

# Digital = Radikal?

Die Digitalisierung rückt die Bedürfnisse des Patienten in den Mittelpunkt. Davon ist GP-Gastautor Prof. Dr. Martin Przewloka überzeugt.

Es vergeht kaum ein Tag, an dem das Schlagwort ‚Digitalisierung‘ nicht in den einschlägigen Medien aufgegriffen wird. Mal wird von einem Megatrend gesprochen, mal von fundamentalen Unternehmenstransformationen bis hin zu postulierten, drastischen Veränderungen der Industrie und Gesellschaft unter Zuhilfenahme eines weiteren Begriffs: Industrie 4.0. Und damit nicht genug: Offensichtlich „erwischt“ die Digitalisierung jede Industriebranche und konsequenterweise früher oder später auch das gesamte Gesundheitswesen.

Es wirkt schon beinahe bedrohlich und beängstigend, wenn zudem von „radikalen Veränderungen“, die uns künftig bevorstehen, gesprochen wird. Doch wie radikal muss man wirklich sein, um die sich hiermit ergebenden Chancen zu ergreifen? Und welche Schritte muss man genau jetzt gehen, um sich erfolgreich den Veränderungen zu stellen?

Eine erste Antwort auf diese Frage erhält man sehr schnell, wenn man sich kurz mit zwei Sichten beschäftigt:

- 1.) Was bedeutet Digitalisierung eigentlich, und wie läuft diese ab?
- 2.) Wo sind darauf aufbauend die wesentlichen Ankerpunkte der Digitalisierung im Gesundheitswesen bzw. im Markt der Hilfsmittel zu finden?

Die erste Frage ist prinzipiell schnell beantwortet (siehe Abb.). Die Umsetzung dagegen ist ausgesprochen schwierig, da ein wesentlicher Aspekt nicht unterschätzt werden darf: Mit steigendem Digitalisierungsgrad steigt die Un-

## DER AUTOR

Prof. Dr. Martin Przewloka verantwortet als geschäftsführender Gesellschafter die gesamte Technologie und Softwarearchitektur der 1ACare GmbH. Als Industrie-Manager, Wissenschaftler und Vordenker verfügt er über nunmehr 30 Jahre Erfahrung in der erfolgreichen Entwicklung, Markteinführung und Skalierung von digitalen Anwendungen in sämtlichen Industrien.



Prof. Dr. Martin Przewloka  
(Foto: privat)

sicherheit aufgrund gefühlt stark ansteigender Komplexität bis hin zur Befürchtung der Unbeherrschbarkeit. Dabei verwundert es nicht, dass sehr schnell Hindernisse für eine zu forsche Digitalisierungsstrategie identifiziert werden. Dazu gehören zum Beispiel unerfüllbare Anforderungen des Datenschutzes, Verlust der Nähe zum Kunden, Anforderungen der Regulierer bzw. des gesamten Gesundheitssystems oder Haftungsrisiken.

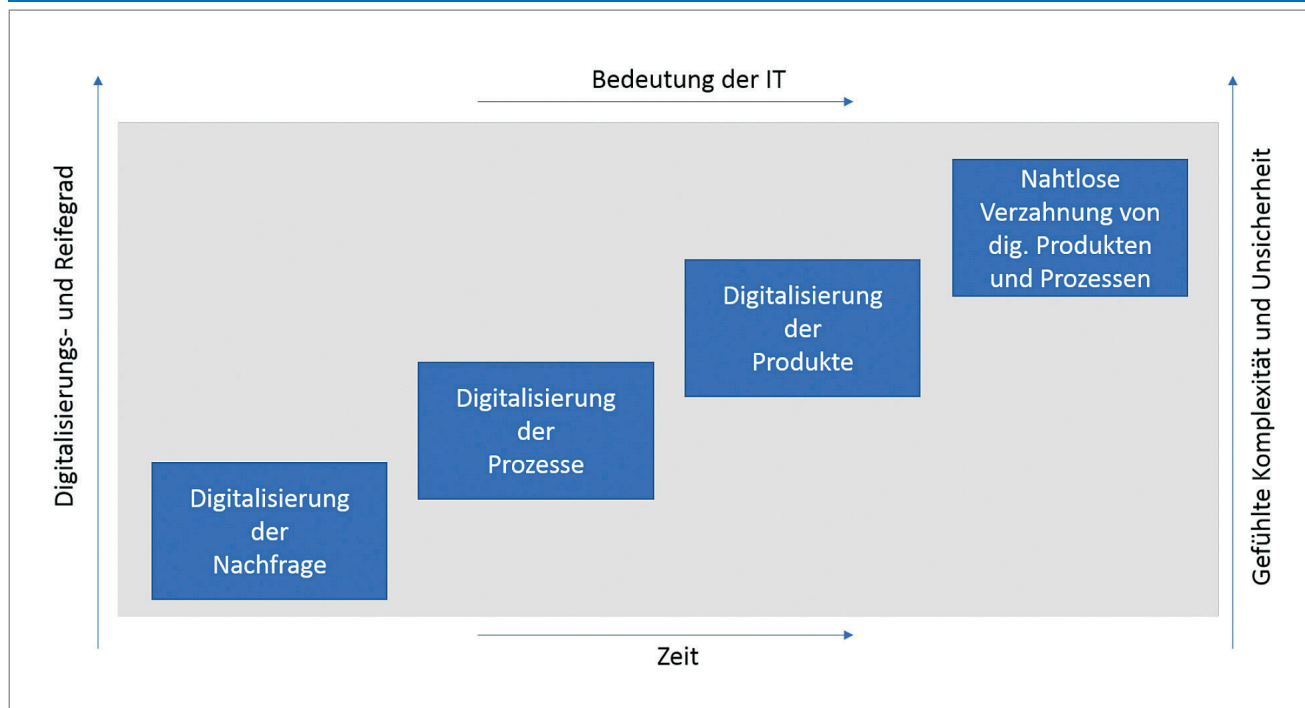
Wie löst man sich von diesem Dilemma oder besser: Wie baut man dieses Vorurteil ab? Mit einem Blick auf die zweite Fragestellung kommt man der Lösung schon näher. Der Betroffene, bzw. der Patient muss viel stärker in den Vordergrund rücken. Denn dessen Kernfragestellungen sind exakt die Ankerpunkte der Digitalisierung: Wie vergrößere ich das selbstbestimmte Eigenengagement des Betroffenen oder seines Umfelds, zu jedem Zeitpunkt die

passende, den persönlichen Anforderungen entsprechende und beste Lösung zu finden? Eine derartige Lösung muss zudem praktikabel, bezahlbar und noch dazu frei von jedweder Komplexität sein.

## Nicht radikal, sondern nachhaltig

Diese Anforderungen zu erfüllen, erfordert keine radikale Digitalisierungsstrategie, wohl aber eine nachhaltige! Dafür muss der Kerngedanke jedweder Digitalisierung umgesetzt werden: die Vernetzung. Konkret: die Vernetzung über das Internet. Das Ziel muss es sein, sämtliche Akteure, Anbieter und Nutzer über eine gemeinsame (digitale) Plattform zusammenzubringen. Diese Plattform muss sich neutral verhalten, technisch und inhaltlich aber dafür Sorge tragen, dass insbesondere der Nutzer die für seine aktuelle Situation bestmögliche Lösung identifizieren und

**DIE SCHRITTE DER DIGITALISIERUNG AUF EINEN BLICK**



Die vier wesentlichen Schritte der Digitalisierung bzw. der digitalen Transformation.

beauftragen kann. Dabei kommt der kostenfreien, aktuellen Informationsbereitstellung eine genauso wichtige Bedeutung zu, wie dem Beauftragen von Dienstleistungen oder der Produktbestellung. Ebenso sollte es unerheblich sein, ob es sich um Produkte des ersten Gesundheitsmarkts oder des freiver-

käuflichen Markts handelt. Parallel hierzu muss es dem Anbieter leicht möglich sein, seine Angebote barrierefrei zu platzieren und gefunden zu werden. Eine derartige Plattform muss es Unternehmen erlauben, deutlich effizienter zu werden, indem bspw. Akquise- und Vertriebskosten signifikant reduziert werden.

sie sich diesen Herausforderungen stellen und sich dem Markt mittels einer digitalen Plattform vollständig öffnen. Um den Bogen zu schließen: Diesen Schritt zu gehen, erfordert ein wenig Mut, aber keine radikalen Veränderungen!

**GP**

**Das ePaper des GesundheitsProfi:**

Für alle Print-Abonnenten kostenfrei!



**Die Vorteile der GP ePaper-Ausgabe:**

- bereits 2 Tage vor der Print-Ausgabe lesbar
- Lesezeichen- und Vergrößerungsfunktion
- Suche in der gesamten Ausgabe
- erscheint im Hoch- und Querformat
- Mehrwert durch Verlinkungen
- für Desktop und Tablet

**Vertrauen und Transparenz**

Ein wichtiger Aspekt der Digitalisierung darf nicht vergessen werden. Der Kunde rückt bewusst in den Vordergrund und dessen Erwartungen lösen sich mehr und mehr von der Suche nach dem günstigsten Preis. Vertrauen und Transparenz gewinnen vielmehr an Bedeutung. Eine Plattform für Hilfsmittel der Gesundheitsbranche und darüber hinaus, muss es erlauben, dass prinzipiell niemand ausgeschlossen wird. Diese Form des Wettbewerbs, wie es ihn heute in dieser Branche nur eingeschränkt gibt, ist aber zwingend notwendig und daher im Interesse eines Plattformanbieters. Andere Branchen haben es vorge-macht und zeigen, dass digitale Akteure erhebliche Umsatz- und Effizienzvorteile erzielen, wenn

**1ACARE GMBH IN KÜRZE**

Die 1ACare GmbH wurde 2017 mit dem Ziel gegründet, hilfebedürftigen Personen und deren Angehörigen eine zentralisierte, digitale Lösung rund um das Thema Pflege anzubieten. Das nach den Prinzipien eines Start-Ups agierende Unternehmen hat seinen Sitz im Technologie- und Innovationszentrum Gießen und ist seit September 2018 für seine Endkunden unter [www.1acare.de](http://www.1acare.de) erreichbar. Das Ziel: die digitale Nummer 1 beim Thema Pflege zu werden und die Digitalisierung im Gesundheitswesen zum Vorteil der Gesellschaft voranzubringen. Geschäftspartner und -interessenten nutzen über [www.b2b.1acare.de](http://www.b2b.1acare.de) den Zugriff auf das Portal.