



Digitalisierung des Gesundheitswesens: Das Vakuum der strategischen Lücke

Von *IFABS*

Erstellt am 20 Mär 2017 - 06:37

Quelle und weiterführende Informationen: <http://bit.ly/2n5nC9g> [1]

Betrachtet man im Gesundheitswesen, wie die Anbieter digitaler Lösungen und potenzielle Nachfrager in Klinik und Praxis unternehmerisch agieren, zeigt sich eine deutliche Lücke, die einen wesentlichen Einfluss auf das Voranschreiten der angestrebten, notwendigen und sinnvollen Transformation hat.

Die Anbieter denken strategisch:

- ihre Produkte und Leistungen sind Entwicklungs-perspektivisch angelegt,
- die Nutzen-Argumente beschreiben zukunftsgerichtete Aspekte, die sich auf die Medizin und die zugehörigen betriebswirtschaftlichen Prozesse und Sachverhalte beziehen,
- ihre Geschäfts-Ideen und -Modelle sind flexibel und haben langfristigen Charakter, ihre Unternehmens-Strukturen sind auf die Entwicklung von Innovationen angelegt, das Marktauftreten ist agil.

Die Zielgruppen denken situationsbezogen:

- nur etwa ein Drittel der niedergelassenen Ärzte verfügt über eine konkrete Praxis-Strategie und auch unter Krankenhaus-Verantwortlichen ist strategisches Denken nur gering ausgeprägt,
- der Nutzen von Produkten und Leistungen wird gegenwartsbezogenen und primär unter medizinischen und abrechnungstechnischen Kriterien beurteilt, betriebswirtschaftliche Bewertungen finden kaum Berücksichtigung und die Beschäftigung mit Innovationen erfolgt erst dann, wenn entsprechende Standards und Regeln hierfür aufgestellt sind,
- die unternehmerischen Strukturen in Kliniken und Praxen sind eher starr, es existiert eine geringe Veränderungsbereitschaft, ungenutzte Leistungs-Potenziale werden nicht systematisch erforscht und es herrscht nur ein gering ausgeprägtes Innovations-Klima.

Was tun?

Damit besitzen die Anbieter einen deutlichen Entwicklung-Vorsprung zu ihren Kunden. Für sie gilt es nun, einerseits ihre strategische Position zu wahren und auszubauen, andererseits ihre Angebote so positionieren, dass sie für die potenziellen Nachfrager Lösungen für Probleme ihrer gegenwärtigen Arbeitsrealität darstellen und die Zukunftsperspektive als Added Value hinzukommt.

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 01:52): <http://medkom24.eu/node/22210>



Links:

[1] <http://bit.ly/2n5nC9g>