

„DIE KUNDEN PROFITIEREN VON UNSEREM WISSENSVORSPRUNG“

COMPUGROUP MEDICAL Der Rollout der Telematikinfrastruktur für das deutsche Gesundheitswesen nimmt an Fahrt auf. Die CompuGroup Medical (CGM) hat mittlerweile über 10 000 Arzt- und Zahnarztpraxen mit einem Konnektor versorgt und an die neue Infrastruktur angeschlossen. **Andreas Koll**, Area Vice President Telematik bei der CGM, rät Ärzten, die derzeitigen Förderpauschalen mitzunehmen und von den umfangreichen Erfahrungen der CGM und des CGM-Techniker-Teams mit schnellen, den Praxisablauf kaum beeinträchtigenden Installationen zu profitieren.

Die CGM bindet seit der Zulassung des CGM-Konnektors KoCo Box MED+ durch die gematik im November vergangenen Jahres immer mehr Arzt- und Zahnarztpraxen an die Telematikinfrastruktur an. Was ist der aktuelle Stand?

Wir führen etwa seit der Medica Installationen durch. Das waren zunächst nur Zahnärzte, da die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen bereits die Sektorenzulassung für den digitalen Praxisausweis, die SMC-B, erteilt hatten. Für die niedergelassenen Ärzte kam das etwas später, aber mittlerweile sind wir auch dort mitten im Rollout. Unser Partner bei der SMC-B, die Bundesdruckerei, kann die SMC-B nach Antrag durch den Arzt innerhalb von drei bis sechs Tagen liefern. Inzwischen haben wir über zehntausend Installationen abgeschlossen. Das rollt also wirklich, und es sind nicht nur Kunden mit Arzteinformationssystemen der CGM, sondern auch mehrere Hundert andere.

Wie laufen die Installationen?

Die laufen gut. Zehntausend Installationen ist keine kleine Zahl. Wenn es ernsthafte Probleme gäbe, dann wären sie schon zutage getreten. Wir sehen das auch am Supportaufkommen, das in keiner Weise bemerkenswert ist. Im Schnitt dauert eine Installation etwa anderthalb Stunden. Dass unsere Techniker das so gut hinbekommen,

liegt auch an der enormen Erfahrung, die sie mittlerweile sammeln konnten. Wir haben ja auch schon 500 Praxen in der Testregion erfolgreich ausgestattet und hier eine Lernkurve durchlaufen. Es geht um mehr als nur darum, einen Konnektor anzuschließen. Die Logistik und die Lieferkette müssen stimmen, das ganze Drumherum der Dokumentation muss korrekt erfolgen. Unsere Teams können das aus dem Effeff, und unsere Kunden profitieren davon.

Müssen sich die Praxen vorbereiten?

Es gibt zwei Möglichkeiten. Entweder die Praxen machen im Vorfeld ein Selbstassessment bzgl. der notwendigen Ausstattung der Praxis, oder nutzen das Know-how der Vertriebs- und Servicepartner, der sich das vorher ansieht und berät. Natürlich kann immer mal im Einzelfall etwas nicht klappen. Aber das sind die absoluten Ausnahmen, und es liegt dann meist nicht an den Telematik-Komponenten, sondern zum Beispiel daran, dass mit dem Netzwerk etwas nicht passt. Das Prozedere ist übrigens dasselbe bei Praxen, die keine Software der CGM nutzen. Was hier gewährleistet sein muss, ist, dass das jeweilige Primärsystem die nötige TI-Schnittstelle gemäß gematik-Vorgaben bereitstellt und die Praxis dies zum Installationszeitpunkt auch einsatzbereit vor Ort hat. Wenn das gegeben ist, dann ist

die Installation genauso unkompliziert wie bei Nutzern unserer eigenen Systeme. Die Erfahrung unserer Techniker mit Arzt- und Zahnarztinformationssystemen kommt natürlich auch den Praxen zugute, die kein CGM-System haben.

Warum macht es Sinn, dass Ärzte sich zügig um die Installation des Konnektors bemühen?

Stand Anfang März ist es weiterhin so, dass die Höhe der Förderpauschalen gestaffelt ist und dass die Pauschale ab dem dritten Quartal spürbar sinkt. Wichtig dabei ist, dass nicht der Termin der Bestellung maßgeblich ist, sondern der Termin der Inbetriebnahme. Wenn die CGM die Installation vornimmt, dann wird das System noch von unserem Techniker vor Ort mit dem ersten Kartendurchzug in Betrieb genommen. Ärzte profitieren also finanziell, wenn sie den ohnehin erforderlichen Anschluss an die TI nicht hinauszögern. Ganz abgesehen davon: Zumindest im Moment gilt weiterhin die Frist 31.12.2018, ab der eine Kürzung der GKV-Honorare droht.

Wo sehen Sie die spezifischen Stärken Ihres Konnektors? Es wird ja noch andere geben.

Die Zulassung ist nicht alles. Wir können zum einen mit der Erfahrungspunkten, die wir nach über zehntausend Installationen haben. Der Kon-

nektor muss mit dem VPN-Dienst und den Kartenterminals klarkommen, die Schnittstelle ins Primärsystem muss funktionieren. Unser Vorteil ist, dass wir als CGM die gesamte Kette abdecken können. Nur bei den Kartenterminals nutzen wir aktuell die zugelassenen Produkte von Ingenico. Von dem Wissensvorsprung, den wir haben, profitieren unsere Kunden und auch die Partner im Felde unmittelbar. Wir haben den Realitätsnachweis schon angetreten. Verfügbare und lieferbare Produkte, Toplogistik. Der zweite Punkt, den wir als Vorteil sehen, ist, dass die KoCo Box MED+ vom Grundaufbau her „smart und green“ ist: Sie ist sehr stromsparend, sehr robust, und sie benötigt keinen Lüfter, was sie ausgesprochen leise macht. Unser Konnektor ist selbstverständlich auch nicht nur für das Versichertenstammdatenmanagement geeignet, sondern genauso für die kommenden Anwendungen, etwa die Notfalldaten, optimal vorbereitet. Die Diskussion, die es da gab, war völlig an den Haaren herbeigezogen.

Inwieweit eignet sich die KoCo Box MED+ auch für die Anbindung von Krankenhäusern?

Krankenhäuser kommen jetzt verstärkt auf uns zu, und unser Konnektor ist auch auf dieses Einsatzszenario vorbereitet. Wir haben in der Testphase bei sechs Krankenhäusern gezeigt, dass wir auch in diesem Setting eine hoch performante Lösung haben und die Integration in die Krankenhaus-IT beherrschen. Natürlich ist eine Installation im Krankenhaus etwas anderes als in der Arztpraxis. Jeder Konnektor kann eine große Zahl an Kartenterminals versorgen. Aber trotzdem brauchen Krankenhäuser, abhängig auch von der individuellen Architektur, oft mehr als nur einen Konnektor. Das optimale Ergebnis erzielt man hier über eine vorlaufende Beratung.



Andreas Koll
Area Vice President
Telematik bei
CompuGroup Medical

Stand Frühjahr 2018: Wie lautet Ihre Empfehlung an Ärzte, die in Sachen TI-Anbindung noch zögern?

Wir empfehlen das, was wir von Anfang an empfohlen haben: Kümmert euch um eine rasche Anbindung, weil dann die Förderpauschalen höher sind und weil eine frühe Umsetzung Sicherheit im Hinblick auf die gesetzliche Frist und die nicht vorhersagbaren Entwicklungen der Marktpreise gibt. Die Kunden, die früh bestellt haben, haben einen guten Deal gemacht. Förderungen ohne Zuzahlung gegen TI-Produkte und -Dienstleistung getauscht, fertig. Was wir auch empfehlen würden, ist, sich anzusehen, wie viel Erfahrung der jeweilige Anbieter gerade mit dem Anschluss an Primärsysteme hat. Die Arztpraxis muss nach der Installation direkt online sein und nahtlos weiterarbeiten kön-

nen. Wir haben tausendfach gezeigt, dass das geht. Als Arzt würde ich mir das von einem Anbieter explizit zusagen lassen. Und am besten von einem Anbieter, der alles im Portfolio hat und sich dafür verantwortlich fühlt, mögliche Supportfälle übergreifend zu lösen.



COMPUGROUP MEDICAL DEUTSCHLAND AG

Maria Trost 21, 56070 Koblenz

CGM-Infoline: +49-(0)261-8000-2323

E-Mail: info.ti@cgm.com

www.cgm.com/wissensvorsprung