

## appointmed

appointmed: Innovative Softwareunterstützung für die Verwaltung im Medizin- bzw. Gesundheitsdienstleistungs-bereich

<b>Programm / Ausschreibung</b>	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 2. Ausschreibung	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	01.10.2016	<b>Projektende</b>	31.03.2018
<b>Zeitraum</b>	2016 - 2018	<b>Projektlaufzeit</b>	18 Monate
<b>Keywords</b>	eHealth		

### Projektbeschreibung

appointmed entwickelte ein innovatives, cloudbasiertes, sicheres und kostengünstiges Allround-Tool zur Abwicklung aller administrativen Praxisagenden als Software-as-a-Service (SaaS) Lösung für selbstständige Gesundheitsdienstleister (Health Care Professionals; HCPs).

Unser Prototyp „appointmed für GesundheitsdienstleisterInnen“ ermöglicht die Terminverwaltung inklusive Online-Terminvereinbarung durch KundInnen, die Hinterlegung digitaler PatientInnenakten sowie die integrierte Verrechnung über automatisierte Bank- und Kreditkartenabrechnungen. Die technischen Alleinstellungsmerkmale von appointmed liegen im Bereich der Software-Architektur sowie der Sicherheit: Durch eine zustandslose Micro-Service Landschaft werden eigenständig lauffähige Software-Komponenten betrieben und miteinander verknüpft. Im Bereich der Sicherheit werden global anerkannte und hocheffiziente symmetrische Verschlüsselungs-Algorithmen wie SHA-2 und RSA verwendet. Unsere Lösung verwendet auch open source frameworks wie z.B. Spring Framework oder Hilberate and wir planen die Veröffentlichung eines Dienstes zur Verschlüsselung von Java streams sowie eines slack bot zur leichten und skalierbaren Beantwortung von häufigen Fragen als open source software. appointmed ist bereits bei 50 TestkundInnen erfolgreich in Betrieb.

Im Rahmen der Markteinführung werden wir appointmed über verschiedene Marketingkanäle und insbesondere über Testimonials vertreiben. Es wird darüber hinaus eine Verkaufsbündellösung angestrebt. appointmed soll über Kooperationsverträge mit Zulieferern der Gesundheitsdienstleister in Kombination mit ihren eigenen Produkten angeboten werden. Partner im Bündel bzw. Reseller profitieren über eine attraktive Provisionsregelung bei niedrigen Akquisitionskosten und können ihren KundInnen gleichzeitig einen erweiterten Produktkatalog anbieten.

Da UserInnen aktiv in die Programmentwicklung einbezogen werden, stellen wir den Product-Market-Fit sicher und setzen unser Leitbild hoher User Experience und intuitiver Bedienung ideal um. Damit steigern wir die Identifikation unserer User mit dem Produkt und damit erhöhen wir ebenso die Retention Rate und den Customer Lifetime Circle.

Unter Verwendung modernster Technologie-Ansätze wollen wir appointmed zudem um weitere Funktionalitäten wie das „appointmed Gesundheitsportal im Web“ sowie die „appointmed Companion App“ für PatientInnen auf Smartphone & Mobile Devices ergänzen.

Am Markt vorhandene Angebote für Praxismanagement setzen in der Regel auf Enterprise-Lösungen, die den Anforderungen von HCPs und kleinen Gruppenpraxen nicht entsprechen und zu hohen Anschaffungs- und Betriebskosten

führen.

Als Ergebnis des Markteinführungsprojekts wollen wir diese Marktlücke mit unserem in modernster Technologie entwickelten und intuitiv zu handhabenden Praxismanagementtool schließen. Wir erleichtern HCPs und ihren PatientInnen damit die Verwaltungsarbeit gemäß ihren Bedürfnissen und ermöglichen ihnen wieder mehr Zeit für ihre fachliche Tätigkeit. Im Rahmen der Markteinführung sollen im Jahr 2018 mit durchschnittlich 3000 zahlenden Kunden 1,8 Millionen EUR Umsatz erreicht werden.

In Zukunft kann unser leicht adaptier- und skalierbares System auch für weitere DienstleisterInnen, z.B. als appointbeauty für Friseure oder Nagelstudios oder auch als echte White Label Lösung angeboten werden.

## **Abstract**

appointmed developed an innovative, cloud-based, secure and cost-effective all-round tool for handling all administrative practice agendas as software-as-a-Service (SaaS) solution for independent health care professionals (HCPs).

Our prototype "appointmed for health care professionals" enables appointment scheduling including online appointments by clients, filing digital patient files, as well as integrated settlement using automated banking and credit card statements. The technical unique selling propositions of appointmed are located in the area of software architecture and security: A stateless micro-service landscape operates and interrelates independently executable software components. In the area of security, globally recognized and highly efficient symmetric encryption algorithms, such as SHA-2 or RSA are applied. Our solution also employs open source frameworks such as the Spring Framework or Hibernate and we plan to release a service for the encryption of Java streams as well as a slack bot for easy and scalable response to FAQs as open source software.

appointmed is already successfully used by 50 test customers.

As part of the launch, we will distribute appointmed through various marketing channels and in particular through testimonials. A sales bundle solution is pursued – appointmed shall be offered by suppliers to health care professionals, in combination with their own products. Partners in bundles or re-sellers benefit through an attractive commission scheme with low acquisition cost and can at concomitantly offer their customers an expanded product catalogue.

By actively involving our users in programme development, we ensure the product-market fit and effectively translate our mission of high user experience and intuitive handling. We are thus enhancing the identification of our users with the product, and thereby also increase the retention rate and the customer lifetime circle.

Moreover, by using the latest technological approaches, we want to supplement appointmed with additional functionalities such as the "appointmed health portal on the Web" as well as the "appointmed companion app" for patients with smartphone & mobile devices.

Practice management systems available on the market are in general based on enterprise management systems offering functions that do not comply with the needs of health care professionals (HCPs) and small group practices while bringing about high purchase and operating costs.

As a result of this ICT launch project, we aim to close this gap in the market with our comprehensive, intuitive-to-use, practice management tool that is developed in the most modern technology. We facilitate administrative work for HCPs and their patients according to their needs to give them back more time for their professional activity. In the framework of the launch, in 2018 a turnover of EUR 1.8 million shall be achieved with on average 3,000 paying customers.

In the future, our easily adaptable and scalable system can as well be offered to other service providers, e.g. as appointbeauty for hairdressers / nail salons or also as real white label solution.

## **Projektpartner**

- appointmed GmbH