

MediData wächst kräftig weiter und erhält Zertifizierungs-Lob für höchste Sicherheit

Ein gesunder Partner fürs Gesundheitswesen

Mit einem Umsatzwachstum von 16% auf 16.2 Mio. Franken erwirtschafteten die 56 Mitarbeitenden von MediData einen Reingewinn von 1.1 Mio. Franken. Übermittelt wurden im vergangenen Jahr 39 Millionen elektronische Dokumente, das sind 35% des gesamten Volumens im Gesundheitswesen. Praktisch alle Spitäler, Labors, Apotheken und Physiotherapeuten nutzen die Dienste der MediData, 10 Kantone und mittlerweile über 7800 freipraktizierende Ärztinnen und Ärzte, 2006 waren es erst deren 2100. Entsprechend optimistisch blickt das Unternehmen in die Zukunft.



Dr. Hans-Jürg Bernet,
Verwaltungsratspräsident, MediData



Daniel Ebner, CEO, MediData



Prof. Dr. Martin Eling, Professor für Versicherungsmanagement, Direktor des Instituts für Versicherungswirtschaft, Universität St. Gallen

«2014 war ein spannendes Jahr für uns», fasste VR-Präsident Dr. Hans-Jürg Bernet an der GV in Luzern zusammen. «Wir bewegen uns nach wie vor in einem Umfeld, das bewegt. Erneut 4% Prämienanstieg bei den Krankenversicherer, 35% während der letzten 10 Jahre, der Kampf gegen die Einheitskasse und die ständigen Herausforderungen in der Prozessoptimierung in den Spitälern haben die Szene geprägt. Der Initiativendurst für neue regulierende Vorhaben bei der Krankenversicherung ist hoffentlich bis auf Weiteres gestillt, die andern Herausforde-

rungen bleiben allerdings und machen es nötig, dass wir als Dienstleister der Branche innovativ bleiben und unsere Services weiter ausbauen.»

Bernet wies auf wichtige gesundheitspolitische Szenarien hin. So bestehe ein akuter Revisionsbedarf beim Tarmed und es gelte auch, die oftmals kleinräumlichen Perspektiven bei der Spitalplanung zu überdenken. Insbesondere wäre es an der Zeit, auf eine teilweise zu starke Regulierung des Wettbewerbs im stationären Bereich zu verzichten.

Hohe Konstanz bürgt für Nachhaltigkeit

Beibehalten will der VR-Präsident hingegen interne Tugenden: «Seit 2006 haben wir die exakt gleiche Geschäftsleitung, das ist heutzutage nicht mehr selbstverständlich. Für unseren wachsenden Kundenkreis bedeutet das eine hohe Sicherheit, Stabilität und Nachhaltigkeit. Diese Qualität äussert sich insbesondere in der Kontinuität der Unternehmensstrategie. Auf MediData kann man sich verlassen.» Stetiges Weiterentwickeln auf solider Basis bedeutet im

Falle MediData auch einen zünftigen Effizienz-zuwachs. Berner erinnerte daran, dass während der letzten 8 Jahre die Transaktionsmenge an Daten um rund 300% zugenommen habe, die Gesamtkosten für die Unfall- und Krankenversicherer jedoch lediglich um 60%. Das bedeute nichts anderes als dass jede einzelne gesicherte Datenübermittlung deutlich günstiger geworden sei.

«Mit diesem Effizienzgewinn für unsere Kunden haben wir unsere Position im digitalen Datentransfer gestärkt.» Der Präsident freute sich am Umsatzwachstum von 16% und ganz speziell an mehr als 1000 neuen Kundinnen und Kunden aus freien Arztpraxen, damit «haben sich die Diskussionen mit gewissen Standesorganisationen oder ärztlichen Interessensgruppen wesentlich versachlicht. Wir wollen auf diesem Markt weiter mit einer transparenten Preis- und Leistungs politik wachsen und den offenen Dialog beherzt fortsetzen.»

Alle Teilnehmenden des Gesundheitswesens vernetzen

Dem stimmte CEO Daniel Ebner gerne zu: «Unser Ziel besteht darin, im laufenden Jahr 43 Millionen Transaktionen zu erreichen. Wir planen, den Tiersgarant-Bereich mit einer Android-App noch besser bedienen zu können, sie geht zur Jahresmitte live. Ganz wichtig bleibt auch der Aspekt der Sicherheit: Bereits im Mai dieses Jahres haben wir die Re-Zertifizierung nach ISO 27001 erfolgreich bestanden.» Der hohe Sicherheitsstandard von MediData wurde dabei von den Prüforganen ausdrücklich hervorgehoben.

CEO Daniel Ebner stellte in seinem Bericht eine markante Steigerung des Transaktionsvolumens fest: 2014 transferierte MediData 39 Millionen Dokumente (+16%) sowie 55 225 Bilddaten und Befunde (+50%). Die Firma hat ihr Kundennetzwerk vor allem in den Bereichen Physiotherapeuten, Chiropraktoren, Alters- und Pflegeheime sowie bei den Spitex-Organisationen ausgebaut.

«Unser erklärtes Ziel ist es, alle Teilnehmenden des Gesundheitswesens miteinander zu vernetzen», sagte er. Entsprechend sei es denn auch eines der MediData-Ziele, bis Ende 2016 mindestens 10 000 Ärzte ins MediData-Netzwerk einzubinden. Der aktuelle Stand liegt bei über 7800.

MediData lancierte 2014 auch eine eigene App sowie eine Web-Applikation für Patientinnen und Patienten. Somit ist das MediData-Netzwerk um ein weiteres Kundensegment gewachsen.

An der Quelle zur Reinheit



Willkommen in Ihrem Reinraum / OP!
Hygiene- und Anlagentechnik nach Mass
im Dienst der Menschen

Entwicklung · Beratung · Engineering
Bauleitung · Qualifizierung · Service



 **TQM**
Technical Quality Management GmbH
www.tqm-gmbh.ch





Professor Martin Eling ist überzeugt: «Die digitale Transformation wird das Gesundheitswesen und damit auch die Krankenversicherer massiv beeinflussen.»

Sicherheit behält oberste Priorität

Angesichts des erfreulichen Wachstums behält der Aspekt der Datensicherheit höchste Priorität. In der Gemeinde Littau hat die MediData kürzlich unter dem Titel «Colocation» ein zweites Rechenzentrum in modernsten Räumen geschaffen, die strengste Sicherheitsanforderungen erfüllen. So könnte der gesamte Betrieb selbst bei einem totalen Ausfall des aktiven Rechenzentrums in Root nach kurzem Unterbruch uneingeschränkt weitergeführt werden.

An der GV fanden schliesslich auch Wahlen statt. Die Verwaltungsräte Peter Amherd, Alain Flückiger, Urs Kneubühler und Sanjay Singh wurden mit Applaus für eine weitere dreijährige Amtsperiode bestätigt. Für den zurückgetretenen Verwaltungsrat Dr. Michael Willer wurde Urs Zellweger für eine Amtsperiode von drei Jahren gewählt.

Gesundheitsmarkt 2020 – was bringt die Zukunft?

Krönenden Abschluss der MediData-GV bildete erneut ein spannendes Referat. Diesmal war es ein Blick in die Zukunft. Prof. Dr. Martin Eling, Professor für Versicherungsmanagement und Direktor des Instituts für Versicherungswirtschaft an der Universität St. Gallen, beleuchtete die

wichtigsten Einflussgrössen für den künftigen Gesundheitsmarkt.

Neben den Einflussfaktoren Ökologie, Recht, Politik und Ökonomie sieht Eling folgende wirtschaftlichen Megatrends: den wachsenden Einfluss Asiens (shift to Asia), den zunehmenden Einfluss internationaler Standards in diversen Lebens- und Arbeitsbereichen, die demografische Entwicklung hin zu einer noch stärkeren Überalterung der Bevölkerung in industrialisierten Regionen, die höhere Bedeutung ethischer Werte, die fortschreitende Urbanisierung, den Klimawandel, die sich akzentuierende Globalisierung und die rasche technologische Weiterentwicklung.

Die Betrachtung dieser bedeutenden Aspekte führe konsequenterweise von einer Mega- zu einer Mikroebene. Hier gebe es sieben Trends, die für die Krankenversicherer bereits in der nahen Zukunft ausschlaggebend für den Erfolg seien.

«Gut ist es zu wissen, dass sich die Krankenversicherung in der Schweiz heute in einem ausgezeichneten Zustand befindet», betonte der Wissenschaftler, «die Einheitskasse ist erledigt, es besteht ein solides Prämienwachstum und das Gesundheitswesen präsentiert sich weiterhin als Zukunftsmarkt. Es gilt jedoch, Vorsicht walten zu lassen. Manchmal sieht man nur einen

Teil des Eisbergs. Veränderungen können schnell auftauchen.»

Sieben Trends – sieben Herausforderungen

Professor Eling ging akribisch auf die sieben wichtigsten Trends ein und beschrieb die Herausforderungen, die sich daraus ergeben:

– **Wirtschaftliches Umfeld**

Die Schuldenkrise ist namentlich in den USA und der EU noch nicht ausgestanden. Es ist daher mit einer längeren Niedrigzinsphase sowie konjunkturellen Problemen zu rechnen – grosse Herausforderungen für die Krankenversicherer. Zwar sei die Schuldenkrise keine Versicherungskrise, aber sie habe starken Einfluss auf das kapitalintensive Geschäftsmodell der Versicherungswirtschaft. Insbesondere drohten geringes Wirtschaftswachstum, Inflation und Vermögensblasen (v.a. bei Immobilien) sowie Währungsrisiken.

– **Technologisches Umfeld**

Technologiebasierte Innovationen wie die fortschreitende Digitalisierung und der wachsende Einfluss der Social Media verändern die Gesundheitswirtschaft in sämtlichen Bereichen nachhaltig: in der Verarbeitung, im Product Management und Pricing sowie in



«Pay as you live» – wer mehr Risiken eingeht, soll höhere Versicherungsprämien berappen; droht der Solidaritätsgedanke umzukippen?

der Kundenkommunikation. – Bemerkenswert ist zudem die Geschwindigkeit der Veränderungen. Brauchte das Telefon noch 110 Jahre, um 1 Milliarde User zu finden, waren es beim Fernseher noch 49 Jahre und beim Mobile Telefon 22 Jahre. Internet (14 Jahre) und Facebook wie Smartphones legten hingegen mit je 8 Jahren ein ganz anderes Tempo vor. – So stelle sich heute die Frage: Wer ist der «digital leader» in der Assekuranz? Generali beispielsweise hat den «elektronischen Patienten» erfunden, während die meisten Versicherer hierzulande noch zurückhaltend bleiben. Erklärungsgründe dafür sind der moderate Wettbewerb und die hohe Dominanz des klassischen Vertriebs. «Aber», so Eling, «die Möglichkeiten eines Differenzierungsvorteils durch aktive Digitalisierung besteht weiterhin», denn noch zeigen Zufriedenheitswerte der Konsumenten bei den Versicherern gemäss US-Umfragen mit 4 von 20 Punkten tiefe Werte. Hotels (8 Punkte), Onlinehandel (11.8 Punkte) und Personal Banking (15.2 Punkte) schwingen hier noch deutlich obenaus.

– **Zunahme der Regelungsdichte**

«Die Regulierung wird sich noch weiter verschärfen», ist Eling überzeugt. Dazu zählen insbesondere Governance, Risikomanagement/Solvenzbeurteilung und Konsumenten-

schutz. Das belastet die Effizienz des Gesundheitssystems erheblich. Der Trend gehe dahin, dass immer mehr internationale Standards übernommen werden (müssen), es vermehren sich branchenübergreifende Regulierungsmassnahmen und der Konsumentenschutz verstärkt sich.

– **Demografische Entwicklung**

Der demografische Wandel, der sich namentlich in der umgekehrten Alterspyramide manifestiert, stellt die Gesundheitswirtschaft vor grosse Herausforderungen: steigende Kosten und schwierigere soziale Sicherung lassen die Frage der Generationengerechtigkeit aufkommen. Länger leben bei guter Gesundheit lässt Versicherte mit Alter 50+ als attraktive Kunden erscheinen. Gleichzeitig steigen jedoch die Risiken der Überalterung wie zunehmende Umverteilung von Jung nach Alt und die Belastung der Sozialsysteme durch neue Krankheitsbilder und Polymorbidität.

– **Risikospezifisches Umfeld**

«Die eigentliche demografische Bombe ist nicht die AHV, sondern die Langzeitpflege und altersbedingte Krankheitsbilder», meinte der Experte, «explodierende Pflegekosten und deren nicht nachhaltige Finanzierung werden schon bis 2020 die nächste AHV-Reform erfordern.»

– **Soziale Veränderungen**

Die neue Einstellung «Pay as you live», massiv gefördert durch die zahlreichen Gesundheits-Apps, reduziert die Akzeptanz für ein solidarisch finanziertes Gesundheitssystem. 2020 dürfe daher erneut die Frage nach der Ausgestaltung dieses Systems gestellt werden.

– **Politisches Umfeld**

Mangelhafte institutionelle Strukturen – vor allem ausgedrückt durch die wettbewerbsverzerrende Rolle der Kantone, den Ärztemangel, sehr hohe Medikamentenpreise und die Schwierigkeiten im Definieren von Leistungskatalogen – führen zu erheblichen Ineffizienzen und erschweren die Zukunftsfähigkeit unseres Gesundheitssystems. Die Quittung erhalten die PrämienzahlerInnen in regelmäßiger Folge. Mit 4% Prämienwachstum per Ende 2014 hat die Verteuerung der Grundversicherung einen neuen hohen Wert erreicht.

«Die Krankenversicherer tun also gut daran, sich nicht in Sicherheit zu wiegen», so das Fazit Professor Elings, «sondern die mannigfaltigen Herausforderungen gezielt anzugehen, um die auftauchenden Probleme zu meistern.» – Und es ist von Vorteil, wenn Dienstleister wie MediData gesunde Partner fürs Gesundheitswesen bleiben.

Text: Dr. Hans Balmer