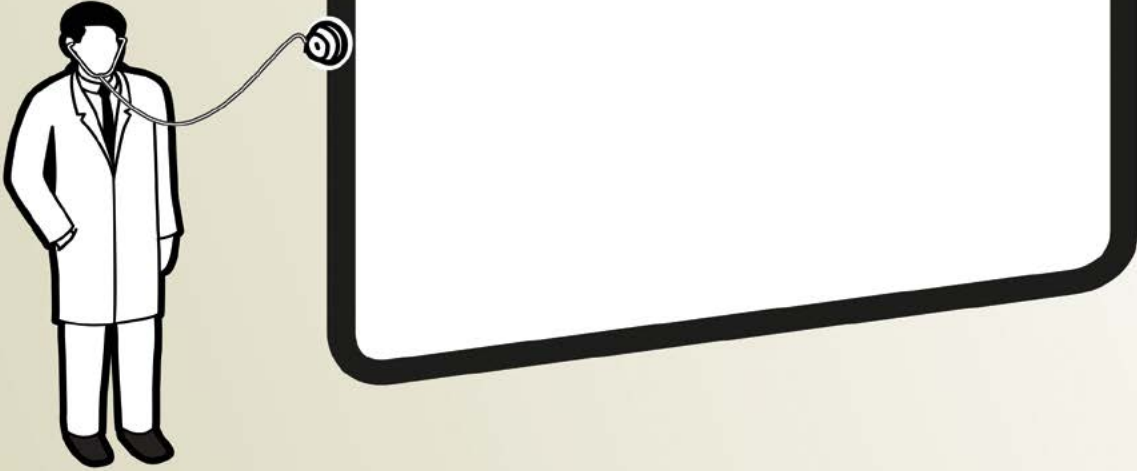


Telemedizin

Im Zuge der Vernetzung der Sektoren gewinnen Telemonitoring und Telecoaching an Bedeutung. Sowohl die kontinuierliche Überwachung medizinischer Parameter durch den Arzt als auch eine betreute Anleitung der Patienten verbessert vor allem bei chronisch Erkrankten den Gesundheitszustand und reduziert dadurch die Zahl der Arztbesuche. Portallösungen ermöglichen den sicheren und reibungslosen Datenaustausch zwischen medizinischen Einrichtungen und ermöglichen so neue Formen der Zusammenarbeit.



Inhalt

- › **S_98 Experteninterview**
Prof. Dr. Britta Böckmann, Fachhochschule Dortmund
 - › **S_100 medavis**
portal4med
-

»Leistungserbringer starten Projekte, ohne auf die Politik zu warten«

Die Telemedizin kommt trotz Initiativen von Bund und Ländern nur schleppend voran. Deutschland steht im internationalen Vergleich nicht gut da, findet Prof. Dr. Britta Böckmann. Im Interview erklärt sie die Ursachen hierfür und zeigt auf, wie Patienten der Telemedizin zum Durchbruch verhelfen könnten.

01 Welche telemedizinischen Anwendungen kommen heute überwiegend zum Einsatz?

In der Routine in der Breite ist hauptsächlich die Teleradiologie im Einsatz, Projekte dazu finden sich quer durch alle Regionen. Dazugekommen ist die Schlaganfallversorgung, dort hat sich die Aufnahme der Leistung als Abrechnungsziffer ausgezahlt und es werden flächendeckende Netze eingerichtet. Andere Bereiche wie Telemonitoring sind größtenteils erst in Pilotprojekten realisiert, die dann oft nach der Förderphase an fehlenden Geschäftsmodellen scheitern. Hauptsächliche Anwendungsfelder hier sind die Kardiologie mit dem Thema Herzinsuffizienz, Diabetologie und Notfallmanagement. Zusammenfassend kann man sagen, dass diese Projekte sich einerseits mit Indikationen beschäftigen, bei denen eine Kostenersparnis zu erwarten ist wie bei Herzinsuffizienz, andererseits Informationsübermittlung oft zeitkritisch ist wie beim Schlaganfall, wo jede Minute zählt.

02 Wie aufwendig ist es, eine Anwendung wie das Telemonitoring zu installieren?

Der größte Aufwand dabei ist die organisatorische und rechtliche Vorbereitung. Das Geschäftsmodell und die Partner müssen gefunden werden, und oft verändern sich auch Prozesse oder es entstehen neue. Insbesondere wenn sich Netzwerke bilden mit Part-

nern, die vorher noch nicht zusammengearbeitet haben, braucht es eine saubere vertragliche Grundlage und eine klare Rollenverteilung. Ein Beispiel dafür ist die oft schwierige Akquisition von Patienten. Technologisch gibt es ausgereifte Anwendungen, die jedoch noch oft den Charakter von Insellösungen haben.

03 Für wen rechnet sich die Telemedizin?

Das lässt sich natürlich nicht pauschal beantworten, sondern zunächst ist die Patientengruppe genau zu definieren, für die eine Ersparnis realistisch ist. Für den Bereich der Herzinsuffizienz hat das Projekt „Partnership for the Heart“ entsprechende Nachweise erbracht, dass die größte Ersparnis in der Vermeidung von Krankenhauseinweisungen liegt. Davon profitieren vorwiegend die Krankenkassen. Aber auch Krankenhäuser selbst können von Telemedizin ökonomisch profitieren, indem Fallzahlen durch verbesserte Kooperation steigen, oder die Verweildauer sinkt aufgrund besserer und zeitnaher Information. Wichtig ist, beim Start eines telemedizinischen Projekts allen Beteiligten den Nutzen realistisch zu verdeutlichen und dementsprechend das Geschäftsmodell zu gestalten.

04 Welche Standards spielen eine Rolle?

Leider noch viel zu wenige. Die Endgeräte der Hersteller sind miteinander nicht kompatibel, bei den Patien-

tenakten ist die Standardisierung zwar deutlich weiter fortgeschritten, doch fehlt es noch an konkreten Einsatzszenarien für die Telemedizin. Die Vielzahl untereinander nicht kompatibler Lösungen stellt ein Hindernis dar für eine integrierte Versorgung von Regionen und für übergreifende Konzepte. Die eHealth-Initiative des Bundesministeriums für Gesundheit setzt hier an. Erstes Ergebnis ist das deutsche Telemedizinportal, das helfen soll, Wissen zu teilen und gute Lösungen und Ansprechpartner verfügbar zu machen.

05 Was zeichnet den deutschen Markt aus?

Wir haben in Deutschland immer noch keine flächendeckende Telematikinfrastruktur und auch – abgesehen vom Schlaganfall – keine klaren Regeln für Vergütung in telemedizinischen Projekten. Es gibt hohe Barrieren für einen Markteintritt, unter anderem durch die Notwendigkeit eines Evidenznachweises, der gerade für kleine und mittlere Unternehmen kaum zu leisten ist. Auf der anderen Seite haben wir technologisch ausgereifte Produkte, die einsatzbereit

sind. Ich hoffe, dass diese Grundlagen zügig geschaffen werden, damit wir im internationalen Vergleich nicht noch weiter zurückfallen!

06 Welche Trends erwarten Sie?

Ich erwarte einen weiteren Schub für das Thema durch die eHealth-Initiative des Bundesministeriums für Gesundheit, sofern diese nicht im Stadium von Studien und Analysen steckenbleibt. In die gleiche Richtung geht das Land Nordrhein-Westfalen, das ebenfalls durch gezielte Fördermaßnahmen eine landesweite Strategie umsetzt. Da diese Initiativen aber naturgemäß eher langfristig Wirkung zeigen, beobachte ich seit einiger Zeit eine Art „Graswurzelbewegung“, das heißt Leistungserbringer realisieren zunehmend die Notwendigkeit und innovative Partner starten Projekte, ohne auf politische Bewegung zu warten. Was ich sehr hoffe, ist, dass die Telemedizin über zunehmend mehr mobile Anwendungen in die Köpfe der Patientinnen und Patienten Einzug hält und sich dort ein Marktdruck entwickelt.



ZUR PERSON

Prof. Dr. Britta Böckmann hat Medizinische Informatik an der Universität Heidelberg studiert. Nach mehreren Stationen in der Industrie ist sie seit 2006 Professorin für Medizinische Informatik an der FH Dortmund. Sie leitet die AG Telemedizin der GMDS sowie den wissenschaftlichen Beirat der DGTelemed.

portal4med

Optimieren Sie Ihren radiologischen Workflow über Instituts- und Standortgrenzen hinweg. Erschließen Sie sich neue Potenziale durch die effiziente Zusammenarbeit mit Kollegen. Steigern Sie die Qualität von Befund und Behandlung für Ihre Patienten. portal4med – einfacher und sicherer Kommunikationsaustausch via Internet.

USPs

- › **Kommunikation über Instituts- und Standortgrenzen hinweg**
- › **100 Prozent webbasiert, kein Installationsaufwand**
- › **Investitionsschutz durch nahtlose Integration in die vorhandene Systemlandschaft**
- › **Teleradiologische Befundung durch Spezialisten und Dienstleister**

Vernetztes Arbeiten in der Radiologie bietet große Chancen für eine Steigerung von Qualität und Effizienz. Dank modernster Technologien ist eine qualifizierte Befundung unabhängig von Zeit und Ort heute nicht nur möglich, sondern hilft sogar Kosten zu senken. Dank digitaler Kommunikationswege müssen Untersuchung und Befundung nicht mehr zwingend am selben Ort stattfinden. So können sich Praxis- und Klinikverbünde beispielsweise einen zentralen Nacht- und Wochenenddienst teilen; Standorte mit einer geringen Anzahl an Untersuchungen, die selbst keine Rund-um-die-Uhr-Versorgung bieten, können auf zentrale Befundungskapazitäten ausweichen.

Direkte Kommunikation zum Überweiser

Neben zahlreichen Möglichkeiten zur Kostensenkung erschließen sich gleichzeitig neue Wege für eine optimierte Patientenversorgung. portal4med ermöglicht als webbasierte Kommunikationsplattform eine effi-



portal4med: Steigerung von Qualität und Effizienz dank standortübergreifender Kommunikation.

ziente Kooperation zwischen Ärzten und Fachbereichen. Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig. Mithilfe von portal4med können Sie zuweisende Ärzte direkt an Ihren radiologischen Workflow anbinden. Das Webportal ermöglicht die Verwaltung gemeinsamer Patientendaten ebenso wie die Beauftragung von Untersuchungen und den direkten Zugriff auf Befunde und Bilder. Das Ergebnis: Durch die verbesserte Kommunikation und Kooperation verkürzen sich die Diagnosezeiten und die Patientenversorgung steigt nachhaltig.

Telekonsil und Telebefundung leicht gemacht

portal4med schafft die Basis für einen sicheren, konsistenten Datenaustausch und optimale Workflow-Integration über mehrere Standorte hinweg. Standort-

ferne Experten können ebenso unkompliziert und zeitnah – konsiliarisch oder für eine Zweitmeinung – hinzugezogen wie Aufträge an medizinische Dienstleister vergeben werden.

Durch diese moderne Form der Leistungsallianz kann wertvolles Expertenwissen einer größeren Zahl Patienten zugänglich gemacht werden. So erhöht sich nicht allein die Befundqualität, sondern häufig wird auf diese Weise eine effektivere und schnellere Behandlung ermöglicht.

Optimaler Workflow – maximale Effizienz

Patienten erhalten eine fachübergreifende Versorgung aus einer Hand und mit kurzen Wegen. Unnötige Transportwege entfallen, standortgegebene Unterschiede werden ausgeglichen, Abhängigkeiten von Öffnungszeiten verschwinden, Ressourcen werden effizienter eingesetzt. Das Versorgungsniveau steigt, die Kosten sinken.

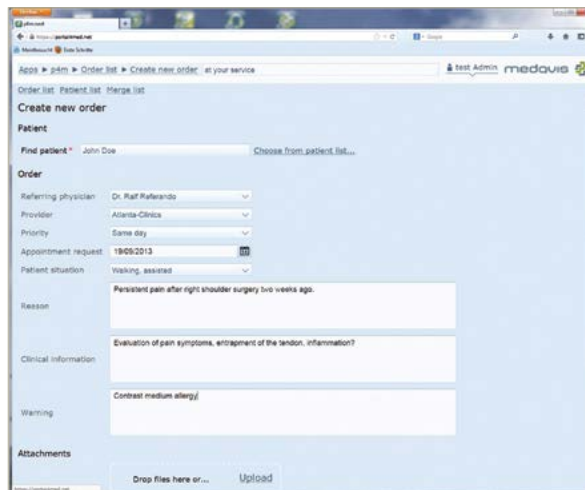
Nahtlose Integration

portal4med lässt sich an Ihre persönlichen Bedürfnisse anpassen. Durch die nahtlose Integration in die bestehende Systemlandschaft können Sie vorhandene Systeme weiter nutzen. Es verträgt sich mit allen in der Medizin gängigen Kommunikationsstandards: HL7, DICOM, XML, IHE. So können Sie das Portal auch in heterogenen Systemumgebungen problemlos einbinden. Die Plattform setzt auf moderne Web-2.0-Technologie auf und garantiert damit Unabhängigkeit von Infrastruktur und Betriebssystem. Wie auch immer sich Ihre IT-Struktur entwickelt, portal4med passt sich neuen Anforderungen flexibel an und frühere Investitionen bleiben geschützt.

Sicher und unabhängig

Der modulare Aufbau dieser Software-Lösung bietet Ihnen flexibel Raum für spätere Erweiterungen. Ein umfangreiches Berechtigungskonzept ermöglicht Ihnen die Festlegung, wer zu welchem Zeitpunkt Zugriff auf welche Daten hat.

Darüber hinaus sorgt das einfache Bedien- und Navigationskonzept mit einer anwenderfreundlichen Desktopoberfläche, einfachen Listenfunktionen und effektiver Drag-and-drop-Funktion für intuitive,



Überweiserportal: Direkte Beauftragung von Untersuchungen an die Radiologie.

ja geradezu spielerische Bedienbarkeit für jeden Benutzerkreis.



medavis GmbH

Bannwaldallee 60
76185 Karlsruhe
Tel.: +49 -(0)721 - 92910-300
Fax: +49 -(0)721 - 92910-333
vertrieb@medavis.de
www.medavis.com