



## Was der Jameda-Patientus-Deal über die Digitalisierung des Gesundheitswesens aussagt

Von IFABS

Erstellt am 12 Jan 2017 - 07:25

Quelle und weiterführende Informationen: <http://bit.ly/2j3gHcR> [1]

Die Übernahme von Patientus durch Jameda eröffnet den Blick für die weitere Entwicklung der Digitalisierung im Gesundheitswesen.

Arztsuche, Mediziner-Bewertung, Online-Terminvereinbarung und Videosprechstunde sowie Gesundheitsinformationen aus einer Hand: das Jameda-Portal hat Fakten geschaffen und eine Führungsrolle im digitalen Gesundheitsmarkt übernommen. Die Übernahme lenkt gleichzeitig den Blick auf eine Reihe von Aspekten, die das weitere Fortschreiten der Digitalisierung bestimmen werden:

Den Kinderschuhen entwachsen

Die Digitalisierung ist kein Trend mehr, sondern eine manifestierte Entwicklung, die Strategen und Investoren bestimmen. Ihr Engagement beeinflusst Richtung und Innovationstempo.

Marktbereinigung

Auch an anderen Beispielen zeigt sich: kleine Unternehmen entwickeln die Ideen, große – und hierzu zählen auch Krankenkassen – realisieren sie flächen- und zielgruppendeckend. In der Konsequenz werden deshalb – langfristig betrachtet – kleinere Anbieter mit Lösungen für die Breitenanwendung aus dem Markt verschwinden.

Strategisch unbedeutend

Die Gesundheitspolitik, Mediziner und ihre Standesorganisationen spielen strategisch derzeit nur eine passive Rolle. Ein Beispiel: nachdem inzwischen hunderte von Gesundheitsportale um die Gunst der Patienten buhlen, soll nun auch ein Bürger-Informationsportal zu Gesundheitsthemen ins Leben gerufen werden. Natürlich existiert eine Vielzahl weiterer Ansätze, doch die Dauer bis zu Marktreife ist sehr lang und die konkreten Resultate besitzen kaum strategisch-visionäre Relevanz (elektronischen Arztbrief, elektronische Patientenakte oder die Option, Kassenformulare online auszufüllen).

Weiterführende Lösungen warten

Der nächste digitale Entwicklungs-Schritt in Form der Tele-Diagnostik ist bereits vorgezeichnet. Entsprechende Möglichkeiten existieren schon. Ein Beispiel: ein Mini-EKG-Gerät übermittelt in Verbindung mit einem Smartphone bei Bedarf von allen Orten aus Daten zu einem kardiologischen 24-Stunden-Bereitschaftsdienst.

Zwei digitale Welten

Befragungen zeigen, dass Patienten, selbst wenn sie selbst nie eine derartigen Service in Anspruch nehmen würden, stolz darauf sind, dass „ihr Arzt“ z. B. eine Video-Sprechstunde



anbietet oder dass man bei ihm über das Internet Termine buchen kann. Die Technik besitzt also Wirkungen, die über ihre originäre Anwendung hinausgehen. Über diese Effekte und die Anwendung digitaler Techniken kommt es zu einer Zwei-Klassen-Gesellschaft unter Praxisinhabern, bei der die „digitale Klasse“ mit ihren Erfolgen über einen Sogeffekt mittelfristig jedoch auch andere Mediziner zum Einsatz motivieren wird.

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

**Quellen URL (aufgerufen am 31 Dez 2020 - 02:07):** <http://medkom24.eu/node/22025>

### Links:

[1] <http://bit.ly/2j3gHcR>