

Know-how-Transfer: nach der Nephrologie nun MVZ und Ambulanz

MedVision macht sich mit Speziallösung auf zu neuen Märkten

Softwarelösungen haben Hans-Jürgen Peter Kopecky immer fasziniert. So entstand vor fast 25 Jahren die Idee, ein System für die Abrechnung und die Textverarbeitung in nephrologischen Praxen zu programmieren. Dort bestand seiner Zeit ein großer Bedarf, da die Fachärzte neben ihrer Praxistätigkeit in den meisten Fällen auch Dialyseleistungen erfassen und abrechnen mussten, andererseits fehlte es an leistungsfähigen Lösungen. Gesagt getan, in Kooperation mit den ersten Kunden entstand das Informationssystem NEPHRO.

Mittlerweile hat sich der IT-Pionier aus dem Unternehmen zurückgezogen und das Zepter an seine Söhne übergeben. Wir sprachen mit Jens und Simon Kopecky, CEO beziehungsweise COO der MedVision AG, über die Unternehmensentwicklung und Strategien für die Zukunft.

Es ist nicht bei der Lösung für die Abrechnung und Textverarbeitung geblieben. Wie hat sich die Lösung seinerzeit entwickelt?

Jens Kopecky: Nein, mit der ersten Version war bereits klar, dass die Anwender für die Unterstützung im täglichen Geschäft auch eine medizinische Dokumentation benötigen. Die Lösung hat sich schnell weiterentwickelt, beispielsweise um eine digitale Krankenakte, in der auch Laborwerte, Befunde und Diagnosen hinterlegt werden können.

Simon Kopecky: All das wäre ohne die enge Bindung und Unterstützung unserer Kunden nicht möglich gewesen. Sie sind immer noch die größten Innovatoren unserer Lösungen. Heute arbeiten etwa 80 Prozent der niedergelassenen Nephrologen in Deutschland mit NEPHRO 7. Das spricht für Verlässlichkeit und Kontinuität der MedVision AG und für ein großes Vertrauen unserer Anwender.

Wie hat sich Ihr Unternehmen in den Jahren entwickelt?

S. Kopecky: MedVision ist kontinuierlich gewachsen, sowohl im Umsatz als auch bei den Mitarbeiterzahlen. Jährlich haben wir in bei-

den Bereichen um etwa 10 Prozent zugelegt. Heute beschäftigen wir insgesamt dreißig Mitarbeiter, alle an unserem Firmensitz in Unna. Auch die Softwareentwicklung geschieht hier, alle Lösungen sind ausschließlich „Made in Germany“.

Nun verlassen Sie ja das angestammte Feld der Nephrologie und bieten weitere Lösungen an. Wie kam es dazu?

S. Kopecky: Der große Marktanteil im Bereich der Nephrologie veranlasst uns bereits seit längerem, weitere Wege zu beschreiten. Wir erhalten bereits seit vielen Jahren Anforderungen aus anderen Fachbereichen, etwa entsprechend der Komorbiditäten eines nephrologisch betreuten Patienten aus der Kardiologie oder Diabetologie. Diese wurden zum großen Teil in unserem Spezialsystem für die Nephrologie, aber eben auch in der unabhängigen Systemlösung medvisionPRAXIS umgesetzt. Das dadurch entstandene Angebot an Funktionen und Flexibilität weckte das Interesse weiterer Fachrichtungen für unsere Systemlösungen. Zu unseren Anwendern zählen heute z. B. auch Radiologen, Onkologen und Psychotherapeuten.

Warum gehen Sie nun mit Speziallösungen für das MVZ und die Ambulanz an den Markt?

S. Kopecky: Unsere Kunden bilden zunehmend neue Organisationsformen, etwa Me-

dizinische Versorgungszentren, die uns vor neue Herausforderungen stellen. 2011 haben wir entschieden, diesen Anforderungen mit eigenen Produktlinien gerecht zu werden und unser Portfolio um weitere Informationssysteme zu erweitern. Im Austausch mit den Anwendern haben wir unsere Erfahrungen in die neuen Systeme eingebracht.

medvisionMVZ bildet dabei die Versorgungsprozesse einer multidisziplinären Einrichtung ab. Es vereint die verschiedenen Anforderungen der Patienten- und Benutzerverwaltung, der Abrechnung und Controllings mit einer breiten digitalen medizinischen Dokumentation, die um fachspezifische Zusatzmodule ergänzt werden kann. Mit medvisionAMBULANZ stellen wir den Anwendern eine Lösung zur Erfassung und Verwaltung der ambulanten Leistungen im Krankenhaus zur Verfügung, die sich durch professionelle HL7 Kommunikation in die IT Struktur des Krankenhauses integrieren lässt.

Wie sieht jetzt die Zukunft bei MedVision aus?

J. Kopecky: Die Nephrologie bleibt wichtiges Standbein unseres Unternehmens, wir werden die Lösung stetig weiterentwickeln. Wachstumspotenzial sehen wir aber primär in den Medizinischen Versorgungszentren und den klinischen Ambulanzen. Die Anwender schätzen langjährige und verlässliche Partner wie MedVision. Deshalb werden wir uns dort verstärkt engagieren.

S. Kopecky: Wir werden unser Angebot an Speziallösungen für andere Fachrichtungen in Zusammenarbeit mit unseren Kunden weiter ausbauen.

Jens Kopecky, Simon Kopecky, vielen Dank für das Gespräch.

