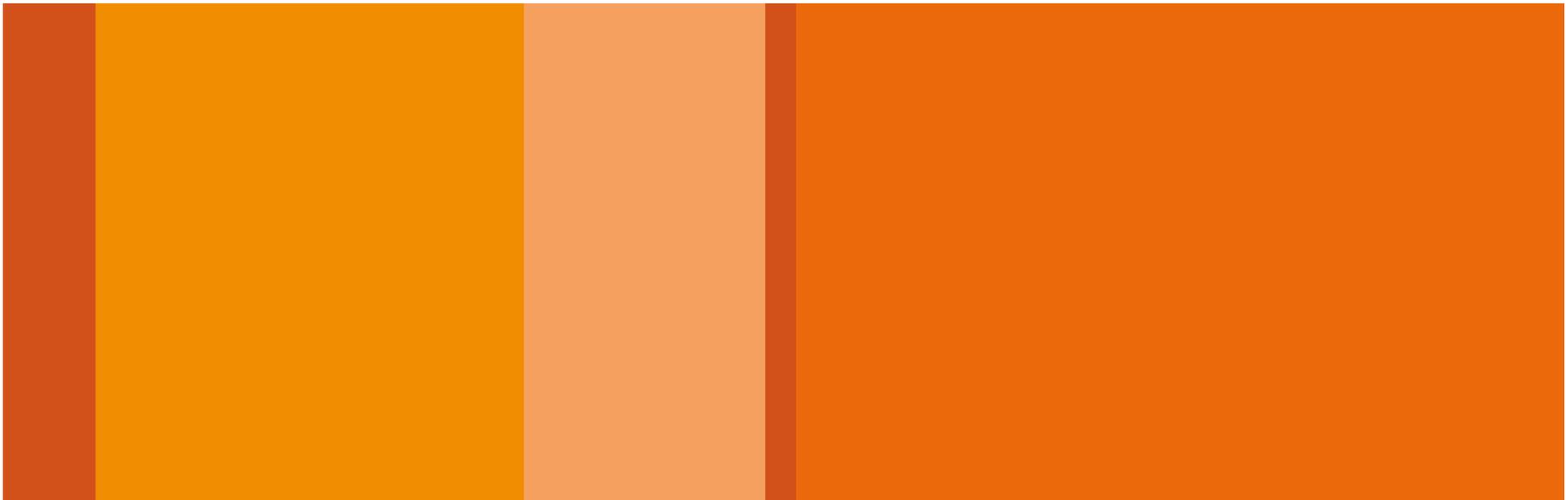


Geschäftsmodelle für IT-Sicherheit im Gesundheitswesen

Köln, 06.05.2009



Die apoBank

Größte genossenschaftliche Primärbank

dgnservice



- Universalbank mit Spezialisierung auf die Betreuung der Heilberufsangehörigen und ihrer Institutionen
- Gegründet 1902, stabile Fundamentaldaten
- 51% Marktanteil an Existenzgründungen im Gesundheitswesen
- Langfristig engagiert in der Gesundheitstelematik, u.a. durch
 - Tochtergesellschaft **dgnservice**
 - Tochtergesellschaft **medisign**

Die Tochterunternehmen der apoBank erbringen die E-Health-Services

dgnservice

dgnservice

- Entwicklung elektronischer Geschäftsprozesse
- Betrieb sicherer Zugangsnetze
- Produktion qualifizierter Signaturkarten

The logo for medisign features an orange stylized icon resembling a medical cross or a shield, positioned to the left of the text "medisign" in a sans-serif font. The "i" in "medisign" has a dot, and there is a registered trademark symbol (®) to the upper right of the "n".

- Vertrieb von Signaturkarten im Gesundheitswesen

Die Geschäftsfelder der dgnservice

„Vertrauen“

- Akkreditiertes Trustcenter zur Produktion von signaturgesetzkonformen Signaturkarten und Sicherheitstokens
- Beratung beim Aufbau von Sicherheitsinfrastruktur

„Vernetzung“

- Spezialisierte Online-Zugänge für Anwendungen im Gesundheitswesen
- Konzeption und Betrieb von Zugangsnetzen für Institutionen und Geschäftskunden

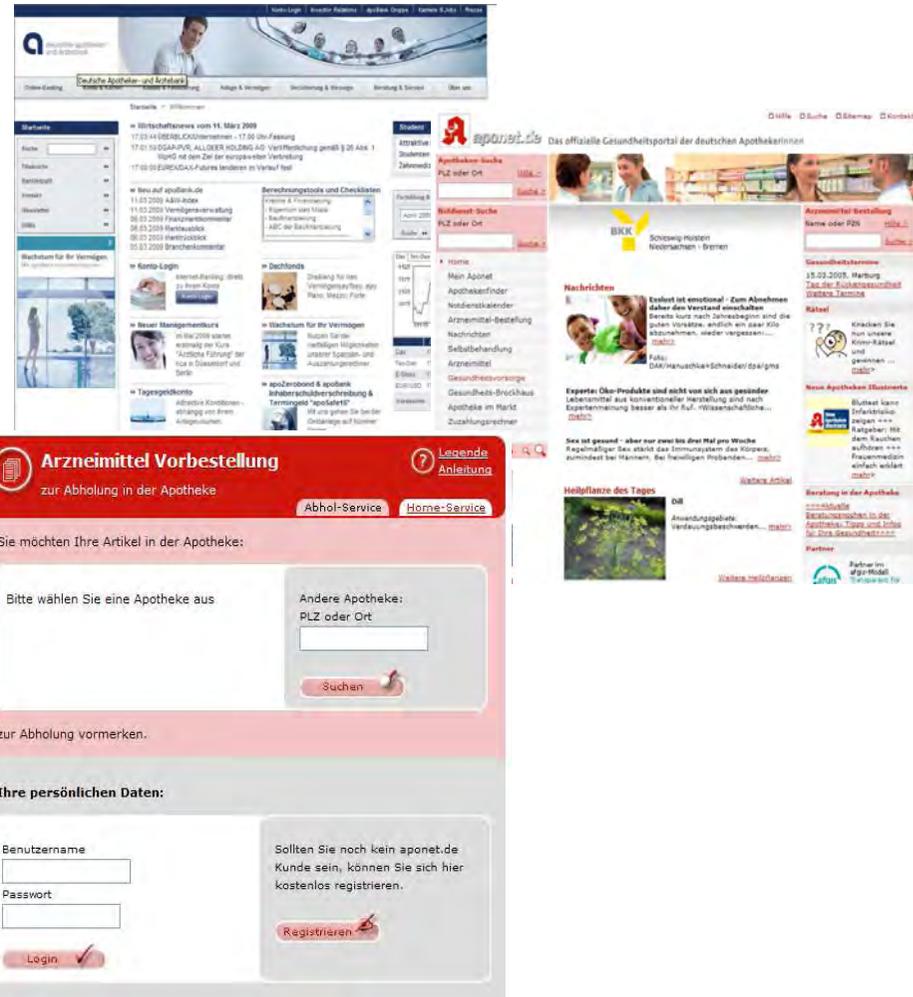
„Anwendung“

- Produktion und Betrieb von Informations- und Transaktionsportalen
- Beratung bei der Einführung elektronischer Geschäftsprozesse

dgnservice: Beispiel Geschäftsfeld „Anwendungen“

- Produktion und Betrieb
 - Hosting im Rechenzentrum der apoBank
 - Bereitstellung von CMS und Datenbanken

- Consulting Portalentwicklung
 - apoBank
 - ABDA
 - Kammern und Kassenärztliche Vereinigungen



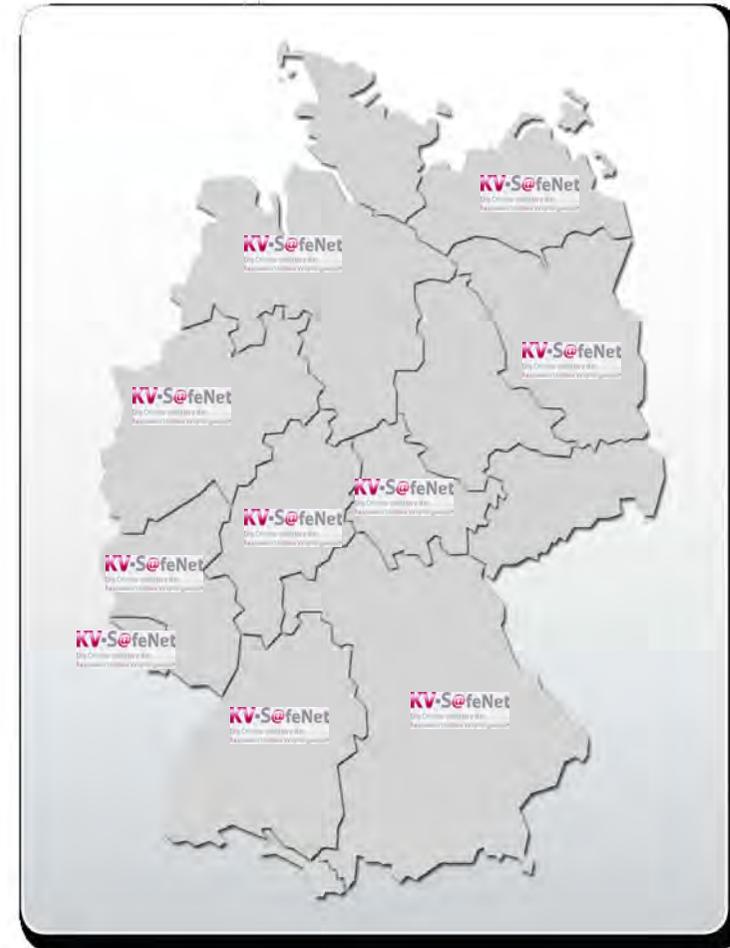
dgnservice: Beispiel Geschäftsfeld „Vertrauen“

- Technisches Trustcenter
 - Mandantenfähig
 - Hochsicherer Betrieb im Rechenzentrum der apoBank
 - Antragsprüfung, Produktion, Fakturierung, Distribution und Hotline aus einer Hand
- Consulting
 - Aufbau von medisign bis zum akkreditierten ZDA am 1. September 2008
 - Beratung Institutioneller Organisationen bei der Nutzung von Signaturkarten
 - Unterstützung bei Fachkonzepten wie „Zahnärzte Online Deutschland“ (ZOD)

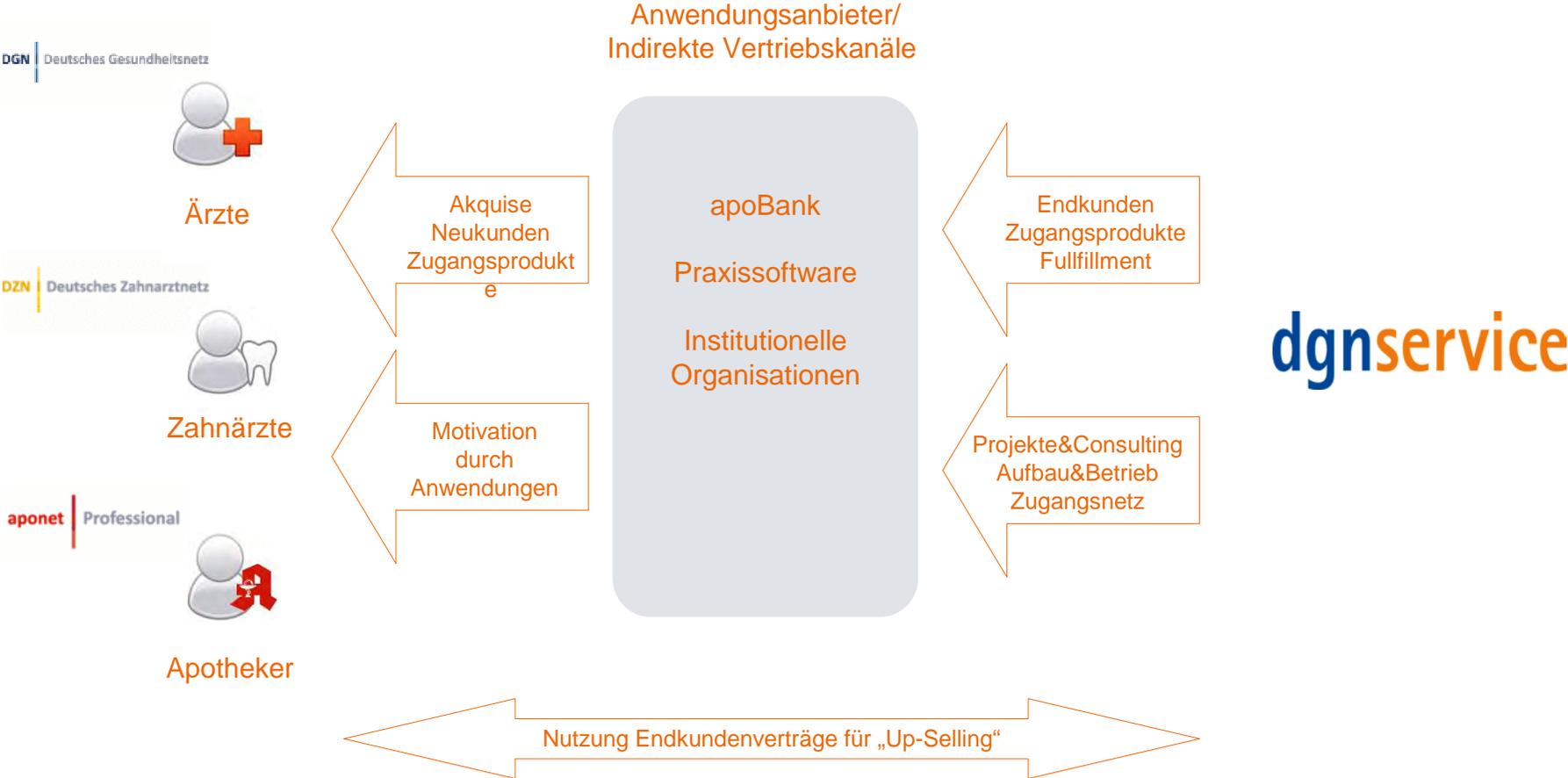


dgnservice: Beispiel Geschäftsfeld „Vernetzung“

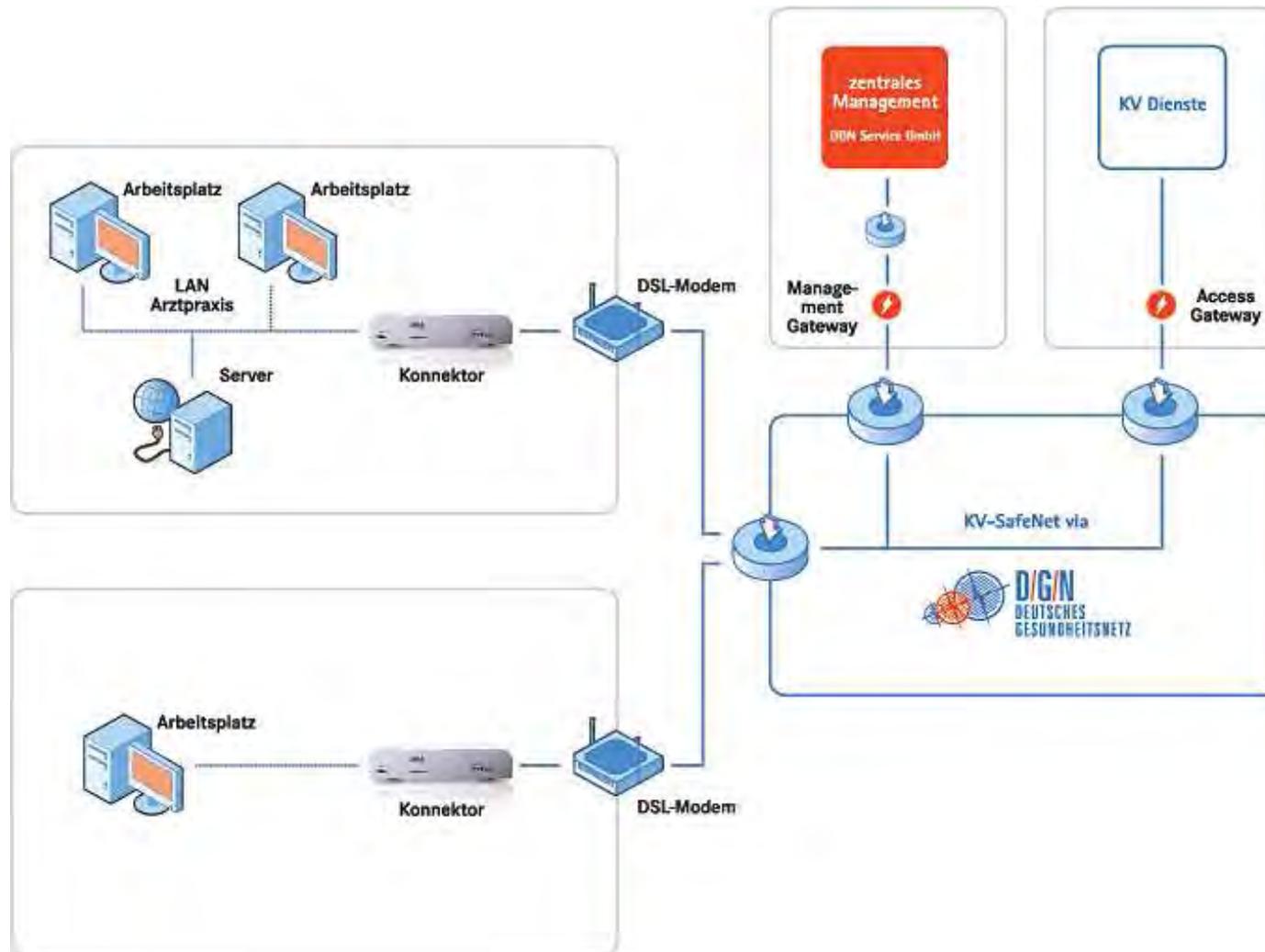
- Endkunden Zugangsprodukte
 - 35.000 Kunden
 - Zielgruppenspezifische Intranets
 - Zielgruppenspezifische Portale
 - KV SafeNet Zulassung
- Endkundenverträge
 - Nutzung der Kundenbasis für „Up-Selling“ (Telematik-Infrastruktur)
- Projekte und Consulting (Beispiele)
 - Beratung KBV Weiterentwicklung Safenet
 - Anbindung von CIDA-Apotheken an das ARZ Darmstadt
 - Aufbau Extranet für 350 DÄF-Berater



dgnservice positioniert ihre Vernetzungsprodukte über konkrete Anwendungen im Gesundheitswesen



KV SafeNet Architektur

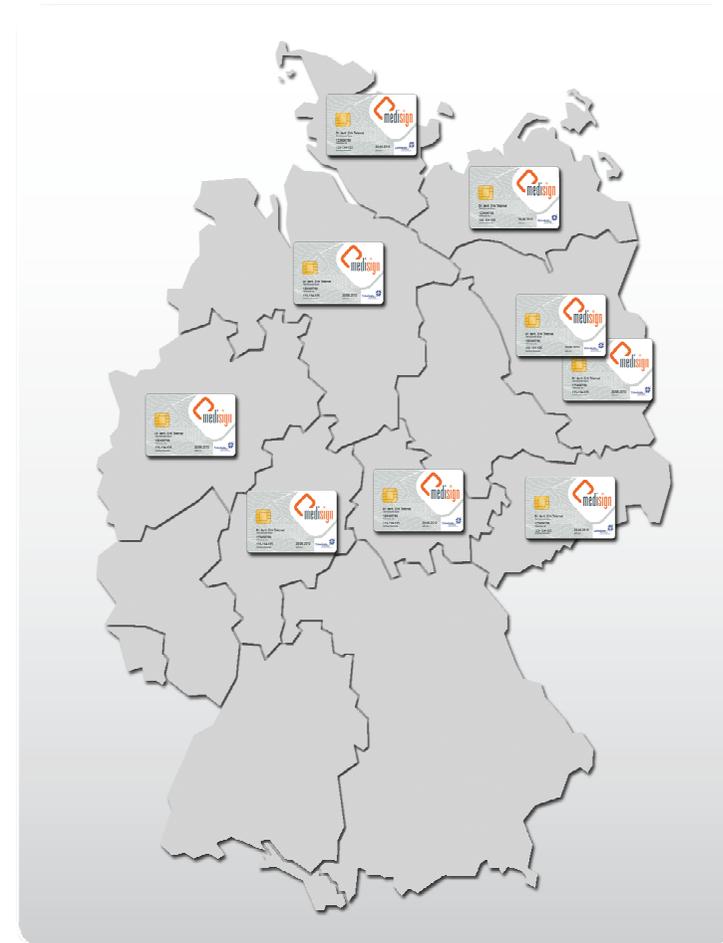


medisign: Signaturkarten für das Gesundheitswesen

- Joint Venture von apoBank und den Privatärztlichen Verrechnungsstellen (PVS)
- Signaturkartenanbieter mit klarem Fokus auf die Heilberufsgruppen
- 10.000 Kunden (90% Marktanteil)
- Eingeführt in die Online-Prozesse der Körperschaften in 9 Bundesländern
- 17 Vertriebspartner



Signaturkarten
für alle Heilberufler



Typische Einstellungen zum eHBA

Was meint die Mehrzahl der Leistungserbringer (derzeit) zum eHBA?



„Der eHBA ist teuer!“



„Der eHBA ist kompliziert!“



„Der eHBA engt mich ein!“

Typische Erfahrungen mit digitaler Signatur

Was meint die Mehrzahl der Anwender zur digitalen Signaturkarte?



„Die Karte, die Geld verdient!“



„Die Karte, die es bequem macht!“



„Die Karte, die meinen Interessen dient!“

Wo sind die Anwender für den eHBA?

Genau da, wo die akzeptierten Signatur-Anwendungen sind.

Oder: Ohne etablierte Signatur-Anwendungen kein eHBA-Erfolg!



Heilberufsausweis

+



Telematik-Anwendungen der existierenden medisign-Partner

Der Vertriebserfolg der medisign ist durch starke Anwendungen begründet



Mehr Effizienz - weniger Kosten

Online-Abrechnung KZV mit medesign ZOD Karte



P. Schmidt,
KZV Westfalen-Lippe

„Das Online-Portal bringt uns den größten Rationalisierungsschub seit Einführung der Diskettenabrechnung.“



Aufgabenstellung:

- Schnelle Ablösung der Disketten-Abrechnung
- Keine Medienbrüche zwischen Praxis und KZV



Lösung:

- Online-Versand für ZE, KFO und KCH
- Online-Abruf für Ergebnisse und HVM-Berechnung
- Online-Recherche bis auf Behandlungsfall-Ebene



Vorteil:

- Hohe Einsparung beim Unterlagen-Handling
- Reduzierter Aufwand im Servicebereich

Keine Brüche - schnellere Prozesse

Online-Abrechnung BG mit medesign Karte



K. Dorwald,
PADline

„Dank Online-Verarbeitung sind wir weniger fehleranfällig und bekommen automatisch Tempo ins Geschäft.“



Aufgabenstellung:

- Elektronisches Clearing von BG-Abrechnungen
- Beschleunigung der Honorarauszahlung



Lösung:

- BG-Abrechnung mit PVS/Portal PAD dialog
- Kopplung PAD dialog mit DALE-UV-Struktur



Vorteil:

- Hochvalide, von Anfang an geprüfte Daten
- Rechnungseingang bei BG innerhalb 24 Stunden
- Tagesaktuelle Kontoauskünfte

Starke Leistung - beste Position

Online-Abrechnung PVS mit medesign Karte



F.-A. Thüning,
PVS/Westfalen-Nord

„Unser Online-Portal ist ein zentraler Schlüssel im Wettbewerb um fortschrittliche Praxen.“



Aufgabenstellung:

- Sicherung der Kundenbasis
- Gewinnung neuer Kunden



Lösung:

- Administrative Entlastung durch Online-Prozesse
- Prozess-Transparenz im Online-Portal



Vorteil:

- Neue, innovative Leistungsangebote
- Marktvorsprung bei leistungsstarken Zielgruppen

Mehr Innovation - neue Märkte

Patientenmanagement für TGP's mit medesign Karte



P. Gabriel,
PVS/Südwest

„Online-Prozesse sind unverzichtbare Grundlage für alle neuen, attraktiven Service-Angebote der letzten Jahre.“



Aufgabenstellung

- Honorarmanagement für standortübergreifende, medizinische Leistungsverbünde
- Kein Eingriff in Praxis-EDV



Lösung:

- Online-Portal als gemeinsame Informations-/ Dokumentations-Plattform für alle Praxen
- Kopplung mit zentralem PVS/Honorarmanagement



Vorteil:

- Abbildung der gesamten Behandlungskette
- Schneller Aufbau bei minimalen Investitionen

Mehr Kommunikation - weniger Risiken

Online-Abrechnung KZV mit medesign ZOD Karte



U. Düchting,
KZV Nordrhein

„Mit der digitalen Signaturkarte konnten wir unser Online-Portal auch für rechtsverbindliche und haftungsrelevante Inhalte öffnen.“



Aufgabenstellung:

- Ausbau von MyKZV zum Fullservice-Portal
- Keine Rechtsrisiken für Betreiber und Anwender



Lösung:

- Authentisierung/Datenschutz mit Signaturkarte
- Standardisierte Infrastruktur nach Vorgaben ZOD



Vorteil:

- Rechtsverbindliche Dokumenten-Prozesse
- Haftungssichere Speicherung vertraulicher Daten

Mehr Standard - mehr Zukunft

Online-Banking eTAN mit medisign Karte



Helmut Eßer,
apoBank

„Wir verfolgen das Prinzip ‚Alles auf einer Karte‘ - ‚Insellösungen‘ haben auf Dauer keine Chance“



Aufgabenstellung:

- Ablösung der klassischen Papier-TAN-Listen
- Verwaltung beliebig vieler Konten und Stammmummern



Lösung:

- Elektronische TAN-Generierung mit medisign Card
- Nutzungs-Gutschrift (5 EUR/ Monat) für Kunden



Vorteil:

- Bank- und eHealth-Anwendungen auf einer Karte
- Kumulatives Bonus-Modell mit anderen medisign Partnern

Startchancen für den eHBA

Integration zukunftsorientierter Geschäftsprozesse



medisign®



Vorteile für die Anwender:

- Alle bedarfsnahen Anwendungen mit einer Karte
- Einfaches Handling, niedrige Kosten
- Hohe finanzielle Potenziale bei intensiver Nutzung



Vorteile für die Anwendungsanbieter:

- Revisions sicherer, elektronischer Geschäftsverkehr
- Nachweis der Urheberschaft
- Verbindlichkeit des Zugangs von Erklärungen
- Vermeidung von Schadensersatzforderungen
- Erschließung weiterer Kostensenkungspotenziale