



Zwischen Wunsch und Realität: Adhärenz-Förderung in Arztpraxen

Von *IFABS*

Erstellt am 10 Mai 2015 - 06:30

Der Patienten-Wunsch

Die Ergebnisse von Zufriedenheits-Befragungen in Arztpraxen, aber auch in Kliniken, zeigen in zunehmendem Umfang den Wunsch von Patienten, besser über ihre Erkrankungen und die Therapie-Möglichkeiten informiert und intensiver in die Entscheidungen über den Behandlungsprozess einbezogen zu werden. Die Forderung nach einer gezielten Adhärenz-Förderung, d. h. der aktiven Einbeziehung der Patienten in die Behandlungs-Entscheidungen und ihre Motivation zum Erreichen der gemeinsam entwickelten Therapie-Ziele ist damit kein Trend mehr, sondern eine manifeste Entwicklung. Das Adhärenz-Prinzip nutzt dabei nicht nur den Patienten, sondern allen direkt oder indirekt an Therapieprozessen Beteiligten, von Ärzten über Apothekern bis zu Krankenkassen und pharmazeutischen Unternehmen. Diese Nutzenstiftung begründet eine starke Zukunftsorientierung und Nachhaltigkeit des Ansatzes.

Die Adhärenz-Realität?

In Arztpraxen werden gegenwärtig durchschnittlich nur 46% der für ein Adhärenz-zentriertes Praxismanagement notwendigen Regelungen und Instrumente eingesetzt. Die hieraus resultierende Patientenzufriedenheit erfüllt lediglich 39% der Anforderungen??Die Bausteine eines Adhärenz-zentrierten Praxismanagements

Die Adhärenz-Förderung wird in der öffentlichen und Fach-Diskussion meist auf den Aspekt der Arzt-Patienten-Kommunikation reduziert. Zur umfassenden Realisierung ist jedoch ein ganzheitliches Adhärenz-zentriertes Best Practice-Praxismanagement (AZP) notwendig, das spezifische Vorkehrungen, Arbeitsroutinen und Verhaltensweisen in den Aktionsbereichen

- “Strategie und Konzept”,
- “Kommunikation (Form und Inhalt)”,
- “Organisation”,
- “Begegnungsrahmen (sachlich und personell)” und
- “Schnittstellen-Management”

umfasst. Beispielsweise müssen die Abläufe einer Praxis (Organisation) so angelegt sein, dass genügend Zeit für Adhärenz-fördernde Information ist oder die Räume diskrete Kommunikation ermöglichen (sachlicher Begegnungsrahmen). Ca. zweihundert Gestaltungsaspekte – so ergaben die Benchmarking-Untersuchungen unseres Instituts – formen das AZP, die aber erst in knapp 15% der Arztpraxen – über alle Fachrichtungen betrachtet – bislang realisiert werden. Für Praxisinhaber, die auf ein AZP setzen, zahlt sich dieser Ansatz im Vergleich zu Nicht-AZP-Praxen konkret aus, da es sich um ein zukunftsgerichtetes Praxisführungs-Konzept mit entscheidenden Vorteilen zu konventionellem Praxismanagement handelt. Das E-Book zum Thema

Die Publikation „Adhärenz-zentriertes Praxismanagement: Die Brücke zwischen therapeutischem und wirtschaftlichem Erfolg“ beschreibt den Nutzen einer ganzheitlich auf die Adhärenz-Förderung von Patienten ausgerichteten Praxisführung und vermittelt konkrete Umsetzungshinweise

Quelle und Buch-Link: <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/05/10/zwischen-wunsch-und-realitat...> [1]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 06:07): <http://www.medkom24.eu/node/20268>



Links:

[1] <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/05/10/zwischen-wunsch-und-realitat-adharenz-forderung-in-arztpraxen/>