

WIE DIGA AUCH ÄRZT:INNEN ÜBERZEUGEN

Knapp zwei Jahre nach Inkrafttreten des Digitale-Versorgung-Gesetzes (DVG) sind mittlerweile (Stand: Anfang Oktober) 20 digitale Gesundheitsanwendungen im DiGA-Verzeichnis des BfArM angekommen. Die Verordnungszahlen bleiben jedoch hinter den Erwartungen vieler zurück. Das BMC-Innovationspanel gibt Antworten, wie eine stärkere Marktdurchdringung gelingen kann.

DiGA stärken die Patientenorientierung, verbessern die Teilhabe am Versorgungsprozess, unterstützen personalisierte Medizin und generieren nicht zuletzt wertvolle Daten, die langfristig zur Verbesserung der Versorgung genutzt werden können. Dennoch wäre es naiv zu glauben, allein die Existenz dieser Vorteile würde schon ihre Nutzung sicherstellen. Gerade einmal 20 000 DiGA-Verordnungen hat es laut health innovation hub bisher gegeben. Das ist für eine so junge Innovation weder enttäuschend noch sonderlich überraschend. Einiges an Überzeugungsarbeit ist bei den Akteuren der Versorgung noch zu leisten, damit DiGA eine Erfolgsgeschichte werden.

GESUNDHEITLICHER MEHRWERT WIRD ERKANNT

Im Rahmen des Innovationspanels 2021 hat der BMC Expert:innen aus dem Gesundheitswesen befragt, wie die digitale Transformation der Gesundheitsversorgung beschleunigt

werden kann. Dabei wird deutlich, dass Patient:innen vom prinzipiellen Nutzen der DiGA nicht mehr überzeugt werden müssen. 93 Prozent der Befragten geben an, dass sie eine DiGA nutzen würden, wenn ihre Ärztin oder ihr Arzt dies empfiehlt. Selbst ohne ärztliche Empfehlung würden noch 78 Prozent eine DiGA direkt bei ihrer Krankenkasse beantragen. Allerdings wären nur 77 Prozent bereit, die Daten aus der DiGA in die eigene ePA zu übertragen – eine wichtige Voraussetzung, um Leistungserbringer in den Versorgungsprozess einzubinden.

NUTZENNACHWEIS UND KOMMUNIKATION ÜBERZEUGEN LEISTUNGSERBRINGER

Mitgenommen werden müssen dagegen die Ärzt:innen, die zugleich Flaschenhals und Multiplikator sein können. Zwar werden sie immerhin von 51 Prozent der Befragten als die größten Profiteure von Digital Health angesehen, sehen selbst für ihre praktische Arbeit aber keine Vorteile. Entspre-

chend werden für eine höhere Marktdurchdringung vor allem solche Maßnahmen empfohlen, die die Akzeptanz von Ärzt:innen fördern (siehe Grafik). An erster Stelle steht die Generierung und Kommunikation von Evidenz, was mit Blick auf die vorläufige Leistung vieler DiGA zur Erprobung nachvollziehbar ist. Ebenso häufig (58 %) wird die Aufnahme in Behandlungsleitlinien nahegelegt. Auch Schulungen für Leistungserbringer sind wichtig (45 %).

OHNE GESCHÄFTSMODELLE KOMMEN DIGA NICHT IN DIE VERSORGUNG

Auch wenn DiGA das Potenzial haben, die Versorgung zu verbessern, werden sie nicht verschrieben, solange sie bei den Versorgenden lediglich zu Mehraufwand führen. Überzeugende Geschäftsmodelle, die Ärzt:innen in der Versorgungspraxis einen spürbaren Mehrwert bieten, fehlen bislang. Das größte Potenzial werden diejenigen DiGA haben, die vor allem zu einer Zeitersparnis für die Versorgenden führen.

Alle Informationen zum BMC-Innovationspanel unter bmcev.de/publikationen/bmc-innovationspanel



Bundesverband Managed Care (BMC)
Friedrichstraße 136, 10117 Berlin
E-Mail: bmcev@bmcev.de
www.bmcev.de

Maßnahmen zur Förderung der DiGA-Verbreitung



Quelle: BMC-Innovationspanel 2021
Frage: Wenn Sie an DiGA denken: welche Maßnahmen müssen gefördert werden, um eine stärkere Marktdurchdringung zu erreichen? Bitte wählen Sie die drei wichtigsten Bedingungen.

Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich.