

342° auf dem Bächlihof – ein best gelungener Kundenanlass der ines GmbH

Gemeinsam geht's besser

Sie sind Entwickler aus Passion und seit 25 Jahren erfolgreich im Schweizer Gesundheitswesen unterwegs. Der 342° Jahresanlass der ines GmbH aus Konstanz stand ganz unter dem Motto: «25 Jahre ines – ein Rückblick auf die Produktentwicklung und zukünftige Highlights» und bot neben interessanten Vorträgen und Neuheiten auch die Gelegenheit zum Networking zwischen Experten und Kollegen.

Der ines-Kundenanlass kommt gut an. «Hier geht es darum, sich in kompetenter Runde zu treffen, Erfahrungen auszutauschen und neue Lösungen anzustossen», betont Felix Wurm, Geschäftsleiter der ines GmbH. «Der Kundenanlass soll zeigen, was das Chamäleon, mit ines zu tun hat, wo die fehlenden 18° stecken und welches die neuesten Entwicklungen in unserer Branche sind: All das und noch viel mehr erfahren unsere Teilnehmenden dank Referenten, die für Impulse sorgen, in einer Atmosphäre, die anregt und natürlich kulinarisch vorzüglich abgerundet ist.»

Felix Wurm, stellt zunächst Bestandteile der Unternehmensstrategie und bereits erreichte Ziele vor. Qualitätsbewusstsein, Verlässlichkeit, kundenorientiertes Handeln und eine Zusammenarbeit mit Zukunftschancen sind nur einige der Faktoren, die sich die ines GmbH für die Zukunft noch ausgeprägter auf Ihre Fahnen geschrieben hat. Sie möchten eine KIS-Lösung,

die aufgrund der anwenderfreundlichen, standardisierten und prozessunterstützenden Bedienung und Architektur hervorsteicht.

Das Produktportfolio der ines GmbH ist vielfältig. ines entwickelt ein Klinik-Informationssystem – sowohl als Standardlösung als auch, eine individuell auf Kundenbedürfnisse zugeschnittene Lösung. Darüber hinaus umfasst das Portfolio selbstverständlich alle Prozesse von der Beratung und Konzeption über die Projektumsetzung bis hin zu Kundens Schulungen und auch dem Support.

Eine Verpflichtung zum Weitergehen

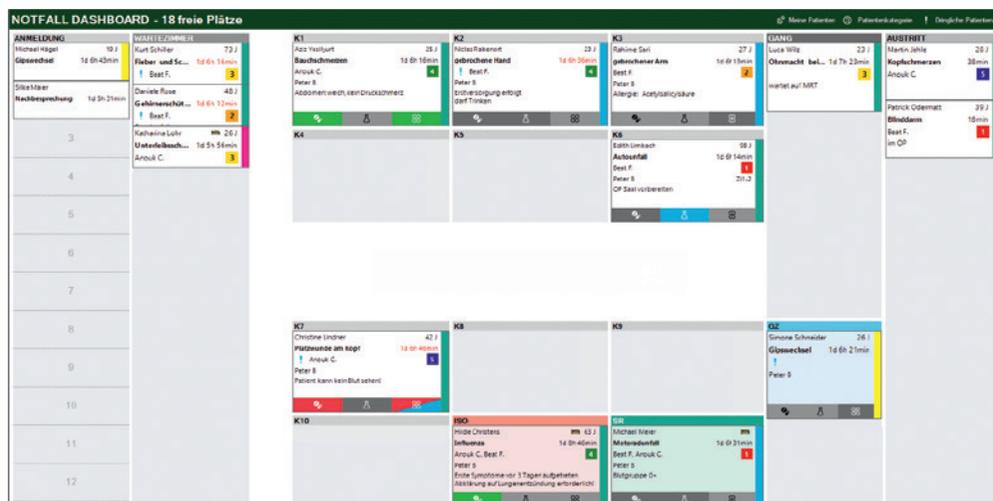
Eine solide Basis verpflichtet. Sie ist auch Motivation für die Zukunft, so Felix Wurm. Die Digitalisierung spielt eine zunehmende Rolle im Schweizer Gesundheitswesen. Sensoren messen Vitalparameter und Mobilgeräte verarbei-

ten die Informationen und zeigen die Resultate direkt der behandelnden Fachperson an. Dieter Saken, Leitung Entwicklung, zeigt in einer Präsentation die strategischen Ziele der Entwicklungsabteilung auf und was die Treiber des künftigen Erfolgs sind. Verbesserte User Experience, Cloud-basierte Ansätze und die Reduzierung von Komplexitäten sind einige dieser Treiber. Was sind Services und welche Use Cases unterstützen sie, um die Herausforderung im Klinikalltag zu managen? Eine moderne, anwenderfreundliche Benutzeroberfläche und die Anbindung von mobilen Endgeräten sparen unseren Kunden nicht nur Zeit und Kosten, sondern steigern in Zukunft weiterhin die Benutzerakzeptanz.

Vertiefte Kundenintegration

Nach einer kurzen Networking-Pause erläutert Thomas Bartosch, Strategischer Leiter Produkt-





Innovative, benutzerfreundliche Oberflächen erleichtern die Arbeit wesentlich, gezeigt per Live-Demo am Beispiel eines verunfallten Patienten im Notfall.

management, wie wichtig es ist, zusammen mit den Kunden nach besseren Lösungen zu suchen. Deshalb lädt die ines GmbH bereits in den nächsten Wochen für das Jahr 2020 zu inTouch-Veranstaltungen mit Workshop Charakter ein. Hier werden unter Fachleuten verschiedener Kliniken und Spitälern Themen detaillierter erörtert und bereits bestehende Konzepte vorgestellt. Sofern die Beteiligten an der Fortführung interessiert sind, werden ihre Anliegen auf der Roadmap-Planung mitberücksichtigt. ines identifiziert dabei potentielle Roadmap-Inhalte. Während deren Umsetzung lädt ines weiter zu Reviews ein, an denen der Fortschritt des Entstehens präsentiert wird, um Feedbacks der Kunden einzuholen. Getreu dem Ablauf Anforderung-Spezifizierung-Planung-Review entstehen dabei Produkte, die der betrieblichen Praxis optimal entsprechen.

Eindruckliche Live-Vorführung

Anhand eines Use-Case und mit einer spannenden Live-Demo zeigt Thomas Bartosch, welche Rolle innovative, benutzerfreundliche Oberflächen bei der Arbeit in der Klinik spielen. In der Live-Vorführung wird ein verunfallter Patient in einem Notfall-Bereich aufgenommen, behandelt und auf Station übernommen. Die unterschiedlichen Status der Situationen werden dabei genauso angezeigt wie ergänzende Informationen und Handlungsanweisungen. Natürlich werden Zeitmarken und Triage-Stufen berücksichtigt.

Im weiteren Verlauf erfolgt eine profilgesteuerte OP-Anmeldung, da der Patient stationär aufgenommen und operiert werden musste. Über eine OP-Planung wurde schliesslich die Live-Sicht auf die laufenden OPs gezeigt und dabei

statistische Werte, Zeitmarken, Verschiebungen im Zeitplan und vieles mehr präsentiert. Abgerundet wird die Live-Demo mit dem erneuten Eintritt des zuvor operierten Patienten in ein klinisches Setting. Diesmal präsentiert sich das Dashboard nun in einer anderen topographischen Ansicht und mit veränderten Inhalten. Es zeigt sich erneut wie wandelbar die inesKIS Produktpalette ist und wie weit die Einsatzmöglichkeiten reichen.

In der Schulthess Klinik gezielt umgesetzt

«Das agile Vorgehen hat sich bei uns gut bewährt», berichtete Tobias Prebler, CIO Schulthess Klinik, aus eigener Erfahrung. «Wir haben in über 30 Workshops, mehr als 65 Use Cases, Hunderten von User Stories und mit einem 183 Seiten starken Sollkonzept – einer umfangreichen gemeinsamen Arbeit – die

gewünschten Resultate im Bereich der Planungsmodulare erreicht.»

Die systematische Planung spielte in dieser hochfrequenten Spezialklinik eine entscheidende Rolle. Tobias Prebler: «Der Aufwand für die Spezifikation auf Ebene Use Cases und User Stories ist enorm und darf nicht unterschätzt werden. Aber der Aufwand wird belohnt! Die Qualität und Akzeptanz ist um ein Vielfaches höher als bei anderen Modulen, die nicht nach dieser Methode entwickelt wurden.»

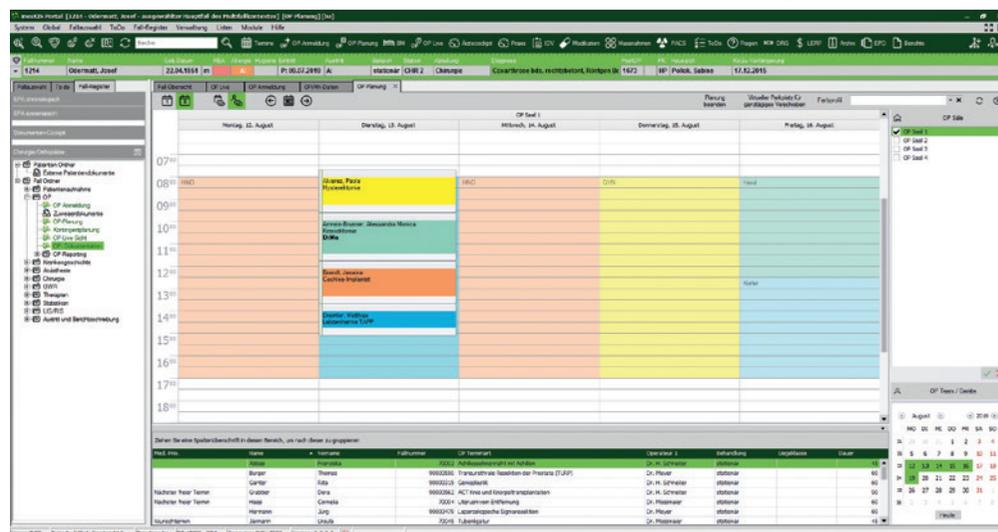
Die Entwicklungspartnerschaft zwischen der Schulthess Klinik und ines erwies sich als besonders erfolgreich. Das betreffe die Elemente Sprechstunden, Therapie, OP-Planung, OP-Live (Echtzeit-Tracking), Bettenmanagement und Kontingentsplanung.

KIS-Harmonisierung bei der Clenia-Gruppe

Auch Louis Chopard, Leiter Business Analysis Clenia-Gruppe, zeigte sich sehr zufrieden über die Entwicklungspartnerschaft mit ines: «Als der Grundsatzentscheid unseres Verwaltungsrats gefällt wurde, nur noch mit einem KIS-Hersteller zusammenzuarbeiten, wurde 2016 evaluiert; das inesKIS schwang obenaus und es erfolgte mit dem Konzept «Harmonisierung KIS 2.0» ein schrittweiser Umbau früherer Lösungen durch das inesKIS an den Standorten Littenheid, Sirnach, Frauenfeld, Winterthur, Oerlikon, Dietikon, Zürich, St. Gallen, Schlössli, Wetzikon, Uster, Männedorf, Amriswil, Kreuzlingen und Frauenfeld.»

Der Routinier verwies auf interessante Erkenntnisse: «Kundenseitig mussten wir uns zum Mut zur Lücke durchringen, die gute Begleitung der

Eine starke OP-Planung hilft, Leerzeiten zu vermeiden und eine optimale Auslastung der Säle zu schaffen.



Prozesse erleichterte die Neueinführung, es brauchte einen klaren Fokus auf die einzelnen Abläufe mit diversen Klärungen. Das Ganze bedeutete eine grosse Herausforderung, es wurde zum Kulturprojekt Clienia.» Herstellerseitig war eine besonders enge Zusammenarbeit mit den Clienia-Fachleuten nötig, ebenso eine sorgfältige Mehrjahres-Planung. Entscheidend war zudem, eine hohe Akzeptanz zur Ausgewogenheit von Standard versus Individualisierung anzustreben.

Standardisierung und individuelle Wünsche – ein arger Spagat?

Wie erleben denn die ines-Mitarbeitende ein solches Vorgehen? Wie schwierig ist es, Kostenvorteile dank möglichst hoher Standardisierungen und die vielfach zu hörenden Wünsche nach Berücksichtigung klinikspezifischer Anforderungen unter einen Hut zu bringen? – Wir befragten Thomas Bartosch.

Am Kundentag kamen die sehr persönlichen Beziehungen zwischen ines-Fachleuten und Kunden gut zum Ausdruck. Auf welche Faktoren führen Sie dieses freundschaftliche Verhältnis zurück?

Die Experten der ines GmbH kennen die Kunden teilweise schon seit vielen Jahren. Durch Begegnungen an Kundenevents, Projekttagen, in Workshops oder natürlich auch in der täglichen Arbeit via Telefon oder Mail konnten diese Beziehungen entstehen und wachsen. Die langjährige gegenseitige Begegnung auf Augenhöhe hat diesen speziellen Charakter geprägt.



Gemeinsames Weiterentwickeln von Lösungen sind wichtig. Können Sie uns hier ein paar charakteristische Beispiele aufzählen?

Wir können auf eine 25-jährige Geschichte gemeinsamer Entwicklungen zurückschauen. Seien es Produktablösungen oder Neuentwicklungen, stets befanden wir uns in gegenseitiger Interaktion mit unseren Kunden und hatten den klaren Bezug zur Praxis. Die Entwicklung praxisgerechter Lösungen und die Zufriedenheit unserer Kunden spielen für uns eine wichtige Rolle. Beispiele sind die Entwicklung des Termin- und Ressourcenplaners, die evolutionäre Realisierung der Medikamentenverordnung oder das Laborauftragsmodul. Dies sind allerdings nur einige Beispiele.

Möglichst hohes Standardisieren bei gleichzeitigem Eingehen auf individuelle Anforderungen der Kunden – ist das nicht beinahe ein unlösbarer Spagat? Wie schaffen Sie es, diesen

Ansprüchen gerecht zu werden und dabei auch wirtschaftliche Lösungen zu bieten?

Wir entwickeln kreative, wirtschaftliche und nachhaltige Produkte in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit unseren Kunden und bringen unsere Erfahrung aus diversen Projekten mit ein. So entstehen individuelle Realisierungen, die breit einsetzbar sind und daneben eine gewisse Anpassbarkeit durch Parametrierungen bieten. Die Wartbarkeit, Verlässlichkeit und Qualität spielen für uns dabei eine herausragende Rolle. – All dies wollen wir auch künftig in enger Entwicklungspartnerschaft mit unseren Kunden erreichen – gemeinsam geht's besser. Beim abschliessenden Apéro konnten Kunden und ines-Mitarbeitende den interessanten und spannenden Tag ausklingen lassen.

Weitere Informationen

www.ines.ch



synedra

information technologies

synedra – Lösungskompetenz im Gesundheitswesen

Entdecken Sie synedra AIM – Ihre Health Content Management Plattform

Mehr Infos auf www.synedra.com