

Mit bestem Beispiel voran:

BEST PRACTICE

in der dermatologischen Praxis

© Emre Akkoyun/shutterstock.com

Die Digitalisierung hält zunehmend Einzug in den Praxisalltag – doch wie kann sie konkret zur Entlastung von Ärzten und Patienten beitragen? Darüber haben wir mit Dr. Dirk Maaßen aus Maxdorf gesprochen, der seine Praxis bereits erfolgreich umstrukturiert hat. Im Interview spricht er über die Notwendigkeit eines modernen Qualitätsmanagements und die Vorteile eines flexiblen Terminmodells.

Warum braucht es eine Umstrukturierung von Praxen und deren Arbeitsabläufen?

Die steigenden Anforderungen an niedergelassene Ärzte, die hochwertige und hochpreisige Therapien mit modernen Arzneimitteln durchführen, erfordern ein Qualitätsmanagement auf hohem Niveau. Es sollte eine komplette Prozessbeschreibung beginnend mit den Zugangsmöglichkeiten zur Praxis über den Ablauf von Erstvorstellungen und Kontrolluntersuchungen bis hin zum Komorbiditätsscreening vorliegen. Es sollte festgelegt sein, welche Untersuchungen von wem wann durchgeführt werden. Auch Antworten auf Fragen wie ‚Wie findet ein Arthritis- oder ein Depression-Screening statt?‘ oder ‚Wie werden die Biologika-Chargen dokumentiert?‘ finden sich da wieder. Im Laufe der Zeit sind immer mehr Dokumentationshilfen in Papierform entstanden, die dazu geführt haben, dass wir teilweise 80–100 Bögen am Tag ausgedruckt haben. Diese wurden vom Praxisteam oder Patienten ausgefüllt und eingescannt, nur um anschließend vernichtet zu werden. Das war letztendlich der Impuls, der uns gezeigt hat: Da muss es eine andere, eine bessere Lösung geben.

Wie genau sind Sie dieses Problem angegangen und was war speziell bei Ihnen in der Praxis der Auslöser?

Wir haben vor etwa einem Jahr die Praxis auf ein digitales Formularmanagement umgestellt. Das war der erste Schritt. Dann haben wir uns die Frage gestellt: Was ist das, was unsere



Dr. Dirk Maaßen

© Dr. Dirk Maaßen



Dr. Dirk Maaßen

Niedergelassener Dermatologe
seit 1996 in Maxdorf (Rheinland-Pfalz).
Seit 2009 im Vorstand des Psoriasis-
Praxisnetz Süd-West.

Patienten und unser Praxismanagement am meisten belastet? Was verursacht die größten Probleme? Es war die Planung und Vergabe der vierteljährlichen Kontrolltermine. Patienten unter systemischer Therapie haben teilweise neun Monate im Voraus ihre vierteljährlichen Kontrolltermine vereinbart. Es passierte aber oft, dass diese Termine dann verschoben werden mussten. Wir haben uns dann die Frage gestellt, ob die Patienten überhaupt einen Termin brauchen. Wir haben festgestellt: Nein, brauchen sie nicht. Bei den Kontrollterminen wird immer ein freundliches Wort gewechselt, aber im Endeffekt ist das Resultat des Termins, dass die Therapie wie gewohnt fortgeführt wird, weil fast alle unsere Patienten bereits auf hohem Level behandelt werden. Sprich, dass sie ein PASI (Psoriasis and Severity Index)-90-Ansprechen haben oder sogar erscheinungsfrei sind.

Wann haben Sie das umgesetzt? Und war die Umsetzung mit Schwierigkeiten verbunden?

Die ausgedruckten Papierbögen haben wir seit etwa vier Jahren, elektronisch seit knapp einem Jahr. Und es funktioniert absolut problemlos. Es funktioniert im Sinne einer Win-Win-Situation und wir haben eben dadurch sehr viele freie Termine. Wenn man wie wir mehr als 200 Patienten mit Biologika versorgt, und jeder dieser Patienten bisher vier Kontrolltermine pro Jahr hatte, schafft man durch dieses Vorgehen über ca. 1.000 freie Termine pro Jahr. Das ist Best Clinical Practice.

Schwierigkeiten bei der Umsetzung gab es keine. Wir haben mit der Digitalisierung unserer Formulare eine Firma beauftragt, die das zu einem Pauschalpreis übernommen hat. Die digitalisierten Dokumente werden direkt in ein System eingespeist, das wir dann auch in unserer Praxis nutzen können. Später bekommt man einen Zugang zu einer Bearbeitungsmaske, sodass man Anpassungen vornehmen oder neue Formulare generieren kann. Es ist ja so, dass in einem Qualitätsmanagement(QM)-System jedes Dokument Verfallsdaten hat. Bei uns sind das ein oder zwei Jahre, je nach Art des Dokuments. Und die müssen natürlich auf den iPad-Dokumenten widerspiegelt und aktualisiert werden.

Als Patient möchte man seine Erkrankung unter Kontrolle und Beobachtung wissen. Wie können Sie das mit dem neuen System gewährleisten?

Wir haben ein Konzept entwickelt, wie die Patienten ohne Termine in der Praxis versorgt werden können. Und dieses Konzept funktioniert absolut reibungslos. Die Patienten sind sehr zufrieden, weil sie völlig flexibel sind. Der Patient weiß ja, wann seine nächste Arzneimittelverordnung fällig ist, und darf zu jedem Zeitpunkt der geöffneten Praxis kommen. Er sucht sich also irgendeinen Tag, der ihm persönlich passt – vielleicht zwei bis drei Wochen vorher – aus und kommt in die Praxis. Dort meldet er sich zur Zwischenvisite an und bekommt erst mal ein iPad mit einem digitalisierten Anamnese- und Befundbogen. Die elektronischen Fragebögen gibt es für die verschiedenen Krankheiten in unterschiedlichen Versionen, je nachdem welche Systemtherapie erfolgt. Für den Patienten unpassende oder irrelevante Fragen werden gar nicht erst gestellt.

Und woher wissen Sie, welche Patienten genauerer Beobachtung bedürfen?

Mit dem Fragebogen wird geklärt, ob der Patient ein neues Arzneimittel bekommen hat, ob er Schmerzen hat, wie stark die Schmerzen sind, das gleiche für den Juckreiz und vieles mehr. Es wird also ganz genau abgefragt, wie es dem Patienten geht und wie zufrieden er mit der Therapie ist. Wenn dann unerwünschte Antworten gegeben werden, erscheint auf dem iPad ein Ausrufezeichen. So wissen wir von vornherein, dass das ein Patient ist, den wir uns ansehen müssen. Bei einem Patienten, der stabil eingestellt und völlig erscheinungsfrei ist, gibt es keine Notwendigkeit, diesen in mein Zimmer zu holen. Ich sehe den Patienten erst im Rahmen vom Hautkrebscreening wieder und spreche den Patienten kurz auf die Fragebögen der letzten Kontrollbesuche an. Wenn dann alles in Ordnung ist, bekommt er sein E-Rezept ausgestellt – das Ganze ist eine Kontaktzeit von unter einer Minute.

Kollidieren da nicht auch mal Termine? Man legt ja als Praxis die Kontrolle über die Termine komplett in die Hände der Patienten.

Das passiert nicht. Sie müssen sich vorstellen, wenn wir 200 Tage im Jahr die Praxis geöffnet haben und wir arbeiten angenommen mit 200 Patienten, die ein Biologikum erhalten und je vier Visiten haben, dann sind das durchschnittlich vier Fragebögen am Tag. Und wenn Patienten gleichzeitig kommen, haben wir von den iPads genug, dass diese die Fragebögen parallel ausfüllen können. Es muss ja nur ein Blick darauf geworfen werden, ob die Scores in Ordnung sind und ob der Patient zufrieden ist oder Nebenwirkungen angibt. Und dass

man die Patienten rauspicks, bei denen etwas nicht in Ordnung ist – das haben wir mal untersucht – das ist ungefähr bei 5 bis 10% der Patienten der Fall.

Scheint, als würde nicht nur eine Seite profitieren?

Richtig. Ich als Arzt habe eine vollständige Dokumentation, die mir erlaubt, die betroffene Körperoberfläche zu bestimmen oder eine Schweregrad-Einschätzung zu treffen. Vierteljährlich erfolgt auf diese Weise ein Depressions- und Arthritis-Screening. Gleichzeitig dient der elektronische Fragebogen als Dokumentation für die Selektivverträge DermaOne und DermAktiv. Hinzu kommt natürlich der Zeitgewinn in der Praxis. Der Arbeitsaufwand bei der Formularverwaltung reduziert sich erheblich. Die Patienten haben eine durchschnittliche Verweildauer von 15 Minuten für eine komplette Quartalsvisite. Und diese 15 Minuten können Sie jetzt auch noch frei wählen.

Patienten können außerdem selbst entscheiden, ob sie zum Beispiel ihre Dokumente, die sie ausgefüllt haben, als PDF-Anhang per E-Mail bekommen möchten. Wenn sie auf dem Fragebogen ihre E-Mailadresse angeben, dann wird Ihnen alles zugeschickt. So kann der Patient seine komplette Praxis-historie mit Befunden relativ einfach einsehen. Gleichzeitig werden die gesamten Dokumente in das Praxisverwaltungsprogramm übernommen.

Wie schätzen Sie die Umsetzung in anderen Praxen ein? Lohnt sich das für jeden?

Ich gehe mal davon aus, dass junge Kollegen, die sich neu niederlassen, nicht auf die Idee kommen, es anders zu gestalten. Aber die Generation der Boomer, so wie ich einer bin, ist vermutlich deutlich zurückhaltender mit der Digitalisierung. Viele fragen sich: „Soll ich das vor meiner Rente noch angehen? Lohnt sich das noch?“ Ich kann nur sagen: Ja. Der größte Aufwand ist das Generieren der Formulare. Und diese Formulare stellen wir vom Psoriasis-Praxisnetz Süd-West zur Verfügung. Ich habe alle meine QM-Dokumente, die für andere Praxen relevant sein könnten, bei uns auf der Homepage zum Download für die Vereinsmitglieder vom Praxisnetz bereitgestellt. Das heißt, es muss sich keiner die Arbeit machen, diese Formulare zu generieren. Und damit fällt ein ganz großer Teil der Arbeit weg. Anpassungen auf bestimmte Fragen kann dann jeder selbst noch für seine Praxis übernehmen.

Was können Sie unseren Lesern zusammenfassend mitgeben?

Kurz und knapp zusammengefasst gibt es von meiner Seite an die Kollegen einfach eine ganz klare Empfehlung für eine elektronische Umstrukturierung.

Lieber Herr Maaßen, vielen Dank für das spannende Interview.

MERLE TWESTEN

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann werden Sie Mitglied im Hautnetz Deutschland oder in einem Netz in Ihrer Region. Weitere Infos zu den Netzen finden Sie hier:

Für weitere Informationen zum Best Practice Modell und den QM-Formularen nehmen Sie bitte Kontakt mit dem Psoriasis-Praxisnetz Süd-West auf:

