



Presseinformation

RSR-Fachtagung: Der Hilfsmittelmarkt in unserer digitalen Welt

(Hamburg, 02.10.2019) „Der Hilfsmittelmarkt in unserer digitalen Welt“ – so lautete das Thema der diesjährigen RSR-Fachtagung, die am vergangenen Freitag in Hamburg stattgefunden hat. Ca. 140 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus der Branche informierten sich einen Tag lang über unterschiedliche Aspekte, Projekte und Herausforderungen der Digitalisierung im Hilfsmittelsektor.

Nach der Begrüßung durch RSR-Geschäftsführer Thomas Piel eröffnete Prof. Dr. David Matusiewicz, Professor für Medizinmanagement an der FOM Hochschule (Essen), das Programm mit seinem Referat „Auf dem Weg zu einem smarten Gesundheitsmarkt“. Er zeigte auf, welche Entwicklungen es außerhalb Deutschlands, insbesondere in den USA bereits gibt, wo das Gesundheitswesen heute bereits die Branche mit dem zweitgrößten Risikokapital ist. Aber auch in Deutschland fließe schon Wagniskapital in Projekte aus dem Gesundheitswesen – so z. B. von privaten und gesetzlichen Krankenversicherern. Projekte wie das „Smart Hospital“ in Essen, Avatare, die in der ärztlichen Ausbildung eingesetzt werden, Apps im Gesundheitsbereich oder Anwendungen in der Pathologie („digital pathology“) präsentierte Matusiewicz als Beispiele für innovative digitale Anwendungen. In Zukunft werde sich das Gesundheitswesen durch digitale Anwendungen massiv verändern. Die klassische Reihenfolge „ambulant vor stationär“ werde z. B durch Smartphone-Anwendungen erweitert auf „digital vor ambulant vor stationär“. Auch Gespräche zwischen Arzt und Patient würden durch digitale Prozesse erweitert und verbessert; Patienten werden immer informierter.

Lobbying strategisch angehen und Allianzen bilden

Mit „Chancen und Risiken des Lobbying“ beschäftigte sich der Vortrag von Daniela Piossek, Leiterin Referat Gesundheitspolitik der Paul Hartmann AG. Sie erläuterte den Gesetzgebungsprozess in Deutschland von der Gesetzesinitiative über Bundesrat und Bundestag bis hin zur Verabschiedung und erklärte, an welchen Stellen welche Chancen der Einflussnahme bestehen. Lobbying bedeute, so Piossek, Gehör zu finden, Informationen zu geben und zum Handeln anregen zu dürfen. Oft bedürfe es jahrelanger kontinuierlicher Information, bevor Erfolge erkennbar würden. Allerdings bringe das Lobbying auch Gefahren, denn zum einen gebe es auch andere Player, die ihre Informationen anböten. Zum anderen wisse man nicht, wie Informationen genutzt werden. Ihr Fazit: Lobbying sollte nur professionell gemacht werden, denn es bedarf gründlicher Vorbereitung, guter Kontakte und strategischer Planung. Sie empfiehlt, Allianzen zu bilden und sich in Verbänden zu organisieren, die die Interessen der Branchenmitglieder vertreten können.

Zukunftsfähig mit innovativen Softwarelösungen

Güven Karakuzo, Gründer und Geschäftsführer des Startups IT-Labs GmbH präsentierte mit „Alberta“ eine intelligente Versorgungsmanagementplattform, mit der die Branche sich für die Herausforderungen der Zukunft rüsten könnte. Angesichts des stetig zunehmenden Drucks und des sich verändernden Markts müsse auch die Branche sich ändern. Sie benötige – so Karakuzo – offene, flexible IT-Systeme, die endgeräteunabhängig und für Kunden und Mitarbeiter attraktiv

sind. Zukünftig müsse die Nutzung von IT sehr schnell und einfach sein und alle Geschäftsprozesse einbinden und unterstützen. Auch zwischen Innen- und Außendienst sowie zu Kliniken, Ärzten und zu Pflegeeinrichtungen müssten digitale Verbindungen geschaffen werden. All das schafft Güven Karakuzo bereits mit der von seinem Startup entwickelten Software „Alberta“. Sie vernetzt alle Player rund um die Versorgung von Patienten, unterstützt bürokratische Abläufe und sorgt mit Echtzeitinformationen, elektronischen Erinnerungen und Alarm bei Abweichungen für optimierte Prozesse im Sanitätshaus.

Digitale Geschäftsmodelle und unvorstellbare Kooperationen

„Von anderen Branchen lernen“ – dazu rief Björn Zeien, Chief Strategy Officer von Noventi Health SE, auf. Als Beispiel präsentierte er das Projekt „Amazon 1492“ und stellte fest, dass Amazon gerade „neue Welten“ entdecke. So dringe Amazon z. B. mit Amazon Care in den Pharmabereich vor und könnte zum Wettbewerber für Apotheken werden. Das Unternehmen sehe in Deutschland einen Milliardenmarkt und habe keine Probleme, hier zu investieren. Angesichts solcher Player stelle sich die Frage, wie lange die deutsche Gesetzgebung den Hilfsmittelmarkt in Deutschland noch schützen könne. Zeien rief dazu auf, viel stärker aus Anwendersicht zu denken, digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln und auch bisher unvorstellbare Kooperationen zu wagen. Nur diese könnten eine Marktmacht aufbauen, die ein Gegengewicht zu Playern wie Amazon darstellten. Technologisch werde die Zukunft von künstlicher Intelligenz, Robotik, Sensorik, Sprachsteuerung und virtuellen Welten bestimmt. Hier gibt es bereits Planungen für Arztpraxen ohne Arzt im ländlichen Bereich, bei dem eine Schwester vor Ort den Patienten versorgt und der Arzt telemedizinisch hinzugezogen wird. In Nordrhein-Westfalen gebe es zudem Planungen für das erste virtuelle Krankenhaus. Zeien rief dazu auf, sich zu vernetzen und gemeinsam neue Wege zu erkunden. Die Zukunft gehöre den online-Dienstleistungen.

Einstieg ins e-Rezept bereits möglich

Andreas Fischer, Geschäftsführer der opta data-Gruppe, konstatierte, dass es gegenwärtig so viele Veränderungen in der Branche gebe, wie nie zuvor. Das Gesundheitswesen werde digitaler, Gesundheits-Apps, die elektronische Patientenakte und das elektronische Rezept würden in naher Zukunft eingeführt. Er erläuterte den Aufbau der Telematikinfrastruktur für das e-Rezept und empfahl den Sanitätshäusern, sich frühzeitig damit zu befassen und an Modellprojekten zu beteiligen. Dabei sei es wichtig, den Patienten in den Mittelpunkt zu stellen und Anreize wie z. B. Apps sowie bindende Elemente zu schaffen. Bis die Telematikinfrastruktur vollständig ausgerollt ist, wird noch einige Zeit vergehen. Bis dahin bietet opta data ein neues System mit dem Namen DTApplus für die digitale Abrechnung an. Es diene, so Fischer, zur Steigerung der Effizienz in den Bearbeitungsprozessen, steigere die Abrechnungsqualität, vermeide Papierversand und verbessere die Transparenz. Gleichzeitig sei es die Basis für weitere Digitalisierungsprozesse und ein Einstieg ins e-Rezept. DTApplus wird im Hilfsmittelbereich zurzeit u. a. mit mehreren AOKen und dem Abrechnungszentrum Emmendingen erprobt.

Digitalisierung als Chance verstehen

Das deutsche Gesundheitswesen wird durch (digitale) Entwicklungen in anderen Ländern massiv verändert werden, prognostizierte Nico Richter, Leiter „Hilfsmittel und sonstige Leistungen“ bei der DAK. Dabei stelle die Digitalisierung für alle eine Herausforderung dar, auch die Krankenkassen müssten sich das Thema erarbeiten. Richter appellierte, die Digitalisierung als Chance zu verstehen und präsentierte als Beispiel, bei dem die digitale Transformation funktioniert habe, den elektronischen Kostenvoranschlag. Hier habe die DAK eine Vorreiterrolle übernommen und

inzwischen eine Abdeckung von 95 % im gesamten Hilfsmittelmarkt. Ein Effekt ist nach seiner Einschätzung die Reduzierung von Absetzungen. Er sieht die Rolle der DAK darin, für eine gute Versorgung der Patienten zu sorgen und dafür passende Modelle zu entwickeln. Dabei bedeute Digitalisierung keineswegs „Verkomplizierung“, tatsächlich erleichtere und verbessere sie viele Abläufe. Das e-Rezept werde beispielsweise den Weg einer Versorgung von der Verordnung bis zur Bezahlung, der heute bis zu 3 Monaten dauern könne, massiv beschleunigen. Durch Einbindung von Online-Shops, Service-Apps für die Patienten u. a. werde sich der Versorgungsprozess auf 3 Tage verkürzen. Richter betonte, dass die Anpassung des Marktes jetzt schnell gehen müsse, andernfalls könne man nicht mehr gestalten. Dabei funktioniere „der große Wurf“ jedoch nach seiner Erfahrung nicht, besser sei ein Step-by-Step-Vorgehen, bei dem Neuerungen getestet werden können.

Digitalisierung ist bereits da

Zusammenfassend sagte RSR-Geschäftsführer Thomas Piel: „Alle Themen, die heute von den Referenten vorgestellt worden sind, begegnen uns in unserer Arbeit bei jedem Vertrag und bei jedem Gespräch mit Krankenkassen.“ Die Digitalisierung sei längst da. „Wir können uns diesen Veränderungen nicht verschließen und müssen diesen Weg gehen, auch wenn er schwer wird!“

RSR-Handbuch neu aufgelegt

Das im letzten Jahr erstmals erschienene „Branchen-Handbuch RSR GmbH“ wurde zwischenzeitlich überarbeitet und aktualisiert und steht RSR-Mitgliedern wieder exklusiv und kostenfrei zur Verfügung. Alle Kapitel des Handbuchs wurden überarbeitet, zudem wurden weitere zum TSVG/Vertragswesen, zur MDR und zur MPBetreibV sowie zum Entlassmanagement (in Bezug auf die Vereinbarung mit den Reha-Kliniken) neu aufgenommen. Das Kompendium soll allen RSR-Partnern und deren Mitarbeitern schnell und übersichtlich Antworten auf alle Fragen, die im Alltagsgeschäft auftauchen können, geben.

Der RSR Reha-Service-Ring ist eine Gemeinschaft von ca. 340 Reha- und Sanitätsfachbetrieben an über 1100 Standorten in ganz Deutschland. Er ist damit eine der stärksten Gemeinschaften der Branche und arbeitet seit über 20 Jahren erfolgreich am Markt. Der RSR verhandelt für seine Mitglieder die Verträge mit den Krankenkassen und anderen Kostenträgern; so können sich die Mitglieder ganz auf ihre Kernaufgabe, die Versorgung der Patienten mit Hilfsmitteln, konzentrieren.

Pressekontakt:

PapendorfPR, Juliane Papendorf
Paul-Sorge-Str. 62e, 22459 Hamburg,
Tel.: 0176 – 10 30 51 87, mail@PapendorfPR.de
www.PapendorfPR.de

