



Analoge Dominanz: Die eHealth-Praxistypologie und ihre Implikationen für die Anbieter digitaler Lösungen

Von *IFABS*

Erstellt am 11 Mai 2015 - 06:07

Der eHealth-Predisposition und -Attitude auf der Spur

Die ersten Pilot-Untersuchungen des Projektes „eMedical Practice Insights“ in Arztpraxen geben bereits erste Anhaltspunkte darauf, wie weit Arztpraxen im Hinblick auf den Einsatz von eHealth-Lösungen entwickelt sind. Analysiert werden hierbei u.a. ?- der Grad der Predisposition von Praxisbetrieben für digitale Anwendungen, d. h. wie ausgeprägt ihre gegenwärtige Einführungsbereitschaft und -fähigkeit auf der Ebene des Praxismanagements ist sowie?- die eHealth-Attitude, d. h. das grundsätzliche persönliche Interesse von Praxisinhabern an der Umsetzung von eHealth-Optionen, unabhängig von der derzeitigen Machbarkeit.

Die eHealth-Praxistypologie gibt strategische Hinweise

Führt man beide Bereiche zusammen, lässt sich eine Praxis-Typologie entwickeln, die – mit entsprechenden Erscheinungshäufigkeiten der einzelnen Typen hinterlegt – Aufschluss über den gegenwärtigen eHealth-Status in Arztpraxen generell gibt:

- Sind beide Bereiche – Predisposition und Attitude – gleichermaßen weit entwickelt, handelt es sich um eHealth-Erfolgspraxen. Sie verfügen über alle Voraussetzungen für eine systematische und planvolle Implementierung digitaler Konzepte. 8% der Pilot-Praxen zählen zu dieser Kategorie.
- Die entgegengesetzte Konstellation – beide Parameter sind nur gering ausgebildet – beschreibt sog. analoge Praxen. Hier sind die Erfolgchancen für eHealth nicht aussichtslos, aber gegenwärtig extrem gering (58% der Pilot-Praxen).
- Eine hohe Predisposition in Verbindung mit einer geringen Attitude charakterisiert die eHealth-Entwicklungspraxen. Die Praxisinhaber besitzen die notwendigen Grundlagen, ihnen fehlt aber die Überzeugung (22% der Plot-Praxen). Wird bei dieser Gruppe der Nutzen adäquat verankert, sind sie umgehend in der Lage, mit eHealth zu arbeiten.
- Bei den eHealth-Aufbaupraxen treffen eine geringe Predisposition und eine positive Attitude aufeinander. Die Mediziner müssen von den eHealth-Vorteilen nicht mehr überzeugt werden, ihr Management ist jedoch nicht darauf vorbereitet (12% der Pilot-Praxen).

Der Strategie-Stufenplan für eHealth-Anbieter?

Für die Anbieter von eHealth-Leistungen kommt es darauf an, zunächst die Erfolgspraxen zu identifizieren, die hier gemachten Erfahrungen an die Entwicklungspraxen zu kommunizieren und sich dann mittels begleitender Predisposition-Förderungspakete an die Aufbaupraxen zu wenden.

Abbildung und Quelle: <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/05/11/analoge-dominanz-die-ehealth...> [1]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 00:38): <http://medkom24.eu/node/20269>

Links:

[1] <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/05/11/analoge-dominanz-die-ehealth-praxistypologie-und-ihre-implikationen-fur-die-anbieter-digitaler-losungen/>