

RFID-Technologie schützt jetzt auch medizinische Laser

Neue Middleware-basierte Lösung von RF-iT Solutions erhöht die Sicherheit für Patienten und Anwender medizinischer Geräte der deutschen biolitec AG

Gemeinsam mit dem international führenden Medizintechnikunternehmen biolitec AG aus Jena hat RF-iT Solutions, der österreichische Spezialist für RFID-Software und -Dienstleistungen, eine Middleware-Lösung entwickelt, um den Einsatz von Lasergeräten und des dazugehörigen Verbrauchsmaterials im medizinischen Bereich zukünftig noch sicherer und wirtschaftlicher zu machen.

Mehr Sicherheit durch erhöhte Qualität

Die biolitec AG entwickelt und vertreibt Lasersysteme, mit denen operative Eingriffe in den verschiedensten medizinischen Bereichen minimal-invasiv durchgeführt werden können. Um absolute Sicherheit für die Patienten zu gewährleisten, werden die eingesetzten Lasersonden nach jeder Anwendung ausgetauscht.

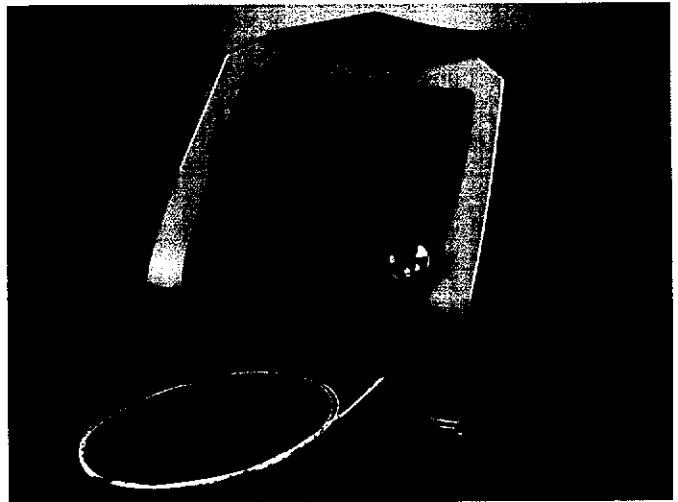
Um das Verbrauchsmaterial bezüglich Sicherheits- und Qualitätskriterien zu optimieren und Fehlerquellen auszuschalten, hat RF-iT Solutions die You-R® SECURE-Lösung entwickelt die auf der im Bereich Echtheitsschutz bewährten Middleware You-R® OPEN basiert. Eingesetzt wurde die ISO 15693 HF-Technologie mit „Data-on-Tag“-Option und elektronischen Signaturen.

Eine elektronische Signatur der Sonden gibt sowohl dem Anwender als auch dem Patienten absolute Sicherheit, da auf diese Weise nur Originalsonden benutzt werden können. Die behandelnden Ärzte werden von der Technologie dahingehend unterstützt, dass eine Sonde aufgrund der Signatur in jedem Fall nur einmal verwendet werden kann und so unsachgemäßer Einsatz sowie eine erhöhte Abnutzung und damit schlechte klinische Ergebnisse ausgeschlossen werden.

Chargen einfach rückverfolgbar

Die You-R® SECURE-Lösung umfasst RFID-Stationen für den Wareneingang des Rohverbrauchsmaterials, für dessen Personalisierung und für die Visualisierung des aktuellen Status während der Produktion. Darüber hinaus ist die in der Medizintechnik notwendige Chargenverfolgung erheblich vereinfacht.

In der gesicherten biolitec-Zentrale läuft eine You-R® SECURE-Signierstation zur Erstellung von Echtheitszertifikaten. Die jeweiligen RFID-Stationen an den Produktionsstandorten Deutschland, Lettland und USA fordern von der Zentrale Echtheitszertifikate an und personalisieren so die Sonden vor Ort. In diesen Stationen wird das gelieferte Verbrauchsmateri-



al auch jeweils auf festgelegte Qualitätsstandards überprüft und für den Fall, dass diese Standards nicht erfüllt werden, automatisch unbrauchbar gemacht. DI Dominik Berger, RF-iT Solutions-Geschäftsführer: „Ein Missbrauch nicht geeigneten Materials kann damit ausgeschlossen werden.“ Die lokalen Geschäftsprozesse, die Signierstation und der Datenaustausch zwischen den Stationen werden über die bewährte RFID-Middleware You-R® OPEN verwaltet. Die You-R® OPEN Admin Suite überwacht als Systemleitstand den reibungsfreien Betrieb des Systems. „Die technischen Geräte und Sonden sind nach den Upgrades auf RFID die modernsten ihrer Art. Wir haben diese Produktinnovation in den vergangenen Monaten erfolgreich im Markt platziert und somit den Sicherheitsstandard für unser Behandlungsverfahren nochmals erhöht“, erklärt Dr. Wolfgang Neuberger, Vorstandsvorsitzender der biolitec AG.

Verbesserte Wirtschaftlichkeit

Neben dem Sicherheits- und Qualitätsaspekt erhöht die RFID-Lösung auch die Wirtschaftlichkeit der Produkte und senkt die Investitionskosten erheblich. „Wir haben wesentliche Anstrengungen unternommen, um unsere Gerätebasis auf RFID-Verschlüsselungstechnik umzustellen, um so unsere Umsätze im Bereich Verbrauchsmaterialien sicherzustellen und gleichzeitig sichere und gesündere Behandlungsverfahren anbieten zu können“, betont Neuberger und ergänzt: „Die neue Technologie wird es zukünftig ermöglichen, den Spitälern und Ärzten ein Business-Modell anzubieten, das die Investitionsauslagen den Budgets anpasst, indem stärker als bisher die Verbrauchsgüterausgaben zur Finanzierung herangezogen werden können. Wir sind ständig darum bemüht, einen Mehrwert für unsere Kunden zu erzielen und dabei ihre Kosten so niedrig wie möglich zu halten. Das ist ein gewichtiges Verkaufsargument, vor allem in konsumorientierten Märkten wie den USA.“ ■