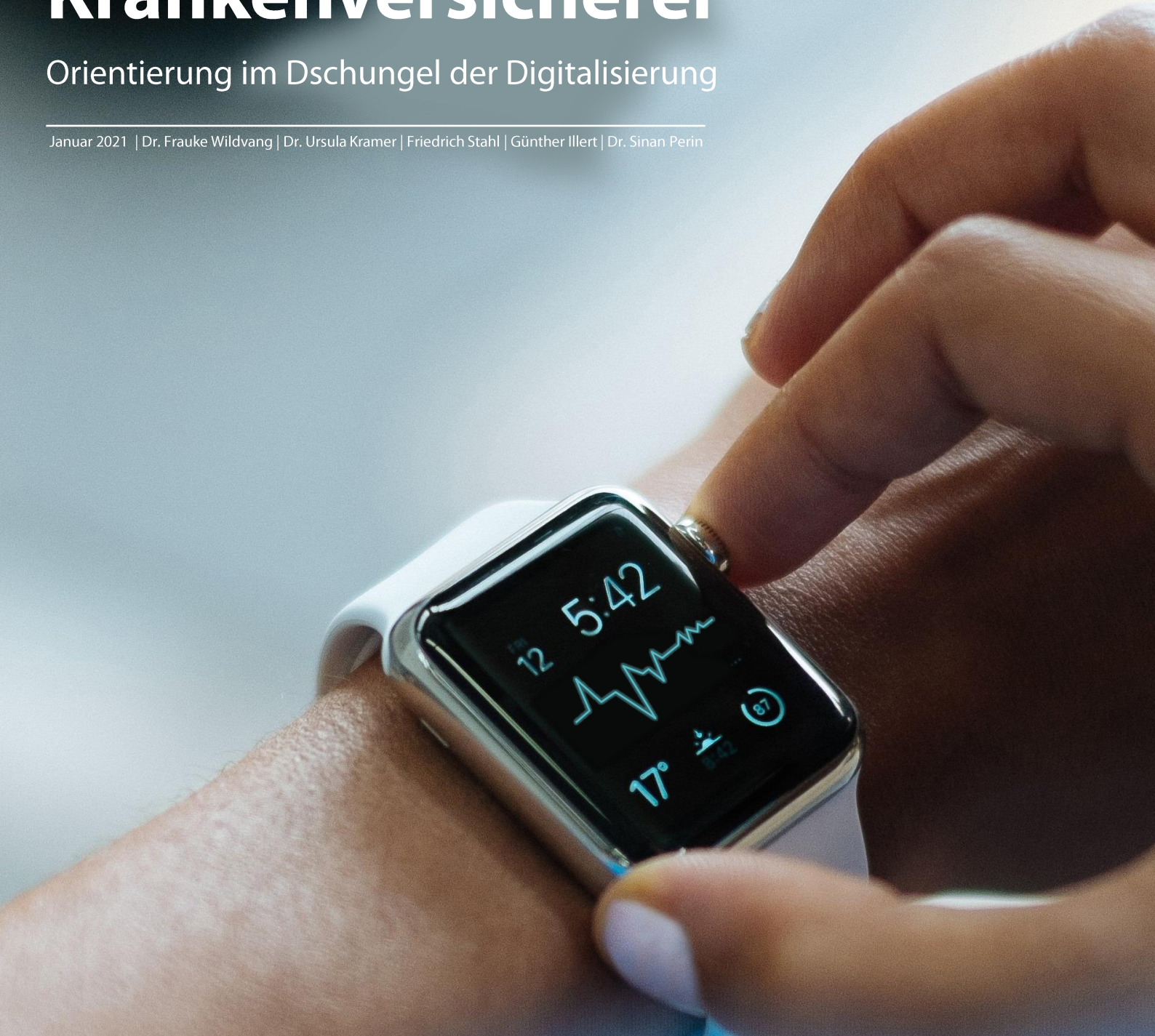


Digitale Ökosysteme für Krankenversicherer

Orientierung im Dschungel der Digitalisierung

Januar 2021 | Dr. Frauke Wildvang | Dr. Ursula Kramer | Friedrich Stahl | Günther Illert | Dr. Sinan Perin



Apps und andere **digitale Anwendungen** sind bei der Erkennung und Behandlung von Krankheiten nicht mehr wegzudenken. Das Angebot an Gesundheits-, Fitness- und Wellness-Apps ist kaum überschaubar und viele Serviceleistungen werden schon heute digital angeboten. Die ersten erstattungsfähigen digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA) sind zugelassen und ab diesem Jahr werden **73 Millionen Deutsche** eine elektronische Patientenakte erhalten.

Digitale Anwendungen und Services eröffnen **gesetzlichen Krankenversicherungen** neue Chancen zur Positionierung. Attraktive digitale Angebote für Kunden können entscheidende Wettbewerbsvorteile bringen. Doch welcher Fokus ist der richtige? Wo beginnen ohne sich zu verzetteln?

Als Verbund unabhängiger Partner im Netzwerk der Healthcare Shapers haben wir uns die Entwicklung und Implementierung kundenorientierter **digitaler Ökosysteme** auf unsere Fahnen geschrieben. Dabei sind wir überzeugt, dass es auf die **Datendurchgängigkeit** ankommt. Als Team sind wir der Katalysator, um solche **Veränderungen zu beschleunigen. Wir brechen die Digitalisierung für Sie in realisierbare Pakete herunter und setzen diese schnell und effizient um.**

Differenzierung mit **digitalen Angeboten**

- ein **kundenorientiertes** Ökosystem

Krankenversicherungen bewegen sich in einem dynamischen Umfeld: Demografischer Wandel, verändertes gesellschaftliches Gesundheitsbewusstsein, erleichterter Kassenwechsel seit Jahresbeginn und nicht zuletzt die Zulassung der neuen digitalen Gesundheitsanwendungen. Auch die Anforderungen der Kunden an digitale Angebote und Services von Krankenversicherungen müssen im Fokus einer Marktstrategie stehen, um sich im Wettbewerb langfristig behaupten zu können.



Abbildung 1: Kundenorientiertes Ökosystem

Im Wettbewerb **bestehende Kunden** binden, **neue Kunden** gewinnen

Das Angebot an digitalen Anwendungen wurde bislang von Krankenversicherungen zur Differenzierung im Wettbewerb genutzt. Diese Option entfällt zukünftig zumindest für die digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA). Doch auch weiterhin wird es Differenzierungsoptionen durch digitale Gesundheits- und Serviceangebote geben, die sich beispielsweise für eine DiGA-Zulassung nicht eignen.

Sie begegnen einer **steigenden Nachfrage** der Versicherten nach digitalen Angeboten, nicht zuletzt forciert durch die Corona-Pandemie. Studien zeigen, dass die Zahl derer, die Videosprechstunden nutzt, in den letzten 12 Monaten sprunghaft

angestiegen ist. Und drei Viertel aller Versicherten nutzen aktuell bereits frei verfügbare Gesundheits- und Fitness-Apps, **Tendenz weiter steigend**¹.

Was bedeutet das für eine Krankenversicherung? Wie kann sich eine gesetzliche Krankenkasse im Wettbewerb differenzieren? Wie bestehende Kunden an sich binden und attraktive Neukunden gewinnen?

Wir möchten Ihnen dabei helfen, ein **digitales Ökosystem** zu entwickeln, mit dem Sie Ihre Zielkunden erreichen und welches sich gleichzeitig in Ihre **existierende IT-Landschaft integriert**.

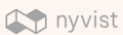
Digitalisierung in machbaren Schritten ohne sich zu verzetteln.

1 Am Anfang aller Überlegungen steht für uns der Kunde. Welche Kundengruppen sollen gewonnen werden? Welche ans Unternehmen gebunden werden? Zu Beginn evaluieren wir mit Ihnen Ihre strategische Marktpositionierung und erarbeiten die konkreten Bedürfnisse und Erwartungshaltungen Ihrer Kunden an digitale Angebote. So stellen wir sicher, dass das zukünftige digitale Ökosystem für Ihr Unternehmen passgenau und bedarfsorientiert ist.



1. STRATEGIE

Kundenbedürfnisse und strategische Marktpositionierung als Basis



2 Im nächsten Schritt matchen wir die analysierten Bedarfe Ihrer Versicherten mit den richtigen Gesundheitsanwendungen. Hierfür bringen wir unsere Expertise in Sachen Gesundheits-Apps ein. So stellen wir sicher, dass Sie bedarfsgerechte digitale Services anbieten können.



2. MATCHING

Matching der Kundenbedürfnisse mit passenden Apps



3. MOBILISIERUNG

Mobilisierung der richtigen Experten und gemeinsame Ausrichtung



3 Nachdem wir bereits gemeinsam mit Ihren Experten den zukünftigen Kurs festgelegt haben, geht es nun darum, die benötigten Kräfte in Ihrer Organisation zur Umsetzung zu mobilisieren. Mit unserem kollaborativen Vorgehen moderieren wir den Transformationsprozess und wirken so wie ein Katalysator, um die Veränderung zu ermöglichen. Gemeinsam - für nachhaltige Ergebnisse, die wirken.

4 Um nicht den strategischen Gesamtkontext zu verlieren, übersetzen wir die Bedarfe in ein sogenanntes Fähigkeitenmodell. Dadurch erhalten Sie ein Gesamtzielbild zu Ihrem Vorhaben und können die Umsetzung Ihrer Fähigkeiten gezielt steuern, ggf. priorisieren und adaptieren. Dabei ist es essenziell, die ausgewählten Apps so effizient und reibungslos wie möglich in Ihre existierende Systemlandschaft zu integrieren. Daher verzichten wir nach Möglichkeit auf kostenintensive Neuentwicklungen und bauen auf bestehenden Lösungen auf.



4. FÄHIGKEITEN

Übersetzung der Bedarfe in ein Fähigkeitenmodell



Ihr neues digitales Ökosystem wird auch hinsichtlich der Umsetzung von technologischen Bedarfen von uns unterstützt: End-to-End-Systeme von Konzept, Softwareentwicklung bis hin zu Design, Implementierung und Support.

5



5. TECHNIK

Technische Integration und evtl. Neuentwicklung der Apps als Ökosystem in Ihr Service-Portfolio



6



6. INTEGRATION

Organisatorische & kulturelle Integration (Unternehmenskultur, Prozesse, Kommunikation, Qualifizierung)



Damit die technische Integration ein Erfolg wird, müssen die neuen Technologien sowohl prozessual als auch kulturell verankert werden. Daher unterstützen wir auch bei der Qualifizierung und Kommunikation für Ihr neues digitales Ökosystem.

Grundstein für Ihre Digitalisierungsstrategie

Unser Angebot bietet Ihnen die Chance, zahlreiche Expertisen gebündelt aus einer Hand zu erhalten. Neben dem gesammelten Know-how können wir auf eine breite Palette an Erfahrungen und Referenzen zurückgreifen. Gerne demonstrieren wir Ihnen unsere Expertise in einem Workshop und legen gemeinsam mit Ihnen den ersten Grundstein für Ihre Digitalisierungsstrategie.

„Wie können sich Krankenversicherungen im Wettbewerb strategisch bestmöglich aufstellen? Welche Erwartungen haben Kunden an ihre Krankenversicherung? Welche Bedürfnisse und bestehen an die digitale Interaktion bei Diagnose und Behandlungsbegleitung? Gemeinsam entwickeln wir konsequent kundenorientierte Ökosysteme aus Produkten und Services. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre strategische Positionierung in attraktiven Zielkundensegmenten (weiter) zu stärken.“ **Dr. Frauke Wildvang, Gründerin und Geschäftsführerin nyvist**



„Sie wollen Ihr digitales Produktportfolio erweitern, gute Gesundheits-Apps in Richtung Ihrer Versicherten (Krankenkassen) oder Ihrer Mitglieder (Ärzte, Apotheker) empfehlen? Hier wollen wir Ihnen helfen, mit den ExpertInnen von HealthOn aus dem bereits existierenden großen Angebot an Apps die idealen Bausteine zu finden.“
Dr. Ursula Kramer, Pharmazeutin und Gründerin HealthOn

„Als Softwareexperten implementieren wir bei DataArt seit über 20 Jahren digitale Gesundheitsprojekte. Nun freuen wir uns sehr auf die neue Welt der DiGAs, sowohl auf deren Entwicklung als auch die Verknüpfung mit der IT-Landschaft der Krankenversicherungen.“ **Friedrich Stahl, Senior Manager DataArt**



„Viele Komponenten müssen für das digitale Ökosystem nahtlos miteinander verbunden werden. marenas liefert hier die Methoden, um eine geeignete Business- und IT-Architektur bestehen aus Prozessen und IT-Anwendungen zu entwerfen und aufzubauen. Erfolgsfaktor ist unser Fähigkeiten-Ansatz, den wir in der Digitalisierung von Versicherungen, Handels- und Automobilunternehmen entwickelt haben.“
Dr. Sinan Perin, Geschäftsführer marenas consulting

„Ich liebe es, die Experten zum Reden zu bringen. Und dafür bringe ich die richtigen Leute an einen Tisch und moderiere den Dialog“ **Günther Illert, Strategy Coach und Gründer der Healthcare Shapers**



Dr. Frauke Wildvang: Die erfahrene Strategieberaterin entwirft mit gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen neue Perspektiven. Sie unterstützt ihre Kunden dabei, konsequent kundenzentrierte Strategien zu entwickeln und umzusetzen.

Dr. Ursula Kramer: Die Apothekerin und Digital Health Expertin hat 2011 HealthOn gegründet, die größte Online-Bewertungsplattform für Gesundheits- u. Medizin-Apps in Deutschland. Das leistungsfähige Recherche-Tool schafft Transparenz in Sachen Qualität und Sicherheit digitaler Gesundheitsanwendungen für Krankenkassen, Pharmaunternehmen, Ärzteverbände und Patientenverbände.

Günther Illert: Der selbständige Strategy Coach weiß, worauf es bei erfolgreichen Veränderungsprojekten ankommt. Dass der Blick für das Ganze ebenso zählt wie die Umsetzung im Detail. Und dass es dabei auf die Menschen ankommt. Als Moderator sorgt er dafür, dass die Experten sich auf die Richtung einigen und pragmatische Schritte zur Umsetzung vereinbaren. 2013 hat er das Beraternetzwerk Healthcare Shapers gegründet.

Friedrich Stahl: Der erfahrene Senior Manager legt großen Wert auf kundenzentrierte und innovative Software-Lösungen. Aus seinen zahlreichen globalen Kundenprojekten im Gesundheitswesen bringt er spezifisches technisches Know-How mit.

Dr. Sinan Perin: Der Mitgründer von marenas weiß, dass nur die Orchestrierung von Business, IT und Mensch einen nachhaltigen Mehrwert generieren kann. Dazu entwickelt er mit seinen Kunden eine Landkarte der zukünftigen Fähigkeiten, die sie brauchen, um im veränderten Marktumfeld wettbewerbsfähig zu bleiben.

Quellenangaben:

1. Schenk, A. und Paulsen N. (09/07/2020). Deutschlands Patienten fordern mehr digitale Gesundheitsangebote. Abgerufen 16/10/2020, von <https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Deutschlands-Patienten-fordern-mehr-digitale-Gesundheitsangebote>

Unsere **vielfältigen Projekte** sind das beste Zeugnis für unsere Kompetenz im Gesundheitswesen.

Als Verbund unabhängiger Partner im Netzwerk der Healthcare Shapers haben wir uns die **Entwicklung und Implementierung kundenorientierter digitaler Ökosysteme** auf unsere Fahnen geschrieben. Dabei sind wir überzeugt, dass es auf die **Datendurchgängigkeit** ankommt. Als Team sind wir der Katalysator, um solche **Veränderungen zu beschleunigen**. Wir brechen die **Digitalisierung** für Sie in realisierbare Pakete herunter und setzen diese **schnell und effizient** um.

**Krankenversicherung**

Zielgruppenstrategie und Ableitung Kundenbedürfnisse für eine TOP 3 GKV

**Krankenversicherung**

Entwicklung eines digitalen Produktportfolios für eine TOP 3 GKV

**Krankenkassenverband**

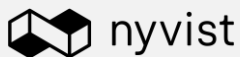
Aufbau Telemedizin zur Begleitung von Disease Management Programmen

**Versicherungsberatung**

Entwicklung Telematikprofil für die Gestaltung von individuellen Preisen bei Versicherungen

**Versicherungskonzern**

Aufbau Demand Management und Business Architecture für Transformationsprogramm



nyvist ist eine fokussierte Strategieberatung mit menschenzentriertem Beratungsansatz für neue Perspektiven und konsequent kundenzentrierte Strategieentwicklung und -umsetzung. Ziel ist die langfristige und nachhaltige Positionierung durch Innovationen, neue Geschäftsmodelle und wettbewerbsfähige Angebote im digitalen Gesundheitswesen.



HealthOn ist die unabhängige und größte Informations- und Bewertungsplattform für Gesundheits-Apps in Deutschland. Ziel ist die qualitätsgesicherte, verbraucherorientierte und patientennahe digitale Gesundheitsförderung mit Transparenz und Sicherheit von digitalen Gesundheitsanwendungen für Krankenkassen, Pharmaunternehmen, sowie Ärzte- und Patientenverbände.



Healthcare Shapers ist ein starkes Netzwerk praxiserfahrener Berater für maßgeschneiderte, zukunftsweisende und wirksame Lösungen, die im aktuellen und zukünftigen Marktumfeld Wachstum und Erfolg sichern. Das Netzwerk bietet Zugang zu den richtigen und eingespielten Projektteams, um kompetent, pragmatisch und ohne Overhead-Kosten umsetzbare Lösungen zu entwickeln.



marenas consulting berät Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Strategien in nachhaltige IT-basierte Lösungen. Mit einem differenzierten Serviceportfolio und umfangreichem Partnernetzwerk bietet marenas Dienstleistungen an, die von der strategischen Zielbilddefinition über Programmsteuerung und Anforderungsmanagement bis zum Testmanagement reichen.



DataArt ist eine globale Technologieberatung, die kundenspezifische Softwaresysteme entwickelt und unterstützt. Das Team hilft Unternehmen, dauerhafte Erfolge zu erzielen, indem sie unkomplizierte Visionen schaffen und innovative Lösungen ermöglichen. Sie bieten End-to-End-Systeme von Konzept, Softwareentwicklung bis hin zu Design, Implementierung und Support an.

Beschleunigen Sie Ihre digitale Transformation!

Kontaktieren Sie uns gerne jederzeit für Ihre nächsten Schritte!



Dr. Frauke Wildvang

Gründerin und Geschäftsführerin nyvist GmbH

✉ frauke.wildvang@nyvist.de



Dr. Ursula Kramer

Gründerin und Pharmazeutin HealthOn e.V.

✉ ursula.kramer@sanawork.de



Günther Illert

Gründer, Moderator und Strategy Coach Healthcare Shapers GmbH

✉ info@g-illert.de



Dr. Sinan Perin

Mitgründer und Geschäftsführer marenas consulting GmbH

✉ s.perin@marenas-consulting.com



Friedrich Stahl

Senior Business Development Manager DataArt Solutions Inc.

✉ friedrich.stahl@dataart.com