

COMPLIANT MIT GEBRAUCHTER SOFTWARE

ASKLEPIOS KLINIKEN

PREO im Interview mit Christian Schmidt
Geschäftsführer der Asklepios IT-Services
Hamburg GmbH.

Der Gesundheitskonzern Asklepios zählt zu den führenden privaten Betreibern von Krankenhäusern und Gesundheitseinrichtungen in Deutschland. Aktuell verfügt der Konzern bundesweit über rund 160 Gesundheitseinrichtungen und beschäftigt mehr als 47.000 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2018 wurden etwa 2,3 Mio. Patienten in Einrichtungen des Asklepios-Konzerns behandelt.

Die Compliance Anforderungen an Krankenhäuser sind extrem hoch, der Kostendruck auch. Wie Christian Schmidt, Geschäftsführer der Asklepios IT-Services eine rechtssichere und skalierbare Lösung fand und damit 50 Prozent Ersparnis erzielte, erläutert er im Interview.

Herr Schmidt, worin bestehen die Aufgaben des Konzernbereichs IT innerhalb der Asklepios Kliniken?

Als zentraler Dienstleister sind wir für die Informationstechnologie in allen Einrichtungen des Asklepios-Konzerns verantwortlich. Grob umfasst das unter anderem folgenden Bereiche:

- Betrieb und Entwicklung von medizinischen und administrativen Informationssystemen,
- Bereitstellung der Infrastruktur mit dem konzern-eigenen Rechenzentrum in Hamburg und dem deutschlandweiten Firmennetz,
- Kommunikations- und Kollaborationswerkzeuge wie E-Mail, Videokonferenz, E-Health und Portallösungen.

Sie haben sich aktuell zum Erwerb von Gebrauchtlizenzen entscheiden. Wie stellte sich die Ausgangssituation dar?

Durch das Supportende diverser Betriebssysteme und Applikationen (Office 2007, Office 2010 Windows Server 2012, Windows 7,...) standen uns größere Neulizenzierungen bevor. Wir haben einen SAM-Partner, der uns seit Jahren im Rahmen der Microsoft-Lizenzierung EA und BMI Select Plus begleitet. Unser Partner hat mit uns Szenarien durchgespielt und uns über die Möglichkeit von Gebrauchtssoftware informiert. Er brachte die PREO Software AG in unsere Überlegungen mit ein, da er in der Vergangenheit bereits mehrfach mit ihr zusammengearbeitet hatte. Uns überzeugten die sicherheitsrechtlichen Aspekte (transparente Offenlegung der Rechtekette) und die Preise.

Welche Anforderungen und Zielsetzungen haben Sie an das Projekt gestellt?

Wir wollten Mehrzahlungen durch Preissteigerungen bei Nicht-Cloud-Produkten in jedem Fall verhindern. Unser ehrgeiziges Ziel war es, bei gleicher Leistung eine Preisreduktion zu erzielen.

Sie haben in diesem Projekt erstmals gebrauchte Software erworben. Gab es besondere Herausforderungen?

Wir haben uns intensiv mit der rechtlichen Situation beim Erwerb von Gebrauchtlizenzen beschäftigt. Nach einer internen und externen Prüfung der uns von der PREO AG angebotenen Lizenzen, haben wir uns zum Kauf entschieden.

Gesundheitsdaten gelten als besonders schutzbedürftig. Die sich wandelnden gesetzgeberischen und sonstigen rechtlichen Anforderungen sind sehr komplex. Inwiefern spielten diese Aspekte bei Ihren Überlegungen eine Rolle?

Das ist richtig, Compliance ist ein sehr wichtiger Aspekt bei all unseren Überlegungen und Handlungen. So auch im Rahmen der Anschaffung neuer – oder wie in unserem Fall gebrauchter – Software. Ein deutlich günstiger Preis hilft niemandem, wenn man von einem zu hohen Risiko überholt wird und daran scheitert. Zwar sind wir im Gesundheitswesen permanent von Unterfinanzierungen betroffen aber ungeachtet dessen, müssen gerade wir Kosten und Risiken intensiv abwägen.

Sehen Sie neben der Tatsache, dass Sie mit den Lizenzen der PREO compliant sind weitere Vorteile?

Ja, denn durch die Kostenersparnis konnten wir ein umfangreicheres Lizenzpaket erwerben, mit dem wir unter Budget geblieben sind und zusätzliche Funktionalitäten erhalten haben (Enterprise CAL Suite - User CAL). So haben wir eine agile und skalierbare IT-Infrastruktur implementiert.

Wie stellt sich das Projektergebnis rein monetär gesehen für Sie dar?

Wir haben mehr als 50 Prozent der Kosten eingespart. Ein sehr gutes Ergebnis.

Wie lautet Ihr Fazit? Werden Sie zukünftig weiter Gebrauchtssoftware in Ihre Überlegungen einbeziehen?

Es war ein sehr schlanker und zielführender Projektlauf mit der PREO AG und unserem SAM-Partner. In jedem Fall ist gebrauchte Software für uns auch zukünftig eine Option.