



Gesundheitsinformatik – Herausforderung angenommen!

Es vergeht kaum ein Tag, ohne dass uns derzeit eine negative Schlagzeile aus dem Finanzsektor aufhorchen lässt. Die Staatsüberschuldung ist immens, und pünktlich auf den Jahreswechsel erreichen uns Hiobsbotschaften von markanten Stellenreduktionen in den unterschiedlichsten Wirtschaftszweigen. Wir fragen uns alle: «Wohin wird uns dies führen?»

Als typisches Schweizer-KMU im Sektor der Gesundheitsinformatik haben wir im Jahr 2010 unser 30-jähriges Bestehen feiern dürfen. Das ist heute nicht selbstverständlich, wenn man bedenkt, dass u.a. die «.COM-Blase» im Jahre 2000 hart zugeschlagen hat und dadurch viele IT-Unternehmungen verschwunden sind.

Stabil ins dritte Jahrzehnt

In unserem 31. Altersjahr sind wir als Unternehmung Vitodata AG weiter gereift. Nach wie vor bestehen und pflegen wir unsere zentralsten Unternehmenswerte wie Nachhaltigkeit und Fairness gegenüber unserer Kundschaft und unseren Mitarbeitenden. Auch wenn es in bewegenden Zeiten nicht immer einfach ist, das richtige Augenmass zu finden, so arbeiten wir stetig, bedacht und konzentriert an unseren Aufgaben – der Software-Entwicklung, der Systemintegration und der Kundenpflege. Der Wechsel an der Unternehmensspitze konnte dank der sehr guten Vorbereitung durch den Firmeninhaber und heutigen Verwaltungsratspräsidenten Manuel Dubs nahtlos an Reto Mettler erfolgen (wir haben anlässlich des Jahresendschreibens 2010 ausführlich darüber berichtet).

Senkung unserer Dienstleistungs-Ansätze

Der Kostendruck auf das gesamte Gesundheitssystem blieb auch für uns

nicht ohne Folgen. Die Optimierung der Abläufe im Auftragsabwicklungsprozess hat massgeblich dazu beigetragen, dass wir die Dienstleistungsansätze für unsere Kundschaft um ca. 10% senken konnten. Der neu eingeführte Prozess wurde anlässlich des Qualitätssicherungs-Audits überprüft und abgenommen. Die gesamte Unternehmung ist somit weiterhin nach ISO-9001 zertifiziert.

Engagiert in der Ausbildung

Das Rückgrat eines Dienstleistungsunternehmens bildet das Wissen der Mitarbeitenden. Dies ist bei uns nicht anders. Im Bereich der Fachkräfte haben wir mit ähnlichen Problemstellungen wie die Hausärzte zu kämpfen: Es ist nach wie vor schwierig, geeignete Fachkräfte für die Gesundheitsinfor-

matik zu begeistern. Dies gilt v.a. für IT-Projektleitungs- und Ingenieurfunktionen. Um dieser Problemstellung zu begegnen, arbeiten wir in einzelnen Bereichen mit Fachhochschulen zusammen und betreuen aktiv Masterarbeiten aus dem Bereich der Gesundheitsinformatik, um potentielle Kandidaten für uns zu gewinnen. Aufgrund des beschriebenen Umstands versteht es sich von selbst, dass im Rekrutierungsprozess das Gesetz von Angebot und Nachfrage spielt und somit die Kosten deutlich getrieben werden. Diesem Umstand treten wir entgegen. Seit diesem Jahr gehört – zusätzlich zu den anderen fünf Ausbildungsplätzen in den Berufen GeräteinformatikerIn und Kauffrau/Kaufmann – erstmalig ein Applikationsentwickler-Auszubildender zu unserem Team.

Elektronische Krankengeschichte im Fokus

Der Bereich Produktentwicklung stellt eine der grössten Herausforderungen für die Zukunft dar. In den ersten Jahrzehnten der Unternehmensgeschichte

vitodata

Hauptsitz

Vitodata AG
Deisrütistrasse 10
8472 Oberohringen
Telefon 052 320 55 55
Telefax 052 320 55 66
info@vitodata.ch

Zweigstelle West

Vitodata AG
Salomegasse 17
2503 Biel/Bienne
Telefon 032 358 22 66
Telefax 032 358 22 67
info@vitodata.ch

www.vitodata.ch



standen die administrativen Prozesse einer medizinischen Organisation im Mittelpunkt unserer Entwicklungstätigkeiten. Seit geraumer Zeit sind wir nun in die medizinischen Prozesse vorgestossen. Die Entwicklung der elektronischen Krankengeschichte (eKG) steht zurzeit im Mittelpunkt. Wir stellen fest, dass die Komplexität und die Anforderungen an eine vollumfängliche eKG kontinuierlich, ja nahezu exponentiell steigen. Der Markt, oder eben die Einsatzbereitschaft der möglichen AnwenderInnen der eKG, wächst aber deutlich langsamer. Auch wenn gut 20% unserer Kundinnen und Kunden eine eKG führen und so unsere Produkte einsetzen, ist das Ergebnis im Verhältnis zu den entstehenden Entwicklungskosten sehr gering. Die Gesamtbranche (Vitodata AG ist Mit-

glied im VSFM – Verband Schweizerischer Fachhäuser für Medizinal-Informatik) ermittelte eine eKG-Verbreitung in der Schweiz von ca. 17%. Die Vitodata AG liegt hier über dem Durchschnitt. Es ist aber noch viel zu tun, damit diese Instrumente flächendeckender und mit Freude angewendet werden.

Datenaustausch im Gesundheitswesen kommt

Die Signale aus dem Markt deuten darauf hin, dass die Entwicklungen weitergehen werden – v.a. auch im Hinblick auf die publizierte eHealth-Strategie 2015 des Bundes*. Wir sind daher der Ansicht, dass sich die eKG weiter verbreiten muss, denn sie bildet die notwendige Basis für den geplanten Datenaustausch im Gesundheits-

wesen. Die Verbreitung wird nur dann erfolgen, wenn die eKG den Mediziner in seiner täglichen Arbeit noch mehr unterstützt und weiterer Nutzen im Bereich der medizinischen Prozesse entsteht. Die aktuelle Zusammenarbeit mit innovativen Ärztenetzwerken zeigt auf, in welche Richtung es gehen muss, von medizinischen Monitoring-Systemen bis hin zu kompletten Disease-Management-Systemen**.

Die Herausforderungen für die Zukunft sind umfangreich. Wir haben sie angenommen und gehen zusammen mit unseren Kunden Schritt für Schritt voran – nachhaltig und fair. In diesem Sinne wünschen wir etwas Zeit, um inne zu halten und Kraft zu tanken. Ihnen allen wünschen wir eine angenehme Weihnachtszeit und einen guten Jahreswechsel in ein positives 2012.

Mit den besten Wünschen zu Weihnachten und Neujahr.

*Reto Mettler – CEO und Bereichsleiter «Forschung & Entwicklung»
reto.mettler@vitodata.ch*

***Strategiepapier des Bundes**

www.e-health-suisse.ch/grundlagen/00086/index.html?lang=de

****Disease-Management-System Ärztenetzwerk Seelandnet**

www.vitodata.ch/uploads/tx_nwcfachartikel/Monitoring-Systeme_Reto_Mettler.pdf

Kundenumfrage 2011

Wer sich im Informatikmarkt behaupten möchte, muss permanent versuchen, die Zeichen der Zeit zu erkennen und richtig zu interpretieren. Damit die Vitodata AG sich weiterhin als erfolgreiches Unternehmen behaupten kann, müssen wir genau verstehen, wie Sie unsere Leistungen und unsere Produkte beurteilen. Die Resultate der Kundenumfrage 2011 liegen vor und zeigen uns die grundsätzliche Marschrichtung deutlich auf.

Im Herbst dieses Jahres wurden zahlreiche Kunden der Vitodata AG angeschrieben. Sie wurden gebeten, sich an der Kundenumfrage zu beteiligen und uns eine offene Rückmeldung zu verschiedensten Themen zu geben. Die Studie wurde mit 2'830 TeilnehmerInnen, ausschliesslich aus der Deutschschweiz, durchgeführt und konnte mit einer sehr hohen Rücklaufquote von 31,5% abge-

schlossen werden. Für diesen beachtlichen Rücklauf bedanken wir uns ganz herzlich bei Ihnen. Ihre aktive Teilnahme spornt uns natürlich zusätzlich an, Ihr Feedback ernst zu nehmen und wo immer möglich Massnahmen in Ihrem Sinne zu ergreifen. Gerne möchten wir Ihnen einzelne Schwerpunkte der Umfrage bekanntgeben sowie unser Verbesserungspotential darlegen.

Information muss besser werden

In einem Marktquervergleich wurde die Vitodata AG und das Hauptprodukt vitomed «gut» und «sehr solide» bewertet. Überdurchschnittlich gut wurden Themenbereiche rund um unsere Mitarbeitenden eingeschätzt. Dies hat uns wirklich sehr gefreut. Als verbesserungswürdig wurde die Information und Kommunikation unserer Firma taxiert. Hier wurde insbesonde-

re unser Kommunikationskanal «vitonews» bemängelt, und in über 70% der Antworten wurde eine Kommunikation via E-Mail gewünscht. Da der Bereich der Information und Kommunikation auch für die Gesamtzufriedenheit eine hohe Relevanz aufwies, werden wir diesen Bereich nächstes Jahr prioritär in Angriff nehmen.

Veraltete Anlagen als Problempotenzial

Aufschlussreich war für uns die Erkenntnis, dass Kunden mit älteren oder veralteten Anlagen eher kritischere Resultate abgeliefert haben als Kunden mit aktuellen Anlagen. Auch inte-

ressant war, dass Kunden, die in der Praxis elektronisch dokumentieren (KG-Führung), geringfügig kritischer urteilten als die Kunden, welche ausschliesslich die wichtigsten administrativen Prozesse mit dem IT-System abwickeln. Während im ersten Fall klar die weniger leistungsstarken Systeme zu dieser Beurteilung führten, dürften beim zweiten Befund die intensivere Funktionalitätsnutzung und der höhere Komplexitätsgrad für dieses Resultat respektive diese Bewertung verantwortlich sein. Als Hilfestellung werden wir prüfen, inwiefern wir vermehrt Hinweise zum Anlagenzustand und weiterführende Schulungs- und Beratungsleistungen anbieten können.

nur gerade 9% (dieser 61%) zum Schluss kamen, dass die Konkurrenz einen besseren Eindruck gemacht hat. Obschon dieses Resultat im Marktvergleich sehr gut ausfiel, hat sich die Vitodata bereits Mitte 2011 entschieden, zukünftig mit einem neuen Produktmanagementprozess Produkte mit Innovationen voranzutreiben.

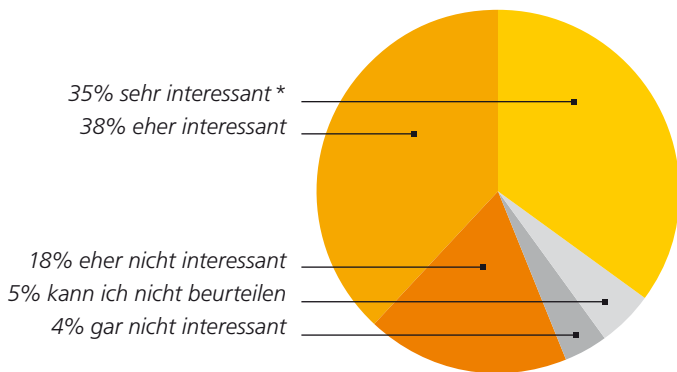
Spannend war auch die Angabe, über welche Informationskanäle sich unsere Kunden grundsätzlich hinsichtlich IT und Praxissoftware informieren (siehe Diagramm unten). Hier wurde klar ersichtlich, dass hauptsächlich der direkte Kontakt oder aber das Internet verwendet werden. Aus diesem Grund werden wir nächstes Jahr die Internetpräsenz verstärken.

Die Umfrage konnte uns noch in vielen weiteren Bereichen wichtige Fragen beantworten und wertvolle Hinweise liefern. Unsere Planung für das Jahr 2012 wird diese Erkenntnisse nun aufgreifen und sukzessive Veränderungen aufnehmen, sodass Ihre Teilnahme an der Umfrage möglichst einen realen Gegennutzen findet.

An dieser Stelle noch einmal ein herzliches Dankeschön an alle Teilnehmenden für die aufgewendete Zeit und das ehrliche Feedback. Herzlichen Glückwunsch den zehn Gewinnern der Auslosung.

Pascal Schär
Bereichsleiter «Projekte»
pascal.schaer@vitodata.ch

Auswertung Beratung vor Ort



* Insbesondere: Ärzte, Kunden mit 4–10 Mandanten, jüngere Befragte bis 45 Jahre, benutzen vitomed seit 1–3 Jahren, haben elektronische KG, 5 und mehr PCs

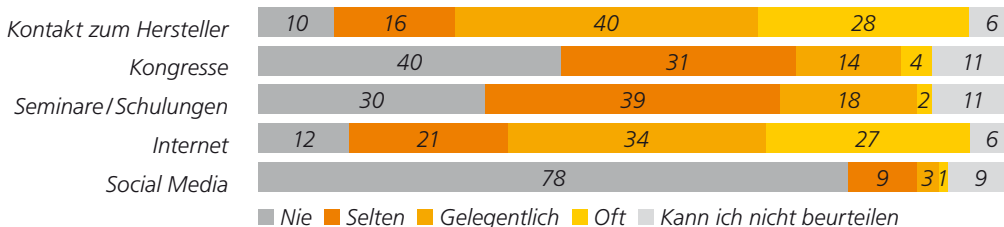
Viel Interesse für Beratung vor Ort

Dieser potentielle Angebotsausbau wird insbesondere durch das wohl auffälligste Resultat der Umfrage unterstrichen. So zeigte die Frage «Wie interessant wäre es für Sie, wenn die Vitodata AG für Praxen Beratung vor Ort anbieten würde, um den Einsatz von IT in der Praxis zusammen mit Ihnen zu optimieren?», dass über 70% der Kunden dies als eher bis sehr interessant taxierten (siehe Diagramm links).

Gute Platzierung im Konkurrenzumfeld

Sehr gefreut hat uns auch, dass 61% unserer Kundschaft zwar schon Kontakt mit Konkurrenten hatten, jedoch

Bedeutung der Informationskanäle



Wir setzen auf Teamwork – Geschäftsleitung ab 1.1.2012

In einem modernen Gesundheitssystem steht der Patient im Zentrum des medizinischen Handelns. Dies ist zumindest unsere Erwartung, wenn wir selbst Patient sind. Eine optimale Versorgung kann aber nur dann gewährleistet werden, wenn die notwendigen medizinischen Fachkräfte zur Verfügung stehen. Bei uns als Unternehmung stehen die Kundschaft und unsere Mitarbeitenden im Zentrum des täglichen Handelns. Um in wirtschaftlich schwierigen Zeiten eine Unternehmung auf Kurs zu halten, braucht es verschiedene Fachkompetenzen. Nur so können wir die vorhandenen Bedürfnisse erfüllen.

Nach über 20 Jahren in der Geschäftsleitung tritt Peter Amherd als Bereichsleiter Marketing/Verkauf per 31.12.2011 zurück. Wir freuen uns, dass er uns weiterhin treu bleibt und seine Arbeit im Dienste unserer Kundschaft mit vollem Engagement fortsetzt. An dieser Stelle, lieber Peter, herzlichen Dank für Deinen unermüdlchen und erfolgreichen Einsatz für unsere Kunden und die gesamte Unternehmung (siehe Artikel auf Seite 11).

Durch den Rücktritt von Peter Amherd hat sich die Geschäftsleitung neu ausgerichtet. In diesem Zusammenhang ist uns besonders wichtig, dass wir die technische Kompetenz mit der betriebsökonomischen Kompetenz vereinen können. Durch interdisziplinäres Teamwork arbeiten wir konsequent an neuen Produktinnovationen, welche unseren Kunden Nutzen bringen werden.

Die Geschäftsleitung setzt sich ab dem 1. Januar 2012 wie folgt zusammen:

- **Reto Mettler**, dipl. Ing. FH et Executive MBA, Geschäftsführer (CEO) und Bereichsleiter Forschung und Entwicklung
- **Ivo Maissen**, Betriebsökonom FH, Bereichsleiter Dienste und Verkauf
- **Pascal Schär**, lic. oec. publ. et dipl. Ing. FH, Bereichsleiter Marketing und Projekte
- **Christian Schwendimann**, eidg. dipl. Wirtschaftsinformatiker, Bereichsleiter Customer Services

*Reto Mettler – CEO und Bereichsleiter «Forschung & Entwicklung»
reto.mettler@vitodata.ch*



Die neue Geschäftsleitung ab dem 1. Januar 2012 (v.l.n.r.): Christian Schwendimann, Ivo Maissen, Reto Mettler und Pascal Schär

Abschlussarbeiten zum Jahresende

Behandlungen per Stichtag auf «fällig» setzen?

Sie möchten alle Behandlungen auf einen bestimmten Stichtag hin vom Status «offen» auf «fällig» setzen und dann abrechnen? Besuchen Sie die Website www.vitodata.ch und wählen Sie den Menüpunkt «Wissen» aus. Im Dokument «Abschlussarbeiten» finden Sie das PDF mit der gut verständlichen Anleitung.

Endjahresstatistiken in vitomed

Für den buchhalterischen Jahresabschluss benötigen Sie oder Ihr Treuhänder bestimmte Statistikresultate. Die für diesen Zweck vorhandenen Statistiken finden Sie in vitomed. Auch diese Anleitung finden Sie auf unserer Website unter Menüpunkt «Wissen», ebenfalls im Dokument «Abschlussarbeiten».

MediPort-Zertifikate für die nächsten Perioden einlesen

Im Zusammenhang mit dem elektronischen Rechnungsversand über MediPort (via Medidata AG) benötigen Ihr System für jeden Monat ein gültiges Zertifikat mit dazugehörigem Passwort. Die Zertifikate werden Ihnen jeweils gegen Ende des Kalenderjahres von der Medidata AG zugestellt. Wie Sie für das Einlesen der Zertifikate genau vorzugehen haben, finden Sie in unserer Kurzanleitung. Sie finden diese auf unserer Website www.vitodata.ch unter «Wissen» mit dem Titel «MediPort-Zertifikate». Für die Praxen aus dem Fürstentum Liechtenstein ist die Vorgehensweise im selben Dokument separat erklärt.

*Christian Schwendimann
Bereichsleiter Customer Services
christian.schwendimann
@vitodata.ch*

Zusatzdienste in vitomedindexPlus

In vitomedindexPlus – dem Abonnement für die Aktualisierung der Medikamentenstammdaten – ist neu auch das Aktualisieren der Versicherungs- und der Leistungserbringerstammdaten integriert!

vitomedindexPlus ist das Softwaremodul in Abonnementform für die Aktualisierung der Medikamentenstammdaten. Dies nicht nur inklusive der Preisänderungen, sondern auch mit vielen zusätzlichen Funktionen im Zusammenhang mit dem Führen der elektronischen Krankengeschichte. Zusätzlich zu diesen Funktionen sind neu alle Versicherungsadressen und die Angaben aller Leistungserbringer in der Schweiz verfügbar (Leistungserbringer aus Gründen des Datenschutzes ohne Angaben des Fachgebiets).

Die neuen Zusatzdienste

Wie bei den Medikamenten werden die Ärzte- und Garantenstammdaten von der Firma e-mediat AG (einer Tochter der Galenica-Gruppe) zentral gepflegt und regelmässig aktualisiert. Über das Online-Portal der Vitodata AG können die neuen Daten automatisch zusammen mit den Medikamenten heruntergeladen werden und über das Update-Center von vitomed aktualisiert werden.

Die Vorteile einer gepflegten Datenbasis liegen auf der Hand: Bei Überweisungen, Berichten, Verordnungen, Versicherungsformularen usw. werden korrekte, gültige Adressen verwendet. Bei den Versicherungen sind auch immer die korrekten EAN-Nummern integriert. Die Praxiskorrespondenz wird so zielsicher adressiert, und es wird eine Reduktion von Rechnungsrückweisungen wegen falscher Adressierung zu verzeichnen sein. Insbesondere bei der elektronischen Rechnungsübermittlung ist eine korrekte, stets aktuelle Datenbasis von grosser Bedeutung.

Sofern Sie bereits ein vitomedindexPlus-Abonnement abgeschlossen

haben, reicht ein einfaches Update, um in den Genuss des aktualisierbaren Ärzte- und Garantenstammes zu kommen.

Setzt Ihre Praxis vitomedindexPlus noch nicht ein?

Sollten Sie vitomedindexPlus noch nicht einsetzen, so weisen wir Sie darauf hin, dass das über viele Jahre hinweg verwendete «IGM-Format» für die Medikamentenpreis-Aktualisierung auf den Jahreswechsel 2011/12 offiziell von der Pharmabranche ausser Betrieb gesetzt wird. Dies bedeutet: Es muss davon ausgegangen werden, dass zukünftig keine Updates mehr auf diesem bekannten Weg durchgeführt werden können. Für Sie und uns bedeutet dies, dass umgehend Massnahmen ergriffen werden müssen, sofern Sie weiterhin die Preise nicht von Hand nachführen möchten. Weil sehr viele Praxen durch die Umstellung betroffen sind, muss leider im neuen Jahr allenfalls mit zeitlichen Verzögerungen bei der Einführung gerechnet werden. Wir bitten Sie, diesem Umstand in Ihrer Planung Rechnung zu tragen und sich möglichst umgehend mit uns in Verbindung zu setzen, falls Sie sich für vitomedindexPlus entscheiden.

vitomedindexPlus ist ein mächtiges Tool. Seine Funktionen gehen weit über die Preisaktualisierung hinaus. Aus diesem Grund muss die IT-Infrastruktur bestimmte Systemvoraussetzungen erfüllen:

- vitomed ab der Version 2.54.001
- SQL-Server 2005 oder höher
- schneller Internetzugang für den regelmässigen Update-Vorgang
- vitomedindexPlus-Abonnement
- idealerweise 4 GB RAM (mind. 2 GB)

Das Abonnement des Datendienstes kostet jährlich CHF 452.45 (inkl. MwSt) für den ersten und CHF 143.45 (inkl. MwSt) für jeden weiteren Mandanten. Zudem fallen je nachdem Kosten für eine Einsatzpauschale, für die Installation und die Schulung an.

Notwendigkeit – alternativer Weg?

Für den automatisierten Ablauf bietet sich heute keine Alternative. Sollten Sie nur wenige Medikamente führen (z.B. Notfallpräparate), so ist es für Sie allenfalls vertretbar, die Preise von Hand nachzuführen. Die entsprechenden Preisinformationen (gilt ausschliesslich für die Spezialitätenliste (SL)) finden Sie unter anderem im Web unter: www.sumex1.net > validator modules > drug validator.

Das Beraterteam der Vitodata AG beantwortet gerne Ihre Fragen und gibt Auskunft.

*Peter Amherd – Bereichsleiter
«Marketing und Verkauf»
peter.amherd@vitodata.ch*

Ablösung IGM-Format

Bitte beachten Sie zum Thema «Ablösung IGM-Format» auch unseren Fachartikel im Internet: www.vitodata.ch > Wissen > Artikel IGM-Format läuft per 31. Dezember 2011 aus!

Änderungen bei der Abfrage der Versichertenkarte

Das Covercard-System ist in den Praxen weit verbreitet. Der Patient überreicht Ihnen seine Karte, Sie fahren damit durch den Kartenleser, der Patient ist mit allen Angaben erfasst, und auch seine Versicherungsverbindungen werden übernommen. Unser Modul «eCard-Manager» wird jetzt für die Zukunft weiter ausgebaut.

Mit einer neuen vitomed-Version wird sich die Abfrage der Versicherungsdeckung funktional und technisch verbessern. Hintergrund dieser Änderung ist die Fragmentierung der Datenlieferanten. Grundsätzlich steht es jeder Kasse frei, den Datenlieferanten selber zu wählen oder gar selber zum Datenlieferant zu werden. Für Sie als Leistungserbringer bedeutet dies, dass die Chance, erfolgreich eine Deckungsabfrage auf dem bisherigen System durchführen zu können, tendenziell sinkt. Gleichzeitig erscheint der Einsatz mehrerer Systeme nicht praktikabel. Man stelle sich nur vor, dass jeder Garant ein eigenes System unterhält und Sie hier den Überblick bewahren sollen. Aus diesem Grund werden zukünftig sämtliche Kartenabfragen, ungeachtet der Versicherung, vom Online-Portal der Vitodata AG entgegengenommen und an alle relevanten Datenlieferanten weitergereicht. Mit diesem Schritt erweitert Vitodata für Sie die Trefferwahrscheinlichkeit, und Sie sind nicht mehr an ein einzelnes System angebunden.

Neue funktionelle Vorteile

Sowohl mit dem Magnetstreifen- als auch dem Chipkartenleser bietet die neue Lösung neben visuellen Anpassungen einige funktionale Vorteile:

- Neu fragen Sie ungeachtet des effektiven Datenlieferanten alle Lieferanten ab. Jede Anfrage wird durch uns immer an alle Lieferanten versendet und die entsprechenden Resultate an Sie zurückgereicht. Die Trefferquote einer Abfrage wird sich dadurch merklich erhöhen.
- Anwendungstechnisch wird es zukünftig möglich sein, einzelne Informationen des Resultats schnell-

ler und komfortabler in Ihr System zu übernehmen.

- Sie erhalten zudem mehr Informationen, wie beispielsweise beim angefragten Garanten vorhandene Zusatzversicherungen oder UVG-Deckungen.
- Neu werden auch Leistungsunterbrüche und Leistungsaufschübe des Patienten gemeldet.
- Sie benötigen für das System nicht mehr zwingend einen HIN-Account, um die Abfragen durchführen zu können, sondern lediglich einen Internetzugang.

Wir tragen Ihre Kosten

Im Moment sind die bekannten Quellen Ofac (Covercard) und das VeKa-Center (santésuisse) angebunden. Weitere Datenquellen (z.B. einzelne Versicherungen) könnten jederzeit angebunden werden. Obwohl keiner der Verursacher die Entwicklungs- und Infrastrukturkosten (neue Server, neue Software, eigene Ingenieurstunden, Projektleitung) tragen wollte, möchten wir diese Kosten auch nicht auf Sie überwälzen. Wir hoffen, Ihnen in diesem zermürbenden Umfeld hiermit einen Lichtblick geben zu können. Selbstverständlich werden auch mit dieser Lösung keinerlei Patientendaten unsererseits gespeichert.

Magnetstreifen oder Chipkarte?

Gesetzlich wären die Kassen angehalten, Chipkarten auszugeben. Da der Mehrnutzen des Chips aber kontrovers diskutiert wird, geben einige Kassen nur Magnetstreifenkarten an die Patienten ab. Sowohl auf dem Magnetstreifen wie auch auf dem Chip findet sich die Versichertenkartennummer, welche für die Onlineabfragen verwendet wird. Probleme ergeben sich dann, wenn Sie nur einen Chipkartenleser besitzen und der Patient mit der Magnetkarte am Empfang steht. In diesem Fall sind Sie gezwungen, die Versichertenkartennummer von Hand abzutippen. Ungeachtet dessen empfehlen wir bei Neuanschaffungen aber den günstigeren Chipkartenleser, da keine gesetzliche Verpflichtung der Kassen besteht, die Karten mit dem freiwilligen Magnetstreifen auszustatten.

Ihre Praxis hat aktuell noch keinen Kartenleser im Einsatz?

Die Systemvoraussetzungen für den Einsatz des Kartenlesers sind recht be-



Cherry SmartTerminal Chipkartenleser CHF 46.45 (inkl. MwSt, Änderungen vorbehalten)

scheiden. Sobald Sie die entsprechende Version von vitomed (Termin um Jahresendwechsel) einsetzen, einen Internetzugang besitzen und die Lizenz für den eCard-Manager (Modul) besitzen, sind Sie in der Lage, Abfragen zu starten. Falls Sie sich hierfür entscheiden, sind folgende Schritte erforderlich:

- Kontaktieren Sie das Beraterteam.
- Die Vitodata AG sendet Ihnen einen Chipkartenleser auf dem Postweg zu.
- Nach dem Eintreffen des Lesers in Ihrer Praxis kontaktieren Sie die Vitodata AG – es wird ein Fernwartungstermin vereinbart.
- Via Fernwartung werden die notwendigen Anpassungen an vitomed durchgeführt.
- Anschliessend können Sie den Chipkartenleser verwenden.

Welche Kosten entstehen?

- Kosten für den Leser plus Porto und Verpackung (siehe S.6)
- Arbeitszeit für das Einrichten per Fernwartung
- Lizenz eCard-Manager für CHF 388.90 (inkl. MwSt)
- Jährliche Wartungsgebühr à CHF 41.05 (inkl. MwSt) pro Mandant

Bitte beachten Sie, dass die neuen Chipkartenleser an einer freien USB-Schnittstelle angeschlossen werden müssen.

Hinweis für Besitzer des heutigen Covercard-Systems mit Magnetstreifenleser

Die Abfrage der Versicherungsdeckung muss gesetzlich bedingt zukünftig mit der Versichertenkartennummer und nicht mehr mit der Co-

vercard-Nummer geschehen. Um diese Nummer mit dem Magnetstreifenleser auslesen zu können, müssen Sie allenfalls ein Update Ihres Geräts vornehmen. Diesbezüglich sollten Sie bereits schon vom Systemlieferanten (OFAC/HIN) kontaktiert worden sein. Sollten Sie dieses Schreiben nicht erhalten oder verpasst haben, so kann der Patch über folgenden Link bezogen und installiert werden: www.ofac.ch/up-grade-magtek.html.

Wichtig: Kartenleser, welche via Tastatur angeschlossen sind (PS2 Stecker), können nicht mit diesem Patch versehen werden und müssen ersetzt werden. Gerne können Sie in diesem Fall einen Chipkartenleser bei uns beziehen. Alle reinen Chipkartenleser sind von diesem Patch nicht betroffen. Hier wird immer bereits die Versichertenkartennummer ausgelesen.

*Pascal Schär
Bereichsleiter «Projekte»
pascal.schaer@vitodata.ch*

Steigerung der Effizienz im Praxisalltag

Unser Team «Inbetriebnahme und Schulung» sorgt für wertvolle Inputs beim Einsatz der Informatik in der Praxis.

Permanente Weiterbildung und Schulung ist ein unverzichtbarer Erfolgsfaktor für Ärzte und medizinisches Personal im sich rasant verändernden Gesundheitswe-



Andreas Milius, Hanna Toggenburger und Silvio Deuber (v.l.n.r.)

sen. Medizinisches Wissen muss permanent erneuert und erweitert werden. Dies gilt auch für das Wissen in der Welt der Informatik. Durch neue Technologien und die permanente Weiterentwicklung der Systeme entstehen neue Möglichkeiten, welche Effizienzsteigerungen im Praxisalltag ermöglichen. Bei Einsätzen in den Praxen können die Mitarbeitenden der Vitodata AG häufig beobachten, dass viele Programm-Möglichkeiten nicht oder nur teilweise genutzt werden. Oft gibt es ganz einfache Tipps zur Erleichterung der Abläufe und zur Reduktion des Bearbeitungsaufwandes.

Mit zwei bis drei Stunden Schulung und Beratung vor Ort – massgeschneidert auf Ihre Anforderungen und Bedürfnisse – können oft bereits deutliche Effizienzsteigerungen im Praxisalltag erreicht werden. Kontaktieren Sie das Schulungsteam. Gerne besprechen wir mit Ihnen das mögliche Vorgehen, abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse.

*Silvio Deuber – Leiter «Inbetriebnahme und Schulung»
silvio.deuber@vitodata.ch*



Das liegt uns am Herzen:
Die ausgeglichene Balance zwischen Arbeit und
Freizeit trägt zur Gesundheit und zum Wohlbefinden
der Mitarbeitenden und ihrer Familien bei.

**Wir wünschen auch unseren Kundinnen und
Kunden ein Jahr in Ausgewogenheit zwischen
Beruf und privater Entfaltung.**

Hersteller- bzw. Markenwechsel im Bereich Hardware

Vitodata AG hat eine Lagebeurteilung der Drittlieferanten vorgenommen. Im Interesse der Nachhaltigkeit Ihrer Investitionen in die Hardware wechseln wir zu DELL. Damit profitieren Sie unter anderem von längeren Garantiefrieten.

Ein zentraler Punkt für uns als Unternehmung ist es, Ihnen als Kunden jeweils einen möglichst hohen Service anbieten zu können. Dies beinhaltet auch das Angebot an Hardware. Die Vitodata AG arbeitet in diesem Bereich mit Drittlieferanten zusammen. Es gehört zu den unternehmerischen Aufgaben, die Produkte und die damit verbundenen Services permanent zu überprüfen und zu überwachen. Dies haben wir im Bereich der Hardware mit dem bisherigen Hauptlieferanten Hewlett Packard (HP) gemacht und uns nach rund einjähriger, sorgfältiger und breiter Evaluation für einen Wechsel von Hewlett Packard zu DELL entschieden. Es ist wichtig, das gesamte Paket zu betrachten und nicht nur die einmalige Beschaffung. Mit DELL können wir unseren Kunden wesentliche Vorteile bieten.

Neue Vorteile für unsere Kunden

Wir möchten an dieser Stelle die Vorteile anhand von zwei Beispielen erörtern:

- HP konnte für Server jeweils nur eine dreijährige Garantie anbieten,

DELL hingegen per Standard fünf Jahre. Dies bietet Ihnen die Möglichkeit, mit einer Betriebsdauer von fünf Jahren im Serverbereich zu kalkulieren.

- Im Zusammenhang mit Notebooks: Vielfach wird beim Einsatz eines mobilen Gerätes eine Dockingstation eingesetzt. Alle mobilen Geräte (Notebooks) von DELL sind so konzipiert, dass die Dockingstationen jeweils mit allen Notebooks kompatibel sind. Dies ist bei der bisher von uns vertretenen Marke nicht der Fall, und dadurch sind jeweils Auswechslungen mit entsprechender Kostenfolge notwendig geworden. Dies war nicht im Interesse der Anwender, aber auch nicht in unserem Sinne.

Diese beiden Beispiele sollen exemplarisch aufzeigen, welches die entscheidenden Beweggründe für einen Wechsel zu DELL waren.

Laufende Pflege zahlt sich aus

Wir empfehlen Ihnen trotz des umfassenden Service-Umfangs rund um die

DELL-Produkte, Ihre Anlage permanent zu pflegen und auch den regelmässigen Ersatz durchzuführen. Die Hardware-Produkte unterliegen einem fortwährenden Preisdruck, was sich in der Lebensdauer niederschlägt. Als Faustregel können Sie für Server mit einer Betriebszeit von rund fünf Jahren, für PC's mit einer Lebensdauer von rund vier Jahren und bei Notebooks mit einer Einsatzdauer von ungefähr drei Jahren rechnen. Weiter ist bei der Hardware auch zu berücksichtigen, dass die Einsatzdauer der Geräte auch von den Microsoft-Produkten und deren Lebenszyklen abhängen. Unsere BeraterInnen stehen Ihnen gerne zur Verfügung. Im Vordergrund dieser Beratung steht jeweils Ihr ganz persönliches Bedürfnis.

Schwieriger Blick in die Zukunft

Ein Ausblick fällt schwer. Wohin entwickeln sich die Preise? Eine zuverlässige und seriöse Antwort ist nicht möglich. Weshalb? Ein Beispiel: Das Hochwasser in Bangkok führte dazu, dass ein globaler Engpass an Harddisks zu verzeichnen ist. Eine Verknappung eines Gutes führt stets zu Preissteigerung. Ebenfalls schwierig zu beurteilen ist die aktuelle Lage um die Währungen. Es ist nicht abschätzbar, welche Währung sich künftig in welche Richtung drehen wird. Fazit: Die Hardware-Industrie wird laufend mehr Leistung bei weitgehend gleichbleibenden Preisen produzieren. Dies immer unter der Voraussetzung, dass es keine dramatischen Veränderungen an der Währungsfront geben wird und weitere Naturkatastrophen mit breiten Folgen ausbleiben werden.

Eines ist Gewiss: Wir streben auch in Zukunft danach, Ihnen geeignete Produkte mit einem guten Preis-Leistungsverhältnis anbieten zu können.

Ivo Maissen – Bereichsleiter «Dienste»
ivo.maissen@vitodata.ch

Preissituation 2012 – Jahresteuering

Die Vitodata AG verwendet für die Preisstrukturen das Modell der Jahresteuering. Basis hierfür bildet der Totalindex aus dem Jahre 1993 vom Bundesamt für Statistik. Gemessen wird jeweils die Veränderung von Oktober bis Oktober. Dies bildet ebenfalls die Basis für die Salärfestlegung unserer Mitarbeitenden. Die diesjährige Teuerung beträgt minus 0.1%. **Aufgrund dieser Geringfügigkeit haben wir uns entschieden, die Teuerung weder gegenüber unseren Mitarbeitenden noch bei den Verträgen und Tarifen anzuwenden.** In gewissen Situationen kann man feststellen, dass

mit der Digitalisierung der gesunde Menschenverstand in den Hintergrund geraten kann und vieles nicht mehr in Bezug auf Aufwand und Ertrag hin überprüft wird. Die Vitodata AG will mit diesem Vorgehen einen pragmatischen Weg einschlagen und die Administrationskosten möglichst tief halten. Es ist selbstverständlich, dass Vitodata die nächstjährige, mögliche Inflation mit der diesjährigen Teuerung verrechnen wird.

Ivo Maissen – Bereichsleiter «Dienste»
ivo.maissen@vitodata.ch

Microsoft kündigt neuestes Betriebssystem Windows 8 für das Jahr 2012 an

Der Nachfolger des aktuellen Betriebssystems Windows 7 hat den Codenamen «Windows 8». Dieses neue Betriebssystem befindet sich derzeit in Entwicklung und wird voraussichtlich in der zweiten Hälfte des Jahres 2012 auf den Markt kommen.

Benutzeroberfläche

Die neue Benutzeroberfläche von Windows 8, auch Metro genannt, richtet sich stark an der «Gestaltung» von Windows Phone 7 aus und ist primär für die Bedienung mittels Touchscreen ausgelegt. Selbstverständlich lässt sich das neue Betriebssystem aber in vollem Umfang mit der Maus und Tastatur bedienen. Aus Kompatibilitätsgründen ist das neue System in zwei Oberflächen unterteilt worden, der neuen Oberfläche «Metro» und dem klassischen, von Windows 7 her bekannten Desktop.

Funktionen

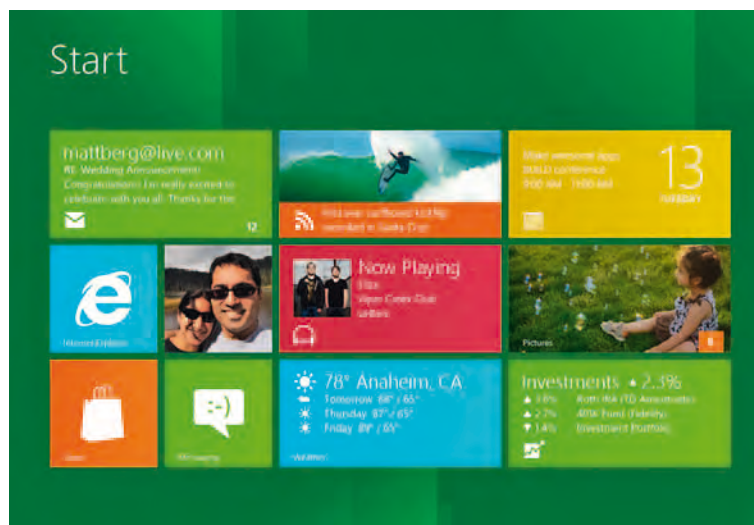
Windows 8 weist mehrheitlich bekannte Funktionen seines Vorgängers Windows 7 auf. Änderungen und / oder Ergänzungen werden sich voraussichtlich u.a. in den Bereichen des Startmenüs, des Explorers und dem Anmeldebildschirm ergeben. So wird bspw. der klassische «Start-Button» zukünftig direkt auf die Metro-Oberfläche verweisen¹. So wird aber der direkte Start auf die klassische Oberfläche nicht mehr möglich sein. Es fällt auf, dass das Windows 8-System sehr viel schneller gestartet ist, als sein Vorgänger. Weitere

Funktionen können via nachstehendem YouTube-Link eingesehen werden (Building Windows 8; www.youtube.com/watch?v=p92QfWOW88I).

vitomed2 und Windows 8

Derzeit steht der Entwicklergemeinschaft ausschliesslich eine «Developer Preview» von Windows 8 zur Verfügung. Vitodata hat in den letzten Monaten einige Tests von vitomed2 unter Windows 8 durchgeführt, welche als sehr vielversprechend bezeichnet werden können. vitomed2 wird voraussichtlich ohne grundsätzliche Einschränkungen unter dem neuen Betriebssystem funktionsfähig sein. Die definitive Freigabe von vitomed2 unter Windows 8 wird aber erst nach Verfügbarkeit des Final-Release von Windows 8 und unter Voraussetzung von positiven Abschlusstests erfolgen. Der genaue Zeitpunkt ist derzeit unbekannt.

Grundsätzlich kann aber – so auch die offizielle Kommunikation von Microsoft – davon ausgegangen werden, dass alle betriebsfähigen Software-Komponenten unter Windows 7 auch auf Windows 8 betrieben werden können.



Startbildschirm von Windows 8, mit den «Metro-Kacheln» (Quelle: Microsoft)

¹ Diese Aussagen basieren auf der «Developer-Preview» Version von Windows 8. Erfahrungen zeigen, dass in solchen Bereichen noch Änderungen vorgenommen werden können.

Reto Mettler – CEO und Bereichsleiter «Forschung & Entwicklung»
reto.mettler@vitodata.ch

SMEEEX – Datenaustausch ist Realität

Anlässlich der IFAS 2010 haben wir zusammen mit einer Mitbewerber-Unternehmung das SMEEEX-Konzept (smeex.ch) für den Datenaustausch präsentiert. Wo stehen wir heute?

Die Version 1.0 des SMEEEX-Datenaustausches ist im Mai 2011 durch den Verband Schweizerischer Fachhäuser für Medizinal-Informatik (vsfm.info) freigegeben worden. Dank intensiver Zusammenarbeit mit der Firma TMR AG konnte dieser wichtige Meilenstein erreicht werden.

Vitodata arbeitet seither an der Integration des SMEEEX für vitomed2.

Die Integrationsarbeiten erweisen sich als anspruchsvoll und nehmen daher entsprechend Zeit in Anspruch.

Damit die Daten von vitomed2 über die Systemgrenzen hinweg (zwischen Leistungserbringern, Patienten) ausgetauscht werden können, werden verschiedene Export-/Import-Profile benötigt. Mittels dieser Profile können die Daten selektiv durch den Benutzer

ausgewählt und in das SMEEEX-Archiv (physisch eine Datei) exportiert werden. Diese Funktionen werden voraussichtlich gegen Ende des 1. Quartals 2012 in der Version 2.56 zur Verfügung stehen.

Weitere Informationen zum Thema SMEEEX finden Sie auf den Webseiten smeex.ch und smerf.ch.

*Reto Mettler – CEO und Bereichsleiter «Forschung & Entwicklung»
reto.mettler@vitodata.ch*

22 Jahre in Führungsfunktion mit vielen Einblicken in das Gesundheitswesen

Nach mehr als 20 Jahren als Mitglied der Geschäftsleitung und Bereichsleiter «Marketing und Verkauf» werde ich mit Wirkung auf den 1. Januar 2012 eine neue Tätigkeit innerhalb der Vitodata AG übernehmen. Ich verlasse die Geschäftsleitung und trete auf diesen Zeitpunkt hin die Bereichsleitung ab. Die aus diesem Wechsel resultierenden, organisatorischen Massnahmen sind von der Geschäftsleitung neu geregelt und festgelegt worden. Im Rahmen meiner neuen Tätigkeit als «Stabsleiter strategische Aussenbeziehungen und Kommunikation» werde ich weiterhin die Interessen und Anliegen der Unternehmung Vitodata AG im Markt vertreten.

Spannendes Berufsleben im Umfeld der Schweizer Arztpraxen

Ich durfte die Vitodata AG auf ihrem Weg zum führenden Anbieter im Schweizer Markt intensiv begleiten und konnte in dieser Zeit anspruchsvolle Funktionen wahrnehmen:

- Aufbau und Leitung der Verkaufsorganisation (vor 18 Jahren wurde die Vitodata AG nachhaltig zur Nummer 1 unter den Anbietern)

- Persönliche Beratungs- und Verkaufstätigkeit während 22 Jahren
- Leitung des Bereichs «Marketing»
- Aufbau der elektronischen Medien
- Mitgestaltung von zwei Produkt-/Softwaregenerationen
- Direkte Führungsverantwortung während 22 Jahren im «Bereich Verkauf und Marketing», z.T. auch für Logistik und Schulung
- Teammitglied der Geschäftsleitung mit Funktionen mit strategischer Ausrichtung und in der Öffentlichkeitsarbeit – v. a. als Fachreferent bei zahlreichen Anlässen
- Ausbildner bei verschiedenen Schulen und Ausbildungsstätten, besonders im Bereich Gesundheitswesen/Oekonomie
- Fachlehrertätigkeit Betriebswirtschaft ESST seit 2001
- Präsident VSFM – Verband Schweizerischer Fachhäuser für Medizinal-Informatik

Danke!

Über so viele Jahre hinweg durfte ich den direkten Kontakt zu Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden, pflegen und geniessen. Ja – ich habe diese Zeit sehr



Peter Amherd

geniessen können. Ich habe viele tolle Menschen und Gesprächspartner treffen dürfen. Ihnen allen ein herzliches Dankeschön – auch für die schönen Momente und das Vertrauen, das Sie mir stets entgegengebracht haben. Ich freue mich, viele von Ihnen bei einer nächsten Gelegenheit zu sehen – im Zusammenhang mit meiner neuen Tätigkeit.

*Peter Amherd – Bereichsleiter «Marketing und Verkauf»
peter.amherd@vitodata.ch*



vitodata

Hauptsitz

Vitodata AG
Deisrütistrasse 10
8472 Oberrohringen
Telefon 052 320 55 55
Telefax 052 320 55 66
info@vitodata.ch

Zweigstelle West

Vitodata AG
Salomegasse 17
2503 Biel/Bienne
Telefon 032 358 22 66
Telefax 032 358 22 67
info@vitodata.ch

www.vitodata.ch