

MediData sorgt nachhaltig für eine gesunde Entwicklung im Schweizer Gesundheitswesen

Weiterhin sehr gut unterwegs – gerade mit dem MediData-Netz

MediData ist eine massgebende Informatik-Dienstleisterin – mit der Vision, sich für eine gesunde Entwicklung im Schweizer Gesundheitswesen einzusetzen und dank digitalisierten Prozessen die Zusammenarbeit zwischen Leistungserbringern, Versicherern, Kantonen und Patienten voranzutreiben. Ein ganz wichtiges Instrument dabei ist das neue MediData-Netz. Es ist eine umfassendste Plattform für Healthcare Professionals in der Schweiz für den effizienten und sicheren Austausch medizinischer und administrativer Daten und wird in rund einem Jahr die Plattform MediPort ablösen.

Die kürzliche Generalversammlung der MediData AG fand wegen der COVID-19-Verordnung 2 des Bundesrates ohne persönliche Präsenz der Aktionärinnen und Aktionäre statt. Der unabhängige Stimmrechtsvertreter führte die Instruktionen der Aktionärinnen und Aktionäre aus. Sie stimmten der beantragten Dividende von 120 Franken pro Namensaktie zu und genehmigten alle weiteren Anträge des Verwal-

tungsrates. Für weitere drei Amtsjahre wiedergewählt wurden Dr. med. Edouard H. Viollier als VR-Vizepräsident sowie die Verwaltungsräte Dr. iur. German Grüniger, Dominique Jordan und Dr. med. Guido Robotti.

Als neue Mitglieder des Verwaltungsrates wurden Michèle Blöchliger, Gesundheitsdirektorin des Kantons Nidwalden, und Dr. med. Urs

L. Dürrenmatt, Facharzt FMH für Allgemeine Innere Medizin, von der GV einstimmig gewählt.

Zahlen, die so richtig freuen

MediData erzielte 2019 einen Umsatz von 22.315 Mio. Franken (+3% zum Vorjahr). Auch die Anzahl elektronisch transportierter und verarbeiteter Dokumente stieg weiter von 66.2 Millionen auf

Jederzeit rasche Informationen über die Leistungsabrechnungen zu haben, ist für eine weiter kräftig wachsende Zahl von Leistungserbringern sehr wertvoll.





Daniel Ebner, CEO MediData AG

74 Millionen (+12%). Das Wachstum ist erstaunlich, betrug dieses Volumen vor zehn Jahren doch erst 12 Millionen Dokumente.

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, 95% aller UVG-Versicherer, 98% aller Apotheken, 95% aller Spitäler, 86% aller Labors, über 11 000 Ärzte, 18 Kantone, 642 Spitex-Organisationen 305 Alters- und Pflegeheime sowie zahlreiche weitere Akteure.

MediData treibt die Digitalisierung voran

Auf den Erfolgen auszuruhen, gilt für dynamische Unternehmen nicht, so auch für MediData. «Alle reden von Digitalisierung – wir treiben sie voran. Wir bauen ein digitales Netzwerk, das alle Teilnehmer im Gesundheitswesen miteinander noch besser verbindet», stellt daher Dr. Hans-Jürg Bernet, Verwaltungsratspräsident der MediData, fest.

Daniel Ebner, CEO, doppelt nach: «Es gibt ein Sprichwort aus Burkina Faso, das heisst «Wenn Ameisen sich einigen, können sie Elefanten tragen». – Das hat mich beeindruckt. Mich dünkt, es trifft auch auf unser MediData-Netz-Projekt zu. Damit erweitern wir nicht nur unser Dienstleistungsangebot, sondern ermöglichen es allen Teilnehmern des Gesundheitswesens, näher zusammenzurücken und effizienter zu kommunizieren.»

Echte Schweizer Qualität

«Die genannten Ziele klingen vielleicht für manche Partner wie Zukunftsmusik», fährt Daniel Ebner fort. «Tatsächlich ist das MediData-Netz ein Mammutprojekt, in das Tausende von Teilnehmern, gemäss Sprichwort Tausende fleissiger Ameisen, involviert sind. Ich habe schon letztes Jahr gespürt, dass das MediData-Netz ein grosser Erfolg wird. Mein Gefühl hat mich nicht getäuscht. Wir sind auf bestem Wege. Der Elefant ist quasi schon halb «gestemmt». Und da sind zwei Dinge, die mich besonders freuen.

Erstens: Die Bestandteile und Arbeiten am Netz wurden und werden allesamt in der Schweiz erbracht. Das ist 100 Prozent Schweizer Höchstqualität.

Und zweitens: Die für dieses Projekt geplanten Investitionen in zweistelliger Millionenhöhe können wir innerhalb von drei Jahren zum grössten Teil selber finanzieren. Darauf bin ich stolz. Weil es zeigt, wie erfolgreich wir in den letzten Jahren gewirtschaftet haben. Und dass wir diesen Elefanten weiter «stemmen» können.»

Das MediData-Netz kommt gut voran

Daniel Ebner informierte an der GV detailliert über die Ablösung der bisherigen digitalen Arbeits-Plattform MediPort durch das MediData-Netz: Einerseits erfordern neue Gesetze und Entwicklungen der IT neue und noch bessere Sicherheitsstandards. Andererseits steigt die Zahl der Teilnehmer im Gesundheitswesen, die mit MediData zusammenarbeiten.

Das neue MediData-Netz erfüllt all diese Ansprüche und schafft darüber hinaus neue wichtige Möglichkeiten: Die Teilnehmer können direkt miteinander kommunizieren, das Arbeiten am Computer wird vereinfacht und neue Dienstleistungen wie Inkasso und Bonitätsprüfung sind möglich. Zum MediData-Netz gehört auch eine App für die elektronische Zustellung der Leistungsabrechnung an die Patienten. Über 700 Teilnehmer sind bereits an das MediData-Netz angeschlossen und sehr zufrieden.

Die MediData-Box ist der Schlüssel zum MediData-Netzwerk und zur effizienten und sicheren Vernetzung innerhalb des Gesundheitswesens.



Im Oktober 2021 wird der Transport von Rechnungen über das bisherige Datenaustausch-Instrument MediPort eingestellt. – Über die bisherigen Erfahrungen mit dem MediData-Netz wollten wir noch mehr erfahren.

Mit diesem neuartigen und leistungsstarken Netz sind neben den erwähnten grossen Entwicklungskosten sicher noch weitere Anstrengungen verbunden. Das A-jour-Halten dürfte wohl auch anspruchsvoll sein. Wie sehen Sie das? Erfordert das ein weiteres Wachstum Ihrer Aktivitäten, damit die Wirtschaftlichkeit im täglichen Betrieb erfüllt wird?

Daniel Ebner: Anspruchsvoll ist es, parallel die bestehende Plattform Mediport zu unterhalten und gleichzeitig das MediData-Netz mit den neuen Produkten wie Closed user group, eine App für die Patienten und eBill zu entwickeln. Der Aufbau des MediData-Netzes braucht jetzt grosse Ressourcen, jedoch werden durch Effizienzsteigerung und Einfachheit des neuen Netzes

die internen Kosten in Zukunft sinken und die Wirtschaftlichkeit gestärkt werden.

Am 31. Oktober 2021 wird Mediport abgestellt, im 1. Quartal 2021 können keine Mediport Verträge mehr abgeschlossen werden. Diese planmässige Umstellung mit fixen Terminen einzuhalten, ist ein grosser Aufwand und bindet viele Ressourcen.

Wo sehen Sie weitere Chancen, neue Kundensegmente anschliessen zu können?

Der Patient ist das wichtigste neue Kundensegment. Als ein Akteur im Gesundheitswesen wird er in Zukunft auch in der Digitalisierung eingeschlossen sein. Genauso wichtig ist aber, die bestehenden Segmente auszubauen und zu stärken. Es gibt ein Potenzial von 35 Millionen Papierrechnungen und zusätzliche Patientenkopien.

Zum Schluss: Das Geschäftsjahr 2019 bedeutete 25 Jahre MediData – Sie sind ebenfalls schon recht lange mit dabei, ein

erfahrener Fuchs. Die Entwicklung muss einen einfach freuen. Hätten Sie das vor zehn Jahren so erwartet? Und was erwarten Sie in Zukunft?

Vor 10 Jahren 12 Millionen Dokumente, heute 74 Millionen. Eine Steigerung der elektronisch versendeten Dokumente haben wir so erwartet. Unsere Potenzialanalyse hat dies gezeigt und wir haben dementsprechend immer weiter investiert. Unsere Vision ist, in 2 bis 3 Jahren die 100 Millionen-Grenze zu knacken.

Weitere Informationen

www.mediata.ch

clarofinanz: Ihr Versicherungsbroker.



clarofinanz gmbh · 4600 Olten · Tel. 062 213 03 05
 info@clarofinanz.ch · www.clarofinanz.ch

clarofinanz 
 kompetent & persönlich