

Gut vernetzt und gut versorgt

Ökosysteme als Erfolgsfaktor für ein modernes Gesundheitswesen

Ein Whitepaper von

 **arztkonsultation**

**Digital Health
entwickelt sich
rasant.**



In der Digital-Health-Branche erblicken in immer kürzeren Zeitabständen neue Innovationen das Licht der Welt. Die Zahl der Angebote, die Ärzt:innen, Apotheker:innen und Beschäftigten in anderen Versorgungsbereichen zur Verfügung stehen, nimmt stetig zu.

Der hauptsächliche Treiber dieser Entwicklung ist der technologische Fortschritt. Denn die digitalen Lösungen suchen sich ihren Weg in die Versorgung. Gleichzeitig sorgen regulatorische Veränderungen immer wieder für neue Impulse und bilden die Grundlage für digitale oder hybride Versorgungslösungen. Das gilt spätestens seitdem neue Digitalgesetze aus dem Bundesgesundheitsministerium regelmäßig Pflichten, Fristen und Potenziale für Digitalisierung eröffnen.

¹ TI-Dashboard, gematik

² KBV

³ Trendreport 1. Halbjahr 2022, Zi

In ihrer Summe leisten technologische Fortschritte und regulatorische Veränderungen einen erheblichen Beitrag zum stetigen Wandel des Gesundheitswesens. Zu beobachten ist die zunehmende Digitalisierung in verschiedensten Bereichen der Gesundheitsversorgung:

kim-Nachrichten pro Monat ¹	12,0 Mio. Nov. '22	17,9 Mio. März '23
abgerechnete Videosprechstunden	3.000² 2019	1,6 Mio.³ 1. HJ 2022
Patient:innen buchen Arzttermine online	6 %⁴ 2014	33 %⁵ 2014

Die beschleunigte Entwicklung des Digital-Health-Sektors ist zunächst ein positives Signal. Gleichzeitig bietet die Dynamik auch Herausforderungen für alle beteiligten Anbieter und Leistungserbringer.

⁴ Eurostat via Statista

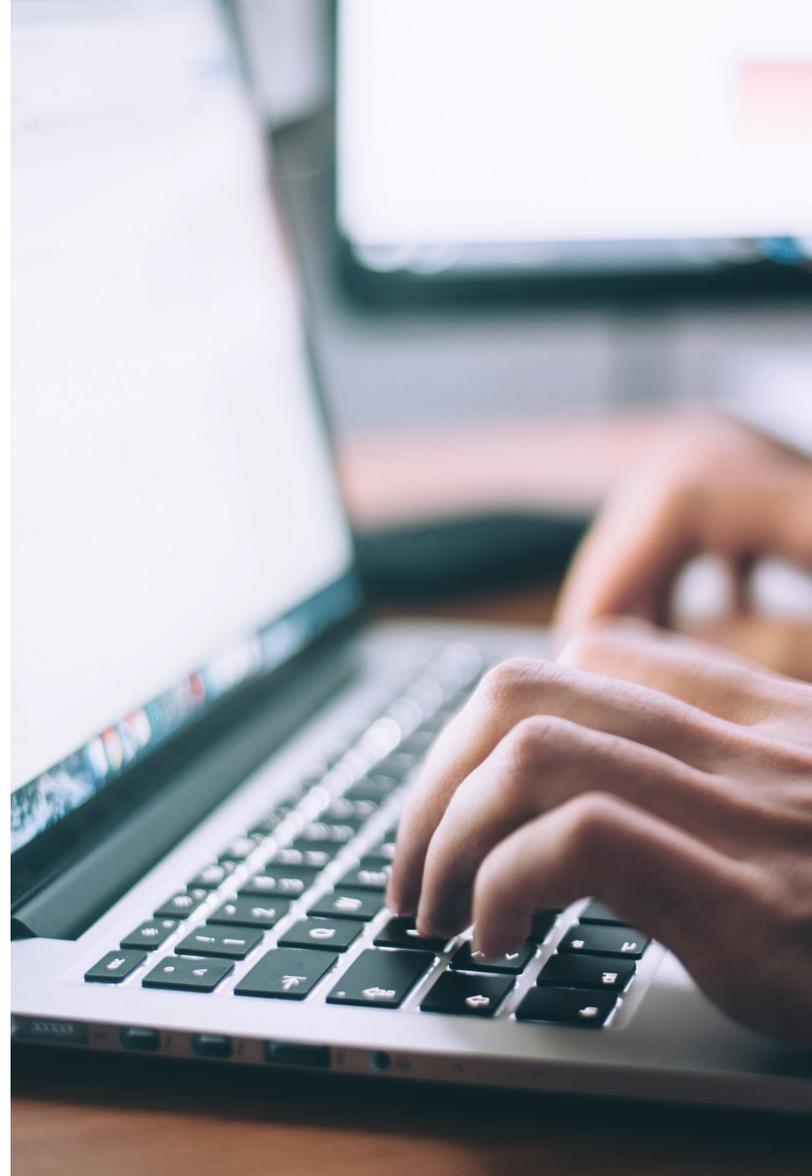
⁵ Bitkom

Die steigende Komplexität stellt Anbieter von Digital-Health-Lösungen vor Herausforderungen:

1. Differenzierung: Je mehr Digital-Health-Angebote verfügbar werden, desto präziser müssen die Produkte und ihre zugehörige Positionierung definiert sein. Hochspezialisierte Anbieter sind klar im Vorteil.

2. Kritische Masse: Die Größe der eigenen Nutzerbasis entscheidet über den Erfolg einer Innovation. Anbieter, die ihre Nutzerbasis teilen, erreichen schneller ihre kritische Masse und können wirtschaftlicher arbeiten.

3. Interoperabilität: Zu oft werden Innovationen noch als Insellösung entwickelt. Die positiven Effekte der Zusammenarbeit in Ökosystemen bleiben dabei leider ein theoretisches Potenzial.





Die zunehmende Digitalisierung überfordert Leistungserbringer.

Immerhin **44 %** der Arztpraxen bezeichnen sich als sehr aufgeschlossen gegenüber digitalen Innovationen. Dennoch existiert in verschiedener Hinsicht große Skepsis gegenüber der Digitalisierung:

32 % der Ärzt:innen glauben, der Fortschritt der Digitalisierung verschlechtert das Praxismanagement.

64 % der Ärzt:innen sagen, ihre fehlende eigene Erfahrung im Umgang mit digitalen Medien hemmt den Fortschritt der Digitalisierung in der eigenen Praxis.

Daten: Praxisbarometer Digitalisierung 2022 (KBV, 2023)

Nicht-ärztliche Berufsgruppen teilen ähnliche Erfahrungen. Ein wichtiger Faktor ist dabei der Zeitmangel. Er betrifft alle Berufsgruppen und hemmt oft die Umsetzung sinnvoller Digitalisierungsschritte.

**Ökosysteme
sind die Zukunft
des Gesundheitswesens**

Andere Branchen machen es vor

In anderen Software-Branchen sehen wir bereits, dass Ökosysteme Erfolg haben und Normalität geworden sind. Hier hinkt das digitale Gesundheitswesen noch hinterher.

Beispiel 1

Slack zählt zu den weltweit beliebtesten Diensten für die Teamkommunikation. Zur Beliebtheit tragen mehr als 2.400 Partner-Apps bei, die sich in Slack integrieren lassen. Mehr als 600.000 Unternehmen setzen auf die Software.

Beispiel 2

Personio etabliert sich als Standardlösung im Personalwesen. Der Funktionsumfang lässt sich durch mehr als 100 Partner-Applikationen erweitern. Personio zählt zu den höchstbewerteten je in Deutschland gegründeten Start-ups.

Ökosysteme verbessern die Versorgung

Innovationen im Gesundheitswesen müssen den Anspruch haben, die Versorgung für Patient:innen zu verbessern. Wie erreichen Ökosysteme dieses Ziel?

- Ökosysteme verringern Medienbrüche und Wartezeiten durch eine enge Vernetzung, die neue Effizienzen schaffen kann.
- Ökosysteme fördern die sektorenübergreifende Zusammenarbeit durch das Zusammenspiel und die Verzahnung komplementärer Angebote.
- Ökosysteme beschleunigen die Umsetzung neuer Versorgungskonzepte durch die reibungslose Integration verschiedener Technologien.
- Ökosysteme wirken als Katalysator für neue Versorgungsangebote, insbesondere digitale und hybride Patientenpfade.

Wie funktionieren Ökosysteme? Das Best-of- Breed-Prinzip.



Niemand kann alles. Erst recht nicht allein. Deshalb sollte kein Anbieter versuchen, zu viele Probleme auf einmal zu lösen. In einem Ökosystem leisten diejenigen einen großen Beitrag, die auf einen oder auf zwei Bereiche spezialisiert sind. Das heißt auch, bestimmte Anwendungsbereiche anderen zu überlassen, die hier über mehr Lösungskompetenz verfügen.



Wer die eigenen Stärken und Schwächen genau kennt, ist in einem Ökosystem im Vorteil. Dabei sollten die Stärken möglichst wirksam eingesetzt werden, während die Schwächen von anderen Partnern kompensiert werden. Nicht das Kopieren fremder Konzepte ist die Lösung, sondern eine Zusammenarbeit mit den Erfindern dieser Ideen.



Die jeweils beste Lösung wird mit dem eigenen Angebot verknüpft. So entsteht aus unabhängigen Lösungen ein größeres Ganzes. Mehrere zusammengeschaltete Digital-Health-Lösungen können beispielsweise eine reibungslose digitale Patientenreise ermöglichen, die in jeder Einzelstation hochspezialisiert ist.

ZERTIFIZIERTE VIDEOKOMMUNIKATION



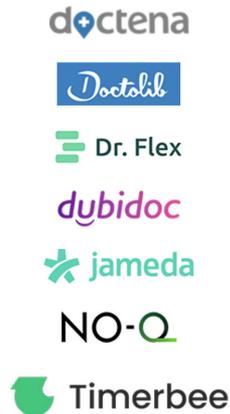
TELEMONITORING



DIAGNOSTIK



ONLINE- TERMINBUCHUNG



SYMPTOMCHECKER & CHATBOTS



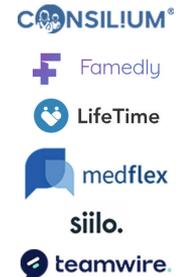
FERNBEHANDLUNG



ANAMNESE & AUFKLÄRUNG



MESSENGER



B2B-Telemedizin-Map in Deutschland (2023)

Jedes Segment des Digital-Health-Markts kennt eigene Spezialisten. Unsere Übersicht zeigt exemplarisch die prägenden Telemedizin-Anbieter mit B2B-Fokus in Deutschland.

Ein wichtiger Anbieter fehlt?

Wir freuen uns über Hinweise an
map@arztkonsultation.de.

Methode: Unsere Übersicht zeigt exemplarische Anbieter mit Sitz und/oder Geschäftsaktivität in Deutschland. Alle Anbieter sind in einer Kategorie gelistet, die ihr Kerngeschäft widerspiegeln soll. Wir erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Ökosysteme als Problemlöser für Leistungserbringer

Wir sind überzeugt, dass die verbreitete Frustration oder Überforderung unter Leistungserbringern in Bezug auf die Digitalisierung vermeidbar ist. Dafür braucht es stabile Softwarelösungen, die ohne Medienbrüche, alltägliche Abläufe ganzheitlich erleichtern oder bessere Ergebnisse ermöglichen.

Viele Digital-Health-Lösungen haben dieses Potenzial. Gemeinsam können verschiedene Anbieter aber ein noch größeres Potenzial entfalten, um Leistungserbringer zu entlasten und im Arbeitsalltag zu unterstützen.

Ökosysteme als Geschäftsmodell für Health-Tech Anbieter

Der Digital-Health-Markt befindet sich kontinuierlich stark im Wachstum. Dabei entsteht Raum für eine Vielzahl an Anbietern. Diese können entweder Konkurrenten sein oder Kooperationspartner. Dabei haben partnerschaftliche Kooperationen den Vorteil, dass sie das gemeinsame Potenzial steigern.

Ökosysteme sind der Königsweg, um solche Kooperationen zu skalieren. Anbieter, die dies erfolgreich für sich nutzen, können zu Gravitationszentren werden – also zu Anbietern, die eine relevante Marktposition nutzen und andere Anbieter um sich scharen.

Ökosysteme sind nicht zuletzt eine Frage der inneren Einstellung. Das Geschäftsmodell Ökosystem erfordert in verschiedener Hinsicht ein Umdenken:

- „Ich verdiene nicht an der Öffnung von Schnittstellen, sondern an den Umsätzen meiner Ökosystem-Partner.“
- „Ich verdiene nicht nur am Zugang zu meiner Technologie, sondern auch am Zugang zu meiner Kundenbasis.“
- „Ich binde Kunden nicht durch Lock-in-Effekte, sondern indem ich Ihre Probleme löse und echte Mehrwerte biete.“

In drei Schritten zum Ökosystem.

1. Software interoperabel denken und entwickeln.
2. Immer offen sein für sinnvolle Produkt-Verknüpfungen und Kooperationen.
3. Konsortien und Ökosysteme bilden.

Kontakt



Jan Zeggel
COO arztkonsultation

 jan.zeggel@arztkonsultation.de

 [Jan Zeggel](#)

Über arztkonsultation

arztkonsultation ist ein führender, unabhängiger Lösungsanbieter für sichere Videokommunikation im Gesundheitswesen. Das Familienunternehmen leistet seit 2014 Pionierarbeit auf dem Gebiet der Telemedizin und entwickelt gemeinsam mit starken Partnern innovative Lösungen für digitale und hybride Versorgungsformen.

Als Anbieter von Software-as-a-Service-Lösungen (SaaS) setzt arztkonsultation seit der Gründung konsequent auf Interoperabilität und Partnerschaften.

www.arztkonsultation.de

Impressum

arztkonsultation ak GmbH
Schusterstr. 3, 19055 Schwerin
Amtsgericht Schwerin HRB 13032
Geschäftsführer: Dr. Peter Zeggel

