

26 Jahre MediData: Was ist beim Transfer sensibler Gesundheitsdaten matchentscheidend? (Teil 1)

# Ungebrochen voller Datendrang

Im Schweizer Gesundheitswesen wurden 2019 122 Millionen Leistungsabrechnungen von medizinischen Fachpersonen und Institutionen an die Krankenversicherer zugestellt. Das ist eine bedeutungsvolle Anzahl in einer Branche, die unter enormem Kostendruck steht und hohe Qualität auf ihre Fahnen geschrieben hat. Es liegt auf der Hand, dass der sichere digitale Datentransfer wesentlich dazu beitragen kann, Transparenz und Wirtschaftlichkeit zu schaffen. Wie läuft das konkret ab? Besteht ein Wettbewerb unter den Anbietern? Wer hat die technische Kompetenz? Und wer verdient unser Vertrauen? – eine «clinicum»-Serie, die der Sache auf den Grund geht.

Daran, dass die elektronische Datenübermittlung gegenüber einem Austausch per Papier klare Vorteile bietet, zweifelt kaum jemand. Der wirtschaftliche Vorteil ist eklatant. Gesamtschweizerisch werden zur Zeit 71% aller im Rahmen des Krankenversicherungsgesetzes relevanten Leistungsabrechnungen elektronisch abgewickelt, was einer Zahl von 87 Millionen entspricht.

Interessant ist dabei, dass beim System tiers payant 96% aller Rechnungen elektronisch sind, beim tiers garant sind es hingegen deutlich weniger, lediglich 2.5%. Bei einem Volumen von 31 Millionen Rechnungen besteht hier noch ein deutlicher Nachholbedarf, namentlich bei einem Teil der freipraktizierenden Ärztinnen und Ärzte, die im Schnitt pro Praxis und Jahr 2500 Rechnungen schreiben.

### Hohe Ansprüche, sensibles Umfeld

Wer wickelt nun den sehr umfangreichen Teil des elektronischen Leistungsdatentransfers ab? Auf welche Weise wurden die Grundlagen geschaffen? Welche technischen, organisatorischen und mengenmässigen Aspekte haben die Entwicklung geprägt? Was erwarten die unterschiedlichen Stakeholder des Gesundheits-



wesens von einem kompetenten Dienstleister? Welche Ansprüche sind in der Zukunft zu erfüllen? – Es gilt eine ganze Reihe wichtiger Fragen zu beantworten, geht es doch um eine Riesensumme sensibler Daten, um die Integrität der darin abgebildeten Menschen, um Sicherheit, Ehrlichkeit und Vertrauen. So ist es naheliegend, dass besondere Voraussetzungen zu erfüllen sind, um den hohen Ansprüchen gerecht zu werden, und zwar im Idealfall den Ansprüchen aller Stakeholder. Gerade weil eine ausgeprägte Sensibilität und ein nicht minder grosses Bedürfnis nach Daten- und Persönlichkeitsschutz bestehen, kann es sehr wohl angezeigt sein, dass Dienstleister in diesem Bereich neutral und unabhängig sind, sogar sein müssen. Dass sie gleichzeitig keine Profitmaximierer sein dürfen, ist beinahe schon selbstredend.

### Eine echte Erfolgsstory

74 Millionen Leistungsdatentransfers aus dem Schweizer Gesundheitswesen (Rechnungen, Mahnungen und Antworten) wickelt die MediData AG in Root/ LU ab. Das Unternehmen wurde 1994 gegründet und wird von Kranken- und Unfallversicherern, Spitälern, Ärzten, Apothekern, Therapeuten, Laboratorien, Berufsverbänden und weiteren Aktionären aus diversen Bereichen des Gesundheitswesens gehalten. Grundgedanke war und ist, auf einer Datenaustauschplattform kompetente Services zu bieten, welche die Anliegen des gesamten Gesundheitswesens ernst nehmen, keinen bestimmten Anbieter oder Kostenträger bevorzugen und



Micha Pohl und Guy Vaessen, Physio Team Horgen: «Wir konnten den Zugang zum MediData Netz problemlos selbst einrichten.»

damit auch im Interesse der Versicherten und Patienten liegen.

Das während der letzten 26 Jahre erreichte Wachstum kann sich sehen lassen. Das übermittelte Datenvolumen stieg allein während der letzten 10 Jahre von 30 Millionen auf 74 Millionen Leistungsdaten. MediData bietet heute mit Abstand die umfassendste Plattform

für Healthcare Professionals in der Schweiz. Aktuell verbindet das Unternehmen direkt oder indirekt via Netzwerk-Partner 100% aller KVG-Versicherer und 95% aller UVG-Versicherer, 98% aller Apotheken, 95% aller Spitäler, 86% aller Labors, über 11 500 Ärztinnen und Ärzte, 21 Kantone, 567 Spitex-Organisationen, 275 Alters- und Pflegeheime sowie zahlreiche weitere Akteure.

Daniel Ebner, CEO MediData AG



Robert Meyer, Leiter Verkauf, MediData AG.



### Eine «clinicum»-Serie: digitaler Transfer von Leistungsdaten

Die Zukunft gehört der Digitalisierung. Gerade beim Transfer von Millionen von Leistungsabrechnungen kann dabei ein enormer wirtschaftlicher Vorteil erzielt werden. Ebenso wichtig wie das Kostensparen sind allerdings Sicherheit und Datenschutz.

Die Vielzahl von Leistungserbringern und Software, die nachhaltig unterstützt sein müssen, stellt eine grosse Herausforderung dar. Ebenso gross ist die Komplexität, die daraus entsteht. Gefragt sind Anbieter mit hoher fachlicher Kompetenz. Als zusätzlich vorteilhaft können sich Neutralität und Unabhängigkeit erweisen. «clinicum» geht in einer Artikelserie diesen Fragen nach. Den Anfang machen wir mit grundsätzlichen Überlegungen und einem Portrait des grössten Intermediärs auf dem Markt.



## Special 2: Digitaler Leistungsdatentransfer – klarer Nutzen

### Laufende Innovationen für mehr Benutzerkomfort

Herzstück des Datenaustauschs ist seit 2020 die komplett neue MediData Box, eine konsequente Weiterentwicklung des früheren Systems MediPort. Die Box ist ein eigentlicher Computer im Mini-Format, der eine dedizierte Komponente für zusätzliche Sicherheit darstellt. Über die Box läuft nämlich der verstärkt gesicherte Datenaustausch zwischen verschiedenen Partnern im Gesundheitswesen, meist zwischen Leistungserbringern und Kostenträgern, mitsamt allen zu einer Rechnung gehörenden, manchmal recht zahlreichen Zusatzdokumenten.

Die innovative Lösung bietet auch die Möglichkeit, Closed User Groups zu bilden. Das kann im Sinne einer effizienten integrierten Versorgung besonders interessant sein. Beispielsweise können sich ein Hausarzt, ein Therapeut und die Spitex zu einer Closed User Group zusammenfinden und speziell nur diesen Kreis betreffende Daten miteinander austauschen. Der gleiche Hausarzt ist aber beispielsweise mit allen andern Leistungserbringern und Kos-



Erika Lacher, Leiterin Administration Handchirurgie Schwyz, freut sich über schnellere Zahlungseingänge dank MediData Netz.

tenträgern, die seine Patienten betreffen, direkt via Box verbunden.

Alles in allem ist es ein geschlossenes und bestens geschütztes System, das nun für die MediData Kunden bereitsteht und etappenweise bei ihnen eingeführt wird. Dabei wird die Box bei MediData kundenspezifisch vorkonfiguriert und anschliessend vor Ort installiert. Die Box verbindet sich mit dem MediData Netzserver. Sie lädt alle gewünschten Funktionen auf die der Kunde benötigt (wie Leistungsabrechnung, Rechnungen drucken oder senden usw.) – Daniel Bättschmann, stv. CEO MediData und IT-Verantwortlicher: «Daher können wir innerhalb unserer neuen Lösung auch die komplette Verantwortung für Datenschutz und Informationssicherheit übernehmen. Einzige Schnittstelle ausserhalb der Box ist die Verbindung zum ERP-System einer Institution oder zur Praxis-Software.

Hier arbeitet MediData mit verschiedenen Softwarehäusern eng zusammen. Und diese sind sehr zahlreich auf dem Markt. Mit mehr als 300 Praxis-Softwaresystemen bestehen Schnittstellen. Das erinnert an Charles de Gaulles bekannte Aussage: «Wer kann schon ein Land regieren, dass über 2000 Käsesorten produziert!» – Daniel Bättschmann: «Etwas in Schützen sind wir dabei schon geraten, aber wir haben alles daran gesetzt, alle Kunden rasch und einwandfrei mit dem MediData Netz zu verbinden, sei es über die Box oder bei Grosskunden via Virtual Appliance. Wir sind auf bestem Weg, bis

Oktober 2021 alle Anschlüsse aufs MediData Netz migriert zu haben. Wir freuen uns über das bereits Erreichte. Konkret haben wir bereit über 1500 MediData Boxen an die TeilnehmerInnen ausgeliefert.»

### Zwei-Faktor-Authentifizierung, rasche Updates und weitere Trümpfe

Die Kunden sind zufrieden. So freuen sich Micha Pohl und Guy Vaessen vom Physio Team Horgen: «Wir konnten den Zugang zum MediData Netz problemlos selbst einrichten. Seither funktioniert das System reibungslos!» Und Erika Lacher, Leiterin Administration Handchirurgie Schwyz, ergänzt: «Dank des MediData Netzes erhalte ich mein Geld schneller!»

Das Kundenportal des MediData Netzes ist in der Tat benutzerfreundlich. Hier können Informationen abgerufen und Einstellungen vorgenommen werden. Konfigurationen erfordern eine Zwei-Faktor-Authentifizierung über User-ID und Passwort und zusätzlich über ein Device wie ein Smartphone, auf dem eine Freigabe gedrückt werden kann, oder über eine Codewort-Übermittlung per SMS, vergleichbar mit eBanking. Updates können via Fernwartung auf die Box geladen werden und sorgen für einen stets aktuellen Zustand der Software. Auch neue Funktionen gelangen über diesen Weg in die Box.

Via Kundenportal können die Kunden den Weg ihrer Dokumente verfolgen, sei es, dass diese

### Für eine gesunde Entwicklung im Schweizer Gesundheitswesen

MediData ist ein massgebender Informatik-Dienstleister für elektronische Gesundheitsdienste in der Schweiz und in angrenzenden Regionen. Die 70 Fachleute des Unternehmens bringen mit nachhaltigen IT-Lösungen Leistungserbringer (Ärzte, Apotheken, Spitäler, Labors, Pflegeheime, Spitex usw.), Kranken- und Unfallversicherer, Kantone sowie Patienten zusammen. Das klare Ziel ist die Vernetzung aller Beteiligten im Schweizer Gesundheitswesen und somit das Ermöglichen eines effizienten Informationsaustausches und Sicherstellen optimaler Prozesse.

Kunden und Partner schätzen an MediData:

- Sicherheit (zertifiziert nach ISO 27001 und VDSZ)
- Erfahrung (26 Jahre etabliert im Schweizer Gesundheitswesen)
- Qualität (nachhaltige Werte: Respekt, Loyalität, Klarheit, Verlässlichkeit und unternehmerisches Handeln)
- Support (persönliche Betreuung – der Mensch steht im Mittelpunkt)
- Know-how (ausgeprägte Kompetenz und Erfahrung durch Spezialisten, die bereits 10 und mehr Jahre bei MediData tätig sind)

sich in Verarbeitung befinden, bereits zugestellt oder digital abgeholt worden sind und Weiteres mehr. Ins MediData Netz können zu vorteilhaften Konditionen folgende wichtigen Funktionen integriert werden: Bonitäts-Abklärungen von Patienten und Inkasso. Das erste ist als übersichtliche Ampelfunktion umgesetzt, das zweite erlaubt den Leistungserbringern, jede Phase offener Rechnungen einfach auf dem Bildschirm sichtbar zu machen und, wenn nötig, Inkasso-Massnahmen auszulösen und auch deren Resultate jederzeit zu verfolgen.

### Sicherheit genießt oberste Priorität

«Regelmässiger Antrieb für unsere Weiterentwicklungen stellen die wachsenden Sicherheitsanforderungen dar. Wir wollen dem Datenklau immer einen Schritt voraus sein. Gleichzeitig haben bei uns der Persönlichkeitsschutz der Versicherten und Patienten sowie der schnelle, sichere und strukturierte Datentransfer für Fachpersonen und Versicherer oberste Priorität», führt Robert Meyer, Leiter Verkauf MediData, aus. «Aus diesem Grund haben wir mit Hilfe von AdNovum das neue, umfassende Sicherheitsangebot entwickelt. Es geht von der bewährten Lösung NEVIS aus, die bei Grossbanken, der Post und Polizeidiensten im Einsatz steht. MediData hat zudem am 1. Mai 2019 das Aufrechterhaltungsaudit für Datenschutz und Informationssicherheit durch die SQS erfolgreich bestanden. Die Auditoren haben MediData intensiv befragt und geprüft, das Unternehmen darf sich weiterhin, wie schon seit 2013, «zertifiziert nach ISO 27001 und VDSZ» nennen.»

Noch ein entscheidender Aspekt: Sicher sein, dass keinerlei unerwünschte Nutzung sensibler Daten erfolgt, dass fordern alle Versicherten und Patien-



Dr. med. Carole Winiger-Candolfi, Kinderarztpraxis Luzern Süd, schätzt das bessere Preis-/Leistungsverhältnis und die besseren Dienstleistungen im Anbieter-Vergleich.

ten mit gutem Grund. Daher durchlaufen sämtliche Daten, die transferiert werden, ihren ganzen Weg verschlüsselt. Die Integrität des gesamten Datentransports ist vollumfänglich sichergestellt.

Last, but not least ist das Stichwort Internet-Security nicht zu vergessen. Das ist oft ein komplexes Gebiet für etliche Kunden. MediData unternimmt hier alles, um bei den über 300 Softwarehäusern, die für die MediData Kunden Systeme betreuen hart dran zu bleiben und gerade kleine Leistungserbringer wirksam zu unterstützen, damit bei ihnen weder Risiken noch Informationslecks entstehen.

### Ebenfalls neu: die Patienten-App

Versicherte und Patienten sind immer digitaler und auch selbstbewusster. Sie möchten in den elektronischen Prozess voll integriert sein und selber bestimmen, wie sie daran teilnehmen. Nun präsentiert MediData eine Patienten-App, mit der sich Versicherte und Patienten bald Rechnungen und Dokumente von Leistungserbringern schicken lassen können. Die neuen leistungsstarken Smartphone-, Tablet- und Laptop-Technologien werden es möglich machen, diese umfangreichen Daten sauber zu empfangen und an den Versicherer weiterzuleiten. Die

## Vernetzt denken, strategisch handeln, ganzheitlich führen

Im Fokus des Führungs-Trainings steht die Entwicklung der persönlichen Leadership-Kompetenzen und des unternehmerischen und strategischen Denkens sowie die systematische Verbesserung der Wettbewerbsstärke auf der Basis des EFQM Modells 2020.

**Excellence Leadership: ab 17. März 2021**

[www.swiss-excellence-forum.ch](http://www.swiss-excellence-forum.ch)

**SWISS  
EXCELLENCE  
FORUM**  
Network to Success





## Special 2: Digitaler Leistungsdatentransfer – klarer Nutzen

MediData Software bietet die nötige Sicherheit gemäss eidgenössischer Datenschutz-Gesetzgebung und KVG.

### Direttissima zum Monopolisten?

Bei soviel positiven Elementen braucht es auch kritisches Hinterfragen. Ist MediData auf dem Weg zum Monopolisten? Muss MediData wettbewerbsrechtliche Probleme ins Auge fassen? – eine Frage an den CEO des Unternehmens, Daniel Ebner. Er meint dazu: «Unser Wachstum ist erfreulich und die Marktpräsenz, die sich daraus ergeben hat, ebenfalls. Aber das Umfeld ist hoch kompetitiv. Wir sind im Geschäftsalltag nicht nur mit direkten Konkurrenten – wie beispielsweise der Swisscom – konfrontiert, sondern auch mit starken Partnern, mit denen wir zusammenarbeiten. Dazu gehören Softwarehäuser, zu denen wir Schnittstellen bauen, damit ihre Kunden das MediData Netz nutzen können, sowie Datenkonzentratoren wie die Ärztekasse, Ofac oder Ifak. Wir übermitteln dieses Jahr zudem 21 Millionen Abrechnungen an Trust Center.»

### Freie Wahl – die Qualität der Leistung entscheidet

«Grundsätzlich ist jeder Leistungserbringer völlig frei in der Wahl seines Intermediärs. Gerade weil wir neutral agieren und aufgrund unseres breiten Aktionariats unabhängig sind, können wir die Interessen aller Stakeholder im Gesundheitswesen wahrnehmen. Das scheint aufgrund unseres Zuwachses an Datentransfers auf eine breite Zustimmung zu stossen», freut sich Daniel Ebner. – Das unterstreichen auch die bisherigen Erfahrungen von Dr. med. Carole Winiger-Candolfi von der Kinderarztpraxis Luzern Süd: «Das MediData Netz hat besseres Preis-/Leistungsverhältnis als andere Anbieter – und die besseren Dienstleistungen.»

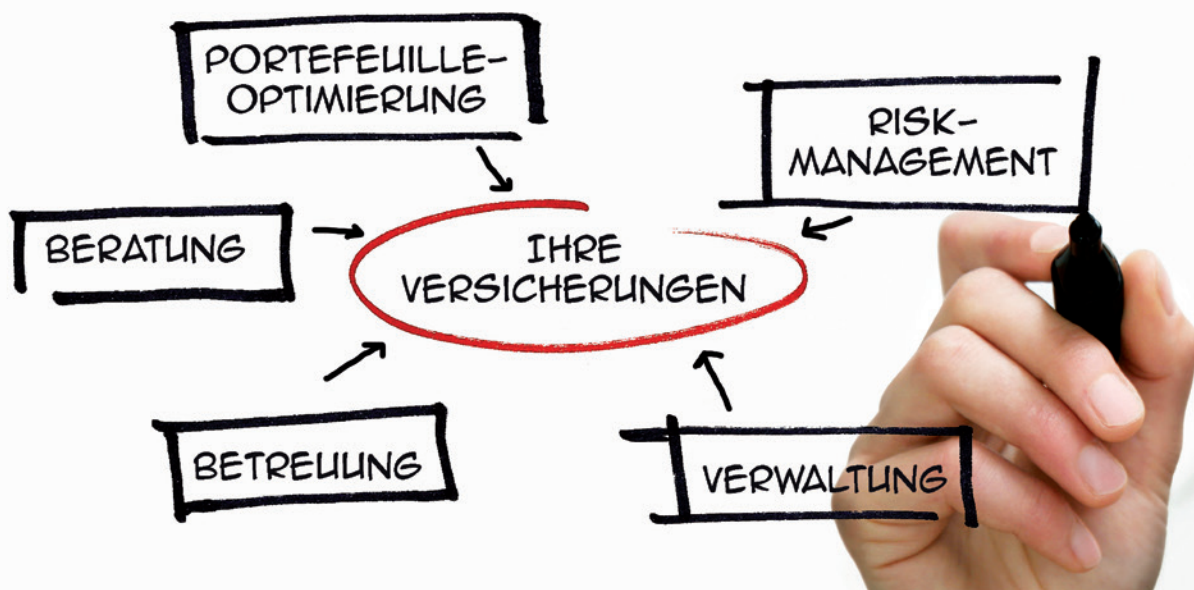
Schon weniger als ein Jahr, nachdem das MediData Netz beim allerersten Teilnehmer online gegangen ist, kann eine erfreuliche Zwischenbilanz gezogen werden. Bis heute sind über 1500 TeilnehmerInnen ans MediData Netz angeschlossen. Daniel Ebner: «Ihre Reaktionen sind durchs Band weg sehr positiv: Das MediData

Netz ist schneller, besserer und sicherer. Zudem schenken wir den TeilnehmerInnen die Abokosten fürs Netz, wenn sie sich bis zum 31. Oktober 2021 anmelden. Danach betragen die Abokosten mit der MediData Box 5 Franken pro Monat. Darin sind 500 Übermittlungen inbegriffen.

Die generell positive Entwicklung der letzten Jahre erlaubt uns, trotz vorteilhafter Preise ausreichende Ergebnisse zu erzielen, die wiederum die Basis darstellen für ständige Aktualisierungen unserer Lösungen. Die Anerkennung unserer Kunden ist daher eine sehr geschätzte Nahrung für unsere Innovationskraft. Es würde uns deshalb nicht überraschen, wenn eine Vielzahl von Kunden dem MediData Netz die Qualität eines benutzerfreundlichen, sicheren Standards für die Übermittlung sensibler, strukturierter Daten beimessen.»

**Teil 2 unserer Serie wird sich mit den hohen Anforderungen der Leistungserbringer befassen und ihre Erfahrungen mit Intermediären aufzeigen.**

## clarofinanz: Ihr Versicherungsbroker.



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

clarofinanz   
kompetent & persönlich