

Swisscom Health baut weiter aus:

e-Health Lösungen aus der Swisscom Cloud

Swisscom Health übernimmt mit der Vernetzungsspezialistin H-Net eines der führenden Unternehmen im Bereich des administrativen und medizinischen Datenaustauschs im Schweizer Gesundheitswesen. Eine strategische Partnerschaft mit the i-engineers sorgt zudem für neue, cloudbasierte Lösungen für Spitäler von denen auch Ärzte und Patienten profitieren.



Stefano Santinelli,
CEO Swisscom Health AG

Mit der Übernahme der H-Net AG und der exklusiven Partnerschaft mit the i-engineers etabliert sich die Swisscom Health AG als eine der führenden Anbieterinnen von Gesamtlösungen für das Schweizer Gesundheitswesen. Das Angebot reicht nun von Dienstleistungen und Software für Arztpraxen, über Vernetzungslösungen für Spitäler, den administrativen Datenaustausch für Versicherungen bis hin zu Anwendungen für Patienten. Zudem werden Kunden zukünftig, einfach sichere e-Health Services aus der Cloud zum Fixpreis beziehen können.

Das Portfolio deutlich erweitert

Das sieht nach klarer Vorwärtsstrategie aus – Grund genug, Stefano Santinelli, CEO der Swisscom Health AG, ein paar Fragen zu stellen.

Mit der Akquisition von H-Net und der exklusiven Partnerschaft mit the i-engineers im März hat Swisscom ihre Position als Lösungsanbieterin fürs Schweizer Gesundheitswesen weiter ausgebaut. Wie fielen die Reaktionen aus?

Stefano Santinelli: «Wir haben sehr positives Feedback auf die Akquisition und Partnerschaft erhalten. Dies aufgrund der Tatsache, dass wir unsere Marktposition wesentlich gestärkt haben. Mit fast 200 Mitarbeitenden, einem kompletten

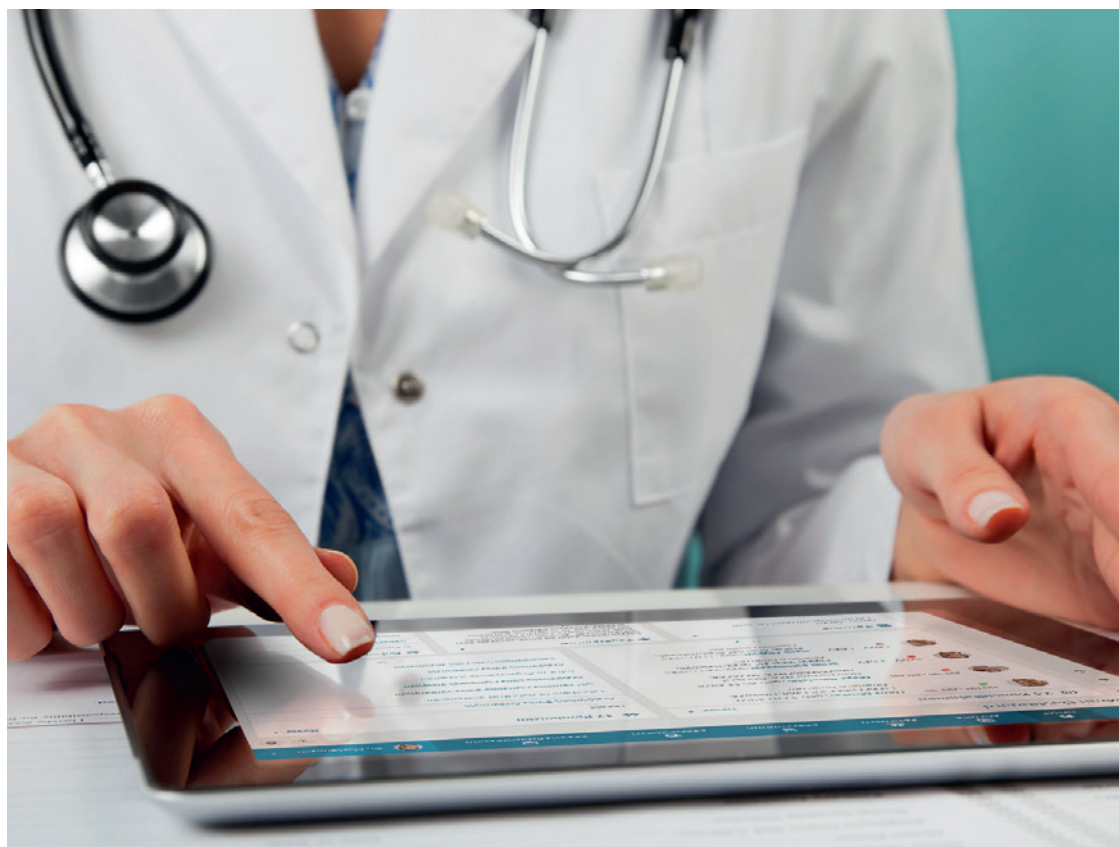
Produktportfolio und einer enormen Kundenbasis von 200 Spitälern, 50 Versicherungen und 2000 Ärzten.»

Integration von H-Net- und i-engineers-Leistungen

Was genau können wir in naher Zukunft erwarten?

«Bestehende Produkte und Lösungen von H-Net oder the i-engineers werden nahtlos in unser

Erstklassig vernetzt erhält die Integrierte Versorgung einen gehörigen Aufschwung. Die Kosteneinsparungen im Schweizer Gesundheitswesen könnten mehrere hundert Millionen jährlich ausmachen.



Ökosystem integriert. So profitiert ein Spital, welches Zuweiser anbinden möchte, künftig nicht nur vom eigentlichen Zuweiserportal, sondern auch von der zusätzlichen Integration unserer Lösung mit Evita, unserem elektronischen Gesundheitsdossier, und der Anbindung diverser Apps oder einer ganzen Sensorik-Plattform. Dasselbe gilt für einen Arzt, der sich für das Swisscom Praxisinformationssystem curaPrax entscheidet. Er erhält zusätzlich zu einer äusserst modernen, cloudbasierten Praxissoftware nun auch den Trumpf, Rechnungen elektronisch an die Versicherungen oder an seine Patienten zu versenden. Zudem kann er sein gesamtes Debitoren-Management an uns auslagern, damit er sich voll und ganz auf den Patienten konzentrieren kann.»

Was ist jetzt als erster Schritt geplant?

«Zuerst werden wir die H-Net Produkte für den medizinischen Austausch mit Evita verknüpfen, damit die Prozesse bis zum Patienten hin digitalisiert werden. Weiter werden wir die Produkte für die gerichtete Kommunikation mit unserer IHE-Plattform «Swisscom Health Connect» integrieren.»

Was genau ist der Hintergrund der «exklusiven» Partnerschaft mit the i-engineers?

«the i-engineers sind vor allem im Archiv- und Prozessbereich stark. Basierend auf ihren Produkten werden wir das IHE-Patientendossier und die Vernetzungslösungen als Service aus der Cloud anbieten können. Ergänzend kommen die Produkte der ICW und H-Net zum Einsatz.»

Cloud für rascheres Pay-back

Worin besteht das Spezielle an dieser Plattform, sie ist doch bereits heute in den Spitälern im Einsatz?

«Neu ist, dass Spitäler die Lösung als Service aus der Cloud beziehen können. Eine grosse Vorabinvestition ist nicht mehr nötig. Die Kunden zahlen nur für deren Nutzung. Und da die Kosten durch viele Teilnehmer getragen werden, liegen diese viel tiefer als wenn ein Kunde sie alleine berappen müsste. Der Return on Investment stellt sich also bedeutend schneller ein.»

Sie bieten also sozusagen die eHealth-Suisse-Architektur als Cloud-Lösung für die Spitäler an?

«Genau. Das zentrale Thema ist hier die Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Leistungserbringern und die Einbindung der







Testen Sie das automatische Heisswassergerät PermoTherm® einen Monat gratis.

Ihre Vorteile:

- hoher Zeitgewinn
- keimfreies Wasser
- leistungsstark
- energieeffizient



Die höhenverstellbare Topfwanne lässt sich jedem erdenklichen Gefäss anpassen.



Zeltner Systemtechnik AG
 Heisswassergeräte und Kaffeemaschinen
 Färchstrasse 8
 CH-4629 Fuluibach
 Tel +41 (0)62 398 15 28
 info@zeltnersystem.ch
 www.zeltnersystem.ch



curaPrax ist eine webbasierte, bedienungsfreundliche IT-Lösung für Ärzte, mit der alle Vorteile des ePatientendossiers und der Zuweiseranbindung ans Spital genutzt werden können.



In Bern-Wankdorf unterhält die Swisscom eines der modernsten und effizientesten Rechenzentren Europas.

Patienten. Dies geschieht namentlich über die gerichtete Kommunikation, wie sie für den Dokumentenversand eingesetzt wird: über Portale für Leistungserbringer wie PACS in the Cloud und MedicalShare Plus sowie Evita auf der Patientenseite. Und zu guter Letzt gehört auch das elektronische Patientendossier nach EPDG in diesen Kontext.»

Wird Swisscom ihre Einkaufstour fortsetzen und sich weiter in den Gesundheitsmarkt einkaufen?

«Wir evaluieren sehr genau, wie wir unser Portfolio erweitern, damit wir für die Kunden einen maximalen Mehrwert generieren können.»

Dem Entscheid der Nationalratskommission folgen?

Mit dem Entscheid des Nationalrats, das ePatientendossier für freie Arztpraxen als verbindlich zu erklären, kann Bewegung ins digitale Gesundheitswesen kommen. Wie sehen Sie das?

«Wir begrüßen den mutigen Entscheid der Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit des Nationalrats. Nach deren Empfehlung müssen alle Leistungserbringer das elektronische Patientendossier einführen und nicht nur die Spitäler, wie dies Ständerat und Bundesrat beschlossen haben. Dieser Entscheid wird auch durch unsere Studie gestützt. Sie zeigt eindeutig: Nur wenn Arzt und Spital Daten digital austauschen, können tatsächlich Kosten gespart werden. Es wäre daher zu begrüßen, wenn nun in der parlamentarischen Differenzbereinigung der Entscheid der nationalrätlichen Kommission übernommen würde.»

Wie weit sind wir mit dem elektronischen Datenaustausch? Wieviel Potenzial liegt Ihrer Meinung nach noch brach?

«Im Bereich administrativer Datenaustausch sind wir bereits sehr weit. Hier schliesst Swisscom die Brücke zum Patienten über die Rückforderungsbelege in Evita und die elektronische Weiterleitung an die Versicherungen.

Im medizinischen Datenaustausch sind wir auch weiter als man denkt. Über MedicalConnector und MedicalShare, dem Austausch von Bildmaterial über PACS in the Cloud bis hin zum Patientendossier kann der Kunde alles aus einer Hand beziehen.»

Quo vadis, ePatientendossier?

Und wie steht es um das eigentliche Patientendossier?

«Beim ePatientendossier stehen wir noch am Anfang. Hier existieren zwar ein paar wenige Modellversuche, doch fehlt es an der kritischen Masse an Teilnehmern und an einem nachhaltigen Geschäftsmodell. Der Kosten-Nutzen-Beweis fehlt und die Finanzierung für die Zukunft bleibt weiterhin ungewiss.»

Welchen Beitrag kann Swisscom für das Schweizer Gesundheitswesen leisten und in welcher Rolle sieht sie sich?

«Swisscom bietet sehr hohe Sicherheit im Umgang mit schützenswerten Daten und dem

Datenschutz. Zudem bringen wir eine hohe Kompetenz in Aufbau, Finanzierung und Betrieb komplexer ICT-Projekte auf den Markt. Wir verstehen es, exzellenten Support und Kundendienst sowohl für Konsumenten, Einzelunternehmen und KMU (z.B. Arztpraxen) oder Grosskunden zu leisten. Und im Gegensatz zu anderen Marktteilnehmern sind wir frei von Partikularinteressen.

Ein weiterer nicht zu unterschätzender Vorteil besteht darin, dass wir einen hervorragenden Zugang zu einer grossen Masse an Konsumenten haben, z.B. das Swisscom Login, mit über 5 Millionen aktiven Accounts. Neu lässt sich dies beispielsweise auch für die Authentifizierung in Evita nutzen.»

Zur rechten Zeit für mündige Patienten

Stichwort Patient Empowerment: Da stecken wohl weitere Reserven drin. Die Versicherten und Patienten sind erwacht, sammeln emsig Daten, betätigen sich aktiv in Plattformen und

tauschen sich bereits wie wild untereinander aus. Wie können diese Erfahrungen vermehrt gebündelt und systematischer einem grösseren Nutzen zugeführt werden?

«Patienten sind nicht zu stoppen. Sie sind Teil des Systems und bekommen gemäss EPDG ganz neue Rechte und eine viel zentralere Rolle im Umgang mit ihren Daten zugewiesen. Dieser Trend wird sich in Zukunft noch verstärken. Patienten wollen Qualitätskennzahlen, Kosten- und Leistungstransparenz. Dadurch wird der Markt besser spielen, Preise sinken und die Leistungen für die Patienten insgesamt noch besser werden als sie es heute bereits sind.»



Modernste Technologie zum richtigen Zeitpunkt. Finanziert mit Raiffeisen Leasing

Blieben Sie technisch auf dem neuesten Stand und steigern Sie so Ihre Wettbewerbsfähigkeit: Raiffeisen Leasing wird es Ihnen erleichtern, der Konkurrenz den entscheidenden Schritt voraus zu sein. Kontaktieren Sie uns am besten noch heute: raiffeisenleasing.ch, Telefon 071 225 94 44

RAIFFEISEN
Wir machen den Weg frei