

E-Health-Prozesse auf dem Operationstisch

Das Skalpell ist angesetzt: Thomas Marko ist Geschäftsführer beim E-Health-Spezialisten Bint. Das Unternehmen gilt als Pionier im E-Health-Markt. Im Interview seziiert Marko die Hypes im E-Health-Geschäft und das EPDG.

Interview: George Sarpong

E-Health ist momentan ein Hype. Wie weit ist die Schweizer IT-Branche tatsächlich in Sachen E-Health?

Thomas Marko: Der Eindruck des Hypes resultiert daher, dass einige Grossunternehmen die Gesundheit als neues Tätigkeitsfeld entdeckt haben und nun viel Werbung machen. Wir gehen aber nicht so viel zum Arzt wie wir telefonieren. Gleichmacherei und Economies of Scale funktionieren in unserem feingliedrigen Markt nicht. Der Gesundheitsmarkt Schweiz besteht hauptsächlich aus KMUs. Das Thema E-Health entwickelt sich deshalb schweizerisch: in soliden Schritten zu einem föderativen Ganzen, auf das wir stolz sein können.

Was sind die grössten Missverständnisse von Kundenseite bei E-Health-Projekten?

Zum einen geht es um Informatik. Das Tempo des Fortschritts wird von der Bereitschaft der Akteure bestimmt, ihre Arbeit auf digital umzustellen. Viele Kunden glauben auch, man könne eine Lösung einfach kaufen und brauche keine Strategie und kein Konzept. Ausserdem ist der Faktor Mensch nicht zu unterschätzen. E-Health-Projekte lösen eingespielte Papierlösungen ab. Diese sind zwar umständlich, fehleranfällig und langsam, aber sie haben den Vorteil, dass auf Sender- und Empfängerseite immer Menschen sind, die mit unpräzisen Abmachungen und persönlichen Stilen besser umgehen als Maschinen. Bevor E-Health-Projekte funktionieren, ist daher viel organisatorische Einigungsarbeit zu leisten.



Thomas Marko, Geschäftsführer, Bint.

Das EPDG wird nun umgesetzt. Welche Lösungsansätze werden von den Stammgemeinschaften nachgefragt?

Die bisher nachgefragten Lösungsansätze sind abhängig vom Reifegrad der entsprechenden Gemeinschaft: Anfänglich wird die Stufe Technik angegangen. Man sucht Lösungen, um die verschiedenen Anwendungssysteme möglichst einfach an das schweizweite, standardisierte Gesundheitsnetz anzudocken. Danach werden die verschiedenen Leistungserbringer ihre Zusammenarbeit unter Nutzung der neuen technischen Möglichkeiten optimieren. Der höchste Reifegrad ist dann, wenn der Patient in die digitalen Prozesse einbezogen oder gar ins Zentrum gestellt wird.

Wie setzen Sie die Anforderungen der einzelnen Verbände in den Stammgemeinschaften um?

Für die Technik liefern wir komplette E-Health-Suisse-konforme Anlagen für Stammgemeinschaften wie Affinity Domains oder Master Patient Index oder stellen diese bereit. Zum Andocken aller Anwendungssysteme bieten wir Adaptoren und entsprechende Integrationsdienste an. Die Ausgestaltung der Zusammenarbeit der Leistungserbringer braucht Einigungsarbeit bezüglich Inhalte, Prozesse, Finanzierung und Mobilisierung. Unsere Berater steuern hier zielorientierte Projektführung bei, strukturiertes Vorgehen und Lösungs-Template.

Sicherheit ist ein wichtiger Aspekt bei E-Health-Lösungen. Wie garantieren Sie Ihren Kunden den Schutz von Daten?

Durch strikte Ausrichtung an den Standards von E-Health Suisse, die wir in Audits überprüfen lassen. Der Datenschutz steht nicht zur Diskussion, sondern die Umsetzung. Uns beschäftigt primär: Wie bringt man bequeme Prozesse hin, trotz all der Sicherheitsprüfung? In den aktuellen Lösungen werden zirka 80 Prozent der Rechenzeit bei der Datenkommunikation für Sicherheitsmechanismen aufgewendet.