



## B2B-Consulting: Auch die Anbieter von Praxissoftware-Systemen müssen umdenken

Von IFABS

Erstellt am 14 Apr 2015 - 06:24

Messe mit den digitalen Healthcare-Innovationen

In der Zeit vom 14. bis 16. April findet in Berlin die ConhIT statt. Hier werden u. a. auch Anbieter von Lösungen der neuen „Praxis-EDV-Generation“ vertreten sein, die ?- technisch auf webbasierte Konzepte setzen und ?- inhaltlich die klassische Datenverwaltung durch interaktiv nutzbare CRM-Systeme ersetzen. ?Das Interesse der Ärzte ist hoch, doch darf man sich hierbei nicht täuschen lassen: die meisten zählen zur Gruppe der Early Adopters, die in Bezug auf Neuerungen zur Unterstützung der Praxisarbeit grundsätzlich positiv eingestellt und generell experimentierfreudig sind.

Praxis-CRM-Systeme sind noch nicht „massentauglich“?

Der Großteil niedergelassener Ärzte hält sich gegenwärtig mit konkreten Interessenbekundungen noch zurück, denn zu viele Punkte sind für sie bislang ungeklärt, z. B. der Aspekt der Cloud-Speicherung in Verbindung mit den Themen „Datenschutz“ und „Datensicherheit“. Die Software-Anbieter versuchen auf vielfältige Weise, die vorherrschende Unsicherheit zu beseitigen, den Nutzen der Systeme, die die notwendige Grundlage für eine zukunftsorientierte Praxisführung bieten, zu verdeutlichen und Ärzte zu einem Umdenken zu motivieren.

??In vielen Praxen fehlen die Basics des Praxismanagements

Ein zentraler Aspekt wird hierbei jedoch übersehen: in Arztpraxen werden – über alle Fachgruppen und Praxisformen bzw. –größen betrachtet – durchschnittlich nur 53% der für ein reibungslos funktionierendes Praxismanagement notwendigen Regelungen und Instrumente eingesetzt. Im Aktions-Teilbereich „Organisation“, der besonders eng mit der Praxissoftware-Nutzung verbunden ist, sind es durchschnittlich sogar nur 46,8% der für eine „gute“ Praxisorganisation notwendigen Regelungen und Instrumente. Das bedeutet, dass viele Praxisteams heute nur bedingt in der Lage sind, neuartige Arbeitskonzepte nutzbringend zu implementieren und zu betreiben. Die Situation ist vergleichbar mit einem Auto, das Motorproblem hat und in das ein Hightech-Navigationsgerät eingebaut wird: der Fahrer kann sich auf die Bedienung und Anwendung des Systems nur bedingt konzentrieren, da er sich immer wieder durch das Basisproblem in Anspruch genommen wird.

Die B2B-Consulting-Strategie

Die Strategie für die CRM-Anbieter muss daher darauf ausgerichtet sein, auch selbst umzudenken und unter dem B2B-Gedanken potentiellen Kunden ein ganzheitliches Konzept anzubieten, das eine Analyse und Optimierung der Einsatzbedingungen ihrer Systeme, d. h. des Praxismanagements, beinhaltet (B2B-Consulting). Mit Hilfe eines strukturierten Analyse- und Beratungssystems lässt sich dieser Ansatz unaufwändig realisieren. Gleichzeitig bietet das Vorgehen zur Zeit für die Vorreiter der Umsetzung die Option einer differenzierenden Sui Generis-Positionierung und kann sogar zur Kontaktabahnung für potentielle Neukunden dienen. ?Ein erstes Pilotprojekt zur Validierung des Ansatzes startet in Kürze.

Quelle: <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/04/14/b2b-consulting-auch-die-anbi...> [1]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

**Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 06:08):** <http://www.medkom24.eu/node/20162>

**Links:**

[1] <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/04/14/b2b-consulting-auch-die-anbieter-von-praxissoftware-systemen-mussen-umdenken/>



## **B2B-Consulting: Auch die Anbieter von Praxissoftware-Systemen müssen umdenken**

Veröffentlicht auf medcom24 (<http://www.medkom24.eu>)

---