



Strategische Profilierung von Arztpraxen: Wie Kompetenz-Belege den Adequacy-Score beeinflussen

Von IFABS

Erstellt am 22 Jul 2016 - 06:22

Quelle und weiterführende Informationen: <http://bit.ly/29ZbZqs> [1]

Der Standard ist zu wenig?

Erreichbarkeit, Leistungsspektrum, Praxisräume, Organisation: das sind die Informations-Module, mit denen Praxisteams standardmäßig ihr Angebot in Broschüren und im Internet darstellen. Doch diese Informationen reichen inzwischen nicht mehr aus, denn Patienten möchten im Hinblick auf die Auswahl einer Praxis nicht mehr allein einen Überblick des Praxis-Profiles erhalten, sondern vor allem die Fähigkeiten der Teams kennenlernen.

Das Monopol ist gefallen

Der Grund für diesen Trend ist das Competition-for-competence-Phänomen: aufgrund der Vielzahl von Informationsquellen zu medizinischen Sachverhalten wird nicht nur die Monopol-Situation von Medizinern zunehmend aufgeweicht, sondern auch deren Glaubwürdigkeit, ein Effekt, der zusätzlich aus der bisherigen „Minimal-Aufklärung“ von Patienten resultiert. Der einzige Ausweg für Ärzte und ihre Mitarbeiterinnen besteht deshalb darin, ihre Befähigungen zur Lösung von Krankheitsproblemen und zur Gesunderhaltung zu präsentieren. Lässt man die Aussagekraft von Praxisprofilen mit und ohne Kompetenz-Belege von Patienten bewerten, liegt der Adequacy Score, d. h. die Zweckdienlichkeit in Relation zu den Anforderungen, von Praxis-Deskriptionen ohne Kompetenz-Belege bei durchschnittlich 39%, von denen „mit“ im Mittel bei 76%.

Die Gesamtkompetenz zählt

In diesem Zusammenhang gewinnen Leistungsnachweise in Form von Urkunden einen ganz besonderen Stellenwert für die Positionierung. Besonders kommt es dabei darauf an, dass auch Nachweise für das Personal präsentiert werden, denn für Patienten ist die Gesamtkompetenz einer Arztpraxis relevant.

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 07:04): <http://www.medkom24.eu/node/21576>

Links:

[1] <http://bit.ly/29ZbZqs>