



Vordergründig bestechend mit zu geringem Realitätsbezug: Startup-Ideen für Arztpraxen

Von *IFABS*

Erstellt am 23 Feb 2015 - 07:25

Startups sind auf dem Vormarsch

An Ideen und motivierten Unternehmern mangelt es im Gesundheitswesen nicht: die Anzahl der Startups steigt ständig an. Ob Apps, Wearables, Software oder Cloud-Angebote, der Ideenreichtum scheint unerschöpflich. Wer sich mit den Websites der Unternehmen näher beschäftigt, findet hier in der Regel attraktiv aufbereitete, detailliert beschriebene Konzeptskizzen und Geschäftspläne, die darauf gerichtet sind, Finanzinvestoren und potentielle Nutzer zu begeistern.

Gelingt der Ideen-Transfer in die Realität?

Doch leider halten viele Konzepte, die auf den ersten Blick einleuchtend und bedarfsorientiert erscheinen, einem Transfer in die Realität nicht stand. Eine modellhafte Übertragung von zwanzig Startup-Ansätzen, die sich an niedergelassene Ärzte wenden, zeigte, dass lediglich vier Ansätze die realistische Chance einer breiteren Anwendung hätten. Hierbei wurde die technische Funktionalität als gegeben angenommen und allein die Implementierung der Konzepte in die Arbeitsabläufe von Praxisbetrieben untersucht. So wird in einer Konzept-Skizze ausgeführt, dass eine Internetplattform u. a. auch dazu dienen soll, den Austausch zwischen Arzt und Patient zu fördern. Beide können hierzu auf erfasste anonyme Medikations-Daten zugreifen und Ärzte beispielsweise erkunden, in welcher Dosis andere Mediziner ein bestimmtes Medikament innerhalb derselben Kundengruppe verabreicht haben. Ein einfacher Abgleich mit der Arbeitsrealität von Medizinerinnen zeigt jedoch, dass dieses Ziel nur in wenigen Fällen erreichbar ist, da Ärzte hieran gar nicht interessiert sind. Auch das Gesundheits-Coaching-Projekt "Hausmed" scheiterte im ersten Anlauf, nicht, weil die Idee schlecht war, sondern weil das Verhalten der Zielgruppe falsch eingeschätzt wurde.

?Konzepte setzen sich nicht intensiv genug mit dem Arbeitsalltag auseinander

Die Schwachstelle der meisten Ideen ist, dass sie zwar an einem real existierenden übergeordneten Problem, z. B. einer zu geringen Vernetzung, orientiert oder auf notwendige Produktivitätssteigerungen ausgelegt sind, aber die konkreten Denk- und Handlungsweisen in Arztpraxen nicht berücksichtigen. Sie orientieren sich an Topics, nicht aber am konkreten „Praxisleben“. Die Ausarbeitungen beziehen sich auf die Ideen (z. B. Online-Terminvereinbarungen in Kombination mit Gesundheitsinformationen), nicht auf deren Implementierung in der Durchschnittspraxis, in der – über alle Fachgruppen und Praxisformen bzw. –größen betrachtet – nur 53% der für ein reibungslos funktionierendes Praxismanagement notwendigen Regelungen und Instrumente eingesetzt werden und die auch nur eine geringe Innovationsbereitschaft aufweist. Natürlich wäre es sinnvoll, z. B. mit elektronischen Hilfen die Arbeit zu erleichtern, doch der Anwendungsrahmen, der in den Konzepten unterstellt wird, ist ideal definiert, nicht real basiert. Hier sind viele Praxisteams schon mit einfachsten Software-Anwendungen überfordert. Hinzu kommt, dass häufig Ärzte als Berater für die Konzeptideen fungieren, die zu den 10% der Innovations- und Technik-affinen Mediziner zählen und die Mehrheit der Ärzteschaft, auf die die Projekte abzielen, nicht repräsentieren.

?Erst die Praxis, dann das Konzept

Startup-Unternehmer, die ihre Idee in „Echtzeit“, d. h. im normalen Praxisalltag auf Herz und Nieren prüfen wollen, sollten sich zunächst zwei bis drei Wochen jeden Tag in eine Arztpraxis setzen und das Geschehen dort unter dem Was-wäre-wenn-Aspekt beobachten. Ergänzend ist es unerlässlich, sich per Zufallsauswahl einen Arztpool zu suchen und die ausgewählten Praxisteams, vor allem auch die medizinischen Fachangestellten, zur Idee zu befragen. Was anschließend von den Konzepten übrig bleibt, kann als belastbare und realistische Geschäfts- und Entwicklungsgrundlage verwendet werden. Ein derartiges Vorgehen im Sinne einer professionellen Basis-Marktforschung, auf die auch in Startup-Leitfäden zu wenig eingegangen wird, ermöglicht gleichzeitig eine viel solidere und kommunikationsstärkere Positionierung, da auch Ideen-Testimonials eingesetzt werden können, um potentielle Unterstützer zu gewinnen, ein Ansatz, der bislang kaum Berücksichtigung findet.

Quelle: <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/02/23/bestechend-mit-zu-geringem-r...> [1]



Vordergründig bestechend mit zu geringem Realitätsbezug: Startup-Ideen für Arztpraxen

Veröffentlicht auf medkom24 (<http://medkom24.eu>)

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 00:29): <http://medkom24.eu/node/19995>

Links:

[1] <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/02/23/bestechend-mit-zu-geringem-realitatsbezug-startup-ideen-fur-arztpraxen/>