



Für einen guten Start gehört neben einer höheren Akzeptanz für das System natürlich auch, dass es ausreichend zugelassene Komponenten und lieferfähige Anbieter gibt. Und wie aus der Ärzteschaft zu vernehmen ist, auch eine Übernahme aller Kosten. Bis heute gibt es für die Praxen jedoch keine wirkliche Sicherheit ...

© Trahko/Adobe Stock

„Kein sensationeller Erfolg“

Die DENS GmbH aus Teltow bietet umfassende Gesamtlösungen für die Praxis-IT, auch im Rahmen der Telematikinfrastruktur. Zum festen Team der DENS-Spezialisten gehört Dr. Markus Heckner: Als Mitglied der Geschäftsleitung gab er uns im Gespräch seine ganz persönliche Einschätzung zur gegenwärtigen und künftigen Umsetzung der TI.

Halten Sie die Telematikinfrastruktur für gescheitert, bevor sie überhaupt richtig an den Start gegangen ist?

Nein. Die Telematikinfrastruktur (TI) ist mittlerweile in vielen Praxen eingeführt worden und funktioniert im Großen und Ganzen. Man kann in diesem Zusammenhang aber auch nicht von einem sensationellen Erfolg sprechen. Hierzu gab es einfach zu viele Verzögerungen und Probleme.

Tatsache ist jedoch, dass die Bundesregierung weiterhin an der Telematikinfrastruktur festhalten wird. Man will das System sogar noch deutlich weiter ausbauen. Insbesondere die rasche Einführung einer elektronischen Patientenakte ist dem amtierenden Gesundheitsminister Herrn Spahn wichtig. Ich bin gespannt, ob dabei auch berücksichtigt wird, dass in Deutschland sehr viele Praxen noch mit einer Karteikarte



aus Papier arbeiten. Diese Praxen werden, wenn sie an die TI angeschlossen sind, lediglich die für die Kassenabrechnung benötigten Leistungsdaten in die

elektronische Patientenakte übermitteln können, aber keine vollständigen medizinischen Patientenakten.

Ein klassischer Fehlstart also?

Das kann man durchaus so sagen. Für einen guten Start gehört neben einer höheren Akzeptanz für das System natürlich auch, dass es ausreichend zugelassene Komponenten und lieferfähige Anbieter gibt. Und wie aus der Ärzteschaft zu vernehmen ist, auch eine Übernahme aller Kosten. Bis heute gibt es für die Praxen jedoch keine wirkliche Sicherheit, dass für alle im Zusammenhang mit der Einführung der Telematikinfrastruktur in ihrer Praxis anfallenden Aufwendungen in jedem Fall mit einer vollständigen Kostendeckung zu rechnen ist. Die Finanzierungspauschalen reichen in vielen Fällen nicht aus. Zum Beispiel kostet das

günstigste stationäre Kartenterminal zusammen mit der zwingend benötigten Gerätekarte (gSMC-KT) deutlich mehr, als man durch die Förderpauschale erhält.

Wie realistisch ist es, dass die Teilnehmer des Rennens, also auch die Zahnärzte, bis zum Ende der Frist zur TI-Implementierung am 31. Dezember 2018 zur Ziellinie gelangen?

Am 27. November 2017 wurde, laut Aussage eines der marktführenden Softwareunternehmen, die erste Arztpraxis an die digitale Datenautobahn im Gesundheitswesen angebunden. Seither sind vor allem die Praxen dieses Anbieters angebunden worden. Insgesamt gibt es mehr als 44.000 Vertragszahnarztpraxen in Deutschland. Ungefähr jede fünfte Praxis soll bereits angeschlossen sein. Es sind also innerhalb von acht Monaten knapp 9.000 Zahnarztpraxen an die TI gebracht worden. Um die noch mehr als 35.000 verbleibenden Praxen bis zum Jahresende anzuschließen, bleiben nur noch knapp fünf Monate. Da kann man sich leicht selbst ausrechnen, dass es sehr unwahrscheinlich ist, dass alle Zahnärzte bis Ende des Jahres angeschlossen sein werden. Insbesondere wenn man bedenkt, dass die ersten Zahnarztpraxen, die angebunden wurden, eher zu den TI-Befürwortern und technologisch besser ausgerüsteten Praxen gehörten.

Was denken Sie, wie wird sich der Markt in den kommenden Monaten entwickeln?

Nachdem es lange Zeit nur einen Anbieter für die Anbindung an die TI gegeben hat, ist vor Kurzem ein weiterer hinzugekommen. Zwei weitere Anbieter erwarten noch in diesem Jahr ihre Zulassung. Ob und wann das BSI bzw. die gematik diese Anbieter tatsächlich zulassen wird, kann man jetzt noch nicht sicher sagen. Ich gehe jedoch davon aus, dass dies noch im Herbst der Fall sein wird. Diese noch in Warteschleife befindlichen Anbieter haben sehr viel Geld investiert und bereits mehrere Tausend Vorbestellungen eingeholt. Es ist allerdings davon auszugehen, dass sie schon alleine aus logistischen Gründen nicht in der Lage sein werden, alle Kun-

den innerhalb nur eines Quartals beliefern und an die TI anschließen zu können. Sie werden daher bei der Regierung auf eine Fristverlängerung drängen. Ob die Qualität der Komponenten, die später zugelassen wurden, wirklich eine höhere ist, wie von manchen behauptet, wird sich erst viel später herausstellen.

rarkürzungen vorgehen. Doch wie das am Ende ausgeht, ist natürlich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht vorhersehbar.

Was raten Sie den Praxen, um die Anbindung an die TI dennoch möglichst kostendeckend und schnell zum Ziel zu bringen?

Es sollten keine Angebote unterschrieben werden, welche die Praxis länger als zwei Jahre binden.



© YakobchukOlena/Adobe Stock

Die Landespolitik fordert eine Fristverlängerung und damit Aufschub für die angekündigten Honorarkürzungen ab dem 1. Januar 2019, sollten die Praxen die Anbindung an die TI bis dahin nicht bewältigt haben. Wie stehen die Chancen hierfür?

Da es schon eine Verlängerung gab, weil die Industrie nicht rechtzeitig den Markt mit zertifizierten Geräten beliefern konnte, erscheint einigen eine zweite Verlängerung für unwahrscheinlich. Ich persönlich kann mir aber gut vorstellen, dass alleine schon aus wettbewerbsrechtlichen Gründen das BMG im November noch mal über eine Verlängerung der gesetzlichen Fristen nachdenken wird. Auch die KBV und KZBV werden sich sicherlich weiterhin für eine solche Fristverlängerung einsetzen. Und sollte es nicht zu einer Verschiebung kommen, werden vermutlich nicht wenige Ärzte und Verbände entsprechend gerichtlich gegen die Hono-

Auf jeden Fall sollte die Praxis vor der Bestellung eines TI-Pakets immer Rücksprache mit dem eigenen Softwareanbieter halten und diesen nach einer Empfehlung befragen. Sollte dieser raten, sich jetzt anschließen zu lassen, dann kann man das auch entsprechend tun. Empfiehlt er abzuwarten, wird es hierfür wahrscheinlich einen guten Grund geben. Diesen sollte die Praxis in Erfahrung bringen, damit man selbst entscheiden kann. Auch sollte der Praxisinhaber sich das Kleingedruckte in jedem Angebot genau durchlesen. Oftmals verstecken sich hier Zusatzkosten. Es sollten keine Angebote unterschrieben werden, welche die Praxis länger als zwei Jahre binden. Besonders sollte man darauf achten, wer nach dem Kauf der erste Ansprechpartner bei Problemen und Fragen sein wird. Am besten prüft man vorab, wie gut die Erreichbarkeit der Hotline ist.