

Vertrauen ist gut, Evaluation ist besser

In diesem Artikel bekommen Sie wertvolle Tipps für die Auswahl des richtigen Praxisinformationssystems. Wir betonen dabei einen oft übersehenen Aspekt im Evaluationsprozess: die Bestimmung konkreter Praxisfallbeispiele. Diese sind von entscheidender Bedeutung, um die Funktionen und Leistungsfähigkeit verschiedener Praxissoftwaresysteme objektiv miteinander zu vergleichen. Wir ermutigen Sie daher, die Anbieter in die Pflicht zu nehmen, Sie im Evaluationsprozess individuell zu begleiten.

Einführung: Die Wahl des richtigen Praxisinformationssystems

Bereits seit einigen Jahren dürfen wir die Schweizer Ärzteschaft im Auftrag der FMH Services bei Fragen rund um die Praxis-IT unterstützen. In diesem Artikel möchten wir Sie darüber informieren, was das «richtige» Praxisinformationssystem ausmacht und wie es inmitten der Vielzahl von Anbietern identifiziert werden kann.



Schlüssel zur richtigen Entscheidung: Eine strukturierte Evaluation

Eine strukturierte Evaluation bildet die Grundlage für eine nachhaltig richtige Entscheidung. Aus diesem Grund haben wir ein Fünf-Schritte-Modell zur Evaluierung von Praxissoftware für Sie entwickelt. Zusätzlich finden Sie in der Mitte des Softwarekatalogs einen umfassenden Kriterienkatalog, der Ihnen dabei hilft, relevante Unterscheidungsmerkmale von Softwarelösungen zu definieren.

Fallbeispiele aus der Praxis: Der oft vernachlässigte Faktor

Trotz zur Verfügung stehender Ressourcen stellen wir immer wieder fest, dass Ärztinnen und Ärzte einen entscheidenden Aspekt im Evaluationsprozess vernachlässigen, nämlich die Anwendung konkreter Fallbeispiele aus der Praxis zum Zweck der Evaluation. Denn was bringen Ihnen das Fünf-Schritte-Modell und ein ausgereifter Kriterienkatalog, wenn im Evaluationsprozess letztendlich Äpfel mit Birnen verglichen werden?

Die richtige Vorbereitung: Konzentration auf Kernaufgaben

Eine grundlegende Vorbereitungsmaßnahme, die Sie treffen müssen, um eine objektive Vergleichbarkeit verschiedener Softwaresysteme sicherzustellen, besteht darin, im Vorfeld zwei bis drei phänotypische Fallbeispiele aus Ihrem Praxisalltag zu identifizieren. Nur anhand dieser konkreten Beispiele können Sie den Funktionsumfang und die Leistungsfähigkeit der verschiedenen Praxissoftwaresysteme wirklich kennenlernen.

Mangelnde Vorgaben: Eine Herausforderung im Evaluationsprozess

In der Regel erhalten die Anbieter keine klaren Vorgaben zur Präsentation, wodurch sie sich nicht individuell auf den Praxisbesuch vorbereiten können. Dies führt dazu, dass jeder Anbieter während der Präsentation Softwarefunktionen anhand fiktiver Beispiele vorführt. Meist haben diese generischen Beispiele, wie der Patient «Mustermann», wenig Bezug zu den realen Abläufen und Anforderungen Ihrer Praxis. Das Resultat sind beeindruckende, jedoch oberflächliche Einblicke in die Software. Ein umfassendes Verständnis der Kernfunktionen und eine tiefgehende Evaluierung der Softwareleistung bleiben dabei auf der Strecke. Zudem gestaltet sich ein sinnvoller Vergleich mehrerer Softwarelösungen nahezu unmöglich.

Verzicht auf komplexe Einzelfälle: Praxisnahe Beispiele im Evaluationsprozess

Es ist ratsam, bei der Auswahl der Fallbeispiele nicht zu stark auf komplexe Einzelfälle zu fokussieren, die in der Praxis nur selten vorkommen. Das Ziel ist es nicht, den Anbieter durch ausgefallene Szenarien auf die Probe zu stellen. Vielmehr sollten Sie Beispiele auswählen, die im täglichen Praxisbetrieb regelmässig auftreten. Eine erstklassige Praxissoftware sollte Sie effektiv und effizient in Ihren alltäglichen Kernprozessen und -aufgaben unterstützen. Dies umfasst die Administration, die Befundaufnahme, die Dokumentation sowie die Leistungserfassung und Abrechnung. Bedenken Sie, dass bereits 30 Sekunden Zeitersparnis pro Patient/ in durch die Nutzung der richtigen Praxissoftware zu einem erheblichen Effizienzgewinn führen kann. Dies kommt Ihnen und Ihren Patienten unmittelbar zugute.

Preis und Leistung: Ein ausgewogener Vergleich

Der Effizienzaspekt ist auch beim späteren Preisvergleich von Bedeutung. Die Preisspanne für Praxissoftware ist breit, jedoch ist

der günstigste Anbieter nicht zwangsläufig der bessere, wenn die Software Ihnen nicht die entscheidenden Vorteile bietet. Daher sollten Sie die Leistungsfähigkeit immer im Verhältnis zum Preis betrachten und sicherstellen, dass die gewählte Software die Anforderungen an Ihren Praxisbetrieb bestmöglich erfüllt. Ein günstiger Kompromiss kostet Sie langfristig mehr als eine Lösung, die ihr Geld wert ist und wirklich zu Ihnen passt.

Transparenz bei den Kosten: Extrapolation und Vergleich

Im fortgeschrittenen Stadium des Evaluationsprozesses, wenn Sie mehrere gleichwertige Lösungsoptionen in Betracht ziehen, spielt natürlich auch der Preis eine entscheidende Rolle. Besonderes Augenmerk sollten Sie hierbei auf Zusatz- und Folgekosten legen, die beispielsweise durch Schnittstellen, Ergänzungsmodule und Wartungsverträge entstehen können. Bedauerlicherweise herrscht in der Branche nach wie vor eine gewisse Intransparenz bei den Preisen. Die Angebotsstrukturen variieren stark, und der Umfang der Leistungen in den einzelnen Verträgen kann erheblich differieren. Auch in dieser Hinsicht können Ihnen die Praxisfallbeispiele hilfreich sein. Sie ermöglichen es Ihnen, die Preis-Leistungs-Verhältnisse anhand Ihrer Patientenströme und typischen Fallkonstellationen einzuschätzen. Fordern Sie die Anbieter während des Angebotsprozesses dazu auf, eine transparente Gegenüberstellung von Preis und Leistung zu präsentieren, um eine objektive Grundlage für Ihre Entscheidung zu schaffen.

Schlussfolgerung: Anbieter in die Pflicht nehmen

Sorgen Sie für eine angemessene Vorbereitung und zögern Sie keineswegs, in jeder Phase des Auswahlprozesses die Anbieter ausdrücklich darum zu bitten, Ihre individuellen Bedürfnisse zu berücksichtigen. Gewähren Sie den betreffenden Unternehmen jedoch auch ausreichend Zeit, sich angemessen darauf vorzubereiten. Der zusätzliche Aufwand mag auf beiden Seiten höher sein, doch auf lange Sicht zahlt er sich aus. Ein Anbieter, der Sie als langjährigen Kunden gewinnen will und die Mühen scheut, dem sollten Sie möglicherweise von Grund auf mit Skepsis gegenüberstehen. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Auswahl Ihres neuen Praxisinformationssystems.

Sie haben Fragen? Wir stehen Ihnen gerne zur Seite

Falls Sie bei der Auswahl und Evaluierung Ihres Praxisinformationssystems Unterstützung benötigen, stehen wir Ihnen auch im Jahr 2024 vertrauensvoll mit Rat und Tat zur Seite. Mit unserem Fachwissen und unserer langjährigen Erfahrung können wir Sie bei diesem wichtigen Schritt unterstützen. Zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren.

Zur Person

Dr. Fabia Rothenlfuh, Chief Operating Officer

Heureka Health AG
Neue Jonastrasse 59
8640 Rapperswil-Jona
Telefon 055 511 04 69
fmhservices@heureka.health
www.heureka.health.ch