

IHE Ready

Teil 3

Was macht die IHE mit der beschriebenen Methodik so stark?

Momentan kämpfen international namhafte Firmen um die Führung in der Abdeckung der elektronischen Patientenakte. Die rund 50 angebotenen Portallösungen bieten jede für sich tolle Funktionen. Stellt man nun die Frage, ob man zwischen den unterschiedlichen Produkten Informationen austauschen kann, bekommt man sehr schnell die Antwort: „Natürlich, da gibt es eine Schnittstellenbeschreibung“. Genau da liegt das Problem. Der Kunde sucht heute eine Lösung, die es ihm ermöglicht, seine Bedürfnisse in seinem Umfeld abzudecken, die aber nachträglich in der Lage ist, verbundübergreifend zu agieren.

Die nachträgliche Skalierbarkeit mit all ihren dazugehörigen funktionalen Blöcken wie Patientenindex, Krankengeschichteindex, Security, usw. wird durch die IHE schon im Vorfeld berücksichtigt. Dadurch ist es möglich, zuerst mit kleineren Installationen zu beginnen und danach zu einer großen Lösung auszubauen. Und daraus ergibt sich dann auch der volkswirtschaftliche Nutzen.

Teilweise wurde jahrelang auf Standardisierungen im Gesundheitswesen nicht geachtet. Es wurde viel Geld investiert (verschwendet) und heute kämpfen viele Nationen, Regionen, Verbände und Arztpraxen mit Kostenexplosionen in der EDV-Landschaft, da die Erweiterbarkeit ihrer Systeme entweder sehr kostspielig oder schlichtweg nicht möglich ist. Technischerseits war es allerdings auch vor 10 Jahren noch so, dass viele Schnittstellen noch gar nicht standardisiert waren.

Heute gibt es Standardisierungen und trotzdem werden sie nach wie vor zu gut 70% nicht berücksichtigt. Das kostet sehr viel Geld – mehrere Milliarden Dollar, wie eine Studie in den USA ergab. Denn oftmals werden Software-Infrastruktur-Komponenten zweimal aufgebaut: zuerst nicht standardisiert und kurz darauf standardisiert.

Österreich, so scheint es, hat diesen Umstand erkannt und versucht sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene diesen Ansatz weiter zu verfolgen.

Die IHE ist dabei der Schlüssel zum Erfolg! ::

Martin TIANI,
www.tiani-spirit.com

