



Von der Praxis-EDV zum CRM-System: Wie Startups die Zukunft der Arztpraxis antizipieren

Von IFABS

Erstellt am 11 Mär 2015 - 07:36

Strategie-Entwicklung? Nicht möglich!?

Befragt man Praxisinhaber nach ihren strategischen Zielen für die nächsten zwei bis drei Jahre, verweisen sie häufig darauf, dass man gar nicht so weit planen könne, da man ja gar nicht wisse, was morgen sein wird. Doch das ist nur ein vorgeschobenes Argument, das kaschieren soll, dass es so gut wie keine strategische Planung in Arztpraxen gibt, eine Grundhaltung, die direkte Auswirkungen auf den Praxiserfolg hat.

Ein Beispiel ist Digitalisierung der Praxisarbeit

Auch heute finden sich noch in vielen Mitarbeiterbefragungen Anregungen von Medizinischen Fachangestellten, doch endlich die Karteikarten abzuschaffen und elektronisch zu arbeiten. Aber auch Praxisbetriebe, die diese Umstellung bereits vorgenommen haben, leiden unter strategischen Fehlern in Form einer zu geringen Anzahl an PC-Arbeitsplätzen, veralteter Hardware oder fehlendem Wissen über den Einsatz. In wieder anderen Praxisbetrieben funktioniert der EDV-Einsatz sehr gut und man ist begeistert, weil Patientenverwaltung und Abrechnung elektronisch unterstützt einfacher funktionieren und schneller erledigt sind, wenn es aber darum geht, individualisierte Analysen zu einzelnen Patientengruppen durchzuführen, sind die Optionen stark eingegrenzt.

Startups beginnen dort, wo die Möglichkeiten der Praxis-EDV aufhören?

Geht die digitale Entwicklung der meisten Arztpraxen über das geschilderte Niveau meist nicht hinaus, ist es für Startup-Unternehmen erst der Ausgangspunkt ihrer Ideen und Entwicklungen. Ihre Ziele sind darauf ausgerichtet, die gegenwärtig existierenden, stark verwaltungsorientierten Praxis-EDV-Systeme durch CRM-Ansätze (Customer Relationship Management) zu ersetzen. Ihnen geht es um eine umfassende Planung, Steuerung, Abbildung und Unterstützung der interaktiven Prozesse zwischen Arztpraxen und Patienten, aber auch anderen Akteuren. Hierzu zählen natürlich die notwendigen Dokumentationen und die Abwicklung der Abrechnung, aber vor allem auch Marketing und Kommunikation, ergänzt durch betriebswirtschaftliche Praxisführung. Das Ziel ist mehr Flexibilität in den Einsatzmöglichkeiten, Individualität in der Gestaltung und vor allem Interaktivität mit allen Input-Quellen, angefangen bei mittels Tablet PC erfassten Ergebnissen aus Patientenbefragungen über die mit Hilfe medizintechnischer Geräte generierten Leistungswerte bis hin zu Patientendaten aus Wearables, ergänzt durch Informationen von anderen Akteuren, die die praxiseigenen Patienten behandeln.

Startups betrachten die Arbeit von Arztpraxen strategisch?

Die Startup-Unternehmer antizipieren hierbei, dass in Arztpraxen immer mehr Informationen zusammenlaufen werden, die patientenbezogen nutzbar sein müssen, um individuelle Therapiekonzepte zu entwickeln und diese in ihrer Umsetzung und ihrem Erfolg auch verfolgen zu können. Dieses Vorhaben bedingt zudem, sich von der traditionellen Betriebsform der Praxis-EDV zu verabschieden und webbasierte Dienste anzubieten. Ein Vertreter dieser Startup-Unternehmensgeneration ist z. B. die Doc Circus GmbH (www.doc-cirrus.com) [1].

Weiterführende Informationen zu den Inhalten dieses Blogs bieten die E-Books der QuickGuide-Publikations-Serien?- „10-Minuten-Briefings“- „5-Minuten-Facts&Figures aus der Gesundheitswirtschaft“ und?- „Benchmarking-CheckBooks“?

Quelle: <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/03/11/von-der-praxis-edv-zum-crm-s...> [2]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)



Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 06:01): <http://www.medkom24.eu/node/20053>

Links:

[1] <http://www.doc-cirrus.com>

[2] <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/03/11/von-der-praxis-edv-zum-crm-system-wie-startups-die-zukunft-der-arztpraxis-antizipieren%E2%80%A8/>