


# Software ist ein Geschäft von und für Menschen

**Doris Pischitz**

Artikel aus dem Kundenmagazin Medical Solutions, Juli 2009

[www.siemens.de/healthcare-magazine](http://www.siemens.de/healthcare-magazine)

**SIEMENS**



Arthur Kaindl, CEO,  
Image and Knowledge Management,  
Siemens Healthcare

## „Software ist ein Geschäft von und für Menschen.“

Der Arbeitsablauf ist entscheidend, wenn es um effiziente Patientenversorgung auf hohem Qualitätsniveau geht. Mit *syngo* bietet Siemens zukunftsweisende durchgehende Lösungen für die Bildgebung: rollen- und wissensbasierte Lösungen, die Daten dem richtigen Anwender im richtigen Zusammenhang verfügbar machen.

### Wie geht es mit *syngo*® voran?

KAINDL: *syngo* ist ein riesiger Erfolg. Seit es vor zehn Jahren auf den Markt gebracht wurde, haben wir weltweit mehr als 100.000 Lizenzen eingerichtet. Anwender finden immer die gleichen Icons in der Software vor, unabhängig davon, ob sie mit einem CT-[Computertomographie-]

Scanner, einem MRT-[Magnetresonanztomographie-]System oder nuklearmedizinischen Geräten arbeiten. Kein Wettbewerber verfügt über eine Software-Plattform, die mit allen Bildgebungsmodalitäten kompatibel ist.

### Und wie kommt Ihre Strategie voran?

KAINDL: *syngo* bleibt weiterhin das Rückgrat des Bildgebungsgeschäfts von Siemens Healthcare; wir investieren massiv in das *syngo*-Produktportfolio und fokussieren unsere Strategie darauf, wie wir unsere geplanten F & E-[Forschungs- und Entwicklungs-]Ergebnisse erzielen. Ein Beispiel ist die *syngo*-Plattform, die



den Arbeitsablauf und die klinische Benutzerfreundlichkeit verbessert. Wir investieren in intelligente Nachbearbeitung und wissensbasierte Applikationen. Diese Entwicklungen ermöglichen Verbesserungen der klinischen Prozesse – bei Second-Reader-Funktionen, bei der Bildanalyse und bei der Nachverfolgung von Patienten. Gleichzeitig arbeiten wir mit Hochdruck an *syngo* Workflow, unserem Radiologie-informationssystem [RIS], sowie an *syngo* Imaging, dem Bildarchivierungs- und Kommunikationssystem [PACS]. Wir legen Wert auf rollenbasierte Portale beim RIS, zum Beispiel für Radiologen und überweisende Ärzte. Wir müssen unsere Kunden mit relevanten Daten versorgen, wo sie diese am meisten brauchen – dort, wo sie Entscheidungen treffen.

**Können Sie uns mehr Einzelheiten über Ihre PACS-Strategie verraten?**

KAINDL: Das PACS-System ist die zentrale Komponente in radiologischen und kardiologischen Abteilungen. Es verbessert und erleichtert Arbeitsabläufe, wenn es darum geht, alle einzelnen Untersuchungen, die von den bildgebenden Geräten erzeugt werden, zu lesen und zu diagnostizieren. Zur Verbesserung der Leistung legen wir besonderes Augenmerk auf die Applikationen. In der diagnostischen Bildgebung ist Siemens besonders stark – wir sind nicht umsonst die Nummer Eins auf dem Markt. Unsere Kunden schätzen unsere Innovationskraft nicht nur bei unseren bildgebenden Geräten, sondern auch bei unseren Applikationen. Mit PACS als zentralem Archivierungssystem sowie als Bildanalyse- und Diagnosetool können wir all diese Applikationen an einer Stelle zusammenbringen. Damit helfen wir Kardiologen und Radiologen, schnellere und sicherere Diagnosen zum Vorteil ihrer Patienten zu stellen. Wir fokussieren uns gemeinsam mit den bildgebenden Modalitäten darauf, mehr und mehr hochentwickelte Applikationen in den Befundungsarbeitsplatz zu integrieren und diese jederzeit und überall über

einen Internet-Zugang zur Verfügung zu stellen. Gerade in diesen Bereich fließen hohe Investitionen. Andererseits gestaltet sich eine Differenzierung am Markt auf dem Gebiet der Datenverwaltung und -archivierung, beim sogenannten Backend des PACS, zunehmend schwieriger. Wir planen daher, mit großen IT-Anbietern außerhalb der Gesundheitsbranche Partnerschaften zu bilden, um Synergien zu nutzen und Datenverwaltung, -speicherung und -wiederherstellung kosteneffizienter zu machen. Wir glauben, dass wir damit unsere Kunden besser unterstützen können als wenn wir versuchen, alles selbst zu machen.

**Wie sehen Ihre Pläne in Bezug auf die Unterstützung der Kunden beim Schritt in Richtung webbasierte Bilderkennung und Diagnose aus?**

KAINDL: Es ist ein essenzieller Bestandteil unserer Philosophie, dass unsere Systeme einfach erweitert und aufgerüstet werden können. Wir bieten stets Optionen zur Aufrüstung an, damit unsere Kunden von den neuesten Entwicklungen profitieren. Wir können die Zufriedenheit unserer Kunden nur verbessern, wenn wir ihnen einen Weg in die Zukunft aufzeigen. Es geht vor allem darum, einen Weg zu finden, wie unsere Kunden, möglichst unter Beibehaltung der bestehenden Soft- und Hardware-Komponenten, auf Web- und andere Technologien der nächsten Generation aufrüsten können. Wir müssen sie in die Lage versetzen, neue diagnostische Möglichkeiten zu nutzen und Arbeitsabläufe zu optimieren, ohne jedes Mal die technische Infrastruktur ersetzen zu müssen.

**In welchen Teilen der Welt ist *syngo* zur Zeit erhältlich?**

KAINDL: Es gibt kein einziges unserer Bildgebungssysteme, das nicht die *syngo*-Software enthält – sie ist also in der ganzen Welt vertreten. Aus meiner MRT-Erfahrung weiß ich, dass wir vor fünf Jahren MRT-Systeme in 50 oder 60 Län-

der weltweit geliefert haben – inzwischen sind es über 100. Und all diese Systeme arbeiten mit *syngo*. Aus diesem Grund ist die *syngo* Software überall dort verbreitet, wo Siemens Healthcare präsent ist.

### **Können Sie etwas zur Internationalität sagen und wie die Schulungen durchgeführt werden?**

KAINDL: Software ist wirklich ein Geschäft von und für Menschen, und die Siemens-Mitarbeiter sind Teil der Lösung und absolut entscheidend für die Kundenzufriedenheit. Daher müssen wir vor Ort präsent sein. Außerdem ist es wichtig, dass die Siemens-Mitarbeiter mit den Kunden auf höchstem Kompetenzniveau kommunizieren. Das ist nur möglich, wenn wir die Mitarbeiter, die sich um unsere Kunden kümmern, in Teams zusammenfassen – den Vertrieb, die Projektmanager und die Implementierungsingenieure. Deshalb haben wir drei Kompetenzzentren eingerichtet: Malvern [Amerika], Wien [Europa, Naher Osten und Afrika] und Singapur [Asien-Australien]. Diese Zentren verfügen über einen kleinen Mitarbeiterstab für die Region, wobei sich der Großteil des Personals in den jeweiligen Ländern befindet – nahe bei unseren Kunden.

Alle *syngo*-Produkte werden zurzeit in viele verschiedene Sprachen übersetzt, und wir unterstützen unsere Kunden mit Siemens-Mitarbeitern, die ihre Sprache sprechen. Englisch ist immer eine Ausweichmöglichkeit, aber in bestimmten Ländern, zum Beispiel in Europa und Asien, möchten wir, dass unsere Mitarbeiter sowohl mit dem Siemens-Team als auch mit unseren Kunden in der Landessprache kommunizieren können. Tatsächlich gehört Mehrsprachigkeit zu den Kriterien, die die besten Führungskräfte auszeichnen. Im Software- und Dienstleistungsgeschäft geht es vor allem um die Anwender. Hier ist technische Kompetenz genauso wichtig wie Kommunikation. Deshalb investieren wir sehr viel

in die Schulung unserer qualifizierten Mitarbeiter vor Ort.

### **Wie arbeiten Soarian und *syngo* zusammen?**

KAINDL: Soarian und *syngo* bilden das Herzstück unserer IT-Strategie. Gemeinsam unterstützen beide IT-Lösungen die Patientenversorgung während des gesamten Gesundheitskontinuums. Dabei deckt Soarian die überwiegend patientenorientierten Arbeitsabläufe ab – von der Anmeldung über die Anamnese bis hin zur Erstellung des Behandlungsplans oder zur Bestellung von Medikamenten. Es verbessert die Zusammenarbeit und Effizienz der verschiedenen am Behandlungsprozess beteiligten Mitarbeiter im Krankenhaus. *syngo* hingegen unterstützt die eher behandlungsorientierten Arbeitsabläufe – von der Terminplanung für die Radiologieabteilung über die Befundung der Daten, die von den bildgebenden Systemen kommen, bis hin zum Versand von Bildern und Befunden an den überweisenden Arzt oder die damit verbundene Rechnungstellung. Es gibt also einen bildgebungsspezifischen Verwaltungsteil von *syngo*. Sobald der Befund fertig ist, wird er an Soarian zurückgeschickt. Auf diese Art und Weise erhalten wir ein in sich stimmiges Zusammenspiel

## „Das Servicepersonal befindet sich im Land des Kunden und kennt sich daher mit den örtlichen Gegebenheiten aus.“

Arthur Kaindl, CEO, Image & Knowledge Management, Siemens Healthcare, Erlangen

unserer IT-Lösung unter dem Dach zweier Produktfamilien.

Die Interaktion unseres RIS und PACS mit dem Soarian-Krankenhausinformationssystem beschleunigt die Zeit bis zur Verfügbarkeit eines Befundes [Report Turnaround Time] erheblich, wenn man sie mit dem Standard von 24 Stunden und mehr in manchen Regionen vergleicht. Wir haben Kunden, die mit einer Report Turnaround Time von zwei Stunden arbeiten – das heißt zwei Stunden zwischen der Bildgebung und dem fertigen Befund. Das rechnet sich wirtschaftlich und stellt eine enorme Verbesserung für Radiologen, Ärzte und vor allem Patienten dar.

*Doris Pischitz* ist Chefredakteurin der Medical Solutions.

### **Weitere Informationen**

[www.siemens.de/healthcare-IT](http://www.siemens.de/healthcare-IT)

## Global Siemens Headquarters

Siemens AG  
Wittelsbacherplatz 2  
80333 München  
Deutschland

## Global Siemens Healthcare Headquarters

Siemens AG  
Healthcare Sector  
Henkestraße 127  
91052 Erlangen  
Deutschland  
Telefon: +49 9131 84-0  
[www.siemens.de/healthcare](http://www.siemens.de/healthcare)

[www.siemens.de/healthcare-magazine](http://www.siemens.de/healthcare-magazine)

Bestell-Nr. A91CC-00034-M1 | Gedruckt in Deutschland |  
CC 00034 ZS 070914.5 | ISSN 1614-5569 | © 07.09, Siemens AG

Aufgrund lokaler Einschränkungen von Vertriebsrechten und Serviceverfügbarkeiten können wir leider nicht gewährleisten, dass alle in dieser Zeitschrift aufgeführten Produkte weltweit gleichermaßen durch Siemens vertrieben werden können.

Die Informationen in diesem Dokument beinhalten allgemeine technische Beschreibungen von Leistungen und Ausstattungsmöglichkeiten, die nicht in jedem Einzelfall vorliegen müssen. Verfügbarkeit und Ausstattungspakete können sich von Land zu Land unterscheiden. Aus diesem Grund sind die gewünschten Leistungen und Ausstattungen im Einzelfall bei Vertragsschluss festzulegen.

Siemens behält sich das Recht vor, Konstruktion, Ausstattungspakete, Leistungsmerkmale und Ausstattungsmöglichkeiten ohne vorherige Bekanntgabe zu ändern. Die aktuellsten Informationen erhalten Sie bei Ihrer zuständigen Siemens-Vertretung.

Hinweis: Innerhalb definierter Toleranzen kann es Abweichungen von den technischen Beschreibungen in diesem Dokument geben. Bei der Reproduktion verlieren Ergebnisbilder immer ein gewisses Maß an Detailtreue.