

Aspekte der Telematik-Einführung aus Sicht der Anbieter von Arztpraxis-EDV

Jens Naumann

Geschäftsführung DOCexpert Computer GmbH

Vorstand VHitG

Sprecher der „Mittelstands-Initiative Arztpraxis-EDV“

eHealth 2005, München, 19.04.2005

- ca. 40% der Installationen sind Systeme der ersten PVS-Generation, mind. 10 Jahre alt
- nahezu 100% aller Installationen sind reine Offline-Installationen
- verwendete Technologien sind zumeist aus dem semiprofessionellen Bereich (Betriebssysteme, Datenbanken, Datensicherung etc.)
- kaum IT-Konzepte in Praxen existent
- Hauptentscheidungskriterium für PVS: Preis

- über 190 Systeme von über 120 Anbietern in Nutzung, ausgereifte Applikationen
- Haupteinsatz: Abrechnungen, Verwaltung, teils Dokumentation
- klein- und mittelständische Anbieterstruktur mit großer Kunden- und regionaler Nähe und wirtschaftlichen Angeboten

- Implementierung der Telematik-Funktionen inkl. Hardwareinstallation
- Schaffung sicherer Online-Zugänge
- neue Datensicherheitskonzepte
- Vertiefung der IT-Anwendung in den Praxen
- Ausbildung des Personales und der Ärzte
- ...

Professionalisierung des IT-Einsatzes in den Praxen

Professionalisierung des IT-Einsatzes in den Praxen führt zu:

- intensiverer Nutzung der IT und ihrer Vorteile
- höherer Abhängigkeit von der IT und ihrem reibungslosen Betrieb
- erhöhtem Aufwand für Anschaffung und Betrieb

Investitionsvolumen der Praxen:

- Einmal-Investition: ca. 3.500 € für Hardware, Software, Dienstleistungen (bei vorhandener moderner Anlage)
- laufender Betrieb: ca. 130 – 150 € /mtl. (DSL, VPN, Wartungen PVS, Konnektor, HBA etc.)
- weitere Aufwendungen durch zusätzliche Verwaltungswege in den Praxen

These I:

„Nur wenn alle Telematik-Komponenten mit einem für den Arzt erkennbaren fachlichen und wirtschaftlichen Nutzen sowie in technisch und organisatorisch koordinierter Art und Weise in die Praxis eingeführt werden, wird die Einführung der Telematik-Anwendungen in der Breite erfolgreich sein.“

Dies bedeutet:

- Bereitstellung eines fachlichen Nutzens für den Arzt
- Refinanzierung der Investitionen, Betriebskosten und des organisatorischen Mehraufwandes
- Lieferung, Installation, Einweisung und Pflege der Telematik-Komponenten aus einer Hand

- PVS-Anbieter kennen Arbeitsweisen und Sensibilitäten der Praxen und die Situationen vor Ort
- PVS-Anbieter als Systembetreuer der Praxen sehen sich in der Verantwortung für die Zusammenstellung praktikabler Komplettlösungen
- unkoordinierte Installation einzelner Komponenten in den Praxen ist zu vermeiden

These II:

„Die PVS-Anbieter werden aufgrund ihrer klein- und mittelständischen, regionalen Struktur, ihrer Kenntnis der Situation vor Ort, ihrer langjährigen Kundenbeziehungen zu den Praxen und ihres marktgerechten Preis-/Leistungsverhältnisses die Lieferanten und Betreuer der Lösungen für die Telematik in den Arztpraxen sein.“

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.