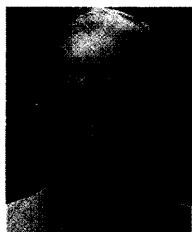


# ku INHALT

## FACHGESPRÄCH

### Schlecht „verkaufen“ ...

... können sich viele Medizintechniker gegenüber dem Krankenhaus-Management. In der Regel sind es Top-Experten, die täglich für ein reibungsloses Funktionieren kompliziertester Geräte und Anlagen sorgen. Fehler dürfen quasi nicht vorkommen – jegliches Sicherheitsrisiko ist auszuschließen. Dennoch führt die MT-Abteilung häufig ein Stiefkind-Dasein. Die Wege zwischen ihr und dem Management sind zu lang. Unser Fachgespräch.



Dr.-Ing.  
Jürgen Nippa

„Sparkandidat Medizintechnik? Steigende Anforderungen und Leistungsverdichtung auch im technischen Bereich“ **1020**

## MEDIZINTECHNIK

### Wenn die Preise weiter sinken ...

... müssen die Hersteller von Implantaten ihre bisher kostenlosen, umfangreichen Serviceleistungen künftig deutlich reduzieren. Davon warnt Peter Heldt von der Firma Guidant. Wenn das DRG-System zu einem weiteren Preisverfall führt, werden sie sich auf die von Medizinproduktegesetz und Betreiberverordnung geregelte Verantwortung zurückziehen. Bisher ist die Liste der Dienstleistungen lang – von der OP-Unterstützung durch Mitarbeiter direkt in den OP-Teams über das ständige Update-Training bis hin zu den Funktionstests nach Implantationen. „Immer billiger kann teuer werden. Sinken die Produktpreise im ICD-Bereich weiter, könnten die Hersteller den Service reduzieren“ **1028**



### Mit spitzem Bleistift ...

... muss man Investitionen für digitale Röntgensysteme nicht kalkulieren. Bei guter Planung eines wirtschaftlichen RIS-/PACS werden sich die hohen Ausgaben für die Beschaffung immer in einem Zeitraum zwischen zwölf und 36 Monaten amortisiert haben. Die neue Technik ist nicht nur qualitativ besser und rentabler, sondern trägt auch zur Prozessoptimierung bei.



Foto: Bilderbox

„ROI – Return on Investment; rechnet sich die Digitalisierung in der Radiologie?“ **1034**

### In Misskredit geraten ...

... sind die Roboter-Assistenten in der Hüft- und Knie-Prothetik. Patienten werfen einem renommierten Unfallchirurgen Körperverletzung vor. Hält die neue Technik nicht, was sie versprochen hat? „Es gibt keine roboterspezifischen Komplikationen“, sagt der Robodoc-Pionier der BGU Frankfurt am Main, Martin Börner. Sicher ist allerdings, dass Robodoc & Co. derzeit einfach zu teuer sind. „Roboter in Misskredit. Schwerer Stand für robotophile Chirurgen.“ **1076**



Foto: Archiv

## AKTUELL

1008

## MEDICA

### Hier ist der Wachstumsmarkt

1016

Das Management trifft sich auf dem Deutschen Krankenhaustag und am **ku**-Stand

## FACHGESPRÄCH

### Sparkandidat Medizintechnik?

1020

Steigende Anforderungen und Leistungsverdichtung auch im technischen Bereich

Interview mit Dr.-Ing Jürgen Nippa; Marina Reif

## MONATSTHEMA: MEDIZINTECHNIK

### Hier ewig Novum, dort schon Standard

1024

In Deutschland haben es Innovationen schwer; Bericht vom Innovationskongress des BVMed

Angelika Beyer-Rehfeld

### Immer billiger kann teuer werden

1028

Reduzieren die Hersteller den Service, wenn die Produktpreise im ICD-Bereich weiter sinken?

Peter Heldt

### ROI – Return on Investment

1034

Rechnet sich die Digitalisierung in der Radiologie?

Roland Herrmann

### Der Patient als Mittel. Punkt!“ oder „Der Patient als Mittelpunkt“

1038

Radiologiemangement und Prozessoptimierung

Harald Linke

### Plädoyer für offene Strukturen

1049

Flexibilität für das Krankenhaus und den OP: Vernetzung von Bau- und Betriebskonzepten

Prof. Dr. Ing. Tom Guthknecht

### Hüftroboter in Misskredit

1076

Schwerer Stand für robotophile Chirurgen

Claus Schwing

## REHABILITATION

### Abbauprozesse verhindern

1080

Rehabilitation in einer alternierenden Gesellschaft

Claus Schwing

### Mediator zwischen Akut und Reha

1083

Ambulante Rehabilitation im Berliner Klinikunternehmen Vivantes

Claus Schwing

## DRG

### Abenteurer DRG-Einführung

1086

Homogenitätskriterien der G-DRGs als Existenzrisiko für Kliniken

Dr. Aljoscha Steffen Neubauer, Dr. Sandra Stiefelmeyer

## MARKT

### Ein Markt im Umbruch

1090

Kliniken im Fokus privater Ketten und Investoren

Dr. Christian Schmidt

## MARKETING

### Hospital Branding

1096

Krankenhäuser auf dem Weg zur Marke

Dr. Holger Storcks

### Erfolg beginnt im Kopf

1102

Mit Spaß und Kreativität erfolgreich Ziele verwirklichen

Sabine Bläsing