

TARDOC und ambulante Pauschalen: So waren Softwareentwickler und ihre Kunden auf den Systemwechsel bestens vorbereitet

«Die besten Antworten kommen nicht von Verantwortlichen, sondern aus der Praxis»

Boris Roduner, verantwortlich für Beratung und Verkauf der Aeskulap-Software bei Kern Concept, bringt es im Titel auf den Punkt. Die Umstellung auf TARDOC und ambulante Pauschalen war für alle Akteure im Gesundheitswesen eine grosse Herausforderung – auch für die Entwickler von Ärztesoftware. Unser Interviewpartner gibt spannende Einblicke in die Vorbereitungsarbeiten – und erklärt, welche Hürden es bis zur erfolgreichen Umsetzung zu meistern galt und worauf Leistungserbringer, die noch nicht ganz soweit sind, achten sollten.

Herr Roduner, mit der Ärztesoftware Aeskulap gehört Kern Concept zu den grossen Anbietern von Praxissoftware in der Deutschschweiz. Wie beurteilen Sie die Tarifumstellung auf TARDOC und ambulante Pauschalen?

Boris Roduner: Mit Respekt, aber auch mit Zuversicht. Wir haben zum Glück schon vor mehr als einem Jahr mit den Vorarbeiten begonnen, und als der Bundesrat dann im April 2025 die neue Tarifstruktur genehmigte und die Einführung per 1. Januar 2026 beschloss, machten wir uns direkt an die Umsetzung. Es ist ja nicht das

erste Mal, dass wir uns mit einer Tarifumstellung beschäftigen müssen. TARMED ist zwar schon ein paar Jahre her, aber wir haben zum Glück viel Know-how und Erfahrung in diesem Bereich, davon profitieren wir jetzt. Alle von uns betreuten Arztpraxen konnten so auf den vorgesehenen Termin hin live gehen.

Wie sind Sie vorgegangen?

Wir haben in der Entwicklung schon früh einen Teil der Ressourcen für die TARDOC-Umstellung reserviert. Dann haben wir verschiedene Teams gebildet: Die einen kümmern sich um die Abbildung der neuen Tarife in der Software, andere

Kern Concept gehört zu den grossen Anbietern von Praxissoftware in der Deutschschweiz. Rund 3500 Ärztinnen und Ärzte in mehr als 1300 Arztpraxen nutzen die Software Aeskulap. So auch das Ärztezentrum in Bettlach/SO.

Boris Roduner, Kern Concept AG, Herisau



Die Herausforderung gemeistert – aller guten Dinge sind drei

Langjährige Kunden von Kern Concept sind die Ärztinnen und Ärzte des Ärztezentrums Bettlach. Sie standen schon sehr früh mit Boris Roduner und seinem Team in Kontakt, um rechtzeitig bereit zu sein, TARDOC und ambulante Pauschalen korrekt abzurechnen.

Dr. med. Patrick Fluri vom Ärztezentrum fasst zusammen: «Wir nutzen Aeskulap als Praxis-Software seit der Gründung unserer Gemeinschaftspraxis und sind damit immer gut gefahren, weil die Software-Entwickler von Kern Concept jederzeit schnell in der Lage sind, alle nötigen Updates umzusetzen. Natürlich bedeutete die aktuelle Umstellung eine besondere Herausforderung für uns alle. Daher war es gut, dass wir gleich damit begonnen haben, als klar war: Am 1. Januar 2026 gilt es ernst.

Von grossem Vorteil war auch, dass wir zu den ersten Nutzern des neuen MediData-Netztes gehören. Einmal mehr erwiesen sich die Spezialisten von MediData auch bei der Tarifumstellung als regelrechte Brückenbauer, die es virtuos verstanden, zusammen mit Kern Concept alles einwandfrei zu implementieren, was nötig war für eine zeitliche Punktlandung. So kann ich mit Freude feststellen: Die Summe des eigenen Engagements mit der Expertise von Kern Concept und MediData zu einem erfreulichen Ergebnis geführt hat – aller guten Dinge sind drei.»

Und was rät Dr. Patrick Fluri denjenigen Praxen, die noch den letzten Schritt vor sich haben? – «Durchhalten und die nötige Zeit gezielt und konzentriert investieren, um zusammen mit erfahrenen Softwarepartnern möglichst schnell abrechnungsbereit zu sein und um Probleme mit den Krankenversicherern zu vermeiden. Sie werden sehen: Ist diese Hürde genommen, ist Zeit zum ausatmen – und es bleibt wieder mehr Zeit für die persönliche Betreuung der Patientinnen und Patienten.»



Dr. med. Patrick Fluri, Gründer und Leiter des Ärztezentrums Bettlach/SO

sind für die technischen Anpassungen rund um das neue Austauschformat XML 5.0 und die neuen Formulare zuständig.

Zunächst beschäftigte uns vor allem die Frage, wer uns die Tarifstammdaten liefert, denn das wurde lange nicht klar kommuniziert. Gerade in der finalen Phase haben wir noch einmal zusätzliche Ressourcen reserviert, um alles fristgerecht umzusetzen. Unser Ziel war es, unseren Kunden noch im alten Jahr möglichst bald ein möglichst fertiges Produkt anbieten zu können, damit die Erfassung und Abrechnung der Leistungen reibungslos und regelkonform funktioniert.

Das hat geklappt: Wir hatten rechtzeitig alle technischen Umsetzungen gemacht und konnten bereits Mitte November 2025 den ersten Kunden das Update zur Verfügung stellen. Bis Ende November stand allen Kunden das Update zur Verfügung.

Das war eine Parforce-Leistung bezüglich der Entwicklung der neuen Software ...

Eigentlich schon, gerade weil es im Vorfeld inhaltlich immer wieder zu Anpassungen kam. Immerhin hat dann der Bundesrat über die finale Version der neuen Tarife Anfang November entschieden. Bis dahin behielten wir die neue Version noch zurück, um schliesslich das Update nach Entwicklung der offenen Punkte rechtzeitig zur Verfügung zu stellen. Und weil uns das gelungen ist, ernteten wir auch viel positives Echo unserer Kunden.

Was sprach gegen eine provisorische Version, um allenfalls Zeit zu sparen?

Das hätte zu unnötigem Aufwand und Doppelspurigkeiten geführt. Ein Beispiel: Viele Praxen definieren in unserer Software so genannte elektronische Leistungsblätter und Leistungsblöcke. In Leistungsblöcken ist eine ganze Gruppe von Leistungen zusammengefasst, die typischerweise gemeinsam erbracht werden, sodass sie nicht jedes Mal einzeln erfasst werden müssen. Wenn die Praxen diese Leistungsblätter und Leistungsblöcke auf Basis einer provisorischen Version erstellen, führen Änderungen am Tarif dazu, dass sie erneut erfasst oder angepasst werden müssen, was viel unnötigen Aufwand bedeutet hätte. Daher haben wir lieber ab Mitte November Vollgas gegeben, um gleich auf Anhieb ein voll einsatzbereites Produkt anbieten zu können.

Was konnten Sie im Vorfeld schon alles für Ihre Kunden tun?

Ganz vieles! Wir boten bereits ab Oktober kostenlose Webinare an, in denen wir ihnen erklären, wie sie künftig mit der Software arbeiten werden. Wir verschickten Newsletter und belieferten unsere Kunden auch über das Aeskulap-interne News-Portal mit Informationen rund um die Tarifumstellung. Wir versuchten, die Ärztinnen und Ärzte bestmöglich auf den 1. Januar 2026 vorzubereiten. Wir empfahlen ihnen beispielsweise, Tarifschulungen zu besuchen, wie sie die FMH und andere Institutionen

anbieten, sodass sie die neue Tariflogik verstehen und in ihrem Fachbereich richtig anwenden. Gleichzeitig müssen wir uns immer auch ein Stück weit abgrenzen, denn als Softwareanbieter sind wir weder für die Inhalte des Tarifs noch für die prozessualen und betriebswirtschaftlichen Konsequenzen verantwortlich, die der neue Tarif für unsere Kunden potenziell hat. Um diese Fragen müssen sich die Kunden selbst kümmern.

Welche Umstellungsarbeiten durch den Kunden waren nötig?

Aeskulap-Kundinnen und Kunden mussten ihre elektronischen Leistungsblätter und die Leistungsblöcke vor dem 1. Januar 2026 auf die neuen Tarifstrukturen anpassen. Wir stellten Vorgabe-Leistungsblätter zur Verfügung, die dann auf die individuellen Bedürfnisse direkt in der Software angepasst werden konnten.

Wie stark beschäftigte Sie die Anpassung von XML 4.5 auf XML 5.0?

Weniger stark als die neuen Tarife, das war eine rein technische Vorbereitung. Auch Anpassungen am XML-Standard gab es in der Vergangenheit immer wieder, damit haben wir Erfahrung. Mit dem Update unserer Software wurde dann einfach auch der neue XML-Standard eingeführt, der ab 1. Januar 2026 zum Einsatz kommt, sobald eine Rechnung elektronisch verschickt wird. Was uns dabei natürlich sehr geholfen hat, sind Testumgebungen, wie MediData sie anbietet, in denen wir XML-Rechnungen zu Testzwecken generieren und hochladen können, um zu überprüfen, ob sie sauber verarbeitet werden.