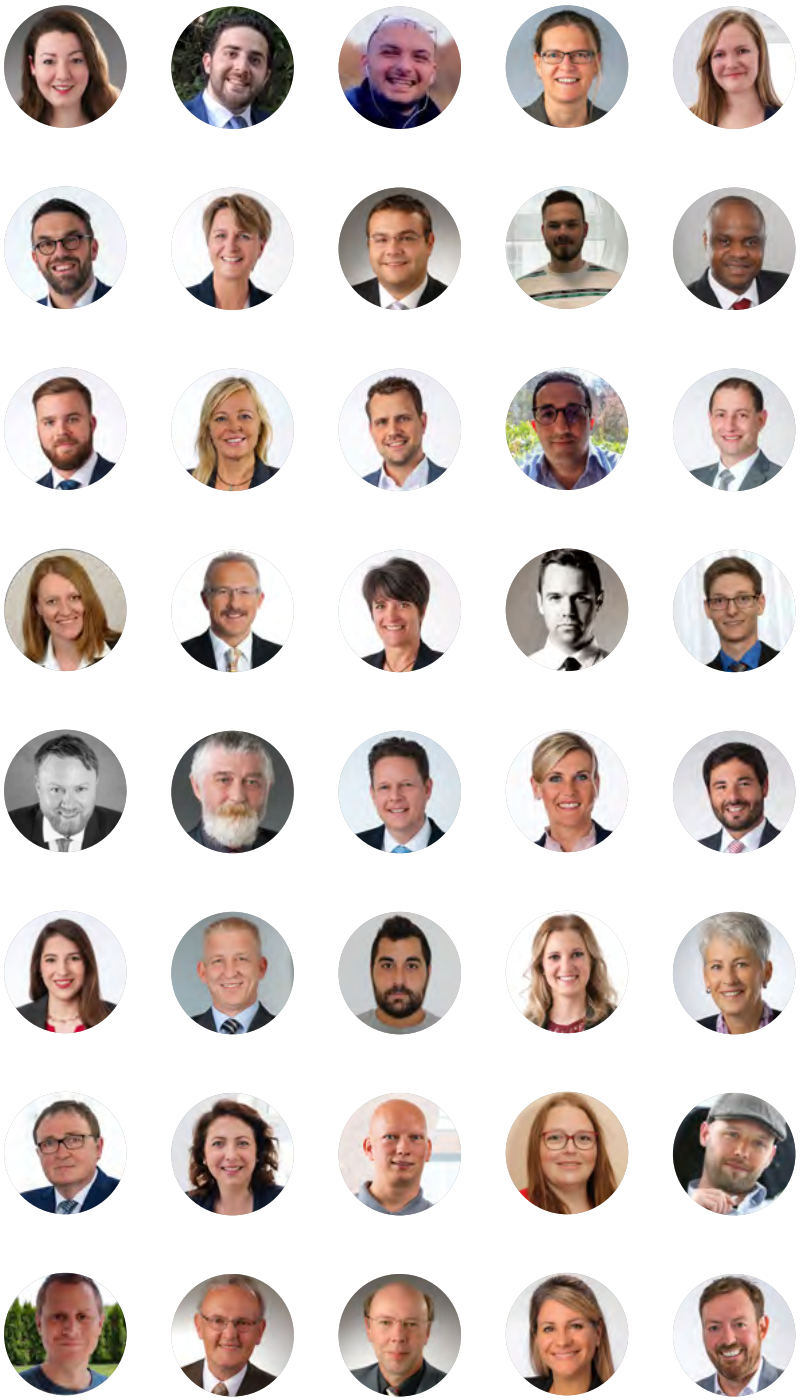
KMS feiert das 25-jährige Bestehen mit 80 Mitarbeitenden

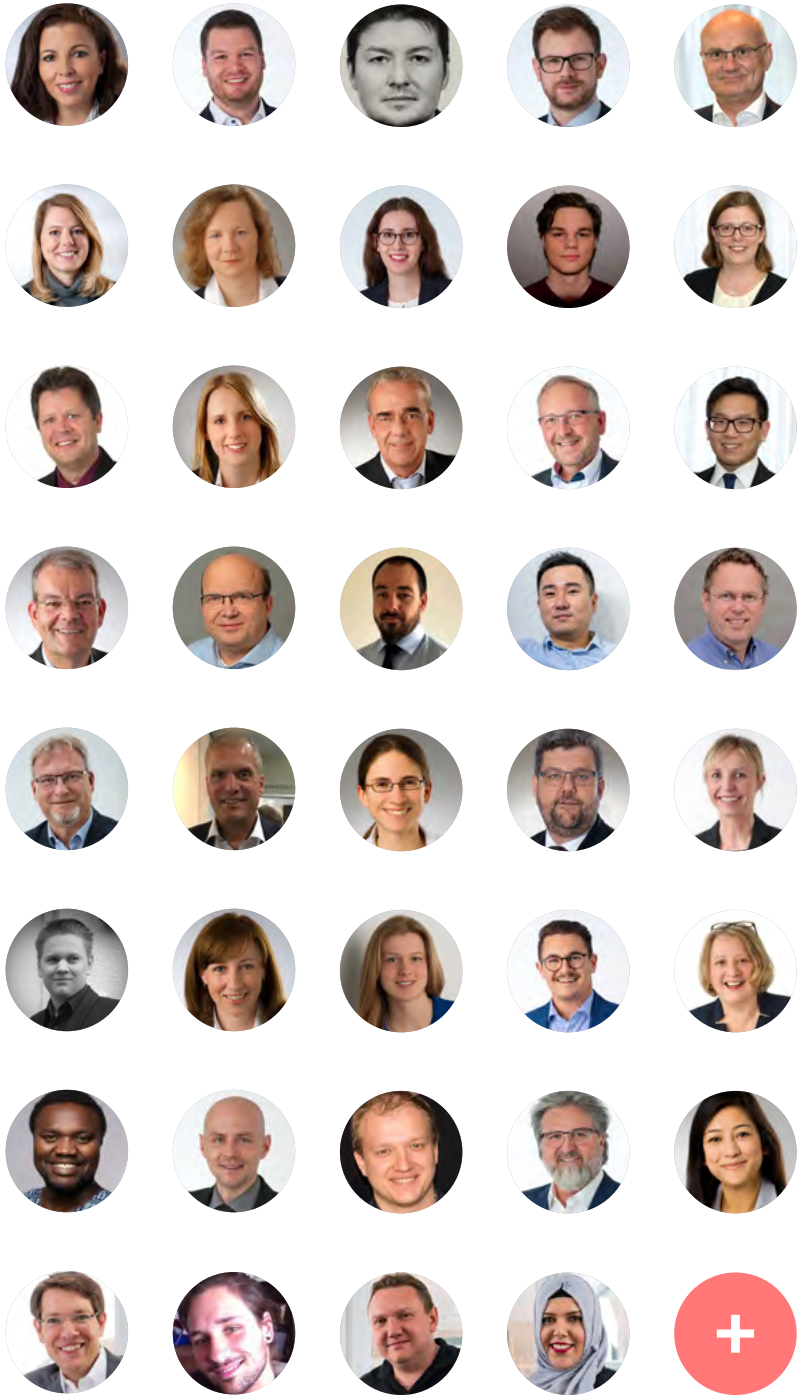
KMS sagt Danke für 25 Jahre!

Einige der kleinen & großen Etappen der KMS in den letzten 25 Jahren

Wir stellen uns vor

Technologie und Software bilden den Kern unserer Lösungen. Unser wahrer Schatz steckt jedoch in den mehr als 80 Mitgliedern des KMS-Teams. Jede und jeder Einzelne ist ein wichtiges Element in unserer Erfolgsgeschichte. Die Expertise, Einsatzbereitschaft und Leidenschaft, die unsere Mitarbeitenden jeden Tag mitbringen, stellt sicher, dass der Kundennutzen täglich in den Mittelpunkt gestellt wird. Höchste Zeit, das gesamte KMS-Team vorzustellen:





Was KMS auszeichnet:

- Moderne Ausstattung, agile Arbeitsmethoden
- Internationales Team – 8 Staatsangehörigkeiten, über 12 Geburtsländer
- Nach ISO 27001 und ISO 9001 zertifiziert
- 500+ Kunden in der Gesundheitsbranche
- Attraktiver Arbeitgeber mit 4,5 Sternen bei kununu
- und vieles mehr!

Stimmen zum 25. Jubiläum:

Prof. Dr. Günter Neubauer
Direktor des IfG Institut für Gesundheitsökonomik

25 Jahre KMS – ein Jüngling wird zum Mann!

Den stürmischen Jahren der Markteroberung mit eisTIK® folgen nun die Jahre der Marktsicherung mit neuartigen und gänzlich neuen Produkten wie EOH® zum Geomarketing. Doch auch über die nationalen Krankenhausgrenzen blickt KMS. KMS ist und bleibt ein innovatives Familienunternehmen mit Zukunft.

Prof. Dr. Andreas Beivers
Studiendekan für Gesundheitsökonomie an der Hochschule Fresenius in München

25 Jahre KMS!

Als ich gefragt wurde, etwas zum KMS-Jubiläum zu schreiben, habe ich kurz nachgedacht, was ich wohl „Kluges" schreiben könnte. Da fiel mir etwas Skurriles auf: Ich war damals genau 25 Jahre alt, als ich zum ersten Mal mit KMS und Alois Steidel im Jahr 2004 in Kontakt kam. Es waren die Anfänge des Krankenhaus-Benchmarks, wo KMS u. a. damals schon Vorreiter war. Gut kann ich mich noch an unsere spannenden Diskussionen sowie v. a. an die tatkräftige Unterstützung bei meiner Doktorarbeit mit vielen für mich wichtigen Daten erinnern.

Viel ist seitdem geschehen: Nicht nur, dass ich älter geworden bin, sondern v. a., dass sich KMS unglaublich entwickelt hat und zum Marktführer für Data Warehouse-Lösungen und Business Intelligence im deutschen Krankenhausmarkt aufgestiegen ist. Unglaublich und bewundernswert, welche Leistung hier vollbracht wurde und wird – und das seit nunmehr 25 Jahren. Das Krankenhauswesen ist heute ohne KMS nicht mehr denkbar. Besonders imponiert mir aber, wie KMS es auch nach 25 Jahren immer noch gelingt, so agil und innovationsoffen zu sein und eben nicht den folgenden – von Albert Einstein formulierten – Fehler macht, wie viele andere im Markt: „Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu belassen und gleichzeitig zu hoffen, dass sich etwas ändert." Daher bin ich froh und dankbar für die lange und gute Zusammenarbeit mit KMS, die hoffentlich noch mindestens 25 Jahre andauert! In diesem Sinne: Happy Birthday!

Prof. Dr. Axel Ekkernkamp
Ärztlicher Direktor und Geschäftsführer
Unfallkrankenhaus Berlin

Es gibt kaum Menschen wie …

… KMS-Chef Alois Steidel, die sich für so viele Themen engagieren: Digitalisierung im Gesundheitswesen, Innovationen, die europäische Säule der Sozialpolitik und Networking auf hohem und gleichzeitig sympathischem Niveau. Das alles fördert er in verschiedenen Formaten – vom cdgw, dem Club Corbeau über die Ayinger Gespräche bis hin zum Senat der Wirtschaft. Der Schlüssel zum Erfolg liegt aber maßgeblich im Zusammenhalt der Familie und dem Familienunternehmen KMS. Seit 25 Jahren stehen die Steidels und ihre Mitstreiter für Kreativität, vorbildliche Qualität und Zuverlässigkeit. Ich freue mich über die großen Erfolge. Ad multos annos.

Foto: ukb

Prof. Dr. Jörg F. Debatin
Chairman health innovation hub (hih)

25 Jahre KMS – bedeuten 25 Jahre Herzblut und Kompetenz!

Eingebracht nicht nur in die Entwicklung eines Familienunternehmens, sondern vor allem in die Verbesserung der Gesundheitsversorgung vor Ort sowie in vielen Teilen der Welt. Ein Familienunternehmen, das mit Weitblick, Ideen und den Möglichkeiten der Digitalisierung neue Wege aufzeigt und so viel für die Zukunft anderer Unternehmen in der Gesundheitswirtschaft beitrug.
Ich wünsche Ihnen, lieber Herr Steidel, und Ihrem gesamten Team alles Gute zum 25. und Ihrer Tochter ein ebenso glückliches Händchen und den unverminderten Mut zur Innovation für die kommenden 25 Jahre.

Andreas Westerfellhaus
Pflegebevollmächtigter der Bundesregierung

Lieber Alois Steidel,

mit Stolz können Du und Deine Mitarbeiter:innen auf die vergangenen 25 Jahre zurückblicken, in denen sich KMS als deutsche Marktführerin für IT-Managementsysteme im Krankenhaus etabliert hat. Ich wünsche Dir und Deinen Mitarbeiter:innen Gesundheit und Schaffenskraft und für die nächsten Jahre weiterhin viel Erfolg.

Foto: Holger Groß

Dr. Andreas Goepfert
Geschäftsführer, Städtisches Klinikum
Braunschweig gGmbH

25-jähriges Jubiläum!

Ich freue mich sehr, dass KMS sein 25-jähriges Jubiläum 2021 feiern kann. Über 10 Jahre konnte ich bereits als begeisterter Kunde und Anwender von den verschiedenen Produkten von KMS profitieren. Es ist beruhigend, einen so leistungsstarken und zuverlässigen Partner an seiner Seite zu wissen.

Foto: Klinikum Braunschweig/Nick Neufeld

Dr. Andreas Lang
Geschäftsführer der GSG GmbH

Alles Gute!

Das ganze Team der GSG und ich persönlich wünschen der KMS AG alles erdenklich Gute zu 25 erfolgreichen Jahren. Als Kooperationspartner haben wir Euch immer als vertrauensvollen und innovativen Kooperationspartner erlebt, der immer den Kundennutzen im Fokus hat. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

Dr. Axel Paeger
CEO und Vorsitzender des Vorstandes AMEOS Gruppe

25 Jahre – ein Grund zur Freude!

Ich gratuliere ganz herzlich. Ihr versteht es, am Puls der Zeit zu bleiben und immer wieder neue Themen in der Gesundheitswirtschaft voranzutreiben. Begegnungen mit Euch sind eine Bereicherung: menschlich wie fachlich.

Alles Gute und macht weiter so!

Foto: AMEOS Gruppe

Ekkehard Zimmer
Kaufmännischer Direktor und Stellvertretender Vorstandsvorsitzender Universitätsklinikum Düsseldorf

Lieber Alois, liebe Beschäftigte von KMS,

wenn man sich 25 Jahre lang in einem äußerst kompetitiven Umfeld behaupten kann, dann hat man sehr viel richtig gemacht. Die Frage ist, wie kommt so etwas zustande? Warum gibt es im Kontext von inhabergeführten Unternehmen ab und zu diese extrem positiven Ausnahmeerscheinungen, während andere auf der Stelle treten oder auch wieder vom Markt verschwinden?

Nun, dafür gibt es sicher kein Patentrezept. Aber im Fall von KMS gibt es einige Punkte, die schon darauf hinweisen können, warum KMS so erfolgreich ist.

Alois ist ein Unruheherd, der so lange an einem Thema arbeitet, bis es seinen Ansprüchen genügt. Er arbeitet gefühlt rund um die Uhr und er verkörpert Unternehmertum und Erfindergeist in Reinkultur. Wenn er sich an einem Thema, das ihm wichtig ist, festbeißt, lässt er nicht mehr los, bis es gelöst ist. Er ist ein Familienmensch und er kann sein Team motivieren und mitreißen. Wenn Not am Mann ist, hilft er ungefragt, man kann sich stets auf ihn verlassen, er steht zu seinem Wort. Früher musste er viel selbst und allein machen, heute kann er delegieren und führt in zielorientierter Weise. Er möchte aber immer gut informiert sein.

Mittlerweile hat er eine 5-köpfige Geschäftsleitung geschaffen, um die Verantwortung und sicher auch die weitere Expansion auf mehrere Schultern zu verteilen. Neben ihm ist nun auch seine Tochter Gesa in der Geschäftsleitung tätig, so dass davon auszugehen ist, dass die nächste Generation eines Tages das kerngesunde Unternehmen solide weiterführen wird.

Vor diesem Tatsachenbericht, den Alois vollkommen überkandidelt finden wird, wünsche ich der Familie Steidel, dem Managementteam und den Beschäftigten von KMS und vor allem auch den Kunden allerherzlichste Glückwünsche zum 25.sten Firmenjubiläum und alles, alles Gute für die Zukunft.

Herzlichste Glückwünsche zum 25.sten Jubiläum von KMS

Dr. Pierre-Michael Meier, CHCIO

Generalbevollmächtigter Hospitalgemeinschaft Hosp.Do.IT
Geschäftsführer der Entscheiderfabrik

25-jähriges Jubiläum!

Das ECO System ENTSCHEIDERFABRIK wünscht seinem langjährigen und im Eco System sehr aktiven Mitglied KMS alles Gute zum 25-jährigen Jubiläum. Die im deutschsprachigen Raum erarbeitete Kundenbasis spricht für sich, d. h. für das Lösungspaket im Bereich Wissensmanagement und die Menschen, die dafür jeden Tag ihr Bestes geben. Wir wünschen alles Gute für die nächsten 25 Jahre.

Prof. Björn Maier

Studiendekan an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg,
Vorsitzender DVKC

Alles Gute!

Der Satz von Karl Valentin gilt: „Prognosen sind schwierig, vor allem, wenn sie die Zukunft betreffen." Die zukunftsfähige Steuerung der Kliniken ist in den letzten Jahren ein immer zentraleres Thema geworden. Controlling ohne Softwareunterstützung ist aber in einer solch komplexen Einrichtung fast nicht möglich. Mein Wunsch für die Zukunft: In 25 Jahren basieren die KMS Tools auf der Basis der DVKC Standards!

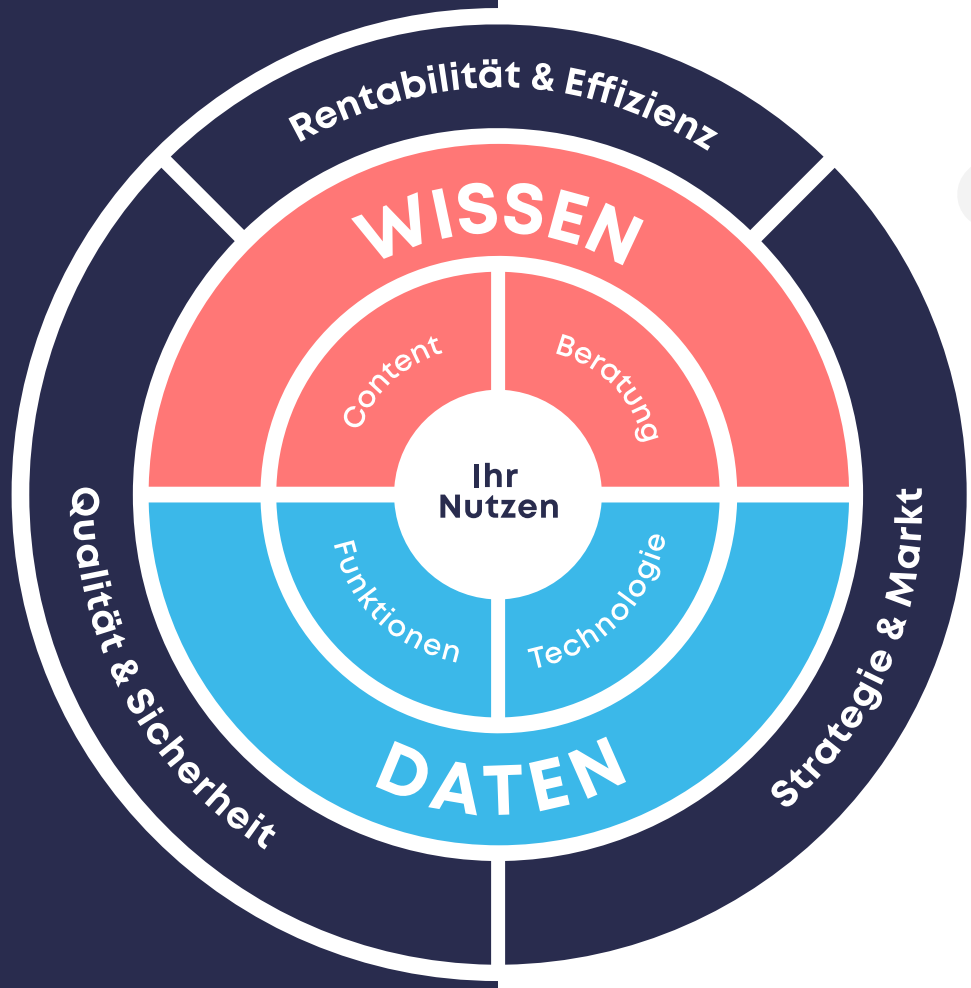
Wir danken allen Gratulanten und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit!

Ihr Nutzen ist unsere Mission:

Ihre Zukunftsfähigkeit wird durch unser Handeln und unsere Produkte in den Mittelpunkt gestellt.

Als Anbieter von Wissensmanagement in der Gesundheitswirtschaft unterstützen wir Sie mit unserer Expertise und unseren cloudbasierten Lösungen in Ihrem täglichen Handeln und Ihrer strategischen Ausrichtung.

Kurz erklärt: das KMS-Prinzip



„Sie haben 30 Sekunden Zeit mir zu erklären, was KMS eigentlich macht." – viele sprechen hier von einer klassischen Fahrstuhlstory. Nachdem wir gerne die Treppe nehmen, haben wir uns vorgenommen, die Antwort auf einem Bierdeckel unterzubringen – und bei Bedarf auch gerne bei einem Kaltgetränk zu erläutern.

Unser Anspruch ist es, unseren Kunden einen echten Nutzen zu bringen. Grundlage für diesen Mehrwert ist die Symbiose aus Daten und Wissen: Das heißt für uns, dass wir zum einen Technologien und Funktionen zur Verfügung stellen, mit denen Daten flexibel aufbereitet werden können. Zum anderen bringen wir wichtige standardisierte Inhalte und spezialisierte Beratungsleistungen aus einer Hand mit.

Somit sind wir verantwortlich dafür, dass dem Kunden jederzeit aktuelle Informationen und damit eine valide Entscheidungsgrundlage zur Verfügung stehen. Das ist Wissensmanagement und das ist der zentrale Mehrwert für unsere Kunden. Wenn Sie Interesse haben, hören wir Ihnen gerne zu, an welcher Stelle dieser Nutzen für Sie von Bedeutung sein kann.

kms
kms

KMS erstrahlt im neuen Look

25 Jahre sind eine lange Zeit. Die Gesundheitsbranche erlebt einen stetigen Wandel und auch KMS befindet sich im Umbruch. Die „nächste Generation“ steht schon in den Startlöchern. Anlässlich unseres Firmenjubiläums haben wir gemeinsam hinterfragt: Wer sind wir? Wie möchten wir gesehen werden? Im gemeinsamen Austausch sind wir zu der Erkenntnis gelangt: Wir brauchen einen neuen, einen zeitgemäßen Markenauftritt.

Eine neue Ära beginnt – Zeit für einen neuen Look

In den letzten 25 Jahren hatten wir verschiedene Logos und Corporate Designs. Uns nun von unserem alten Design zu lösen, ist uns nicht leicht gefallen. Doch die Welt um uns hat sich weiterentwickelt. Auch wir haben uns weiterentwickelt: Unsere Produkte sind vielfältiger, komplexer und besser geworden. Daher war es an der Zeit, dass wir uns neu sortieren, uns anpassen und für die Zukunft aufstellen. In den letzten Wochen und Monaten haben wir uns intensiv mit unserem neuen Auftritt beschäftigt. Wir sind überzeugt, dass es ein richtiger und wichtiger Schritt war. Unsere Weiterentwicklung sollte sich in unserem Corporate Design widerspiegeln.

Unsere neue Farbwelt steht für Dynamik, Innovationskraft und Leidenschaft ebenso wie für Verlässlichkeit und Klarheit. Unser Design zeigt all das, was uns im Kern ausmacht. Wir fühlen uns mit unserem neuen „Gesicht" richtig wohl und freuen uns, das Ergebnis nun auch Ihnen offiziell präsentieren zu können!

„Auch wenn die Verpackung sich geändert hat, bleibt der Inhalt natürlich gleich: Die Personen bei KMS sind bei unseren Kunden, Partnern und in der Branche seit Jahren geschätzt und bleiben Ihnen als Ansprechpartner:innen selbstverständlich auch weiterhin erhalten." – Gesa P. Steidel

Foto: Das KMS-Marketing-Team Gesa P. Steidel und Andrea Amberg

EIN GEMEINSAMER PROZESS

Ein Rebranding ist ein komplexer und sehr aufwendiger Prozess. In einem ersten Schritt haben wir vor mehr als einem Jahr gemeinsam mit unserer Agentur Trend Point Marketing GmbH definiert, wofür KMS steht.

Die gedankliche Reise zur Beantwortung dieser Fragen war die Basis für unseren neuen Auftritt. Aus den gewonnenen Ideen und Erkenntnissen hat Trend Point Marketing ein neues Corporate Design für uns entwickelt.

Vom Logo über die Entwicklung einer Farbwelt bis hin zur medialen Umsetzung entstand Stück für Stück eine neue visuelle Sprache. Wir haben etliche Werbemittel getestet. Haben Andruckbögen und Papiermuster verglichen. Haben viele Ideen verworfen und wieder neue kreiert. So nahmen unzählige Kleinigkeiten im Laufe der Zeit Form an.

Ein besonders großer Baustein war die gemeinsame Entwicklung unseres neuen Online-Auftritts. Wir passten die Website an das neue Design an und optimierten die Struktur. Außerdem finden Sie nun auch neue Inhalte auf unserer Website: Unser Magazin „Der Wissensmanager" ist nun in digitaler Form integriert. Sie können in unserem Archiv auch in bisherigen Ausgaben stöbern. Künftig werden wir zudem regelmäßig online über uns, unsere Produktwelt und aktuelle Themen aus der Gesundheitswirtschaft berichten. So halten wir Sie auch in Zukunft auf dem Laufenden – getreu nach unserem Motto: Immer für Sie da!

Wir bedanken uns bei allen Beteiligten, die uns auf dem Weg zu unserem neuen Markenauftritt tatkräftig unterstützt haben!

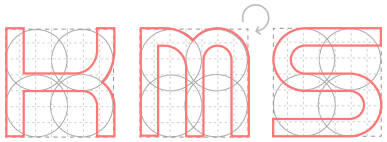
Ein ganz besonderer Dank geht an:

Trend Point Marketing GmbH für die Entwicklung des neuen Corporate Designs, **Pinguinweb GmbH** für die Umsetzung der Website & **Monika Wrba** für ihre tollen Fotos. ■

LOGO

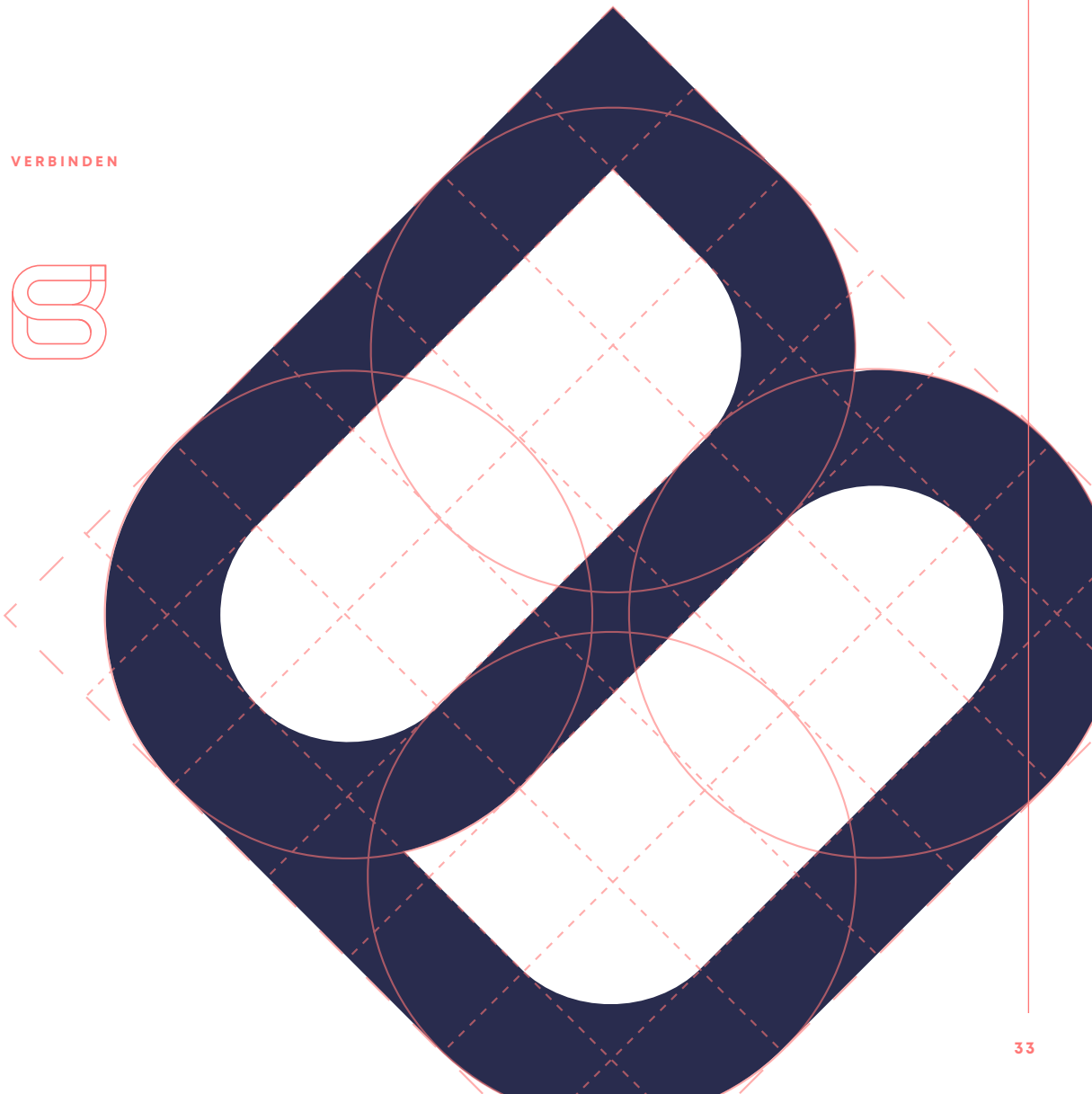
Zeichen setzen mit einer starken Bildmarke

K + M + S



OVERLAY

VERBINDEN



Ziel unserer Lösungen und Netzwerkarbeit ist es, unendlich viele Daten zu Wissen zu vereinen und dieses zur Verfügung zu stellen.

Wir wollten eine Bildmarke kreieren, die genau das symbolisiert. Hierfür haben wir die drei Buchstaben unseres Firmennamens K, M und S zu einem Symbol zusammengeführt. Die Bildmarke spielt mit der Form des Unendlichkeitszeichens und symbolisiert die unendlichen Datenmengen, die zu Wissen vereint werden. Das Logo abstrahiert aber auch die Form eines Schmetterlings, der den Daten „Flügel verleiht".

FARBEN

Die Auswahl der Farben für eine Marke gehört mit zu den wichtigsten Aufgaben bei der Entwicklung eines Corporate Designs und trägt stark zu einer Wiedererkennung bei.

Farben wirken bewusst und unbewusst und werden von uns mit bestimmten kulturellen und psychologischen Attributen aufgeladen. Mit Farbe kann man Charaktereigenschaften unterstreichen, sich vom Wettbewerb abgrenzen, auffallen und ein Stück weit einzigartig sein.

Uncoated

Menschen

Unser Rot steht für unser dynamisches Handeln und die Kommunikation – untereinander und mit unseren Kunden. Das Rot spiegelt aber auch unsere Zielstrebigkeit wider, schnelle Lösungen zu finden und zu implementieren. Und die Leidenschaft, mit der wir Tag für Tag arbeiten.

Unternehmen

Unser visionärer Entwicklungsansatz, unsere klare Umsetzung in Technik und Kommunikation und unsere Zuverlässigkeit zeigen sich in unserem tiefen Blau.

Produkt

Helle Blautöne in verschiedenen Abstufungen stehen für unsere Produkte eisTIK®, EOH® und Consulting. Die Wahl der Blautöne ist angelegt an das bisherige KMS-Blau und steht für die technische Komponente, den Weitblick und visionäres Denken.

KMS Akademie

Gelb steht für Inspiration, Intellekt, Verstand, Optimismus und die KMS Akademie. Unsere Akademie vermittelt Wissen und organisiert unsere Veranstaltungen.

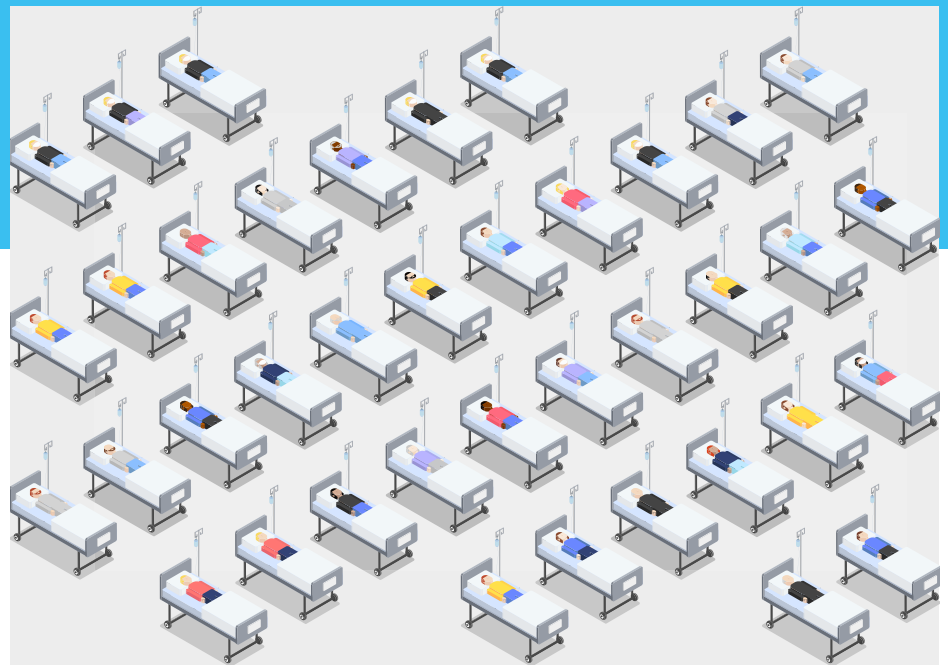
Coated

KMS Produkte

VWD-APP

Künstliche Intelligenz für eine bessere Patientenversorgung

Die VWD-App zur Vorhersage der Verweildauer



Gesundheitsdienstleister arbeiten mit sehr hohem Aufwand an der Sicherstellung der bestmöglichen Patientenversorgung. Dabei gilt es, vorhandene Ressourcen sinnvoll einzusetzen und Kapazitäten exakt zu planen. Die optimale Auslastung der vorhandenen Ressourcen bei gleichzeitiger Vermeidung einer Überlastung der vorhandenen Kapazitäten ist hierbei das Ziel.

AICURA hat es sich zur Aufgabe gemacht, Gesundheitsdienstleister bei der Planung von Kapazitäten und Ressourcen mit Hilfe von Machine Learning basierten Applikationen zu unterstützen. Mit der AICURA Plattform steht dabei eine moderne, nahtlos integrierbare und datenschutzkonforme Infrastruktur zur Verfügung, um Applikationen für zahlreiche Bereiche des Gesundheitswesens zur Verfügung zu stellen.

Zur Unterstützung bei der Planung von Patientenströmen haben AICURA und KMS eine Software zur Vorhersage der stationären Verweildauer der einzelnen Patient:innen – kurz VWD-App – entwickelt. Die VWD-App ist in der Lage, individuelle Einflussfaktoren der Patient:innen zu identifizieren, die einen Krankenhausaufenthalt verlängern bzw. verkürzen. Darüber hinaus können Faktoren identifiziert werden, welche die Verweildauer von Patient:innen generell beeinflussen. Auf dem Weg in die digitale Transformation wird darüber hinaus der Innovationsgrad nach intern gesteigert und schafft ein attraktiveres, zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld für das medizinische Personal.

Die VWD-App soll allen Berufsgruppen, die über den Behandlungsprozess Einfluss auf die individuelle Verweildauer der Patient:innen haben, als zielorientierte und patientenzentrierte Hilfestellung dienen:

ÄRZT:INNEN/STATIONSMANAGEMENT

- Bei der Planung elektiver Eingriffe können Patient:innen zielgerichtet einbestellt werden, um eine optimale Auslastung der Ressourcen zu ermöglichen.
- Durch die Identifikation von relevanten patientenspezifischen Faktoren werden Ursachen für einen verlängerten Aufenthalt für die behandelnden Ärzt:innen nachvollziehbar und frühzeitig identifiziert.

MEDIZIN-CONTROLLER:INNEN

- Unterstützung bei der Analyse großer Fallmengen zur Aufdeckung struktureller oder prozessualer Probleme.
- Nutzung von relevanten Erkenntnissen aus großen Mengen vorhandener Datensätze für die Planung der zukünftigen Bettenauslastung.

AKTUELLE VERSION

Die VWD-App basiert auf modernsten Methoden des Maschinellen Lernens. In der aktuellen Version wird für einen Großteil der Patient:innen eine Genauigkeit von +/-20 Stunden erreicht.

Folgende Patienteninformationen werden für die Vorhersage benötigt, wobei die Vollständigkeit der Informationen keine Voraussetzung ist:

- **ICD-Diagnosen:**
  - Haupt- und Nebendiagnosen
  - Grunderkrankung
  - Anzahl an Nebendiagnosen
- **OPS-Kodierung**
- **Patientenmerkmale:**
  - Alter
  - Geschlecht etc. →

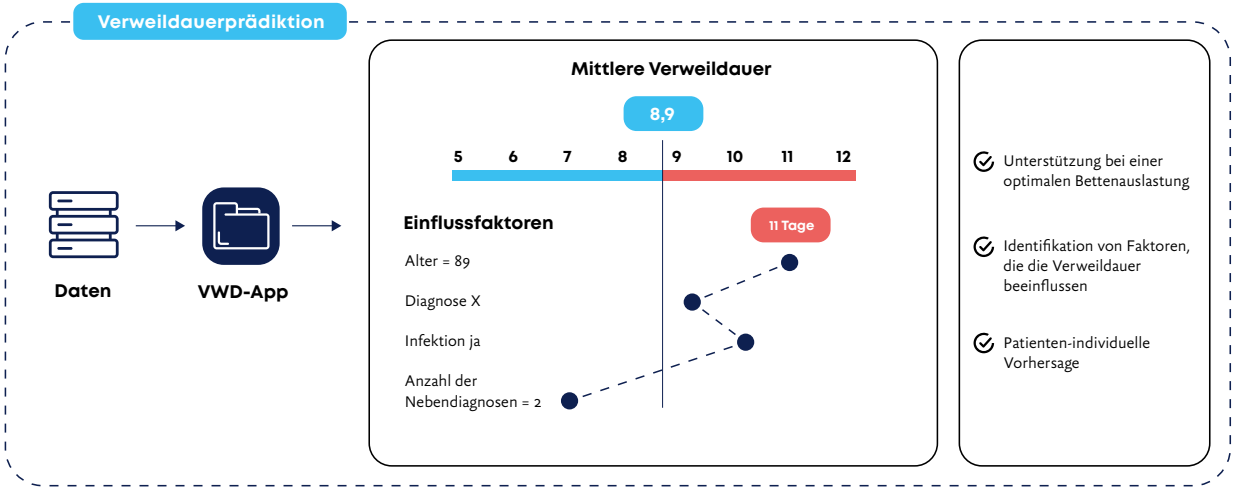


Abb.:
In Rot dargestellt die vorhergesagte Verweildauer. Links aufgelistet die vier Faktoren, die den größten Einfluss auf die Vorhersage hatten.

MODERNSTE TECHNOLOGIEN VON MORGEN SCHON HEUTE IN ANWENDUNG

Während die meisten Algorithmen regelbasiert funktionieren, kommen mehr und mehr Technologien zum Einsatz, die das Wissen aus Daten selbst generieren können. Von zentraler Bedeutung hierbei sind künstliche neuronale Netze, auch bekannt als deep learning.

Für die VWD-App kommt eine besondere Form von künstlichen neuronalen Netzen zum Einsatz. Unter anderem wird ein Long-Short-Term-Memory (LSTM)-Netz verwendet, welches es erlaubt, eine Sequenz von Ereignissen (beispielsweise Krankenhausaufenthalte oder ambulante Behandlungen in der Vergangenheit) bei der Entscheidung zu berücksichtigen, wobei jedes Ereignis eine andere Gewichtung hat. Dies wird durch eine Speicherzelle erreicht, die die relevanten Informationen vergangener Ereignisse enthält und diese mit den Daten des aktuellen Aufenthalts kombiniert. Bei der Verweildauerbestimmung kann so die Patientenhistorie für die Vorhersage der Verweildauer berücksichtigt werden.

Eine Herausforderung bei dem Einsatz neuronaler Netze ist, dass für das Training dieser Netze enorm große Datenmengen benötigt werden. Ein Datensatz von mehreren Hunderttausend Fällen kann zum Beispiel nicht ausreichend sein. Um diese Herausforderung zu lösen, setzt AICURA eine Technologie ein, die sich Federated Learning nennt und mit der man größtmögliche Datensätze nutzen kann. Federated Learning ermöglicht ein dezentrales Lernen auf verteilten Daten. Der große Vorteil ist, dass der dezentrale Lernprozess datenschutzkonform und unter Einhaltung aller Datenschutzrichtlinien abläuft, da die Daten nicht zentral zusammengeführt werden müssen.

LONG-SHORT-TERM-MEMORY (LSTM)

Während die meisten neuronalen Netze Daten schichtweise verarbeiten, erlauben LSTMs ebenfalls die Verbindung zu Neuronen (Verarbeitungspunkten) in vorherigen Schichten. Eine weitere Besonderheit ist der interne Speicher in LSTMs, welcher ebenfalls untypisch für neuronale Netze ist. Üblicherweise bilden neuronale Netze die gelernten Zusammenhänge in den Parametern der Daten ab, während in LSTMs zusätzlich eine gespeicherte Repräsentation der Daten vorgehalten wird. Dieser Speicher wird mit neuen Datenpunkten kombiniert. Damit erlaubt diese Technologie die Verarbeitung von unterschiedlichen Datenmengen pro Patient:in.

BEREITSTELLUNG

Die VWD-App kann als Add-on zum KMS Data Warehouse eisTIK® oder alternativ durch Bereitstellung der AICURA Plattform erfolgen. Das Add-on lässt sich nahtlos über das Data Warehouse einbinden und wird als virtuelle Maschine neben eisTIK® bereitgestellt. Die VWD-App verwendet die bis dahin erworbenen Erkenntnisse

und wendet diese auf neue Patienteninformationen an. Updates der VWD-App werden durch einen Austausch der virtuellen Maschine zur Verfügung gestellt.

Integriert man die AICURA Plattform und wählt die VWD-App über den AICURA App Store aus, finden nicht nur die Erkenntnisse der jeweiligen Produktversion Anwendung. Durch die lokale Integration der AICURA Plattform und der lokalen Anbindung an das KMS Data Warehouse können lokale Informationen in die Weiterentwicklung der VWD-App einfließen, ohne dass die Patientendaten das klinikeigene Rechenzentrum verlassen. Dies führt dazu, dass nicht nur die Genauigkeit mit jedem weiteren Patienten verbessert wird, sondern auch spezifische oder lokale Gegebenheiten, die eine Veränderung der Verweildauer ausmachen, dargestellt werden können.

AICURA medical

AICURA ermöglicht eine nahtlose Implementierung von KI-Applikationen in klinische Arbeitsabläufe. Hierfür werden vorhandene medizinische Daten über eine von AICURA entwickelte Plattform für die Anwendung und Entwicklung von weiteren KI-Applikationen datenschutzkonform nutzbar gemacht.

INTEGRATION IN DAS KMS DATA WAREHOUSE

Die VWD-App benötigt sowohl als Add-on als auch über die AICURA-Plattform eine Integration in eisTIK®. Dafür ist ein lesender Zugriff auf definierte Datenbankteile des KMS Data Warehouses notwendig. Die Ergebnisse der Verweildauerberechnung als auch die Erklärung der Faktoren werden zurück in die Data Warehouse-Datenbank geschrieben. Zur Darstellung der Informationen wird wiederum eisTIK® genutzt, da es schon in die jeweiligen Abläufe des Krankenhauses integriert ist und als zentraler Ort der Informationsvermittlung genutzt wird. ■

Informationen zur Technologie

Die Kerntechnologie der VWD-App ist ein Long-Short-Term-Memory (LSTM)-Netzwerk, welches erlaubt, die Anreicherung der medizinischen Codes im Modell vollständig zu berücksichtigen ohne Datensequenzen zu interpolieren oder gar eine Filterung vorzunehmen. Die LSTM-Layer wurden dabei in einer Weise trainiert, dass sie in der Lage sind, neue Codes bei jährlichen Änderungen ohne jeglichen Wartungsaufwand zu verarbeiten. Daraus resultiert auch, dass diese Layer nicht nachtrainiert werden müssen, was beispielsweise das Risiko einer Verwaschung der Gradienten (engl. Vanishing Gradients) massiv einschränkt. Das weiterführende Training (Online Training) erfolgt mittels föderierten Lernens. Das schließt allerdings wie erwähnt die LSTM-Layer aus und bezieht sich lediglich auf das Regressionsnetzwerk.

Die Verwendung des LSTM-Netzwerks birgt einen weiteren Vorteil, und zwar erlaubt der Verzicht von Interpolationen oder anderer Vorverarbeitungsmethoden eine direkte Erklärbarkeit der Prädiktionen mittels gradientenbasierter Methoden. Es kann also auf eine Modifikation der Feature Importance (Bewertung der Entscheidungsgrundlage) verzichtet werden.

Das Regressionsnetzwerk bietet dabei nicht nur die Möglichkeit, die voraussichtliche Liegezeit vorherzusagen, sondern eben auch bei beispielsweise seltenen Fällen oder Fällen mit einer üblicherweise hohen Variation in den Liegezeiten die Unsicherheit über ein Konfidenzintervall anzuzeigen.

KOOPERATION

AICURA, KMS und Recare werfen gemeinsam einen Blick in die Zukunft

Wir freuen uns sehr über eine neue Kooperation: AICURA, KMS und Recare schaffen eine Symbiose von Künstlicher Intelligenz und bewährten Technologien und ermöglichen es damit, ein ideales Entlassdatum zu prognostizieren und die Nachversorgung fristgerecht sicherzustellen.

Mit der bereits im vorherigen Artikel (S. 38–41) ausführlich beschriebenen VWD-App ist es möglich, auf Grundlage der vorliegenden relevanten Patientendaten das Entlassdatum vorauszusagen, sodass eine zeitlich optimal abgestimmte Koordination der Überleitung und Entlassung über die Recare-Plattform der Recare Deutschland GmbH stattfinden kann.

Eine der größten Herausforderungen im klinischen Prozess ist laut Maximilian Greschke (CEO und Mitgründer von Recare) der fristgerechte Start des gesamten Entlassmanagementprozesses mit einem sinnvoll geplanten Entlassdatum: „Der Gesetzgeber hat im Rahmen des Krankenhauszukunftsgesetzes genau dieses Problem aufgegriffen und die Vorhersage des optimalen Entlassdatums basierend auf künstlicher Intelligenz förderfähig gemacht. Damit bieten wir unseren Kund:innen ein starkes Gesamtpaket: Vernetzung mit den nachgelagerten Leistungserbringern über Recare und dadurch die Erfüllung aller MUSS-Kriterien für das digitale Entlassmanagement sowie die Vorhersage des Entlassdatums mit KMS und AICURA über das Kann-Kriterium."

Möglich ist das mit den modernsten Methoden des Maschinellen Lernens: AICURA ist hier wegweisend und ermöglicht KI-Lösungen für den Klinikmarkt. Mit Blick auf den direkten Nutzen im Behandlungsprozess äußert sich auch Janis Reinelt, Head of Business Development der AICURA medical, sehr positiv zum neuen gemeinsamen Ansatz:

„Als Mediziner bin ich überzeugt, dass der Einsatz von lernenden Systemen, die auf künstlicher Intelligenz beruhen, die Medizin revolutionieren wird."

„Die klinische Nutzung von KI steht jedoch ganz am Anfang. Viele KI-Applikationen befinden sich noch im Forschungsstadium und es fehlt eine skalierbare Infrastruktur, welche die Entwicklung und Integration von KI-Applikationen in der klinischen Praxis vereinfacht. Durch unsere Kooperation entwickeln wir nicht nur die notwendige technische Grundlage für den Einsatz von KI in der Medizin, sondern demonstrieren gleichzeitig den Mehrwert von datengetriebenen Applikationen an einem konkreten Anwendungsfall aus der Praxis." →

ÜBER RECARE

Mit mehr als 500 Akut- und Rehakliniken sowie über 13.000 weiteren Leistungserbringern ist Recare die größte digitale Plattform für Entlassmanagement gemessen an der Anzahl der aktiven Vertragspartner in Deutschland.

Die digitale Plattform ermöglicht die effiziente Suche nach Versorgungsplätzen in den Bereichen Pflegeüberleitung, Krankenhausverlegung, Anschlussheilbehandlung sowie die dazugehörige Organisation von Krankenbeförderung und Hilfsmitteln. Basierend auf einem digitalen Patientenprofil werden verschiedene Leistungserbringer kontaktiert und Versorgungsoptionen für das geplante Entlassdatum gesammelt.

ÜBER AICURA

Die medizinische KI-Plattform von AICURA medical ermöglicht die datenschutz-konforme Nutzung von Gesundheitsdaten zur Verbesserung der Patientenversorgung, die Durchführung klinischer Studien und den skalierbaren Einsatz von KI in der medizinischen Forschung. Durch AICURA medical wird künstliche Intelligenz einfach und effizient im klinischen Umfeld nutzbar.

Kliniken erhalten durch die Toolchain von AICURA, KMS und Recare eine wertvolle Unterstützung in der Planung des weiteren Behandlungsverlaufs und des Entlassmanagements. Der Datenzugriff erfolgt über das Data Warehouse eisTIK®. Dadurch wird ein zusätzlicher Dokumentationsaufwand vermieden. Mit diesen KI-generierten Erkenntnissen können sich die Spezialist:innen vor Ort auf die Arbeit am Patienten konzentrieren und kommen zu einem zeitlich optimal gesteuerten Ablauf in der täglichen Behandlungsroutine. Mit Blick auf die Kooperation freut sich Nils Wittig, CXO der KMS:

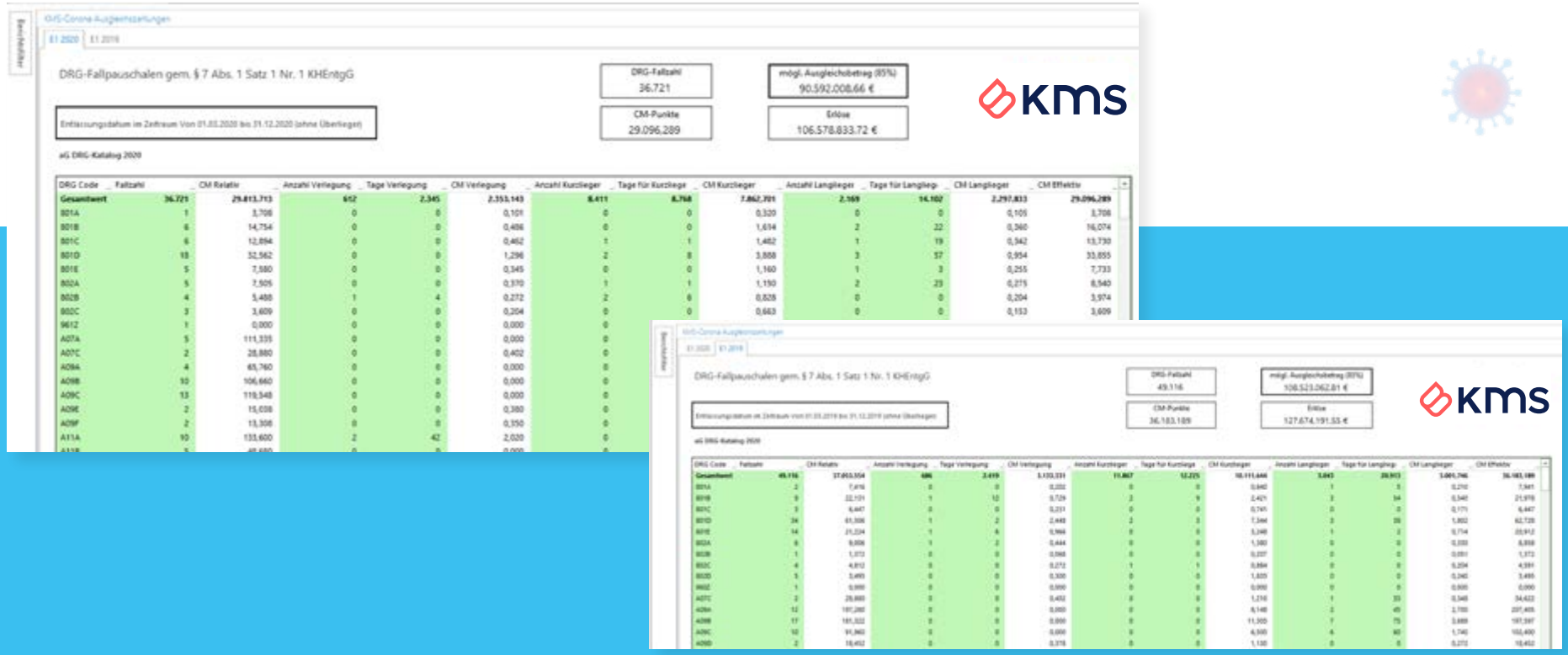
„Unser Ziel war es, auf Grundlage vorhandener Daten mit neuen Technologien einen relevanten qualitativen Mehrwert für die Anwender:innen im Krankenhaus und die Patient:innen zu erreichen."

„Wir machen hier gemeinsam einen großen Schritt in eine digitalere Zukunft, die die Patient Journeys über den Klinikaufenthalt hinaus im Blick hat und es dem Fachpersonal ermöglicht, sich wieder verstärkt auf ihre eigentliche Kernaufgabe der Patientenversorgung zu konzentrieren – das sollte man bei digitaler Transformation immer mit im Auge haben." ■

Corona Ausgleichs-zahlungen in eisTIK® berechnen

Leere Betten, um für Corona-Patient:innen vorbereitet zu sein, bedeuten für Krankenhäuser fehlende Einnahmen. Mit den Corona Ausgleichszahlungen sollen diese finanziellen Einbußen nun kompensiert werden. KMS stellt dafür die entsprechenden Werkzeuge, damit Ihr Klinik-Controlling die dafür notwendigen Berechnungen möglichst unkompliziert durchführen kann. →

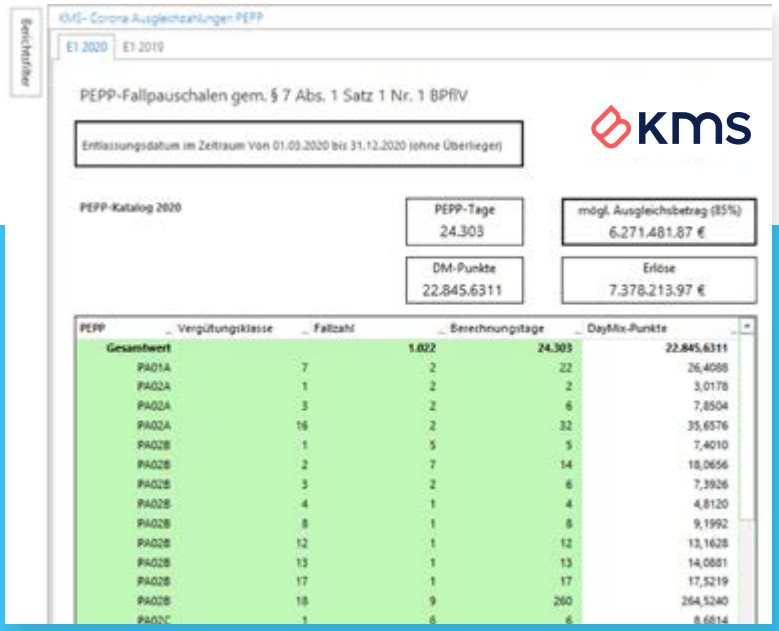
Seit Beginn der SARS-CoV-2-Pandemie geraten die Krankenhäuser zunehmend unter Druck. Das Vorhalten von intensivmedizinischen Behandlungskapazitäten und die Verschiebung von geplanten operativen Eingriffen führt zu Erlösrückgängen. Aufgrund der daraus resultierenden Sonderbelastungen sollen Krankenhäuser mit Ausgleichszahlungen finanziell unterstützt werden. Die dazu gültigen Regelungen sind im §21 Abs. 10 Satz 5 des Krankenhausfinanzierungsgesetzes (KHG) näher definiert. Um die Ausgleichssumme zu berechnen, wird dabei der Erlös des Zeitraums vom 01.03. bis zum 31.12.2020 den Zahlen aus dem Vergleichszeitraum 2019 gegenübergestellt. Die Berechnung erfolgt dabei mit einem speziell vom InEK erstellten Entgeltkatalog ohne variable Sachkosten und kann sowohl für DRG- wie auch für PEPP-Fälle durchgeführt werden. Die Datengrundlage bildet der §21 Datensatz. Der somit errechnete Erlösrückgang durch das Coronavirus SARS-CoV-2 im Zeitraum 2020 gegenüber dem Jahr 2019 soll mit einem Ausgleichssatz von 85 % vergütet werden.



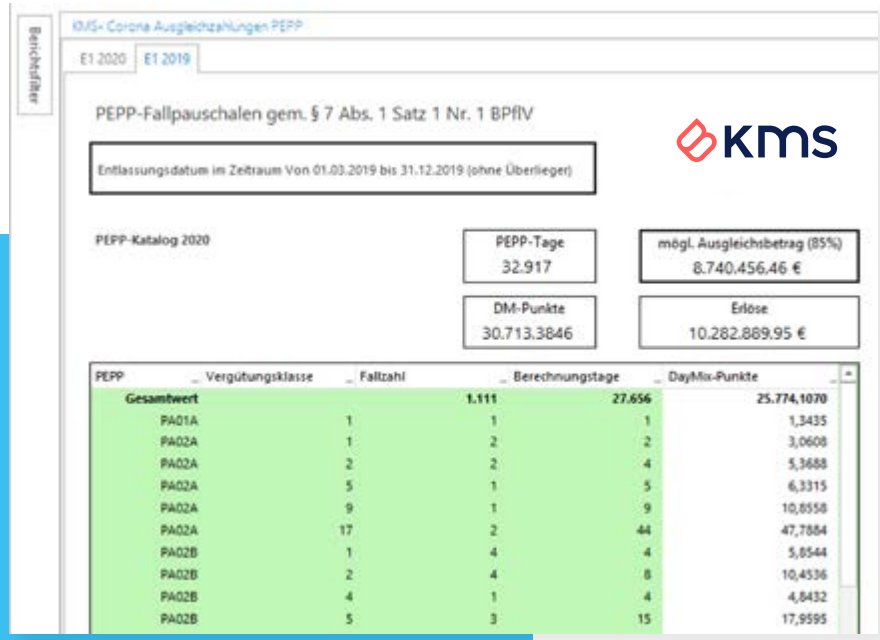
Um diese Berechnung durchführen zu können, hat KMS zwei neue Module entwickelt, die ab sofort in eisTIK® eingebunden werden können:

- eisTIK® DRG Zusatz InEK Katalog Corona Ausgleichszahlung 2020
- eisTIK® PEPP Zusatz InEK Katalog Corona Ausgleichszahlung 2020

Mit diesen stellen wir eine neue DRG-/PEPP-Simulation „Bewertung ohne variable Sachkosten" zur Verfügung, die eine Analyse der somatischen und psychiatrischen Leistungen mit angepasster Bewertung erlaubt. Damit besteht die Möglichkeit, die Gesamterlöse 2019 und 2020 direkt anhand der Ausgleichszahlungslogik zu bewerten. ■



PEPP	Vergütungsklasse	Fallzahl	Berechnungstage	DayMix-Punkte
Gesamtwert		1.022	24.303	22.845,6311
PA01A	7	2	22	26,4088
PA02A	1	2	2	3,0178
PA02A	3	2	6	7,8504
PA02A	16	2	32	35,6576
PA02B	1	5	5	7,4010
PA02B	2	7	14	18,0656
PA02B	3	2	6	7,3926
PA02B	4	1	4	4,8120
PA02B	8	1	8	9,1992
PA02B	12	1	12	13,1628
PA02B	13	1	13	14,0881
PA02B	17	1	17	17,5219
PA02B	18	9	260	264,5240
PA02C	1	6	6	8,6814



PEPP	Vergütungsklasse	Fallzahl	Berechnungstage	DayMix-Punkte
Gesamtwert		1.111	27.656	25.774,1070
PA01A	1	1	1	1,3435
PA02A	1	2	2	3,0608
PA02A	2	2	4	5,3688
PA02A	5	1	5	6,3315
PA02A	9	1	9	10,8558
PA02A	17	2	44	47,7884
PA02B	1	4	4	5,8544
PA02B	2	4	8	10,4536
PA02B	4	1	4	4,8432
PA02B	5	3	15	17,9595

KMS Kunden

Herzlich willkommen — Die Park-Kliniken Berlin

Die Park-Klinik Weißensee und die Schlosspark-Klinik – zusammen auch „die Park-Kliniken Berlin“ genannt – gehören zu den privat geführten Krankenhäusern Berlins mit einer gemeinsamen Verwaltung. Die Kliniken arbeiten auf verschiedenen Ebenen eng zusammen, z. B. in der Kardiologie und in der Bildgebenden Diagnostik. Diese Vernetzung bietet Patient:innen ein erweitertes Diagnose- und Therapiespektrum und ermöglicht den ärztlichen Teams einen breiten Einsatzbereich.

„Unsere Kliniken genießen einen hervorragenden Ruf und zeichnen sich durch außerordentlichen Service sowie stilvolles, hotelähnliches Ambiente aus. Sie stehen allen Patient:innen offen. Von unseren Patient:innen wird durchgängig die besondere Kompetenz in der Pflege, die persönliche Zuwendung und das Gefühl der Geborgenheit hervorgehoben. Die Fachabteilungen werden von renommierten Chefärzt:innen geleitet und bieten ein umfangreiches medizinisches Leistungsspektrum.“

Die Schlosspark-Klinik ist ein Krankenhaus der Akut- und Regelversorgung für gesetzlich und privat Versicherte. Sie ist idyllisch am Schlosspark Charlottenburg in Berlin gelegen. Seit ihrer Gründung (1970) hat sie sich zu einer regional und überregional für ihre exzellente Medizin und Pflege anerkannten Institution entwickelt. Die Klinik mit 340 Betten, neun Fachabteilungen und zusätzlichen ambulanten Einrichtungen ist Akademisches Lehrkrankenhaus mit rund 900 Mitarbeiter:innen.

Die Park-Klinik Weißensee ist ein Krankenhaus der Regel- und Notversorgung. Mit ihren zehn Fachabteilungen und 350 Betten versorgt die Klinik nicht nur Patient:innen aus den umliegenden Bezirken, sondern je nach Spezialisierung weit darüber hinaus.

Die Notaufnahme der Park-Klinik Weißensee nimmt eine entsprechend wichtige Funktion bei der Notfallversorgung im Nordosten Berlins wahr. Das medizinische Leistungsspektrum wird ergänzt durch eine Abteilung für Bildgebende Diagnostik, ein Diagnostiklabor, eine Physiotherapie, die auch ambulant tätig ist, sowie durch eine Pflegeeinrichtung.

Basierend auf Nexus KIS als operatives System ist das Ziel der eisTIK®-Einführung der Aufbau eines automatisierten Berichtswesens sowie der Kostenträgerrechnung mit InEK-Teilnahme noch für das Kalkulationsjahr 2020. Dieses herausfordernde Ziel wird von dem KMS Consulting-Team tatkräftig unterstützt. ■

Gut aufgehoben unter dem Dach der Caritas-Gesundheit

VON DER KLINIK-AUFNAHME BIS ÜBER DIE ENTLASSUNG HINAUS

Der Dreiklang von Menschlichkeit, guter Medizin und dem Caritas-Versorgungsnetz macht es möglich. Unter dem Dach der Caritas Gesundheit arbeiten rund um die Uhr in den Einrichtungen der Caritas Krankenhilfe Berlin gGmbH und dem Malteser-Werk Berlin e. V. ein großes Team mit Herz und Expertise Hand in Hand für die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen und ihrer Angehörigen, die sich dem Team anvertrauen, bis sie ihre Selbstständigkeit zurückgewonnen haben.

„Wir sehen Menschlichkeit und Nächstenliebe nicht als Gegengewicht zur technologisierten Spitzenmedizin, sondern als integralen Bestandteil dessen. Wir sind überzeugt, dass medizinische Behandlung auf höchstem Niveau immer auch Menschlichkeit bedeutet.

In unseren Kliniken bieten wir ein breit gefächertes und differenziertes Behandlungsspektrum mit moderner medizinischer Ausstattung. Auch nach dem Klinikaufenthalt lassen wir unsere Patient:innen nicht allein. Durch das Caritas-Netz – Deutschlands größtes soziales Versorgungsnetz – sind wir auch nach der Krankheit für sie da."

Basierend auf dem Nexus KIS und ORBIS als operative Systeme ist das Ziel der eisTIK®-Einführung der Aufbau eines automatisierten Berichtswesens nicht nur für die vier Krankenhäuser, sondern auch für die Heime, die Hospize, das MVZ und die weiteren Gesellschaften. ■

NEUKUNDE

Herzlich willkommen — Eichhof-Stiftung Lauterbach

Seit 1877 stehen der Mensch und seine Gesundheit im Mittelpunkt der Arbeit der Eichhof-Stiftung Lauterbach. Mit mittlerweile 950 Beschäftigten betreibt die Eichhof-Stiftung Lauterbach neben dem Krankenhaus Eichhof eine Sozialstation und gemeinsam mit mehreren Kooperationspartnern Krankenpflegeschulen, um im Rahmen einer hoch qualifizierten Ausbildung dem Pflegekräftemangel entgegenzuwirken. Zur Stiftung gehören ebenfalls die MVZ Eichhof gGmbH, die Stiftliches Seniorenzentrum Schlitzerland Gemeinnützige GmbH, das Betreute Wohnen sowie die Vogelsberger Lebensräume, die differenzierte Betreuungsangebote für seelisch und psychisch Kranke vorhalten.

„Die vielschichtige Versorgung unserer Region ist eine anspruchsvolle Aufgabe mit großer Verantwortung.“

Das Krankenhaus Eichhof ist ein Grund- und Regelversorger mit 240 Planbetten, jährlich lassen sich mehr als 10.000 Patient:innen stationär und 32.000 ambulant behandeln. Darum setzt das Krankenhaus Eichhof auf innovative und nach modernsten Gesichtspunkten ausgerichtete medizinische Betreuung, eine moderne Ausstattung sowie auf qualifizierte und engagierte Mitarbeiter:innen.

Ziel der eisTIK®-Einführung ist die Zusammenführung der Daten aus Medico, Amondis und Amor zum Aufbau einer einheitlichen Kostenstellenrechnung für alle Einrichtungen und der Einführung einer Kostenträgerrechnung im Krankenhaus sowie der Aufbau eines auf die Bedürfnisse der Eichhof-Stiftung angepassten, innovativen Berichtswesens. ■

SUCCESS STORY

KMS-Kunde der ersten Stunde

Das Dietrich-Bonhoeffer-Klinikum in Neubrandenburg

Das Dietrich-Bonhoeffer-Klinikum (DBK) kam vor 25 Jahren im Jahr 1996 als erster Kunde zu KMS. Es ist ein gemeinnütziges Krankenhaus in diakonischer Trägerschaft. Dabei ist menschliche Zuwendung, die von Respekt, Achtung und Höflichkeit geprägt ist, besonders wichtig.

Das Klinikum als Haus der Maximalversorgung mit über 1.000 Betten hält alle medizinischen Fachgebiete (mit Ausnahme der Herzchirurgie und Transplantationsmedizin) vor. Mit 2.600 Mitarbeiter:innen werden jährlich mehr als 43.000 voll- und teilstationäre sowie über 70.000 ambulante Patient:innen an den vier Standorten in Neubrandenburg, Altentreptow, Malchin und Neustrelitz versorgt. Für Nordostdeutschland ist das DBK zwischen Berlin und Rostock bzw. Schwerin und Stettin das größte medizinische Kompetenzzentrum, stellt sich höchsten Qualitätskriterien und hat die entsprechenden Zertifizierungen erfolgreich bestanden.

Als drittgrößtes Krankenhaus im Land Mecklenburg-Vorpommern nimmt das DBK vielfältige Zentrumsfunktionen wahr, die die medizinische Versorgung der Menschen im größten Landkreis der Bundesrepublik Deutschland sicherstellen. Es betreut seine Patient:innen in jeder Lebensphase – von der Frühgeborenenmedizin über das Trauma-Zentrum, das Onkologische Zentrum bis zur Palliativversorgung. Als Akademisches Lehrkrankenhaus der Universitätsmedizin Greifswald und mit der Beruflichen Schule des Landkreises Mecklenburgische Seenplatte engagiert sich das Haus in der Ausbildung der Fachkräfte in vielen Gesundheitsberufen. →

Andrea Miede

„Ich erinnere mich, als sei es erst gestern gewesen. Herr Steidel hat 1996 in unserer EDV – im fensterlosen Serverraum – alles selbst installiert und getestet. Das war für uns alle, auch für KMS, eine spannende Zeit.“

EFFIZIENTES WISSENSMANAGEMENT ALS ERFOLGSFAKTOR

Ein effizientes Wissensmanagement ist für den Maximalversorger längst zum zentralen Erfolgsfaktor geworden. Andrea Miede, die Leiterin des betriebswirtschaftlichen Controllings des DBK, hat 1996 ihre Tätigkeit im Klinikum begonnen und denkt gerne an die erste Begegnung mit KMS zurück:

Zuvor hat das Haus vor allem excelbasiert alle Auswertungen erstellt und die Datenbasis dafür aus dem KIS erhalten. „eisTIK® hat sich sehr schnell als effiziente Ergänzung zu den bis dato verwendeten Tools erwiesen und das ist bis heute so“, berichtet Andrea Miede. Sie glaubt, dass das Klinikum auch das erste Dashboard über eisTIK® im Einsatz hatte.

„Nachdem unser damaliger Geschäftsführer Herr Böhnke die Berechtigung zur Nutzung des Programms erhalten hatte, war es sein Wunsch, in einer Übersicht jeden Morgen die Belegungs- und Finanzkennzahlen auf einen Blick sehen zu können. Herr Steidel half und richtete das ein“, erinnert sie sich. Dashboard 1.0 war geboren. Das hieß damals aber noch „Geschäftsführerübersicht“.

Inzwischen sind die meisten Module von eisTIK® im Einsatz: DRG, Basis, Finanz, PEPP, Leistungen, OP, PPR, MDK und KTR. „Die Module sind unser tägliches Brot“, so Andrea Miede, „und immer im Einsatz.“ Selbst Chefärzt:innen haben inzwischen das Data Warehouse schätzen gelernt und informieren sich über die Kennzahlen ihrer Klinik mithilfe des Tools. Die Zusammenarbeit mit KMS ist seit Jahren vertrauensvoll, verlässlich und von hoher Kontinuität.

„Als wir uns vor 25 Jahren für eisTIK® entschieden, …

… steckten Management-Informationssysteme für Krankenhäuser noch in den Kinderschuhen. Auch mit diesem Programm hatte noch kein Krankenhaus Erfahrungen gesammelt, aber die Firma KMS begeisterte uns mit ihrer Idee. Wir konnten uns vorstellen, was wir damit erreichen können – und das hat in der Praxis auch funktioniert. Die Module von eisTIK® sind wichtige Werkzeuge, um in der täglichen Arbeit Daten effektiv auswerten und aufbereiten zu können. Ich bin froh, dass wir diesen Schritt vor 25 Jahren gegangen sind."

Gudrun Kappich

Geschäftsführerin des Dietrich-Bonhoeffer-Klinikums Neubrandenburg

UND SO GEHT ES WEITER

Das DBK ist ein langjähriges InEK-Kalkulationshaus. Bisher wurde die Kostenträgerkalkulation innerhalb des KIS mit den dort zur Verfügung stehenden Tools erstellt. Im Controlling hat sich in den letzten beiden Jahren ein Generationenwechsel vollzogen und junge Leute kamen ins Team. Der Zeitpunkt war günstig, auf die neue KTR von eisTIK®.akut umzusteigen, alle in die neue Welt mitzunehmen und den Aufwand der Kalkulation auf mehrere Schultern zu verteilen.

So ist es jetzt das ehrgeizige Ziel, die Kalkulationsdaten in diesem Jahr das erste Mal erfolgreich mit KMS zu erstellen. „Die neue eisTIK®-Welt wird die Herausforderung der nächsten Jahre", betont Andrea Miede. Sie ist aber zuversichtlich, dass auch das gelingt.

Einen Wunsch für die Zukunft hat sie noch: „Die stärkere Nutzung des Potenzials an Daten für ein häuserübergreifendes Benchmarking. Davon könnten alle Kunden von KMS profitieren und besonders Häuser, die wie das DBK nicht durch einen Verbund über Vergleichszahlen verfügen." ■

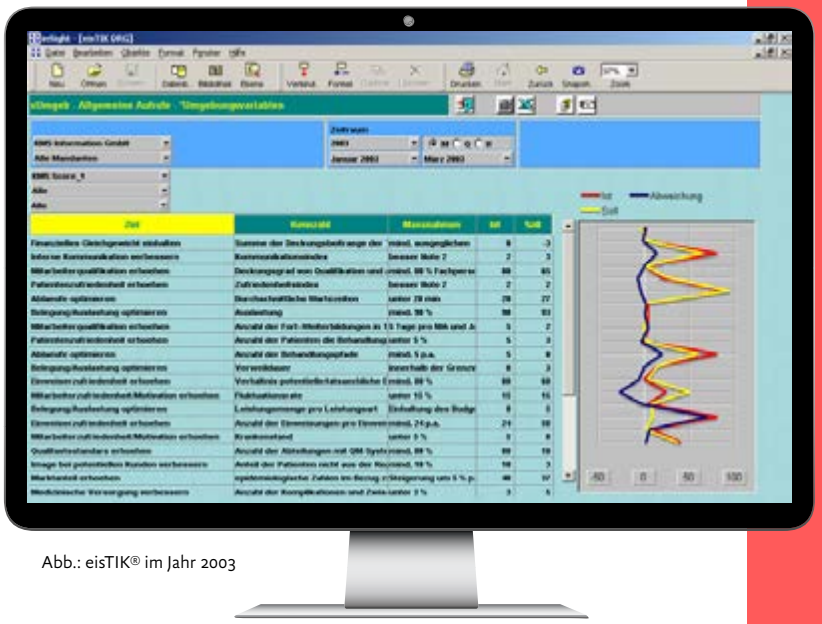


Abb.: eisTIK® im Jahr 2003

Reha nah am Menschen

Nanz medico – Zentren für ambulante Rehabilitation

Etwa eine Million Menschen erhalten jährlich eine Reha. Das Prinzip „ambulant vor stationär“ setzt sich immer mehr durch. Seit 2013 ist die Zahl der ambulanten Reha-Leistungen um mehr als 25 Prozent gestiegen (Quelle: Reha-Atlas 2020, DRV). Ambulante Konzepte sind flexibler, ermöglichen eine berufsbegleitende Therapie und sind lebensnäher, da sie das gesamte Umfeld der Patient:innen wie Familie, Alltag, Arbeit und Ärzt:innen am Wohnort miteinbeziehen. Diesem Trend trägt die Nanz medico Gruppe Rechnung.

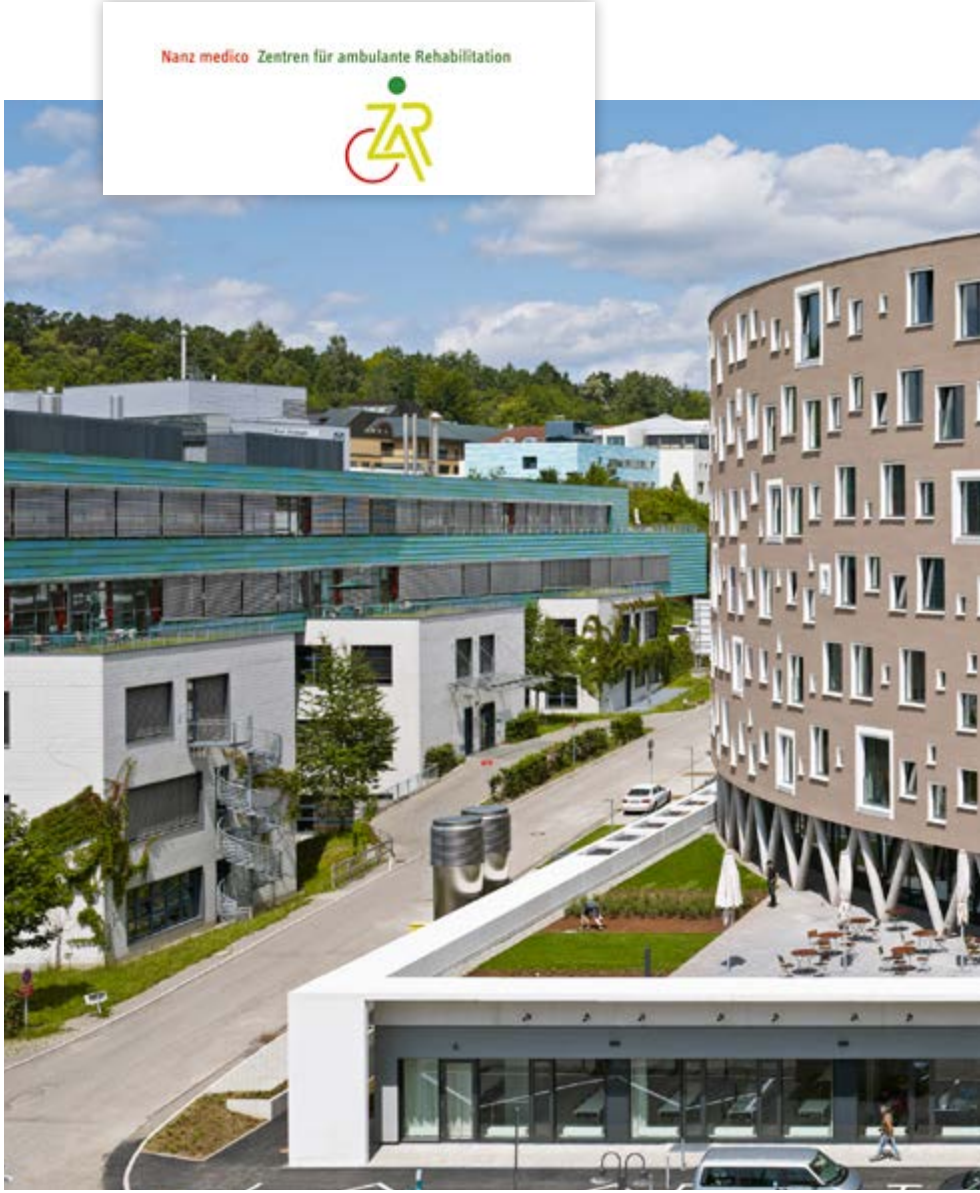


Foto: ZAR Tübingen am Universitätsklinikum
(lokalisiert im Gesundheitszentrum des Universitätsklinikums)

Mit mehr als 2.000 Mitarbeitenden ist sie in ihrem nunmehr 25. Jahr größter Anbieter ambulanter Rehabilitationsleistungen in Deutschland. Die Gruppe versteht sich als Premiummarke für ambulante Rehabilitation, Nachsorge und Prävention. Ihr Ziel ist es, Rehabilitation dort anzubieten, wo Menschen sie tatsächlich benötigen: Nah an ihren Lebenswelten. Die 27 Rehabilitationszentren arbeiten standortabhängig in unterschiedlichen Indikationsschwerpunkten.

Die Gruppe engagiert sich zudem für die Weiterentwicklung der medizinischen Rehabilitation in Wissenschaft und Forschung. Dazu gehört auch die Aus- und Weiterbildung therapeutischen und kaufmännischen Personals. Die Zentren bieten zahlreiche Praktika- und Ausbildungsmöglichkeiten, die vom dualen Studiengang Gesundheitsmanagement über die Ausbildung von Gesundheitskaufleuten bis hin zu Praktika in Sport und Therapie reichen.

DIE TELE-THERAPIE-KLINIK: DIGITALE NACHSORGE FÜR DIE ZUKUNFT

Die ambulante Rehabilitation von morgen wird zunehmend digital unterstützt. Nanz medico hat bereits vor Ausbruch der Corona-Pandemie die ZAR Tele-Therapie-Klinik etabliert. Sie bietet Patient:innen die Möglichkeit, ihr Nachsorgeprogramm im Anschluss an die Reha digital durchzuführen. Mittels App werden Bewegungs- und Entspannungsübungen, Gesundheitswissen und Motivationshilfen zur Verfügung gestellt. Dabei werden die Patient:innen von den Therapeut:innen der Tele-Therapie-Klinik, die als ständige Ansprechpartner:innen zur Verfügung stehen, direkt betreut. Die Tele-Therapie-Klinik entwickelt online Präventions-, Behandlungs- und Motivationskonzepte, arbeitet eng mit den fachärztlichen, therapeutischen und organisatorischen Profis zusammen und gestaltet und überarbeitet digitale Trainingspläne für die Nutzer der Therapie-App. Die Patient:innen werden per Chat, E-Mail und Telefon betreut, so dass der Start in die digitale Therapie reibungslos gelingt. →

VON EXCEL ZU EISTIK®

Nanz medico ist in den letzten Jahren rapide gewachsen. Mit dem Wachstum sind auch die Controlling-Anforderungen gestiegen. Das Arbeiten allein mit Excel-Tabellen inklusive der manuellen Zusammenführung und Aufbereitung der Daten wollte die Gruppe hinter sich lassen und war auf der Suche nach einer passenden Controlling-Software, die Zeit und Personaleinsatz reduzieren sollte. Ziel war die Koppelung der unterschiedlichen Systeme Finanzen, Lohn, Personal und Patienten in ein Data Warehouse. Auf einer IT-Messe im Frühjahr 2018 lernten sich Nanz medico und KMS kennen. Von der Software eisTIK®.akut war Nanz medico sofort begeistert und entschied sich zur Kooperation, die am 1. Januar 2019 startete. Seitdem konnte bereits ein Großteil des Berichtswesens in eisTIK®.akut umgesetzt werden. So konnten verschieden detaillierte Berichte zu den Bereichen Belegung, Leistungen, Zuweiser und Finanzen erstellt und laufend reportet werden. Aktuell wird an der Finalisierung des Dashboards durch die Integration derzeitig nicht in eisTIK®.akut vorliegender Daten gearbeitet. Das nächste Ziel ist die Einrichtung

von Alert-Funktionen und Push-Nachrichten in eisTIK®.akut, um schneller über mögliche Fehlentwicklungen an den Standorten informiert zu werden und entsprechend reagieren zu können. In regelmäßigen Jour-Fix-Terminen werden auf einer internen Online-Plattform Kundenanforderungen und Ideen besprochen und die Kooperation weiterentwickelt.

Mit eisTIK® werden Daten zu Wissen. Das Data Warehouse eisTIK® ist ein hocheffizientes Management-Informationssystem zur optimalen Steuerung sämtlicher Bereiche und Abteilungen. Das Ziel ist nicht nur ein Mehr an Informationen, sondern ihre effiziente Verwaltung, um schnell an die Informationen zu kommen, die zur Problemlösung gebraucht werden. eisTIK® stellt alle relevanten Informationen für die strategische Klinikführung bereit. Das Tool führt alle in der Klinik erhobenen Daten und Informationen automatisiert, zentral und tagesaktuell zusammen. Mit Hilfe einer automatischen Plausibilitätskontrolle macht die Software selbstständig auf mögliche Fehler, Ungenauigkeiten und Abweichungen aufmerksam. Das System ist flexibel: Fragestellungen können jederzeit verändert und Daten aus verschiedenen Themenkomplexen unbegrenzt miteinander verknüpft werden.

WISSENSTRANSFER IM NETZWERK

Nanz medico steht an der Spitze des Fortschritts und der Entwicklung im Markt. Gemeinsam mit KMS als aktivem Wissensmanager werden individuelle Lösungen entwickelt. Das Ziel ist der Wissenstransfer. Das Wissen eines einzelnen kommt allen zugute. Jeder entscheidet selbst, ob das Thema für ihn relevant ist. ■

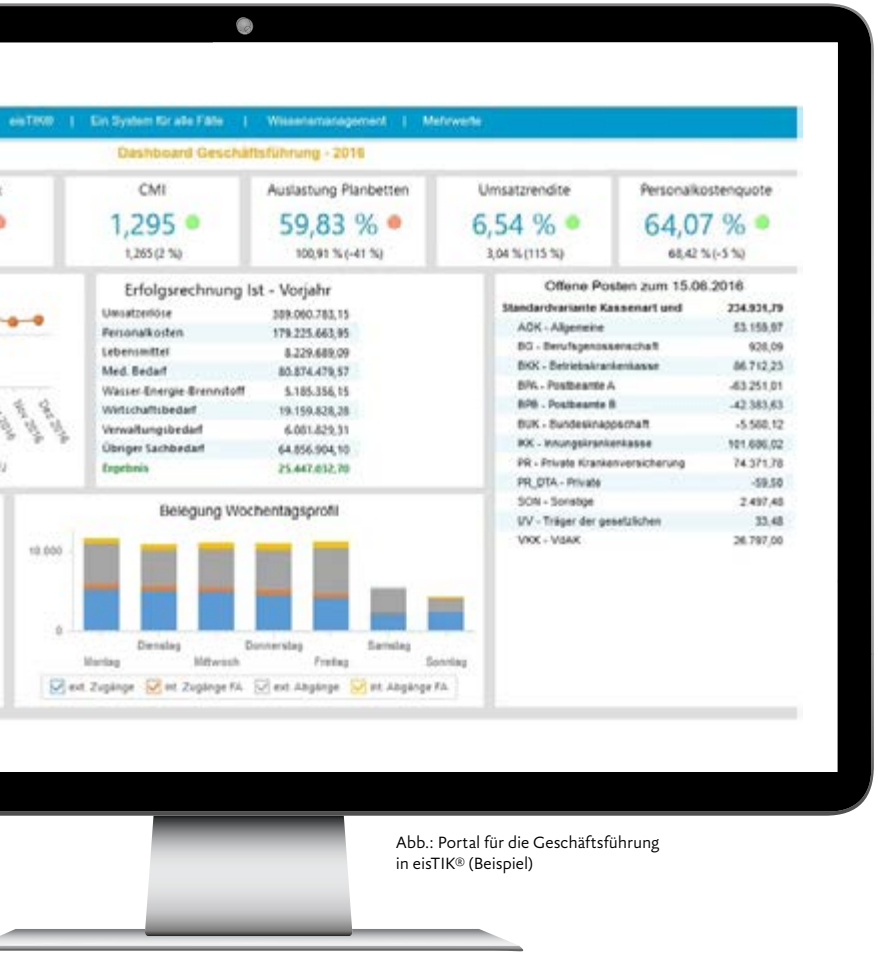


Abb.: Portal für die Geschäftsführung in eisTIK® (Beispiel)

„Als größter Anbieter ambulanter Rehaleistungen ist für uns das Thema Digitalisierung ein zentrales Element unserer Unternehmensstrategie. ...

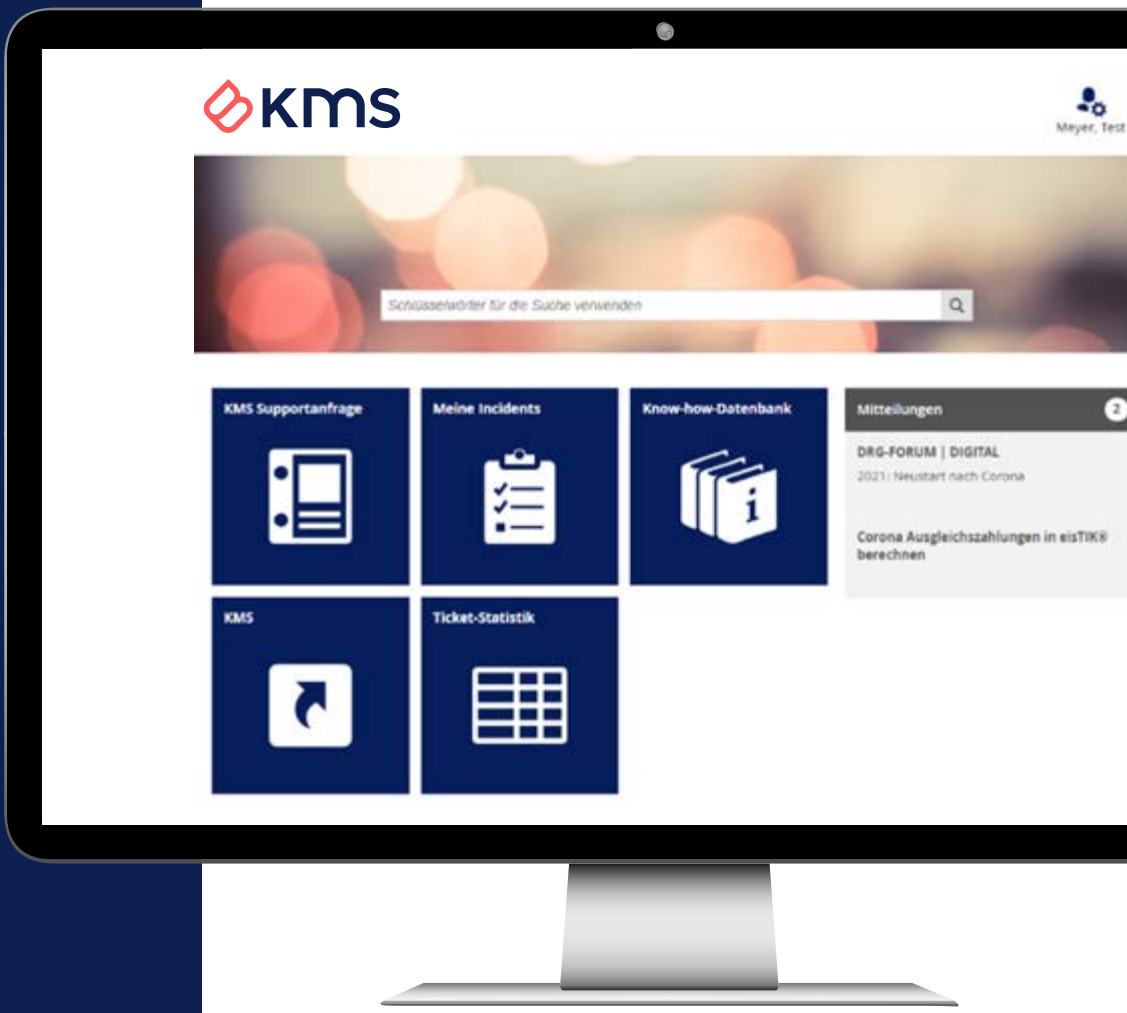
... Aufgrund des kontinuierlichen Wachstums ist daher der Einsatz von Instrumenten wie eisTIK® von enormer Bedeutung. Wichtige Daten aus allen Unternehmensbereichen können somit strukturiert gesammelt, aufbereitet und für das Management zeitnah verfügbar gemacht werden."

Jana Kaupert
Leiterin Controlling bei Nanz medico

KMS erleben

Kundennähe und Transparenz durch ein neues Ticketsystem

Ticketsysteme, oft auch als Servicedesk- oder Helpdesk-Systeme bezeichnet, sind Software-Lösungen, die dazu dienen, Kundenanfragen zentral entgegenzunehmen und zu bearbeiten.



Prof. Dr. Heiko Meyer
Geschäftsleitung
Chief Technology Officer (CTO)

Die Systeme haben überwiegend Schnittstellen zu anderen IT-Systemen und ermöglichen einen hohen Grad der Automatisierung. Deshalb haben wir jüngst die webbasierte IT-Servicemanagement Software von Topdesk eingeführt. Der hieraus resultierende Mehrwert für unsere Kunden stand dabei stets im Vordergrund.

Der zentrale Zugang für alle Kunden ist über jeden aktuellen Webbrowser zu erreichen. Die Zugangsdaten hierzu werden durch den Support nach Beauftragung verschickt. Die Adresse der Website lautet: https://support.kms.ag/. Nach der Eingabe des Benutzernamens und des Passworts startet das Kunden-Self-Service-Portal.

Im neuen Web-Portal haben Kunden die Möglichkeit, neue Supportanfragen unabhängig von den Servicezeiten zu stellen. Eine Anfrage benötigt einen Produktbezug und kann von allgemeinen Fragen bis hin zu Fehlermeldungen gehen. Neben einem stichpunktartigen Titel kann ein Freitext zur detaillierten Beschreibung erfasst werden. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, beliebige Dateien wie Excel-Dokumente, Screenshots etc. einem Ticket anzufügen. Nach dem Einreichen des Tickets bekommt der User eine entsprechende Ticketnummer vom System mitgeteilt.

Zusätzlich kann auch weiterhin der klassische Weg einer Anfrage über den Versand einer E-Mail an die Adresse support@kms.ag gewählt werden. Nachdem alle Kunden mit Ansprechpartner:in im System hinterlegt sind bzw. servicebasiert aus dem ERP übernommen werden, können diese E-Mails automatisiert verarbeitet und ein Support-Ticket daraus erstellt werden.

Unabhängig davon, welchen Kommunikationsweg der Kunde gewählt hat, erscheint die neue Anfrage im Bearbeiterportal des Supports, sodass eine Bearbeitung der Anfrage während der regulären Servicezeiten zeitnah stattfinden kann.

KMS bietet selbstverständlich auch weiterhin allen Kunden die Möglichkeit, persönlich via Telefon über die Rufnummer: +49 89 66 55 09-45 Kontakt mit dem Support-Team aufzunehmen.

Über ein CTI-Plugin (Computer Telephony Integration der Telefonanlage) bekommt der Support-Mitarbeitende direkt am Arbeitsplatz die Detaildaten des Kunden im Ticketsystem angezeigt und kann direkt ohne zusätzlichen Aufwand die telefonische Anfrage im Topdesk-Bearbeiterportal erfassen.

Alle Tickets, die den jeweiligen User betreffen, können über das Self-Service-Portal durch den Kunden im Nachhinein eingesehen werden. Dies betrifft offene Anfragen genauso wie alle abgeschlossenen Tickets. Optional kann durch den Support freigeschaltet werden, dass Keyuser die Tickets von allen Usern des jeweiligen Kunden einsehen können.

Um eine maximale Transparenz gegenüber unseren Kunden zu gewährleisten, ist zum jeweiligen Ticket nicht nur der Chat-Verlauf mit dem KMS-Support bei eventuellen Rückfragen einsehbar, sondern auch vermerkt, ob das Ticket schon an die Entwicklung übergeben wurde, welchem Sprint dieses zugeordnet ist und ob im Fehlerfall der Bug schon gefixt wurde. Hierzu besteht zwischen dem Ticketsystem und dem Cloud-basierten Software-Tool der Entwicklungsabteilung (Azure DevOps) eine bidirektionale, servicebasierte Schnittstelle. Hierüber kann der Support-Mitarbeitende auf Basis der Kundenanfrage diese direkt der Entwicklung übergeben und automatisiert Statusrückmeldungen erhalten. →

Mit diesem neuen Ticketsystem wollen wir sowohl unseren Kunden als auch dem Support-Team eine unkomplizierte und transparente Möglichkeit bieten, Anfragen zu stellen und zu bearbeiten.

Das Ticketsystem beinhaltet zudem eine Know-how-Datenbank. So können weiterführende Informationen zu den Produkten von allen Usern eingesehen werden. In dieser Datenbank können Beiträge über die Eingabe von Schlüsselwörtern in eine Suchmaske oder über das Inhaltsverzeichnis gesucht werden. Zusätzlich wird die Datenbank auch bei jeder Eingabe eines neuen Tickets abgefragt, ob nicht eventuell zu diesem Thema schon Einträge vorhanden sind. Ist dies der Fall, wird zu den Einträgen verlinkt.

Um allen Kunden Einblicke in das Ticketaufkommen geben zu können, ist das Portal durch einen Report zur Ticketstatistik ergänzt. Der User hat die Möglichkeit, die Anzahl der Tickets der vergangenen Wochen in Form von verschiedenen Diagrammtypen auszuwerten. Ist die tabellarische Darstellung gewählt, besteht zusätzlich die Möglichkeit, durch Drill-down direkt die relevanten Tickets aufzurufen.

Als Abrundung haben wir eine Mitteilungszentrale in das Portal integriert. Hierüber haben wir die Möglichkeit, allen oder auch gezielt einzelnen Kunden aktuelle und relevante Informationen zu den Produkten, wie etwa Hinweise zum Liveupdate, zu neuen Funktionen, zu KMS und vielem mehr zukommen zu lassen.

Es wird bereits von den ersten Kunden genutzt, bis Mitte 2021 werden dann sukzessive alle Kunden auf das neue System umgestellt. Dabei ist kein Handlungsbedarf Ihrerseits notwendig, wir werden Ihnen die entsprechenden Accounts zuschicken. ■

SO ERREICHEN SIE UNSEREN SUPPORT:

Topdesk Ticketsystem: support.kms.ag
E-Mail: support@kms.ag
Telefon: +49 89 66 55 09-45 (Mo–Fr von 8–17 Uhr)

Unser Support-Team stellt sich vor

Um noch besser für Sie da zu sein, haben wir unseren Support verstärkt. Das Team steht Ihnen gerne bei Fragen und Problemen rund um unsere Produkte zur Verfügung und ist immer für Sie da!

ANDREAS SCHMIDT, TEAMLEITUNG SUPPORT

Bereits im Jahr 2001 kam Andreas Schmidt als Auszubildender zum Informationskaufmann zu KMS und schloss die Lehre dort erfolgreich ab. Damals war das Team noch recht klein und er übernahm viele Aufgaben, von der Administration bis zur Installation, Support und Entwicklung. Mit dem raschen Wachstum von KMS übernahm er zunehmend Aufgaben des Supports, Installationen und auch Kundenbetreuung.

Als Teamleiter Support mit tiefen Kenntnissen unserer Produkte steht er unseren Bestands- und Neukunden immer gerne zur Seite, bei all ihren Anliegen.

MARION ENGLER, SUPPORT ENGINEER

Als ehemalige Krankenschwester und Stationsleitung kam Marion Engler 2001 zu KMS und unterstützte unsere Entwicklung. Ihr Wissen aus der Entwicklung von eisTIK® gibt sie nun im Support an unsere Kunden weiter.

JEAN-MICHEL MENDAMA MONTY, SUPPORT ENGINEER

Der Dipl.-Ing. (FH) der Nachrichtentechnik sammelte jahrelang Erfahrung auf allen Leveln des Supports, als System Owner und Projekt Manager. Über 22 Jahre Berufserfahrung in der IT bringt er seit dem Jahr 2020 als Support Engineer bei KMS ein.

ULRICH STEIDEL, SUPPORT ENGINEER

Seit 13 Jahren ist Ulrich Steidel bereits fester Bestandteil des KMS Supports. Mit einer Zertifizierung für den Microsoft SQL-Server und umfassender Erfahrung mit Serversystemen, der Datenrettung, virtuellen Systemen, SQL-Server Konfiguration und Administration übernimmt er viele der Installationen bei unseren Kunden und steht bei allen Fragen zur Verfügung.

STEPHANE TCHATCHOUANG, SUPPORT ENGINEER

Der gebürtige Kameruner studierte und unterrichtete Mathematik und machte eine Ausbildung als Anwendungsentwickler. Seine erste Berührung mit IT hatte er, als er die Computerprobleme seiner Nachbarschaft behob. Seit diesem Jahr ist er bei KMS als Support Engineer für unsere Kunden da.

YAGMUR TÜRK, SUPPORT ENGINEER

Yagmur Türk ist seit 2019 im Support-Team bei KMS tätig. Aktuell befindet sie sich in Elternzeit.

Informations-sicherheit und Qualitätsstandards offiziell bescheinigt

Der TÜV SÜD hat gleich zwei Zertifizierungen an uns vergeben: Die ISO 27001 bestätigt ein umfangreiches und valides Informationssicherheits-Managementsystem, die ISO 9001 ein zuverlässiges Qualitäts-managementsystem.

Als Anbieter von Software-Lösungen in der deutschen Gesundheitswirtschaft ist die Sicherheit von Daten, Systemen und Informationen eine der wichtigsten Grundlagen für KMS. Informationssicherheit ist allerdings nur dann zu gewährleisten, wenn auch Qualitätsstandards definiert und kontrolliert werden. Hieraus ergibt sich, dass es sehr große Überschneidungen zwischen den Normen zum Qualitätsmanagement und zum Informationssicherheits-Management gibt. Deshalb hat KMS vor rund einem Jahr den Zertifizierungsprozess für beide Normen angestoßen. Das Ziel war es, beide Zertifizierungen vom Start weg zu erhalten.

Der Startpunkt zum Aufbau eines Qualitätsmanagementsystems ist es, Rollen und Verantwortlichkeiten zu definieren. Diese werden in Rollenbeschreibungen und einem Organigramm festgelegt. Als nächster Schritt sind alle qualitätsrelevanten Prozesse zwischen den Abteilungen und den Rollen zu beschreiben. Nachdem bei KMS auch das Informationssicherheits-Management auditiert und zertifiziert wurde, berücksichtigen die Prozessbeschreibungen zusätzlich auch alle relevanten Prozesse der Informationssicherheit. Ein weiteres, zentrales Element ist die Erfassung und Überwachung von Risiken und Chancen. Nicht gewollte Ereignisse und deren Auswirkungen sollen zukünftig vermieden, Chancen für das Unternehmen hingegen genutzt werden.

Eine etablierte Methode hierzu ist der kontinuierliche Verbesserungsprozess, auch bekannt unter dem Namen PDCA-Zyklus (Plan, Do, Check, Act). Hieraus resultiert, dass zu jedem identifizierten Risiko und jeder identifizierten Chance eine geeignete Maßnahme definiert wird, deren Wirksamkeit im nächsten Zyklus bewertet wird. Das Qualitätsmanagementsystem wird abgerundet durch ein integriertes Kennzahlensystem. Dieses beinhaltet auf KMS zugeschnittene Kennzahlen

zu den Bereichen Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, Finanzen, Support, Softwareentwicklung und Projektleitung. Ergänzt wird es um Kennzahlen zur Informationssicherheit hinsichtlich der internen IT. Alle Kennzahlen werden quartalsweise erfasst und von der Geschäftsleitung überwacht. Bei nicht tolerierbaren Abweichungen sind adäquate Maßnahmen zum Gegensteuern zu ergreifen.

Für die ISO 27001, die auch international als die führende Norm für Informationssicherheits-Managementsysteme gilt, wurde im Rahmen der Vorbereitungen innerhalb eines halben Jahres ein Integriertes Managementsystem (IMS) aufgebaut. Dieses beinhaltet das Qualitäts- und Informationssicherheits-Managementsystem. Nachdem die zu behandelnden Themen der ISO 27001 deutlich aufwendiger sind und der Zeitrahmen eingehalten werden sollte, hat sich KMS zum Aufbau des IMS professionelle Unterstützung geholt: Die Lösch und Partner GmbH aus München stand uns bis zur Auditierung mit kompetenter Beratung und Prozessbegleitung zur Verfügung.

Das IMS berücksichtigt dabei sowohl die Informations- als auch die IT-Sicherheit. Die IT-Sicherheit umfasst Tätigkeiten, die vorrangig und operativ von der IT-Abteilung umgesetzt werden und auch im Einklang mit dem sogenannten IT-Grundschutz des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) sind. Der IT-Grundschutz ist eine vom BSI entwickelte Vorgehensweise zum Identifizieren und Umsetzen von Sicherheitsmaßnahmen der unternehmenseigenen IT. Das Ziel des Grundschutzes ist das Erreichen eines mittleren, angemessenen und ausreichenden Schutzniveaus für IT-Systeme. Zum Erreichen des Ziels sind technische Sicherheitsmaßnahmen und infrastrukturelle, organisatorische und personelle Schutzmaßnahmen notwendig. Hierzu zählen u. a. die Implementierung von Verschlüsselungsverfahren, die Umsetzung technischer Maßnahmen zum Schutz vor Schadsoftware oder auch die Durchführung von Penetrationstests zur Aufdeckung von Schwachstellen in der eigenen IT-Infrastruktur.

Dahingegen betrifft die Informationssicherheit nicht nur die IT-Abteilung, sondern muss initial von der Geschäftsleitung und allen involvierten Unternehmensbereichen umgesetzt werden. Nur wenn alle Beteiligten hinter diesem Ziel stehen, kann ein IMS mit den notwendigen zeitlichen, finanziellen und vor allem personellen Ressourcen erfolgreich umgesetzt werden. Informationswerte wie beispielsweise Unterlagen in Papierform zu Mitarbeiter:innen oder Kundenverträgen sind zu schützen, dies beinhaltet auch die Zugangsbeschränkung zu speziellen Räumen. Auch regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter:innen zum IMS und zum Datenschutz sind nur Beispieltätigkeiten, die es umzusetzen gilt.

Nach nur sieben Monaten Vorbereitungszeit und einer umfangreichen und kombinierten Auditierung seitens des TÜV SÜD war die Freude natürlich umso größer, als wir Anfang des Jahres 2021 beide angestrebten ISO-Zertifizierungen in den Händen halten durften! „Die ISO 27001 bescheinigt uns ein zuverlässiges Informationssicherheits-Managementsystem und bestätigt einen achtsamen und sicheren Umgang mit den Daten unserer Kunden“, so Professor Dr. Heiko Meyer, CTO bei KMS. „Für uns als Software-Anbieter ist das seit jeher das A und O – umso schöner, dies nun auch durch die ISO-Zertifizierung schwarz auf weiß bestätigt zu bekommen“. Und auch die Urkunde für das zertifizierte Qualitätsmanagementsystem darf sich über einen Ehrenplatz im KMS-Büro freuen:

„Mit der ISO-Zertifizierung 9001 wird offiziell die Ausrichtung aller Aktivitäten an den Mehrwerten und Bedürfnissen der Kunden unterstrichen“,

erklärt der Gründer und CEO von KMS, Alois G. Steidel. Für den Firmengründer ist das Prüfsiegel ein wichtiges Zeichen: „Unser Anspruch ist es, dem Kunden nicht nur eine reibungslose Software-Umgebung zu bieten, sondern auch ein zuverlässiger Partner zu sein. Deshalb stehen wir auch voll und ganz hinter dem Gedanken der ISO 9001: Eine hohe Qualität sicherzustellen und damit die Kundenzufriedenheit nachhaltig zu steigern“. ■

Impressum:

Der Wissensmanager
Das Magazin für die Gesundheitswirtschaft

Herausgeber:
KMS Vertrieb und Services AG
Inselkammerstraße 1
82008 Unterhaching bei München
Telefon: +49 89 66 55 09-0
Telefax: +49 89 66 55 09-55
E-Mail: info@kms.ag
Internet: www.kms.ag

Redaktion:
Gesa P. Steidel – Geschäftsleitung
Chief Administrative Officer (CAO)
gesa.steidel@kms.ag

Andrea Amberg – Marketing Managerin
andrea.amberg@kms.ag

Verantwortlich für den Inhalt:
Alois G. Steidel – Vorstandsvorsitzender (CEO)
alois.steidel@kms.ag

Fotos:
Monika Wrba, KMS, iStock.com, pexels.com

Lektorat:
Anke Steidel – Leitung Akademie
anke.steidel@kms.ag

Satz, Layout & Produktion:
Trend Point Marketing GmbH
Breitenbachstraße 24-29, 13509 Berlin
www.tpmarketing.de

Erscheinungsweise:
2×jährlich, ca. 1.000 Exemplare