

Ein sehr emotionales Thema

Im Gesundheitswesen wächst das Interesse an Cloud-Lösungen. Doch die Sicherheitsbedenken sind groß.

Malte Laub
Köln

Andreas Adrian bestimmt, ob es für seine Kunden nach oben geht. Der Arbeitsmediziner untersucht mit seinem Unternehmen Preveniomed Piloten auf ihre Fliegertauglichkeit. Die Ergebnisse entscheiden, wer abheben darf. Seit August kommt das Okay aus den Wolken: Preveniomed hat seine IT-Infrastruktur auf Cloud-Computing umgestellt.

Das Unternehmen mit Niederlassungen in Bremen und Hamm hatte immer mal wieder mit Ausfällen des eigenen Servers zu kämpfen, außerdem gab es Hackerangriffe. Zwar blieben die Attacken erfolglos, doch Adrian war alarmiert. „Als dann beim Starkregen in Hamm zum Sommeranfang der Keller vollzulaufen drohte und ich die Nacht damit verbracht habe, den Server zu retten, ist die Entscheidung endgültig gefallen“, sagt der Mediziner. Wenn Adrian heute seine Untersuchungsergebnisse ins Tablet eintippt, werden sie auf Servern der IBM-Tochter Softlayer in Amsterdam gespeichert - geschützt durch Software des IT-Sicherheitsunternehmens Eperi.

Wie Preveniomed setzen Unternehmen aus dem Gesundheitssektor zunehmend auf die Dienste der Datenwolke. „Wir spüren in letzter

Zeit auch Interesse an Cloud-Computing aus dem Gesundheitssektor“, sagt Susan Volkmann, Chefin der Cloud-Aktivitäten von IBM in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Auch Horst Robertz, Manager SMB & Public Sector des Virtualisierungsspezialisten VMware, sagt, der Trend sei spürbar. „Allmählich hält die Cloud in der Branche Einzug, sie muss aber noch massiv wachsen.“

In den USA ist das Gesundheitswesen für Cloud-Anbieter bereits ein wichtiger Wachstumsmarkt: Wie eine Befragung des Marktforschers HIMSS Analytics aus dem Juni zeigt, setzen über 80 Prozent der Branchenunternehmen Cloud-Computing ein - vorwiegend für Softwareanwendungen, als Datenspeicher und zum Austausch medi-



Elektronische Patientenakte auf dem Notebook: Sensible Datenspeicherung.

zischer Informationen. Die Mehrheit will die Nutzung ausweiten. Zu den Treibern zählen Kostensenkungen und fehlende eigene Fachkräfte.

Experteneinschätzungen zufolge ist der Markt in Deutschland noch wesentlich kleiner. „Cloud-Computing ist für den Gesundheitssektor ein sehr emotionales Thema“, sagt Thomas Jäschke, Geschäftsführer des Instituts für Sicherheit und Datenschutz im Gesundheitswesen (ISDSG). „Die Daten sind hier besonders sensibel und die jüngsten Ereignisse, Stichwort NSA, haben dafür gesorgt, dass der Begriff Cloud negativ besetzt ist.“

Die Sicherheitsbedenken hält VMware-Manager Robertz indes für unbegründet: „Viele Bedenken be-

ruhen weniger auf Fakten als auf einer gefühlten Unsicherheit.“ Heutzutage gebe es bessere Verschlüsselungsmöglichkeiten in der Cloud als außerhalb der Cloud.

Eine verbesserte Sicherheit durch die Auslagerung seiner IT hat Arbeitsmediziner Adrian erreicht. Er arbeitet mit einer Statistik-Software, um Zusammenhänge zwischen Erkrankungen von Mitarbeitern desselben Unternehmens herstellen zu können. Neben der Datenbank und den Notebooks der Mitarbeiter sind auch die einzelnen Datensätze verschlüsselt. Angreifer müssten also gleich drei komplexe Sicherheitshürden knacken. Vorteilhaft an der Cloud sei zudem die Möglichkeit, von überall auf die Daten zugreifen zu können.

Einen weiteren Nutzen testet Rhön-Klinikum. Der Betreiber von Krankenhäusern und Medizinischen Versorgungszentren hat

Starthilfe mit Hintergedanken

In der Hoffnung auf neue Kundschaft umwerben Cloud-Dienstleister Gründer mit kostenlosen Testangeboten.

Malte Laub
Köln

Wenn Maximilian Horsch Breckbill aufzählt, welche Cloud-Lösungen er in seinem Unternehmen nutzt, klingt das zunächst nicht nach Big Business: Google Drive, Google Mail, Dropbox, Evernote. Alles Anwendungen, die in ihren Grundversionen gratis zur Verfügung stehen. „Bislang reichen die kostenlosen Services für uns aus“, sagt der Gründer von Suju, einem Berliner Start-up, das Zuckerrohrsaft in Deutschland populär machen möchte. Um das Firmenwachstum vorzubereiten, will Breckbill bald die IT-Infrastruktur ausbauen. Seine Prioritäten: Schnell und günstig müssen die An-

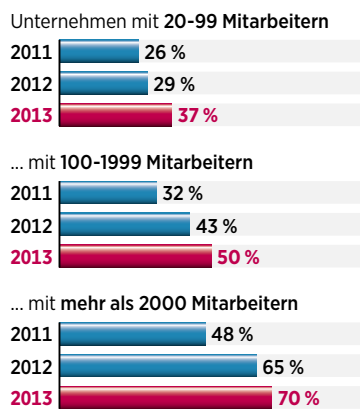
wendungen sein - und er will sich nicht um sie kümmern müssen.

Dieses Anforderungsprofil macht viele junge Unternehmen zu potenziellen Cloud-Kunden. „Start-ups haben nicht die Finanzpower, um ihre eigene Infrastruktur aufzubauen und Software zu kaufen“, sagt Tobias Kritten, Geschäftsführer von simple-ASP. Zudem empfinden es viele als störend, sich um die IT kümmern zu müssen. Der Bad Honnefer Cloud-Dienstleister hat rund 2000 Firmenkunden - etwa 300 davon sind Start-ups. Damit es noch mehr werden, plant Kritten für die Zielgruppe Rabatte auf Kompakete aus Infrastruktur- und Softwaredienstleistungen.

Mit der Strategie tritt simple-ASP in die Fußstapfen der Branchengrö-

Starkes Gefälle

Nutzung von Cloud-Computing nach Unternehmensgröße* in Prozent



*Anteil (gewichtet) in Prozent der Unternehmen (2013: 403; 2012: 436; 2011: 411)
Handelsblatt | Quelle: BITKOM Research/KPMG Cloud-Monitor 2014

ßen, die junge Unternehmen ebenfalls mit Lockangeboten frühzeitig an sich binden wollen. Google etwa verspricht Start-ups seit Mitte September, ihnen im ersten Jahr Cloud-Leistungen im Wert von 100 000 Dollar (rd. 78 000 Euro) zu schenken - vorausgesetzt, sie wurden dem Unternehmen von einem Inkubator empfohlen. Auch Amazon und der deutsche Anbieter Interoute buhlen mit zum Teil kostenlosen Rechen- und Speicherkapazitäten um die Gunst der Start-ups.

Für Niels Przybilla, Leiter des neuen Arbeitskreises Software-as-a-Service beim Bundesverband Deutsche Start-ups, ist das ein probates Mittel, um die Einsatzmöglichkeiten bekannter zu machen. „Die Cloud kommt bei kleinen und

mittleren Unternehmen und Gründern noch nicht so sehr an, wie sie könnte“, so Przybilla, dessen eigenes Unternehmen Smoice ein internetbasiertes Rechnungsprogramm anbietet. Vor allem bei Start-ups außerhalb der Technologiebranche herrsche Unwissenheit: „Es ist statt eine Software für 10 000 Euro zu kaufen, für 100 Euro im Monat die gleichen Programme in der Cloud nutzen können.“

Um lästige IT-Umstellungen zu vermeiden, sollten sich Gründer früh über passende Dienste Gedanken machen. „Oft sind Unternehmen schon nach einem halben Jahr so weit in ihren Prozessen gefangen, dass Änderungen viel Überwindung kosten“, sagt Przybilla.

sich im Rahmen des Forschungsprojekts Cloud4Health, das nach drei Jahren Ende November ausläuft, in die Cloud gewagt. „Wir haben festgestellt, dass in unserem Klinikalltag Datenschätze anfallen, die wir in der Vergangenheit nicht heben konnten“, sagt Julian Laufer, der das vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Projekt bei Rhön-Klinikum leitet.

Entstanden ist unter anderem ein Register rund um künstliche Hüftgelenke. Dazu wurden Berichte von entsprechenden Operationen digital erfasst, anonymisiert und dann in die Cloud geschickt. Ärzte können nun nachschlagen, bei welchen Prothesenmodellen Komplikationen auftraten und welche Medikamente gegeben wurden.

Die Cloud dient allerdings nur der Analyse der Daten, gespeichert werden sie auf eigenen Servern. Auch ein Austausch zwischen den einzelnen Kliniken des Konzerns ist nicht vorgesehen - zu strikt sind die gesetzlichen Rahmenbedingungen, wenn es um Patientendaten geht: Neben den Datenschutzgesetzen muss auch die ärztliche Schweigepflicht berücksichtigt werden. „Es gab bis dato nur wenige konkrete Aussagen von den Landesdatenschützern zu unseren Vorhaben, weil vieles einfach neu ist“, sagt Laufer. „Die Cloud im Gesundheitswesen zu nutzen, ist ein Experiment von allen Beteiligten.“

Strikte Datenschutzbestimmungen schränken auch den Austausch von medizinischen Daten ein. So muss Arbeitsmediziner Adrian von seinen Patienten eine Erlaubnis einholen, wenn er sie an Spezialisten überweist und die Kollegen per Mail über den Zustand ihrer neuen Patienten informieren will. Dass der angehängte Arztbrief verschlüsselt ist, ist dabei irrelevant.

ISDSG-Chef Jäschke rät Unternehmen der Gesundheitsbranche, die in die Cloud ziehen wollen, sich von Anfang an mit Datenschützern, Juristen und IT-Spezialisten an einen Tisch zu setzen. „Sicher ist die Kontrolle durch den Gesetzgeber wichtig, besonders, wenn es um Datenschutzfragen geht. Je mehr jedoch reguliert wird, desto schwerer werden Innovationen rechtlich sauber den Markt erobern können“, sagt Jäschke. „Das ist ein Seiltanz.“

Auf Dauer sind die Dienste aus der Datenwolke indes nicht immer die optimale Lösung. „Die Cloud kann als Kickstarter dienen, aber ab einem gewissen Punkt müssen die Start-ups schauen, ob sich nicht vielleicht ihre Anforderungen verändert haben“, rät Stephan Bienek, Berater bei Interoute. Zwar sei es für so gut wie jedes Unternehmen sinnvoll, beispielsweise E-Mail- und Kalendersoftware aus der Cloud zu beziehen. Bei Rechenkapazitäten gelte das aber nur dann, wenn die benötigte Leistung oft schwanke, sagt Bienek. „Wenn Start-ups auf Dauer immer dieselben Ressourcen nutzen, ist es für sie häufig günstiger, in eigene Infrastruktur anstatt in die Cloud zu investieren.“