

Nach einem guten Geschäftsjahr das MediData-Netz und die Patienten-App lanciert **MediData mit starkem Wachstum und spannenden Innovationen**

Mit einer Umsatzsteigerung von 6 % zum Vorjahr und einer Volumensteigerung von 11 % bei den elektronisch transportierten und verarbeiteten Dokumenten blickt MediData auf ein erfolgreiches 2018 zurück. Das IT-Unternehmen präsentierte seine Zahlen anlässlich der Generalversammlung in Luzern.

MediData mit Sitz in Root D4 (LU) erzielte 2018 einen Umsatz von CHF 21.745 Millionen (+ 6 % zum Vorjahr). Auch die Anzahl elektronisch transportierter und verarbeiteter Dokumente stieg weiter von 59.7 Millionen auf 66.2 Millionen (+ 11 %). Das MediData-Netz ist heute mit Abstand die umfassendste Plattform für Healthcare Professionals in der Schweiz. Aktuell verbindet es direkt oder indirekt via Netzwerk-Partner: 100 % aller KVG-Versicherer und 95 % aller UVG-Versicherer, 98 % aller Apotheken, 95 % aller Spitäler, 86 % aller Labors, 11 016 Ärzte, 16 Kan-

tone, 567 Spitexorganisationen, 275 Alters- und Pflegeheime sowie zahlreiche weitere Akteure.

Umfassende Dienstleistungen

MediData ist ein massgebender Informatik-Dienstleister und betreibt heute eines der grössten elektronischen Netzwerke im Schweizer Gesundheitswesen. Dazu Dr. Hans-Jürg Bernet, Verwaltungsratspräsident: «Alle reden von Digitalisierung – wir treiben sie voran. Wir bauen ein digitales Netzwerk, das alle mit allen verbindet».

Die GV brachte Wiederwahlen. Bestätigt wurden Dr. Hans-Jürg Bernet für weitere drei Jahre als VR-Präsident und ebenfalls für drei Jahre als Verwaltungsräte Andreas Dummermuth, Benno Fuchs, Dr. iur. Thomas J. Griching und Felix Weber. Bei den Ersatz- und Neuwahlen wurde Anne-Geneviève Bütikofer, H+ für eine Amtsperiode von drei Jahren anstelle des aus der H+ ausgetretenen Dr. phil. nat. Bernhard Wegmüller gewählt. Neu im VR Einsitz nimmt Patrick Bühlmann, Zürich Versicherung, anstelle von Flavia Ludin.

Neu ist das MediData-Netz mit einer speziellen Box, welche den Datenaustausch weiter verbessert. Sicherheit bleibt das oberste Ziel, die Gefahren aus dem Internet sind gewachsen.



Stehen bleiben hiesse Rückschritt

Neben den ausgezeichneten Ergebnissen des Geschäftsjahres 2018 bildete ein humorvoller Auftritt von Comedian Dr. med. Fabian Unteregger einen weiteren Höhepunkt. Er zeigte auf brillante wie höchst amüsante Weise, wie Organisationsstrukturen im modernen Aktivismus- und Optimierungswahn zu babylonischen Türmen und obskuren Elementen degenerieren können. Wie man es aber auch einfacher lösen kann, etwa im Unteregger-Konzern dank klaren Delegierens, folgte – als Bestes – zum Schluss: Der Comedian dirigiert seinen Konzern virtuos und redegewandt, derweil seine Freundin alle Arbeiten erledigt: McKinsey würde staunen – Globalisierung und Strukturwandel im Do-it-yourself-Stil!

«Aktionen sind aber schon etwas Gutes, nur müssen sie kanalisiert sein, einem Bedürfnis entsprechen und ein wirtschaftliches Ziel haben», meint Daniel Bättschmann, stv. CEO und Leiter Informatik MediData. Dazu gehört einmal eine solide Basis. So hat MediData erst neulich, am 1. Mai 2019, das Aufrechterhaltungsaudit für Datenschutz und Informationssicherheit durch die SQS erfolgreich bestanden. Die Auditoren haben MediData intensiv befragt und geprüft, das Unternehmen darf sich weiterhin «zertifiziert nach ISO 27001 und VDSZ» nennen.

Diese Sicherheitselemente sind denn auch das Stichwort für ein neues Angebot von MediData. Während rund 15 Jahren bildete MediPort als bewährtes Datenaustauschtool das Rückgrat der Kundenbeziehungen. Dank MediPort senden Leistungserbringer ihre Rechnungen auf elekt-

Daniel Bättschmann, stv. CEO und Leiter Informatik MediData



Mit dem MediData-Netz wird der Datenaustausch noch sicherer. Ausserdem profitieren die User von interessanten neuen Funktionen. Bald folgt auch eine Patienten-App.

ronischem Weg direkt an die Versicherer, ihre Datensammelstelle oder ans Druckcenter. So garantiert MediData eine möglichst effiziente und kostengünstige Abwicklung.

«Weil Sicherheit unser oberstes Ziel ist und die Gefahren durch vielfältige Bedrohungen aus dem Internet gewachsen sind, haben wir unser Angebot stetig weiterentwickelt», hält Daniel Bättschmann fest. «Dabei ging es auch darum, die Verantwortung von MediData abzugrenzen und besser sichtbar zu machen sowie neue, erweiterte Strukturen aufzubauen. Den wachsenden Gefahren von Hackern und Datenklauern wollen wir energisch Paroli bieten.»

Aus diesem Grund hat MediData mit Hilfe von AdNovum ein neues, noch umfassenderes Sicherheitsangebot entwickelt. Es geht von der bewährten Lösung NEVIS aus, die bei Grossbanken, der Post und Polizeidiensten im Einsatz steht. «Sicherheit muss man bei ausgesprochenen Experten einkaufen und kundenspezifisch einsetzen», unterstreicht unser Interviewpartner. «Es ist immens wichtig, dass in einem Bedrohungsfall erstklassiges Know-how für die Abwehr in kürzester Zeit greifbar ist.» Das neue Angebot heisst MediData-Netz.

Klein, aber fein: die Box des MediData-Netzes

Das Herzstück des neuen MediData-Netzes stellt eine kleine Box dar, ein eigentlicher Computer

im Mini-Format, der eine dedizierte Komponente für zusätzliche Sicherheit darstellt. Über die Box läuft nämlich der verstärkt gesicherte Datenaustausch zwischen verschiedenen Partnern im Gesundheitswesen, meist zwischen Leistungserbringern und Kostenträgern, mitsamt allen zu einer Rechnung gehörenden, manchmal recht zahlreichen Zusatzdokumenten.

Die neue Lösung bietet auch die Möglichkeit, Closed User Groups zu bilden. Das kann im Sinne einer effizienten integrierten Versorgung besonders interessant sein. Beispielsweise können sich ein Hausarzt, ein Therapeut und die Spitex zu einer Closed User Group zusammenfinden und speziell nur diesen Kreis betreffende Daten miteinander austauschen. Der gleiche Hausarzt ist aber beispielsweise mit allen andern Leistungserbringern und Kostenträgern, die seine Patienten betreffen, via Box verbunden.

Alles in allem ist es ein geschlossenes und bestens geschütztes System, das nun für die MediData-Kunden bereitsteht und etappenweise bei ihnen eingeführt wird. Dabei wird die Box bei MediData kundenspezifisch vorkonfiguriert und anschliessend vor Ort installiert. Dabei sucht die Box den MediData-Netzserver und lädt sich selbstständig auf bezüglich aller Funktionen, die der Kunde benötigt (wie Leistungsabrechnung, Rechnungen drucken oder senden usw.) – Daniel Bättschmann: «Daher können wir innerhalb unserer neuen Lösung auch die komplette Verantwortung für Datenschutz und Informations-

sicherheit übernehmen. Einzige Schnittstelle ausserhalb der Box ist die Verbindung zum ERP-System einer Institution oder zur Praxis-Software. «Hier stehen wir mit den verschiedenen Softwarehäusern in regem Kontakt», erläutert Daniel Bättschmann, «damit wir deren IT-Lösung rasch und einwandfrei mit dem MediData-Netz verbinden können.»

Zwei-Faktor-Authentifizierung, rasche Updates und weitere Trümpfe

Im Kundenportal können Informationen abgerufen und Einstellungen vorgenommen werden. Konfigurationen erfordern eine Zwei-Faktor-Authentifizierung über User-ID und Passwort und zusätzlich über ein Device wie ein Smartphone, auf dem eine Freigabe gedrückt werden kann, oder über eine Codewort-Übermittlung per SMS, vergleichbar mit eBanking.

Updates können via Fernwartung auf die Box geladen werden und sorgen für einen stets aktuellen Zustand der Software. Auch neue Funktionen gelangen über diesen Weg in die Box.

Via Kundenportal können die Kunden den Weg ihrer Dokumente verfolgen, sei es, dass diese sich

in Verarbeitung befinden, bereits zugestellt oder digital abgeholt worden sind und Weiteres mehr.

Im MediData-Netz sind folgende wichtigen Funktionen integriert: Bonitäts-Abklärungen von Patienten und Inkasso. Das erste ist als übersichtliche Ampelfunktion umgesetzt, das zweite erlaubt den Leistungserbringern, jede Phase offener Rechnungen einfach auf dem Bildschirm sichtbar zu machen und, wenn nötig, Inkasso-Massnahmen auszulösen und auch deren Resultate jederzeit zu verfolgen.

Ebenfalls neu: die Patienten-App

Versicherte und Patienten sind immer digitaler und auch selbstbewusster. Sie möchten in den elektronischen Prozess voll integriert sein und selber bestimmen, wie sie daran teilnehmen. In Kürze präsentiert MediData daher eine Patienten-App, mit der sich Versicherte Rechnungen und Dokumente von Leistungserbringern schicken lassen können. «Die neuen leistungsstarken Smartphone-, Tablet- und Laptop-Technologien machen es möglich, diese umfangreichen Daten sauber zu empfangen und an den Versicherer weiterzuleiten. Unsere Software bietet die nötige Sicherheit gemäss Datenschutz-

Gesetzgebung und KVG», unterstreicht Daniel Bättschmann.

Voraussetzung ist natürlich, dass ein Leistungserbringer im MediData-Netz mitmacht. Hier sind aber neben den Spitälern, die ohnehin sehr stark digitalisiert arbeiten, gerade auch die freipraktizierenden Ärztinnen und Ärzte vorbildlich. Über 11 000 oder rund zwei Drittel von ihnen – wer hätte das vor 10 Jahren noch gedacht? – sind mittlerweile MediData-Kunden und können nun schrittweise von MediPort aufs neue MediData-Netz wechseln.

Wirtschaftliche Lösungen nutzen

Patienten und ihre Ärztinnen und Ärzte können damit eine willkommene wirtschaftliche Lösung umsetzen, und das sowohl im Tiers garant- wie im Tiers payant-System, sei es, indem die Patienten die Rechnung und dazugehörige Unterlagen direkt erhalten oder andernfalls als Kopie. In beiden Fällen hilft die digitale Innovation Zeit und Kosten sparen. – Da bleiben wir am Ball und werden die MediData-Patienten-App nach ihrer Lancierung ausführlich präsentieren.

www.medidata.ch



MAXIMALE FEINSTRUKTUR

RadiForce

Befundung auf höchstem Niveau – RadiForce.

EIZO steht für erstklassige Monitore für den professionellen und zuverlässigen Einsatz. In der digitalen Mammografie kommt es bei der Diagnose auf die Wiedergabe feinsten Details an. Für eine originalgetreue Darstellung von Bildern aus Mammografie und Brust-Tomosynthese eignen sich die MammoDuo-Modelle perfekt.

Die Modelle RX560-MD und GX560-MD bestehen aus zwei Monitoren, die nebeneinander auf einem speziell konzipierten Standfuss angeordnet sind.

Für jeden Anspruch das passende Modell.



Mehr dazu auf eizo.ch

