

»Nicht mehr nur für das Tagesgeschäft«

BITMARCK: Als einer der großen Softwareanbieter für Krankenkassen muss sich die Unternehmensgruppe BITMARCK neuen Anforderungen stellen. Wie und auf welchen Feldern haben wir **Stefan Middendorf**, den neuen Chef von BITMARCK, gefragt.



STEFAN MIDDENDORF
Vorsitzender der Geschäftsführung der BITMARCK-Unternehmensgruppe

Was sind zurzeit die größten Herausforderungen an die Software für Krankenkassen? Und wie stellen Sie sich als Dienstleister darauf ein?

Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) steht derzeit vor einer Vielzahl von Herausforderungen. Die Auswirkungen von Gesundheitsfonds und Morbi-RSA, ein aufwändiges Vertragsmanagement etwa in der integrierten Versorgung und bei Hausarztverträgen, die weiterhin unklare Situation im Bereich der Telematik – all das erfordert ein hochdynamisches Kassenmanagement. Dazu kommt eine Fusionswelle innerhalb der GKV hin zu immer größeren Einheiten. Benötigt wird somit eine flexible, anpassungsfähige und hochperformante Software wie iskv_21c von BITMARCK.

Customer Relation Management spielt auch für Krankenkassen eine immer größere Rolle. Wie kann moderne Software hier unterstützen?

Customer Relation Management spielt auch für Krankenkassen eine immer größere Rolle. Wie kann moderne Software hier unterstützen?

Bedingt durch die Erhebung von Zusatzbeiträgen hat die zweite große „Wanderungswelle“ innerhalb der GKV eingesetzt. Die Pflege von Kundenbeziehungen erlangt dementsprechend eine immer größere Bedeutung

für die Haltearbeit. Hier kann eine moderne Software einen effizienten Personaleinsatz ermöglichen. Neben den bekannten Grundfunktionalitäten muss ein CRM-System für die GKV ein effektives Kampagnen-, Kunden-, Beschwerde- und Kündigungsmanagement beinhalten. Künftig wird sich das Krankenkassenmarketing in ein sehr zielgruppenspezifisches Marketing entwickeln. Voraussetzung dafür ist eine hochperformante Integration von Kernsoftware und CRM.

Neue Versorgungsformen und Versorgungsmanagement beeinflussen zunehmend das Handeln der Kassen. Was heißt das für deren IT?

Das Thema Business Intelligence (BI) gewinnt für die GKV und damit auch für BITMARCK als Dienstleister zunehmend an Bedeutung. Lag der Fokus dabei anfänglich auf Tools für die Finanzanalyse und Haushaltsplanung, so stoßen nun auch Profilanalysen von Versicherten und Leistungserbringern zunehmend auf Interesse bei unseren Kunden. So wie sich die GKV in den letzten Jahren „vom Verwalter zum Gestalter“ verändert hat, entwickelt sich auch die IT der GKV mit. Datenbestände werden heute nicht mehr nur für das Tagesgeschäft vorgehalten. Profilanalysen von Leistungserbringern sind beispielsweise hervorragend dazu geeignet, sich dem Thema Ausgabensteuerung und Versorgungsmanagement zu nähern. Regionale und persönliche Auffälligkeiten eines Leistungserbringers werden so aufgedeckt und können bei zukünftigen Vertragsverhandlungen berücksichtigt werden.

iSOFT: Innovationsvertrag mit Verbundklinikum im Landkreis Ansbach

iSOFT, führender Anbieter von IT-Lösungen, hat einen Vertrag mit dem Verbundklinikum Landkreis Ansbach abgeschlossen. Das Investitionsvolumen des Paketes beträgt etwa 1,6 Milli-

onen Euro über fünf Jahre. Im Rahmen der Vereinbarung ist die Lieferung, Implementierung und Pflege von Lösungen für Datawarehouse, Patientenlogistik und Ressourcenmanagement sowie des Zuweiserportals vorgesehen. Mit seiner Innovationsstrategie will das Verbundklinikum

nicht nur seine Wettbewerbsfähigkeit stärken, sondern sich auch für die in zwei Jahren angestrebte Zusammenführung mit dem Ansbacher Klinikum rüsten.

Das umfangreiche Innovationskonzept des Verbundklinikum Landkreis Ansbach mit den Standorten Dinkels-

bühl, Rothenburg o.d.T. und Feuchtwangen sieht die forcierte Entwicklung der fränkischen Gesundheitsregion vor. Dazu legte der Vorstand des Klinikums unter der Führung von Dr. Andreas Goepfert durch die Unterzeichnung des Vertrages mit iSOFT den informationstechnologischen Grundstein. Denn vernetztes Arbeiten und kollaborative Strukturen unter Leistungserbringern werden in wenigen Jahren die traditionellen Sektorengrenzen ersetzen und das abschließliche Betriebsmodell mit Zukunftsperspektive sein.

► www.isoftware.de

VITAPHONE: Telemedizinisches Kompetenzzentrum für chronisch Herzranke in Dubai

Telemedizin „Made in Germany“: Vitaphone Middle East und das German Heart Centre (GHC) in Dubai bauen gemeinsam in den Vereinigten Arabischen Emiraten ein telemedizinisches Kompetenzzentrum zur Diagnostik, zum Monitoring und zur Steuerung der Therapie von Patienten mit Herzerkrankungen auf. Dipl. Kaufmann Matthias Quinger, geschäftsführender Gesellschafter des führenden und global aufgestellten Mannheimer Telemedizin-Providers Vitaphone: „Unser kontinuierliches Engagement mit unserer Tochterfirma im Mittleren Osten – einem nicht ganz einfachen Markt – trägt mit diesem Projekt erste Früchte.“

► www.vitaphone.de

MEDATIXX: Ein Jahr erfolgreicher Online-Service bei DOCexpert

„Unsere Serviceangebote werden bestens angenommen“, freut sich Katharina Schmidtke, Bereichsleiterin Service der medatiXX. Dies gelte insbesondere auch für den vor gut einem Jahr eingeführten umfassenden Online-Service der DOCexpert Computer

GmbH. Hier haben die Anwender der Arztinformationssysteme DOCcomfort und DOCconcept die Möglichkeit, Updates, Softwareaktualisierungen, die Kundenzeitung sowie aktuelle Informationen wie Installationshinweise herunterzuladen. Darüber hinaus wurde ein Online-Chat mit Hotline und Technik eingerichtet. „Wenn es einmal brennt, nutzen immer mehr unserer Kunden auch diesen modernen Weg, um schnelle Unterstützung zu bekommen“, erklärt Schmidtke.

Einen weiteren großen Pluspunkt für zufriedene Kunden sammelt DOCexpert für die sehr gut erreichbare, kompetente Hotline sowie den Vor-Ort-Service. Das Unternehmen wird laut Schmidtke im Markt als serviceorientiert und kundenfreundlich wahrgenommen: „Wir wissen, dass der Service den Unterschied macht und entwickeln unsere Serviceangebote kontinuierlich weiter. Der Onlineservice und das erfreulich gute Feedback unserer Kunden bestätigen, dass diese Investitionen in Personal und Entwicklung bestens angelegt sind.“

► www.medatixx.org

DMSPRO: Erhebliche Einsparpotentiale im Archivbereich von Krankenhäusern

Im deutschen Gesundheitswesen werden ca. 5 Milliarden patientenbezogene Dokumente pro Jahr erzeugt. Für

die konventionelle Archivierung dieses Dokumentenvolumens entstehen jährliche Kosten von bis zu 2,5 Milliarden Euro. Der überwiegende Teil davon entfällt auf den Bereich der Krankenhäuser. Um den Krankenhäusern hierzu Einsparpotentiale und Lösungen aufzuzeigen, lud die DMSPRO GmbH zum Symposium „Nutzen von digitalen Archiv- und Dokumentenmanagementsystemen sowie Einsatzmöglichkeiten von Digitalen Signaturen und Zeitstempeln im Krankenhausbereich“ nach München ein.

Unter dem Motto „Vom Scannen einer Krankenakte über die dokumentenzentrierte Workflow-Steuerung bis hin zur MDK-Prüfung“ informierten sich zahlreiche Kliniken auf dem Symposium. Anhand von Anwenderberichten aus verschiedenen Kliniken konnten sich die Teilnehmer sehr deutlich von den Vorteilen und Kosteneinsparungen durch Einführung einer digitalen Archiv- und Dokumentenmanagementlösung überzeugen – und davon, wie der Papierflut in den Kliniken begegnet werden kann. Besonderes Interesse fanden die Vorträge zum Thema „Einbindung von Digitalen Signaturen und Zeitstempel im Scannprozess und die damit verbundenen rechtlichen Rahmenbedingungen“.

Die DMSPRO GmbH bietet durch Einbindung von Elektronischen Signaturen und Zeitstempeln des akkreditierten Anbieters der Firma AuthentiDate technisch moderne und betriebswirtschaftlich sinnvolle Lösungsansätze, die den gleichen rechtlichen Stellenwert haben wie ein konventioneller Mikrofilm. Die DMSPRO GmbH folgt hierbei den aktuellsten Empfehlungen und Leitlinien des Competence Center für die Elektronische Signatur im Gesundheitswesen e. V. (CCESigG). Die Empfehlungen und Leitlinien des CCESigG können von interessierten Kliniken bei DMSPRO kostenfrei angefordert werden.

► www.dms-pro.de

**AUS DEN UNTERNEHMEN
ist ein Service für unsere
Anzeigenkunden.**

Bitte schicken Sie Ihre Pressemitteilung an Marcus Michel:
m.michel@e-health-com.de