

PACS How-to

Die zehn wichtigsten Tipps bei der Planung eines PACS

Wenn Sie bei der Auswahl eines PACS die zehn Schritte befolgen, dann wird die Einführung des neuen Systems schneller, effizienter und vorallem effektiv.

1. Entwerfen Sie einen Zeitplan für die wichtigen Schritte.

Schätzen Sie den internen Zeitbedarf der einzelnen Schritte ab und sprechen Sie mit den beteiligten Herstellern über deren Arbeiten. Setzen Sie sich Meilensteine und planen Sie das Datum für den „Go Live“ rückwärts.

- » Hersteller/Lieferant auswählen
- » Vertrag schließen
- » Installation und Training
- » „Go Live“

2. Bestimmen Sie einen Hauptverantwortlichen oder ein Team für die Auswahl des Lieferanten, ebenso wie einen Hauptverantwortlichen, der die Implementierung leitet. Der Verantwortliche für die Implementierung sollte auch im Auswahlteam sein.

Das Team sollte klein und effektiv sein. Holen Sie sich die Meinungen von sog. Key Usern ein. Bedenken Sie, dass Sie nicht alle Benutzer zufriedenstellen können. Es ist auch unrealistisch bzw. unwirtschaftlich, dass Sie ein System finden, das perfekt auf Ihre Anforderungen passt.

3. Legen Sie den Workflow und die Ziele beim Implementieren des PACS fest.

Typische Ziele sind:

- » Erhöhung der Effektivität im Workflow
- » Reduktion der Kosten für Filmproduktion und -archivierung
- » Verbesserung der Kommunikation zwischen dem Radiologen und Zuweiser

4. Bestimmen Sie die Kriterien für die Auswahl des geeigneten PACS nach Ihren Wünschen und legen Sie Prioritäten fest.

Hier einige Beispiele:

- » Anzahl und Ausstattung Befundarbeitsplätze
- » Schnittstellen der bereits vorhandenen Modalitäten, Workstations und Laserimager
- » Speicherplatzbedarf
- » Schnittstelle des RIS/Patientenverwaltungssystems
- » Support für das PACS (Callcenter vs. persönlicher Service)
- » Struktur und Philosophie des PACS Herstellers
- » Langzeitstrategie für die Migration der Bilddaten
- » Speicherung in Standardformaten oder proprietären Formaten

5. Informieren Sie sich.

Suchen Sie im Internet und sprechen Sie mit anderen PACS-Betreibern. Sprechen Sie mit Herstellern und fordern Sie Angebote an. Vergleichen Sie Preise und Finanzierungsmodelle. Vergewissern Sie sich, dass die Hersteller ähnliche Funktionalitäten, Schnittstellen und Serviceangebote haben, damit ein Vergleich möglich ist.

6. Lassen Sie sich die Produkte präsentieren.

Die meisten Hersteller können eine Demo vor Ort oder über das Internet machen. Achten Sie darauf, dass der Hersteller auf Ihre Kriterien eingeht.

7. Lassen Sie sich vom Hersteller das Angebot erklären.

Wichtig sind nicht nur die Funktionalität und Zukunftssicherheit, sondern auch die initialen Kosten und die Folgekosten. Lassen Sie sich die Kosten für den Betrieb des Systems für 5 Jahre berechnen.

8. Wählen Sie einen Anbieter aus.

Lassen Sie sich nicht von der Größe des Hersteller blenden. Große PACS-Anbieter oder Konzernabteilungen bieten nur eine vermeintliche Sicherheit. Oft sind die Technologien veraltet, weil die Strukturen mit dem schnellen Wandel in der Medizin-IT nicht mithalten können. Diese Anbieter zeichnen sich durch Firmen- bzw. Technologiekäufe und -verkäufe aus. Schnell landet man als Kunde bei einem Anbieter, den man eigentlich genau nicht wählen wollte. Gerne werden dann auch Produktschienen nicht mehr weiterentwickelt bzw. beendet. Die Problemlösungskompetenz ist meist umgekehrt proportional zur Größe des Unternehmens. Der Support ist bei großen Anbietern anonym in Callcentern organisiert, bei kleineren Firmen gibt es in der Regel kompetente Ansprechpartner.

9. Sprechen Sie mit Referenzen.

Besuche bei Referenzinstallationen werden gerne benutzt, um Interessenten von den Vorzügen und der Praxistauglichkeit zu überzeugen. Interessenten sollten zwei Punkte berücksichtigen, wenn sie eine Referenzseite besichtigen.

1. Die Referenzkunden der Hersteller sind in der Regel „handverlesen“. Das sind Sites, die dem Hersteller näher stehen und nur Positives berichten werden. Der Hersteller wird Sie kaum zu einem Kunden führen, der von Problemen berichtet.
2. Die Referenzinstallation spiegelt ein ganz individuelles IT- und Workflowszenario wider. Und das hat meist wenig mit Ihren Bedürfnissen zu tun.

10. Verhandeln Sie den Vertrag.

Suchen Sie die Balance zwischen Preis und Leistung bzw. Qualität.

Der Preis steht in keinem direkten Zusammenhang mit der Leistung die man erhält. Oftmals suggerieren PACS-Anbieter mit hohen Listenpreisen und Rabatten von bis zu 75% ein außerordentliches Preis/Leistungsverhältnis. Die Güte eines PACS lässt sich schwer am Preis festmachen. Ein hoher Preis ist eher ein Zeichen eines Markenaufschlages, erheblicher Verkaufsprovisionen und hoher Verwaltungskosten des Anbieters. Schlanke PACS-Anbieter sind ohne weiteres in der Lage flexible und leistungsfähige Systeme zu vernünftigen Preisen anzubieten. Bedenken Sie aber bei Ihren Preisverhandlungen, dass Qualität auch Ihren Preis hat.

Frei nach John Ruskin (1819 - 1900) Britischer Sozialreformer:

„Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte – und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften. Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zuviel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld – das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der Gegenstand die ihm zgedachte Aufgabe nicht erfüllen kann.“

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.“