

Digitale Toolbox Hausärzte

<http://digitale-toolbox-hausarzt.barmer.de/>

Das „Hausärzteprojekt“

Problembeschreibung

„...längst ist eine **Parallelwelt zur Regelversorgung** entstanden: die Welt der Gesundheits-Apps und -Websites. Allein in Deutschland gibt es 45 Millionen Gesundheits-Surfer und -App-Nutzer. Der Innovationsdruck steigt, aber es ist **noch kein Weg in Sicht, wie der Wildwuchs der Apps in eine nachhaltige Weiterentwicklung der etablierten Medizin münden könnte...**“



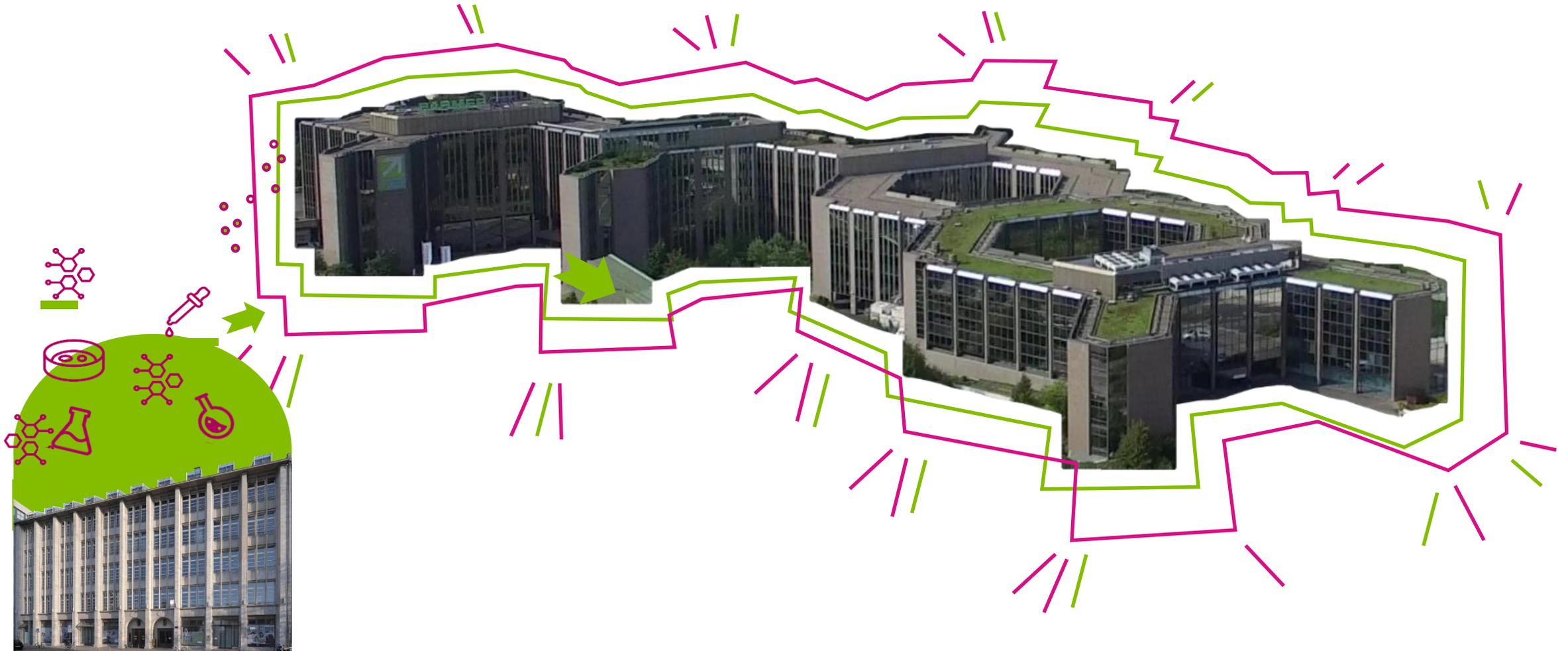
Quelle: Hochschule für Medien Stuttgart 2018

Co-Creation: Hausärzte entwickeln mit der BARMER.i aus qualitätsgeprüftes App-Portfolio



BARMER.i

BARMER.i ist das Innovationslabor der BARMER



Testlabor

Mutterschiff

BARMER

BARMER.i: Innovation und Digitalisierung d. BARMER



Service Designer
Dr. Frederike
Escher



Projektleiterin
Ulrike Anders



Leiterin BARMER.i
Dr. Regina Veters



Projektleiterin
Judith Kaiser



IT-Projektmanager
Benjamin Brandt



Service Designer
Janina Sick



UX Designer
Arne Schütze



Produktmanager
Jennifer Schmidt



Marketing
Dr. Herbert Flath



Projekt-Assistenz
Antje Peterburs



„Rotarier“



Controller
Sebastian



Agile Coach
Tobias Stock

Wir setzen auf neue Methoden

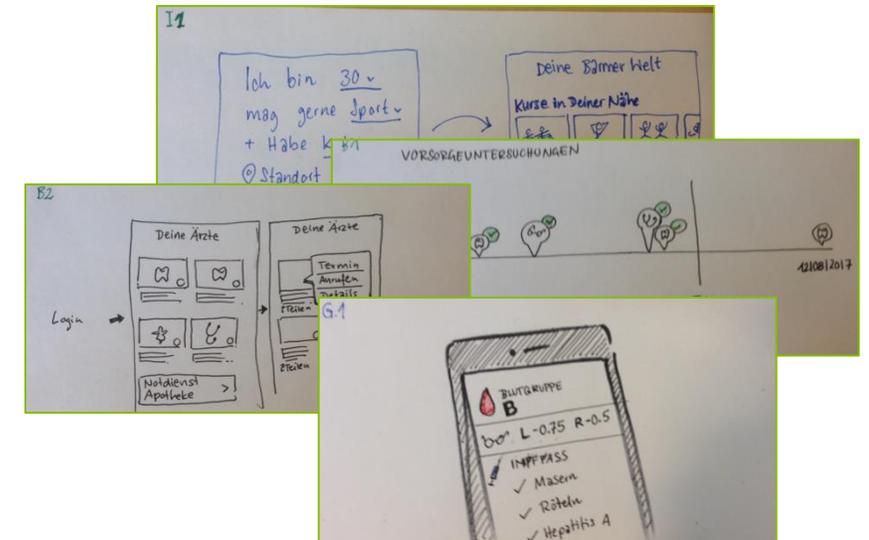
„Design Thinking“ und „User Experience“ bestimmen unsere Arbeit



Interviewen & Beobachten



Verstehen



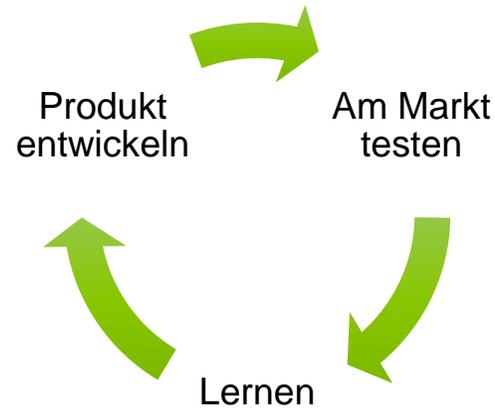
Ideen entwickeln

Basierend auf „Schmerzpunkten“ von Kunden und Partnern entwickeln wir Ideen, die selektiv getestet werden. Dabei behalten wir stets den Nutzer im Mittelpunkt, denn ohne zu verstehen, was unsere Zielgruppen sehen, fühlen und erleben, können wir keine digitale Lösungen entwickeln.

Wir sind schnell – und häufig unfertig

Ein Überblick zu „Lean Startup“ und „Minimum Viable Product“

1. Auf Basis erster Ideen wird ein „Minimum Viable Product“, also ein auf die **wesentlichsten Funktionen** reduziertes Produkt entwickelt



3. Das vom Nutzer Gelernte fließt anschließend in die nächste MVP Version

2. Das MVP wird **unter realen** Bedingungen am Markt getestet



Nach Lean Startup Methode arbeiten wir in zügigen Produktentwicklungszyklen. Anstatt langer Vorabplanung, werden Produkte in ihrer wesentlichen Funktion frühzeitig auf den Markt gebracht, um Nutzerfeedback für die nächste Entwicklungsphase zu generieren.

Einbindung Ärzte in digitale Patientenversorgung

Empathieaufbau zu „Hausärzte & digitale Patientenversorgung“

Motivation und Ängste von Hausärzten zum Thema digitale Patientenversorgung verstehen, um Beziehung aufzubauen. Was sind die „Pain Points“?

Einsatz digitaler Services in der ärztl. Versorgung stärken

App-Adhärenz steigt, wenn Ärzte sie empfehlen. Daher soll der „Touchpoint Hausarzt“ für digitalen Anwendungen gestärkt werden

Die Rolle der BARMER als Digitalberater bei Ärzten etablieren

Expertise und eigene BARMER Sichtweise auf Digitalisierung in der Patientenversorgung demonstrieren – mit positiven Rückwirkungen auf Startups

„inhaltlich relevanten Kanal“ zum Arzt etablieren

Arzt als Partner identifizieren und gemeinsame „Pain Points“ identifizieren

Wie sind wir vorgegangen?

BARMER und Hausärzte entwickeln App-Portfolio



1
START

TO FORWARD AN IDEA OR
TO SOLVE A PROBLEM



Entwicklung eines Webservices, der Ärzten einen
ausgewähltes App-Portfolio zur Verfügung stellt



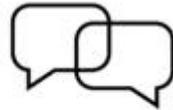
3



IDEATE & PROTOTYPE

TO MATERIALIZE AND
COMMUNICATE

2

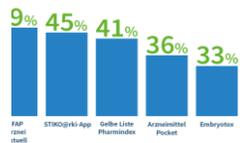


DISCOVER

TO UNDERSTAND



Welche der folgenden Apps nutzen Sie im Berufsalltag?



4

TEST
TO REFINE



Hausärzte entwickeln und testen
mit uns das App-Portfolio
und den Webservice

5

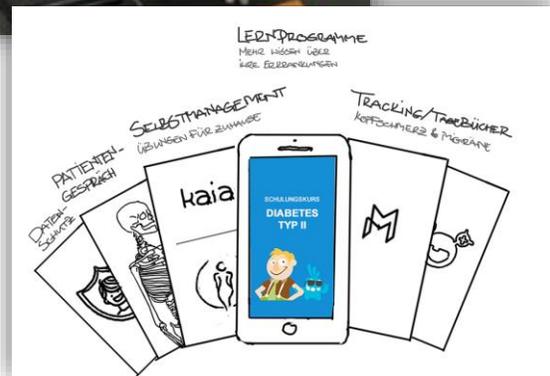


DELIVER & SCALE

TO IMPLEMENT

Basisresearch: Was denken Hausärzte über digitale Patientenversorgung?
Identifikation von Bedürfnissen und Schmerzpunkten - Mitarbeit von 25 Hausärzten

Welche Anforderungen stellt der Hausarzt?



- **Apps dürfen keine Diagnose-/Therapieempfehlungen geben; eher Selbstmanagement stärken**
 - App als aktives Übergabemittel im Patientengespräch (ähnlich wie Medikamentenprobe, Infolyer)
- **Was sind die Anforderungen?**
 - Keine zu „spitzen“ Angebote anbieten (an Top Diagnosen des Hausarztes orientieren)
 - Apps zur Stärkung des Selbstmanagements
 - Der Hausarzt muss inhaltlich überzeugt sein; App muss fachlich korrekt aber auch gebrauchstauglich sein
 - Angebote müssen kostenlos für den Patienten verfügbar sein
 - Das Angebot muss sich an alle Patienten richten (versicherungsunabhängig)

Was passierte in der Testphase

Testphase: 200 Ärzte nutzen bereits unseren Service

Testregion 1: Berlin /Brandenburg

- ❖ Arztbesuche in Berlin/FFO/Cottbus/Südbrandenburg
> 120 Ärzte

Testregion 2: Hessen

- ❖ Arztbesuche in Darmstadt/Frankfurt/Hochtaunus
> 50 Ärzte

Testregion 3: Thüringen

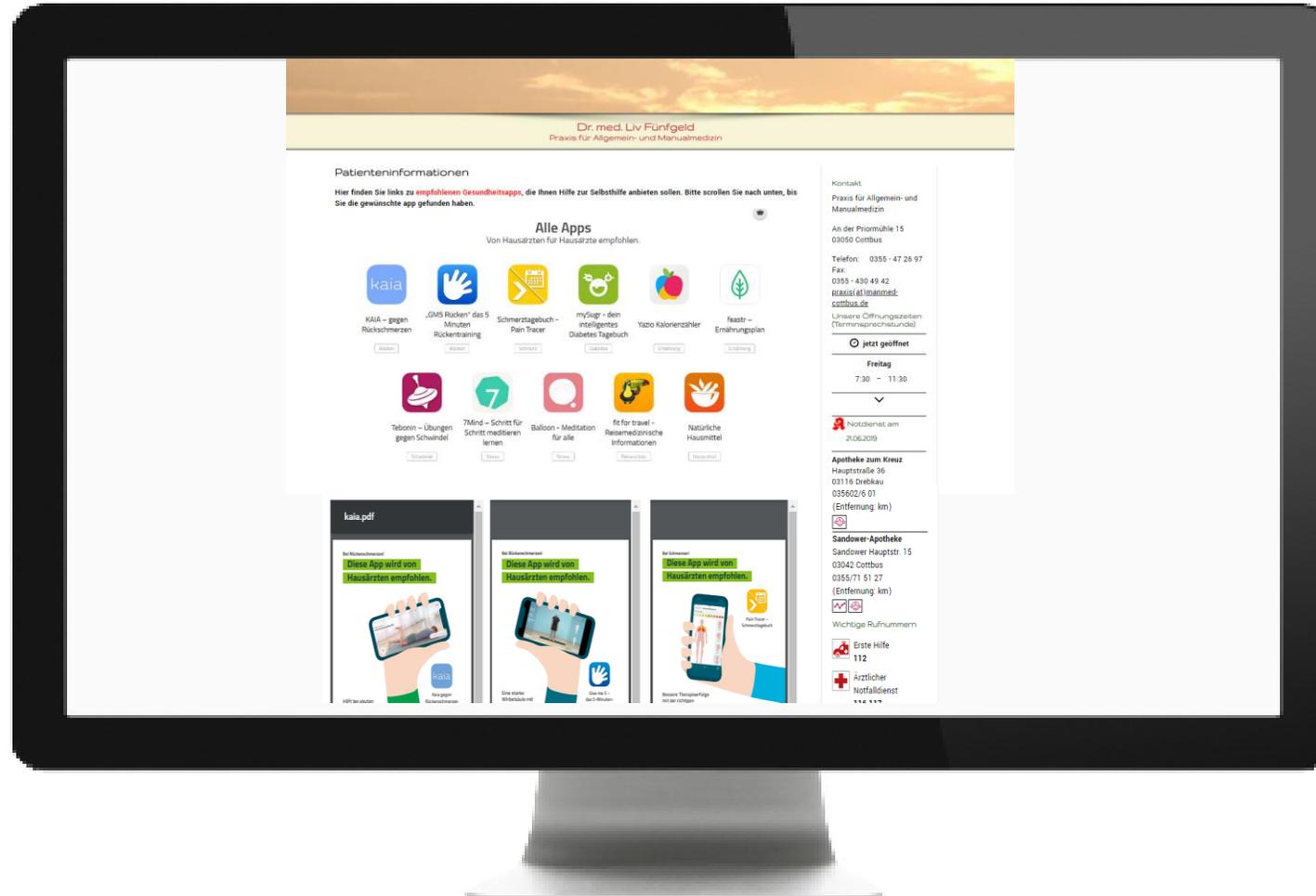
- ❖ Medizinische Fortbildungstage Erfurt
> 30 Ärzte; erwartet: > 100 Arztkontakte



Präsenz des BARMER-Logos in Arztpraxen



Präsenz des BARMER-Logos auf Arzt-Websites

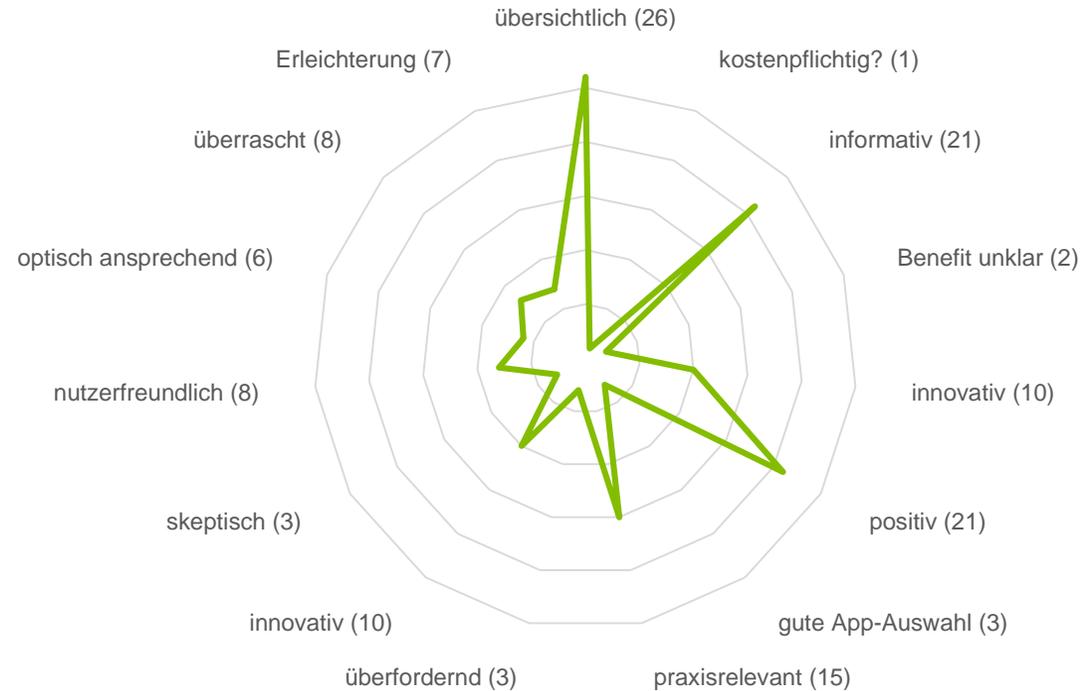


Zahlen & Fakten:

**Wie bewerten die Ärzte
unseren Service?**

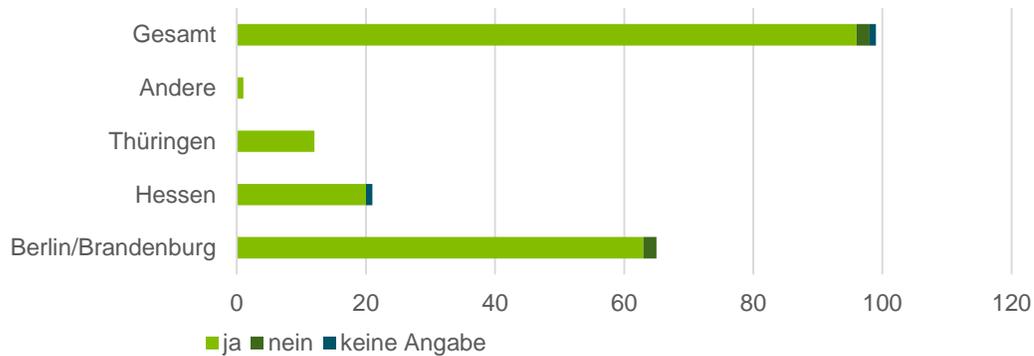
Informativ, übersichtlich & praxisrelevant!

Durchschnittliche Bewertung:

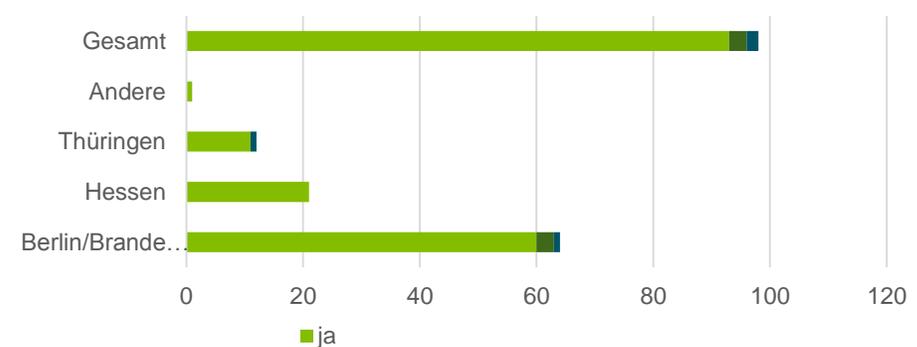


97 % der befragten Ärzte halten den Service für relevant; Fast alle können sich vorstellen Apps zu empfehlen.

Halten Sie den Service für relevant?



Würden Sie ihren Patienten Apps empfehlen?



Ja, weil...

- ... Spreu von Weizen trennen
- ... einfach und verständlich
- ... erleichtert Arzt-Empfehlungen
- ... Wer macht sich sonst die Mühe?
- ... verhindert „Wildwuchs“

Nein, weil...

- ... andere Prioritäten
- ... zu alt um mich damit zu beschäftigen

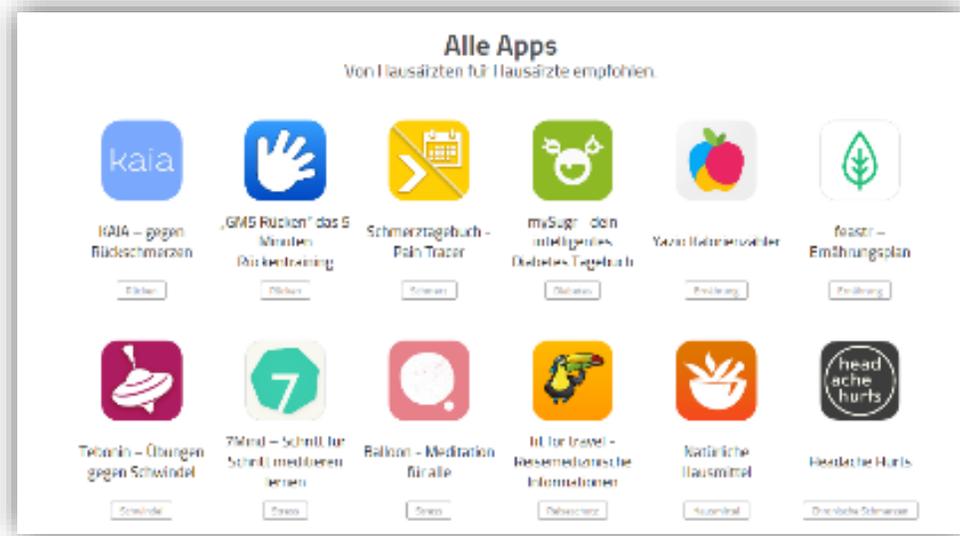
Ja, weil...

- ... regt Eigenverantwortung an
- ... jede Form der Schulung ist ein Gewinn
- ... verlässlich überprüft
- ... Ergänzung der Sprechstunde
- ... Verantwortung für die eigene Gesundheit übernehmen
- ... gesellschaftliche Entwicklung

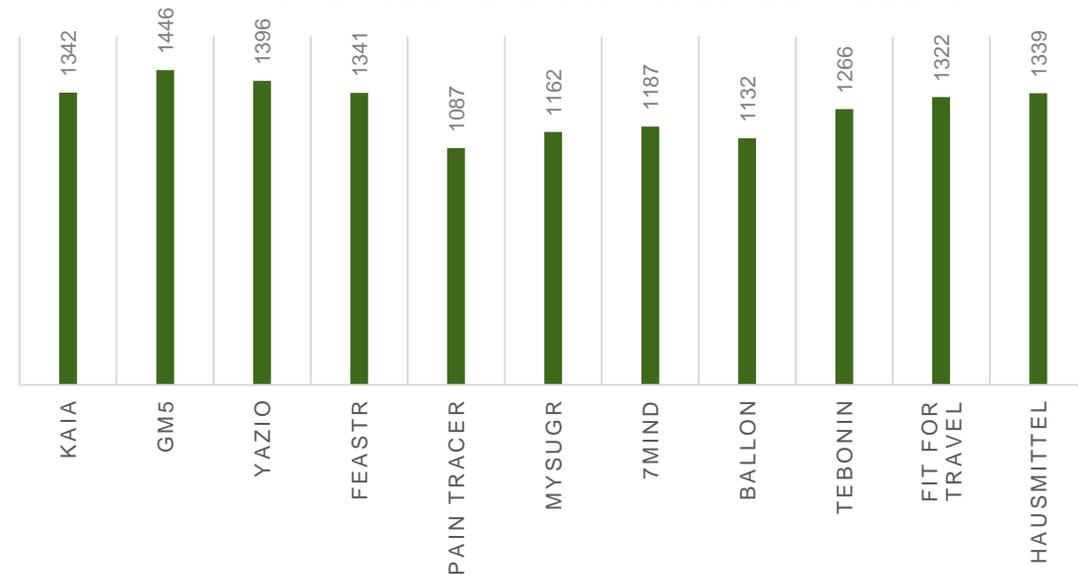
Nein, weil...

- ... kenne die Apps noch nicht ausreichend
- ... zu umständlich

Die augenscheinlich beliebteste App ist KAIA



WIE VIEL FLYER WURDEN BESTELLT?



Welche App sagt Ihnen adhoc am meisten zu?



Vielen Dank