

Der «pharmaWALK» stiess am Swiss eHealth Summit auf grosse Resonanz

Wer an die Patienten denkt, setzt auf Qualitätssicherung

Die Documed AG und die e-mediati AG – beides Unternehmen der Galenica-Gruppe – haben sich bereits seit rund drei Jahrzehnten einen Namen im Schweizer Gesundheitswesen gemacht: Documed als Spezialistin für die Bereitstellung und Verteilung von Arzneimittelinformationen, die e-mediati mit grosser Erfahrung in Datenbanken für prozessintegrierte Lösungen. Dr. Matthias Sonnenschein ist seit 1995 dabei und verantwortet als Leiter Business Development u.a. aktuelle eHealth-Projekte. Im Interview erzählt er über den ersten «pharmaWALK» am Swiss eHealth Summit 2013 und wieso Apotheker, Ärzte und andere Nutzer von Arzneimittelinformationen heute mehr erwarten als bloss die reinen Produktdaten.



Dr. Matthias Sonnenschein,
Leiter Business Development bei Documed
und e-mediati

Documed und e-mediati engagierten sich auch 2013 wieder am Swiss eHealth Summit. Mit welchen Highlights?

Dr. Matthias Sonnenschein: «Wir luden zum Summit Schweizer Pharmafirmen und -verbände sowie Vertreter des Schweizer Ärzteverbands FMH, Vertreter des Schweizerischen Vereins der Amts- und Spitalapotheker GSASA und von pharmaSuisse zum ersten «pharmaWALK» ein. Die Idee dahinter ist, den für viele Anwender etwas abstrakten Begriff «eHealth» mit konkreten Inhalten zu füllen. Für eine Einführung konnten wir Prof. Dr. Jürgen Holm von der Berner Fachhochschule (BFH) gewinnen. Wir wollten «erlebbar machen», wohin die Reise bei

der klinischen Entscheidungsunterstützung und bei administrativen Prozessen führt. Auf einem Rundgang konnten sich die BesucherInnen in kurzer Zeit einen Überblick über aktuelle Tools verschaffen und an konkreten Anwendungsszenarien nachvollziehen, wie diese im klinischen Alltag und der Administration erfolgreich eingesetzt werden.

«Unser Leistungsspektrum könnte man mit einem Eisberg vergleichen, bei dem der grösste Teil unter dem Wasser liegt.»

Dr. Matthias Sonnenschein

Mit unserem Angebot des «pharmaWALKS» wollen wir unseren Anteil dazu beitragen, dass die Zusammenarbeit aller Beteiligten im Gesundheitsmarkt im Dienste der Medikations- und Patientensicherheit weiter verbessert werden kann, denn hier sehen wir noch grosses Potenzial.»

Sie haben sich auf die Zusammenstellung und Verteilung von Arzneimittelinformationen im Schweizer Gesundheitsmarkt spezialisiert. An wen richtet sich Ihr Angebot primär?

M.S.: «Wir betreuen sowohl Pharmaunternehmen als auch die eigentlichen Nutzer der Daten, also Spitäler, Ärzte, Apotheker, Drogisten und zuneh-

mend auch Heime und Spitex-Anbieter. Obwohl wir bereits seit 30 Jahren Daten für Logistik, Medikation und Abrechnung anbieten, kommen jedes Jahr noch weitere, neue Features hinzu. Gleichzeitig können wir das Netz der Anwender



kontinuierlich vergrössern. Insgesamt werden unsere Dienstleistungen je zur Hälfte durch Pharmaunternehmen und Anwender finanziert.»

Vielfältig, aber oft unsichtbar

Wie darf man sich Ihren Service konkret vorstellen?

M.S.: «Unser Leistungsspektrum ist ziemlich vielfältig, nicht alles ist offensichtlich. Man könnte es mit einem Eisberg vergleichen, bei dem der grösste Teil unter der Wasserlinie unsichtbar ist: Bei einem Medikament ist die behördlich genehmigte Fachinformation die verbindliche Basis; in ihr sind die empfohlenen Dosierungen festgehalten und unter anderem beschrieben, ob bzw. welche Allergie auslösende Stoffe im Medikament enthalten sind. Aus einem solchen «Beipackzettel» machen wir computerlesbare Daten, also «Checks», die am Bildschirm ganz konkret beispielsweise vor Überdosierungen warnen – ein langer Weg. Aus den genehmigten Fachinformationen codieren wir rund 300 Felder. Wir strukturieren diese Informationen, fügen zusätzliche Angaben hinzu und verknüpfen diese miteinander. Dabei prüfen wir auch die Qualität und Plausibilität der uns vorliegenden Texte und korrigieren Fehler.»

Dann arbeiten Sie nur auf der Basis der behördlichen Informationen?

M.S.: «Nein, die Fachinformation ist für den Alltag oft zu ausführlich. Wir verfassen deshalb eigene Kurztexthe, die sicherheitsrelevante Informationen zusammenfassen. Ausserdem benötigen die Anwender zusätzliche Informationen, wie z.B. ob das Produkt von der Grundversicherung bezahlt wird oder ob es günstigere Alternativen gibt. Ist ein Produkt nicht mehr im Handel, dann zeigt unser System beispielsweise ein Ersatzprodukt an. Solche präzisen Verknüpfungen sind nur mit unseren Daten möglich. Wir leisten einen wichtigen Beitrag bei der klinischen wie auch bei der ökonomischen Entscheidungsfindung.»

Wie kommen die strukturierten Informationen zu den Ärzten und Apothekern?

M.S.: «Wir arbeiten mit rund 150 Softwareherstellern zusammen, da wir uns über Jahrzehnte hinweg darauf spezialisiert haben, die Anforderungen zu erfüllen, welche diese von ihren Kunden erhalten. Wir versorgen so ein einzigartiges Netzwerk in der Schweiz.»

Ausschliesslich klinisch relevante Informationen

Worin sehen Sie Ihre besondere Stärke gegenüber anderen Anbietern von Arzneimittelinformationen?

M.S.: «Für uns ist klar: Wer an die Patienten denkt, setzt auf Qualitätssicherung. Daher bieten wir den Anwendern nur klinisch relevante Informationen, die qualitätsgeprüft sind. Unsere Daten sind zudem praxisnah, mit ausgeprägter Informationstiefe und decken ein grosses Sortiment ab. Die langjährige Treue unserer Partner und Kunden ist eine grosse Anerkennung.»

«Webseiten mit statischen Informationen genügen heute häufig nicht mehr.»

Dr. Matthias Sonnenschein

Webseiten mit statischen Informationen, wie sie von vielen anderen Anbietern zur Verfügung gestellt werden, genügen heute häufig nicht mehr. Die Anwender stellen hohe Anforderungen und wollen qualitätsgesicherte Informationen, die mit nützlichen und spezifischen Zusatzangaben, wie beispielsweise Kinderdosierungen oder Empfehlungen bei Niereninsuffizienz, angereichert sind. Zu diesem Zweck haben wir ein eigenes wissenschaftliches Team mit Ärzten, Apothekern und anderen Fachleuten im Einsatz.»

Qualitäts- und praxisorientiert

Die Qualitätssicherung erfolgt also in engem Anwenderbezug?

M.S.: «Genau. Die Akzeptanz von unseren Anwendern ist für uns die Basis, damit wir den Pharmafirmen ein grosses Netzwerk für ihre Produktinformationen anbieten können. Firmen, die in Zukunft im Wettbewerb mithalten wollen, müssen mit IT- und Medizinexperten zusammenarbeiten.»

In der Schweiz sind wir derzeit der führende Anbieter in diesem Bereich. Konkurrenz ist eher aus dem Ausland zu erwarten. Der Austausch hier ist enorm wichtig und wird uns alle weiter voranbringen. Deshalb begrüssen wir Anlässe wie den Swiss eHealth Summit, wo wir uns alle an einem Ort gezielt untereinander austauschen können und erfahren, wohin die Reise führt.»

Quelle: Health Tech Wire

