

25 Jahre Verband Deutscher Dental-Software Unternehmen (VDDS)

Das Zauberwort heißt Interoperabilität

Der eine Löwe leih dem anderen nicht die Zähne, sagt ein Sprichwort aus Südafrika. Schon gar nicht wenn es sich um ein im Entstehen begriffenes neues Revier handelt, möchte man hinzufügen. Dass Löwen es dennoch können, machen die Erfolge des Verbands deutscher Dentalsoftware Unternehmen in den zurückliegenden 25 Jahren gemeinsamer Arbeit deutlich. Zeit also für einen Rückblick aus unterschiedlichen Perspektiven.



Foto: Bernd Schunk

Einen ganzen Abend Nervennahrung satt: Die Größen aus Softwareindustrie, Standespolitik, Zahnärzteschaft und GKV-Spitzenverband feierten den 25. Geburtstag des VDDS in der Beletage des Kölner Schokoladenmuseums.

Es lag nicht nur an der Schokolade, dass die langjährige VDDS-Vorsitzende Sabine Zude, zugleich auch Geschäftsführerin von CGM Dentalsysteme, viele Gäste aus so unterschiedlichen und in der Natur der Sache liegend nicht immer einander zugeneigten Bereichen der Softwareindustrie, Standespolitik, Zahnärzteschaft und GKV-Spitzenverband in der Beletage des Kölner Schokoladenmuseums begrüßen konnte. Vielmehr wurde in den Redebeiträgen deutlich, was diesen Verband auszeichnet: den Willen aller Beteiligten, den gemeinsamen Markt im Sinne der Anwender, im Wesentlichen also von derzeit 61.000 Vertragszahnärztinnen und -zahnärzten, zu gestalten. Das „Zauberwort“ lautet Interoperabilität. Frank Gotthardt, Vorstandsvorsitzender der CompuGroup Medical SE, und einer der sieben Gründungsunternehmer, brachte es so auf

den Punkt: „Der VDDS ist einer der wenigen Branchenverbände, der es geschafft hat, nicht nur über Branchenmarketing zu reden, sondern der das Ziel, Interoperabilität herzustellen, wirklich verfolgt hat.“ Danach sah es gegen Ende der 80er Jahre nicht aus. In den launigen Reden der beiden damaligen Mitgründer des Verbandes, Gotthardt und Dr. Wolfram Greifenberg, Gründer von Dampsoft, wurde die heftige Konkurrenz um die Zahnärzte als Kunden und die Rivalität in der Gründerzeit des Dentalsoftwaremarktes deutlich. Ob nun Gotthardt den Sportsgeist beschwor: „Es war noch richtig toller Wettbewerb, da sind die Fetzen geflogen – ... auch vor den Gerichten...“, und festhielt, „wir hatten uns nicht alle lieb“, oder Greifenberg sich heute noch freute, dass seine Firma nicht in Koblenzer Hände geriet, sondern in der Familie blieb –

beide betonten, wie richtig der damalige Gedanke war, Interoperabilität herzustellen. Gotthardt: „Interoperabilität soll die digitale Welt öffnen. Es war die rote Karte für einen Wettbewerb zulasten des Kunden!“ Greifenberg betonte: „Statt Rechtsstreitigkeiten hat die Vernunft gesiegt.“

„Der VDDS ist eine Erfolgsgeschichte!“
Dr. Wolfram Greifenberg

Um die eingangs erwähnte Metapher noch einmal zu bemühen: Die Löwen hatten bereits zu Beginn der 90er Jahre erkannt, dass es ihr Vorteil ist, wenn Kunden, also die Zahnärzte, problemlos von einem Reservat in ein anderes wechseln können. Was damals in den Anfangszeiten der Praxisdigitalisierung revolutionär schien, nämlich als Wettbewerber gemeinsame Schnittstellen für den Datenaustausch zu schaffen, erwies sich als „goldrichtige“ wie auch perspektivisch weitsichtige Entscheidung, die den Dentalsoftwaremarkt noch heute prägt und Wettbewerb im Sinne der Nutzer, also um die beste Lösung, ermöglicht. Das betrifft neben der steten Weiterentwicklung der Praxisverwaltungssoftware die Anbindung vieler für den Betrieb wesentlicher Systeme. Was damals mit der Anbindung digitaler Röntgensysteme begann – heutzutage ist die Einbindung von Fremdsystemen wie CAD/CAM-Verfahren, Intraoralkameras eine Selbstverständlichkeit – führte über die elektronische Abrechnung mit den KZVen, der Anbindung an die TI bis hin zu den in der Pipeline befindlichen digitalen Antrags-Ge-

nehmungsverfahrens wie dem eHKP. Derzeit besteht der VDDS aus 11 ordentlichen und 57 außerordentlichen Mitgliedern aus Industrie, Dentallaboren, Rechenzentren und weiteren Softwareanbietern. Mit 90 Prozent aller installierten Dental-PVS ist der Verband ein wesentlicher Partner der KZBV und KZven „im vertragszahnärztlichen Versorgungsgeschehen“ betonte Martin Hendges, stellvertretender Vorsitzender der KZBV, in seinem Grußwort. Er beschwor den Schulterschluss in der „dentalen Familie“, zu der er die vielen PVS-Hersteller und allen voran den VDDS zählte. Natürlich sei die Zusammenarbeit in der Vergangenheit nicht immer primär von großer Harmonie geprägt gewesen. Denn die technisch induzierten Umbrüche – man denke nur an den Umstieg auf die elektronische Abrechnung via Portallösung – hätten die Arbeitswelt der niedergelassenen Kollegen erheblich verändert, seien vielfach gar als Bedrohung empfunden worden. Hendges erwähnte insbesondere auch den Unmut im Zuge der Anbindung an die TI und den schwierigen Kampf um die Refinanzierung der TI-Kosten, der auch unter den PVS Herstellern für mächtigen Wirbel gesorgt habe.

Die Herausforderungen der Zukunft sind groß. Dazu brauchen wir Partner.“

Martin Hendges

Doch wie war das nun mit dem Schulterschluss? Hendges sah es so: „Schulterschluss heißt, dass sehr wohl jeder seine Interessen vertreten muss und kann. Der KZBV ist bewusst, dass sich die zusätzlichen Aufwände auf Seiten der Hersteller in der Preiskalkulation wiederfinden müssen. Andererseits ist die KZBV aufgefordert, die Praxen vor stetig steigenden Kosten, die durch vom Gesetzgeber auferlegte Anwendungen zum Beispiel im Rahmen der TI in den Praxen entstehen, weitestgehend zu bewahren oder für eine Refinanzierung zu sorgen.“ Kosten müssten in einem vernünftigen Verhältnis zum Nutzen stehen. Die Messlatte sei die Verbesserung der Patientenversorgung und der Bürokratiebewältigung. Vor der Tür stünden viele neue Anwendungen: die sichere Kommuni-

kation und Vernetzung (KOM-LE), die Ausgestaltung von Fachanwendungen wie Notfalldatenmanagement (NFDm), elektronischer Medikationsplan (eMP) und Arzneimitteltherapiesicherheit (AMTS), aber auch die elektronische Patientenakte (ePA) oder das digitale Bonusheft. All das mache einerseits zwingend eine enge Abstimmung mit dem VDDS erforderlich, erfordere andererseits erhebliche Investitionen, bei denen Hendges insbesondere die Krankenkassen in der Pflicht sieht, wenn dadurch erhebliche Kosteneinsparungen ermöglicht werden. Die Bereitschaft des VDDS, das ZE-Statistikmodul den Praxen kostenfrei zur Verfügung zu stellen, fand besonderes Lob seitens des KZBV-Vorstands. Hendges verband damit die „Bitte um aktive Unterstützung“ für ein kostenfreies Standardstatistikmodul, um den Praxen die Teilnahme an ZäPP, der Kostenstrukturhebung der Vertragszahnärzteschaft, zu erleichtern.

Der VDDS ist einer der wenigen Branchenverbände, der das Ziel der Interoperabilität wirklich verfolgt hat.“
Frank Gotthardt

A propos Vertragszahnärzteschaft: Dr. Angelika Brandl-Naceta-Susic, Vorsitzende des Deutschen Zahnärzte Verbands, stellte auf den Praxisnutzen, den die vielfältigen digitalen Anwendungen erst durch Interoperabilität ermöglichen, ab und illustrierte den Fortschritt am Beispiel des digitalen Röntgens. Sie lobte das Miteinander, „das Wohlwollen“ und den Austausch des VDDS mit den Körperschaften und verband dies mit einem großen Dank an die Unternehmen für deren Bereitschaft zur Unterstützung der Berufsgruppe. Soweit das Lob, doch zurück zum Tagesgeschäft: Zum 1. Januar 2020 tritt die neue Röntgenverordnung in Kraft und damit die Verpflichtung, die Röntgenbilder im DICOM Standard zu verwalten. Dann steht auch die VDDS-DICOM-Schnittstelle zur Verfügung. Ri

Der Verband Deutscher Dental-Software Unternehmen e.V. (VDDS) vertritt die Interessen von Abrechnungs- und Verwaltungs-Software-Anbietern für Zahnärzte. Die Mitgliedsunternehmen repräsentieren rund 90 Prozent des Marktes dentaler Software.