

Digitale Plattformen im Schweizer Gesundheitswesen

In anderen Industrien haben digitale Plattformen bereits eine dominante Rolle eingenommen.
Im Schweizer Gesundheitswesen gewinnen sie nun ebenfalls zunehmend an Relevanz.

Autoren: Matthias Mettler, Livia Schaeppi, Mirjana Duknic



Abbildungsverzeichnis

1	Drei Kategorien von Gesundheitsplattformen	8
2	Einteilung von Schweizer Gesundheitsplattformen (Kategorisierung Synpulse)	10
3	Kurz-Porträt Well	13
4	Kurz-Porträt Compassana	15
5	Kurz-Porträt Online Doctor	17
6	Kurz-Porträt TOM Medications	19
7	Kurz-Porträt Xatena	21
8	Erfolgsfaktoren von digitalen Plattformen im Schweizer Gesundheitswesen	24



1 | Überblick zum Whitepaper

Das Thema digitale Gesundheitsplattformen hat in den letzten Jahren bei diversen Akteuren im Gesundheitswesen zunehmend an Bekanntheit und Relevanz gewonnen. Die Vielzahl an Gesundheitsplattformen sowie die Diversität an Plattfortmtypen hat das Potenzial den Gesundheitsmarkt massgeblich zu verändern, indem insbesondere Patienten und Leistungserbringer in einer effizienteren Zusammenarbeit befähigt werden. Zudem ist zu beobachten, dass auch Versicherer sich stark im Thema engagieren und dadurch ihre Rolle als reine Gesundheitskostenträger in Richtung eines Gesundheitspartners erweitern. Digitale Gesundheitsplattformen versprechen träge Prozesse zu vereinfachen und transparenter zu machen sowie bis anhin getrennte Sektoren innerhalb des Gesundheitswesens besser miteinander zu verbinden. Allerdings ist aufgrund der immer noch bestehenden starken Fragmentierung des Schweizer Gesundheitswesens auch die Etablierung einer Plattformökonomie eine Herausforderung. Als Konsequenz daraus ist in der Schweiz eine ebenfalls fragmentierte Plattformlandschaft mit einer Vielzahl an Plattformbetreibern entstanden, was dazu führt, dass die Abgrenzung der einzelnen Plattformen sowie die Mehrwerte der angebotenen Dienstleistungen – insbesondere aus Sicht der einzelnen Nutzergruppen (z.B. Patienten, Leistungserbringer, verschiedene Dienstleistungspartner, Produkthanbieter) – nicht immer eindeutig nachvollziehbar ist. Die Fragmentierung der Plattformlandschaft führt zudem dazu, dass die Plattformen selbst mit einigen Herausforderungen (z.B. in der Ausrichtung des Geschäftsmodells und der damit zusammenhängenden Finanzierung) konfrontiert werden. Die Ursachen der niedrigen digitalen Maturität sowie der Fragmentierung im Schweizer Gesundheitswesen werden aufgrund des Umfangs dieses Papers nicht detailliert beleuchtet.

Um die Entwicklungen im Schweizer Gesundheitswesen besser zu verstehen sowie Einblick in die Geschäftsmodelle und Herausforderungen von digitalen Gesundheitsplattformen zu erhalten, hat Synpulse den gegenwärtigen Stand der Literatur zur Plattformökonomie im Gesundheitswesen aufgearbeitet, verschiedene digitale Plattformmodelle definiert und im Markt bestehende Plattformen diesen Modellen zugeordnet. Ergänzend dazu wurden mit fünf Schweizer Plattformbetreibern Interviews geführt. Dieses Whitepaper fasst die daraus gewonnenen Erkenntnisse zusammen und dient als Überblick zum aktuellen Stand der Thematik im Schweizer Gesundheitswesen.



2 | Übersicht zu digitalen Gesundheitsplattformen

2.1 Definition einer digitalen Gesundheitsplattform

Digitale Gesundheitsplattformen stellen einen zentralen Bestandteil der digitalen Transformation von Gesundheitssystemen dar. Industrieunabhängig zeichnen sich Plattformen generell dadurch aus, dass sie den Austausch mehrheitlich digitaler Informationen oder Services zwischen den über die Plattform verbundenen Nutzergruppen ermöglichen. Daher sind an dieser Stelle vier wesentliche Aspekte von digitalen Plattformen zu nennen:

- 🔗 Digitale Plattformen sind virtuelle Orte, an dem Anbieter und Nachfrager Handel und Austausch von realen und virtuellen Produkten und Dienstleistungen betreiben.
- 🔗 Digitale Plattformen sind nur dann wertvoll und nutzenstiftend, wenn die jeweils andere benötigte Gruppe (Anbieter versus Nachfrager) ausreichend vorhanden und aktiv ist.
- 🔗 Der Wert der digitalen Plattform wächst mit der Anzahl der Nutzer durch Skalierungseffekte.
- 🔗 Der Plattformbetreiber erzeugt Wert, indem er die Interaktion zwischen verschiedenen Anbietern und Nachfragern vereinfacht und automatisiert.

Wichtig für den Erfolg von digitalen Plattformen auch im Gesundheitswesen ist somit, dass sie eine bestimmte kritische Masse erreichen, sodass eine Skalierung der darauf angebotenen Dienstleistungen möglich wird und die Mehrwerte für die einzelnen Nutzergruppen gesteigert werden können. Plattformen können zudem dank Anwendungsprogrammierschnittstellen (APIs) die Konnektivität der einzelnen Nutzergruppen schnell erhöhen und durch die Verbindung mit anderen Plattformen zu einem Ökosystem heranwachsen. Eine hohe Datensicherheit und Benutzerfreundlichkeit sowie die Fähigkeit mit der fortschreitenden Digitalisierung mitzugehen sind weitere wichtige Erfolgsfaktoren von Plattformen. Insbesondere im Gesundheitswesen haben Plattformen das Potenzial Nutzergruppen zu verbinden, die unter anderen Umständen aufgrund unterschiedlicher Interessen keine Verbindung eingegangen wären. Auch versprechen digitale Plattformen diverse Ineffizienzen im Gesundheitswesen anzugehen und dadurch dem steigenden Kostendruck entgegenzuwirken. Letztlich sind digitale Plattformen deshalb von grosser Bedeutung, weil sie beträchtliche Mengen an Nutzerdaten generieren, welche für die an der Plattform angeschlossenen Unternehmen selbst aber auch für das Gesundheitssystem zu wichtigen, gesundheitsrelevanten Schlussfolgerungen führen können. Zusammenfassend lässt sich daraus folgende Definition einer digitalen Gesundheitsplattform ableiten:

"Digitale Gesundheitsplattformen verbinden mindestens zwei Nutzergruppen auf virtuellem Weg und ermöglichen ihnen über die Plattform den Austausch von Informationen oder Services. Dieser Austausch erfolgt im Idealfall zweiseitig. Solche Plattformen zeichnen sich dadurch aus, dass sie ohne Leistungseinbussen skalieren und dank Anwendungsprogrammierschnittstellen ihre Konnektivität deutlich steigern können. Ausserdem gehen sie in der Regel mit einer hohen Benutzerfreundlichkeit einher."

2.2 Kategorien von digitalen Gesundheitsplattformen

In Bezug auf die Kategorisierung von digitalen Gesundheitsplattformen besteht kein eindeutiger Literaturkonsens. Ebenso ist aufgrund der Multifunktionalität solcher Plattformen oftmals keine klare Abgrenzung möglich. Viele digitale Gesundheitsplattformen weisen Merkmale mehrerer Typen auf, werden jedoch anhand ihrer überwiegenden Funktion beziehungsweise Services den einzelnen Kategorien zugeteilt. In diesem Whitepaper wird bewusst die Nutzersicht eingenommen und auf tiefgehende technische Details oder allgemeinere Aspekte¹ von Plattformen verzichtet. Dabei wird zwischen drei übergeordneten Plattformkategorien (siehe Abbildung 1 auf Seite 8) differenziert, welche nachfolgend näher erläutert werden.

Datenzentrierte Gesundheitsplattformen

Datenzentrierte Gesundheitsplattformen generieren oder speichern Informationen und stellen die Infrastruktur für deren Austausch, Auswertung und Nutzung zur Verfügung (Institut der deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH, 2019). Sie bilden die Basis für neuartige, datenbasierte Geschäftsmodelle. Mögliche Unterkategorien datenzentrierter Gesundheitsplattformen sind Forschungsplattformen zur Erfassung bestimmter Gesundheitsdaten zwecks Forschung und Entwicklung (z.B. Flatiron, Merative respektive ehemals IBM Watson Health, MIDATA) sowie Plattformen für klinisches Datenmanagement (z.B. Oracle ClinicalOne) (Health-Trends, 2022; Zühlke, 2022). Die den Patienten bekannteste mögliche Unterkategorie dürften Tracking-Plattformen sein (z.B. FatSecret, Dacadoo), welche einen gesünderen Lebensstil fördern sollen. Somit kommen Tracking-Plattformen vielfach auch in der Krankheitsprävention zum Einsatz. Teilweise gehen sie Hand in Hand mit Tracking-Geräten respektive Wearables (z.B. Uhren, Sensoren oder Mobil-Telefone) und sind mit Gamification-Elementen ausgestattet. Sie verbinden allerdings in der Regel den Nutzer nicht mit Gesundheitsfachpersonen.

Transaktionszentrierte Gesundheitsplattformen

Transaktionszentrierte Gesundheitsplattformen ermöglichen den Austausch und den Handel respektive die Vermittlung sowie Vernetzung zwischen Nutzergruppen in einem digitalen Umfeld. Somit führen sie hauptsächlich Angebot und Nachfrage zusammen (Institut der deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH, 2019). Transaktionszentrierte Plattformen können der horizontalen Integration im Gesundheitswesen dienen, wobei sich die Plattform hauptsächlich auf Diagnose, Behandlung oder Intervention spezifischer medizinischer Indikationen konzentriert. Sie zielt darauf ab, den Patienten auf seiner Patient-Journey zu begleiten (z.B. Varian) (Choueiri et al., 2020). Die horizontale Integration strebt daher insbesondere die interdisziplinär-fachübergreifende Zusammenarbeit einzelner Leistungserbringer an. Vertikal integrierte, transaktionsorientierte Plattformen konzentrieren sich hingegen in der Regel nicht auf bestimmte medizinische Indikationen, sondern integrieren verschiedene Schritte entlang der Wertschöpfungskette oder der Patient-Journey. Häufig verbinden sie Nutzergruppen aus verschiedenen Teilen der Wertschöpfungskette respektive aus unterschiedlichen Sektoren im Gesundheitswesen (z.B. Pharmaunternehmen mit Apotheken oder Telemedizinanbieter mit Krankenhäusern) (Choueiri et al., 2020). Auf diese Weise unterstützen sie die sektorübergreifende Zusammenarbeit.

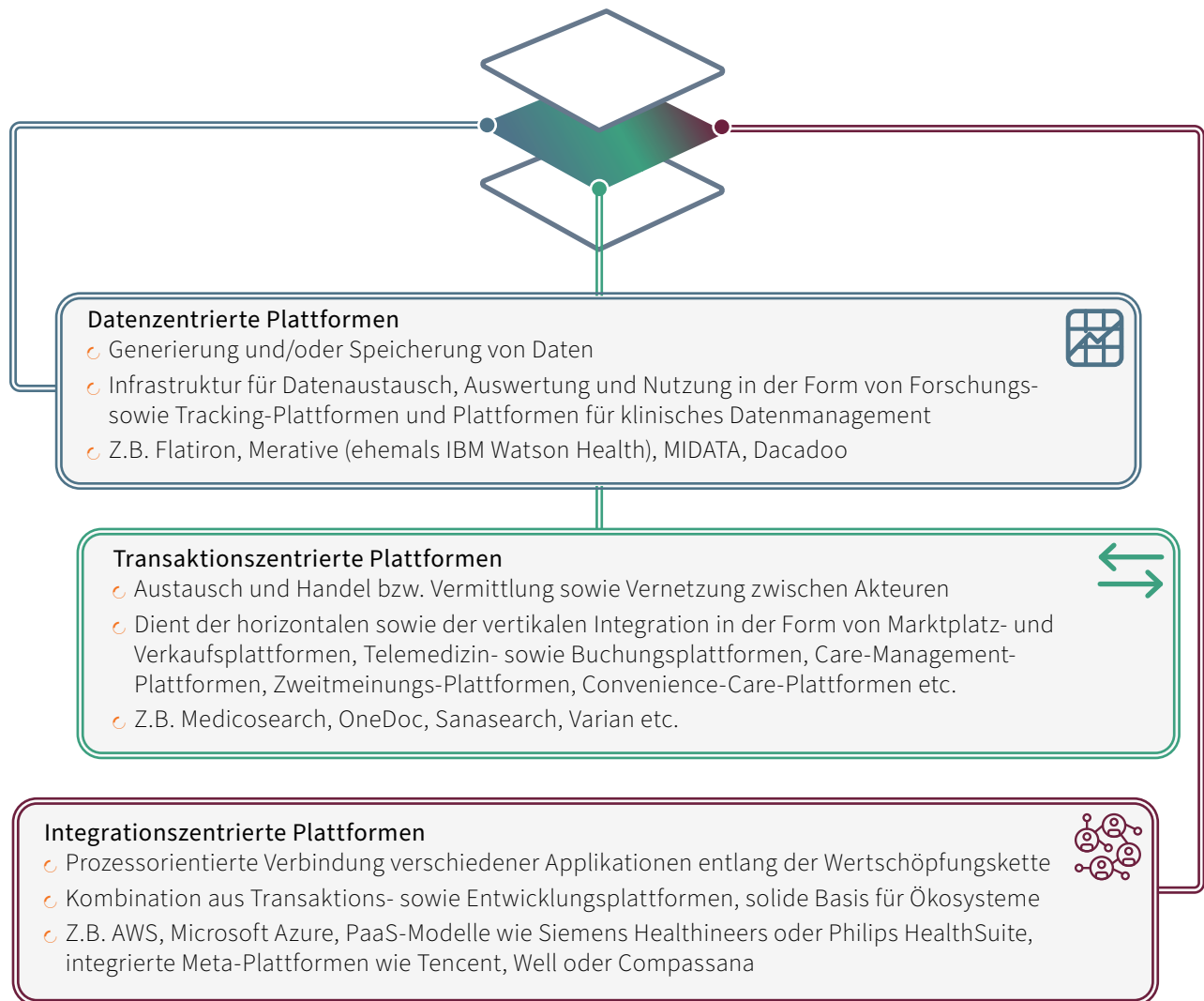
¹ Nicht zuletzt können digitale Gesundheitsplattformen ebenfalls anhand generischer Differenzierungsmerkmale wie Business Model (Lizenz, Transaktionsgebühr etc.), Zielgruppen (B2B, B2B2C, ...) oder Reichweite (regional, national, international) kategorisiert werden.

Generell können transaktionszentrierte Plattformen primär in Marktplatz- respektive Verkaufsplattformen sowie Vermittlungs- und Vernetzungsplattformen unterteilt werden. Erstere ermöglichen einen direkten digitalen Austausch von Produkten sowie Dienstleistungen, unter anderem in Form von digitalen B2B- respektive B2C-Marktplätzen oder Supply-Chain- und Logistik-Plattformen. Über Vermittlungs- respektive Vernetzungsplattformen können verschiedene Leistungserbringer mithilfe von Suchfiltern und Algorithmen gefunden und mit potenziellen Patienten vernetzt werden. Solche Plattformen erlauben unter anderem die Kontaktaufnahme, die Angebotsübermittlung sowie die Leistungsbuchung (Wirtschaftskammer Österreich, 2021). Vermittlungs- und Vernetzungsplattformen gewinnen zunehmend an Beliebtheit und können weiter in diverse Untergruppen eingeteilt werden. Dazu zählen beispielsweise Telemedizin- und Buchungsplattformen (z.B. Medicosearch, OneDoc, Sanasearch), Care-Management-Plattformen mit Fokus auf spezifische Leiden (z.B. Omada, Maven), Zweitmeinungs-Plattformen (z.B. MeineZweitmeinung.ch, OPcheck.ch), Therapie-Adhärenz-Plattformen (z.B. TOM Medications) oder Erfahrungs- und Unterstützungsplattformen mit Fokus auf Patienten sowie deren Angehörige (z.B. Patientube) (Day & Kaganoff, 2020; Health-Trends, 2022).

Integrationszentrierte Gesundheitsplattformen

Integrationszentrierte Gesundheitsplattformen dienen grundsätzlich der prozessorientierten Verbindung verschiedener Applikationen entlang der Wertschöpfungskette respektive des holistischen Patientenpfads und vermögen den Nutzer in ein ganzheitliches Ökosystem einzubetten. Auf diese Weise sollen auch Silos im schweizerischen Gesundheitswesen aufgebrochen werden. Mögliche generelle Unterkategorien von integrationszentrierten Plattformen wären Cloud-Infrastruktur-Plattformen (z.B. Amazon Web Services, Microsoft Azure, Salesforce). In Form von "Platforms as a Service (PaaS)" ermöglichen solche Technologie-Plattformen (z.B. Siemens Healthineers, Philips HealthSuite, Bright Insight) im Gesundheitswesen die Erfassung und Nutzung von Gesundheitsdaten aus beliebigen Quellen sowie die Entwicklung von Apps. Damit wird der Grundstein für gesamtheitliche Versorgungslösungen gelegt (Zühlke, 2022). Im Rahmen des PaaS können Nutzer auf Basis eines Abonnements Daten- und Cloud-Services verwenden, ohne dass sie die zugrundeliegende Infrastruktur aufbauen und betreiben müssen. Somit sind sie lediglich für das Management der Daten und Applikationen zuständig, während sich der Anbieter um das Betriebssystem, Zwischenanwendungen, Runtime etc. kümmert (Zühlke, 2022). Vereinfacht ist PaaS als Bindeglied zwischen «Software as a Service» (SaaS) und «Infrastructure as a Service» (IaaS) zu verstehen. Bei IaaS wird lediglich die Infrastruktur bereitgestellt, während PaaS einsatzbereite Tools offeriert, sodass direkt auf die Applikations-Entwicklung fokussiert werden kann (Oracle, 2022). Als weitere Unterkategorie von integrationszentrierten Plattformen konnten integrierte Meta-Plattformen identifiziert werden, welche in einem noch grösseren Ausmass agieren. Sie verbinden die meisten Akteure in einem bestimmten (nationalen) Gesundheitssystem miteinander und sind sowohl vertikal als auch horizontal integriert (z.B. Tencent, UniPlat, Well, Compassana) (Choueiri et al., 2020).

Kategorien von Gesundheitsplattformen



2.3 Übersicht zu digitalen Gesundheitsplattformen in der Schweizer Gesundheitsversorgung

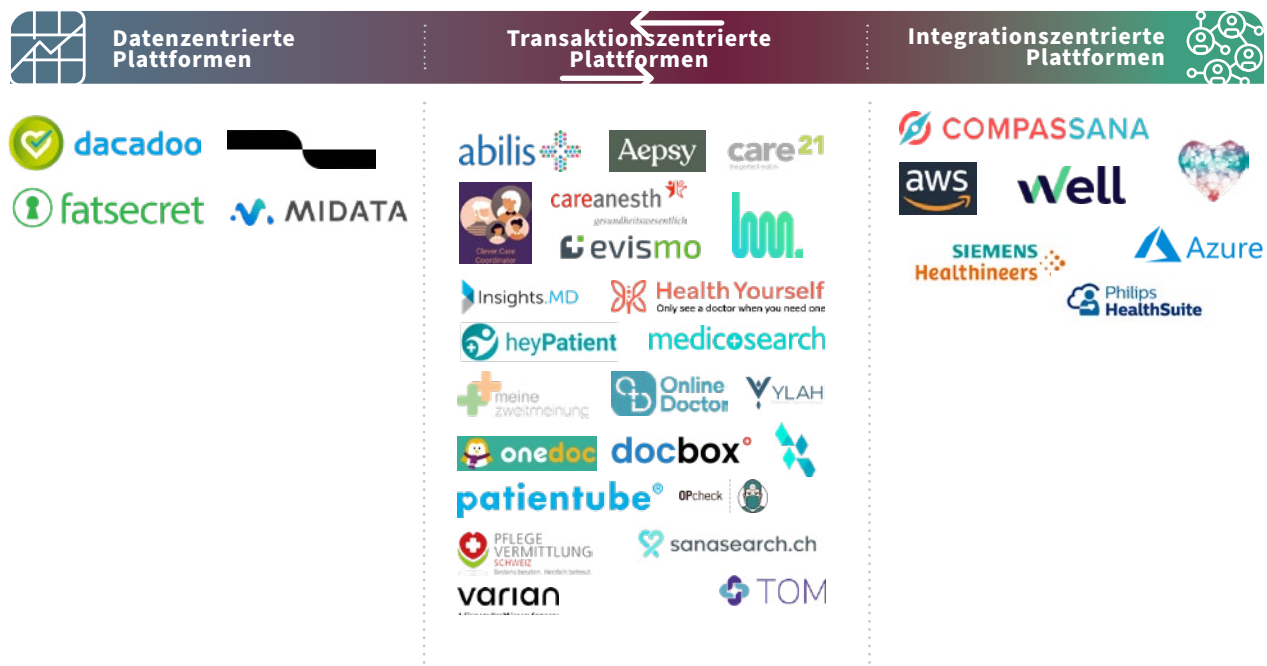
Digitale Gesundheitsplattformen spielen für die Gesamtentwicklung der Schweizer Gesundheitsversorgung eine wesentliche Rolle. Das Schweizer Gesundheitssystem gilt als eines der besten, gleichzeitig jedoch auch eines der teuersten der Welt. Bisherige Versuche den Anstieg der Gesundheitskosten effektiv einzudämmen waren wenig erfolgsversprechend. Insbesondere aus Patientensicht sollen ausserdem der Informationsfluss zwischen verschiedenen Akteuren, langwierige Prozesse sowie die Patienten-Befähigung verbessert werden.

Wie bereits im Kapitel 2.1 erwähnt, können digitale Gesundheitsplattformen in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle übernehmen, um einerseits die Qualität in der Gesundheitsversorgung zu steigern, gleichzeitig aber auch den Anstieg der Gesundheitskosten zu bremsen. Ein Blick in die Literatur zeigt allerdings, dass das Thema «digitale Gesundheitsplattformen» insbesondere mit Bezug auf das Schweizer Gesundheitswesen noch wenig beleuchtet wurde. Damit einhergehend fehlen hauptsächlich detaillierte Analysen solcher Plattformen oder die Erhebung von Daten beispielsweise zur Einordnung oder Kategorisierung von Plattformen, zu angebotenen Services oder auf der Plattform vernetzten Nutzergruppen, zum Nutzerverhalten auf den Plattformen oder letztlich auch zum gesamtwirtschaftlichen Mehrwert sowie zum Mehrwert für das Gesundheitswesen im Spezifischen (z.B. Einsparung von Leistungskosten, Erhöhung von Qualität in der Gesundheitsversorgung). Nachfolgend soll deshalb ein kurzer Überblick zu den wichtigsten Aussagen bezüglich digitalen Gesundheitsplattformen in der Literatur sowie eine erstmalige und schweizweit einzigartige Übersicht zur Einordnung verschiedener digitaler Gesundheitsplattformen im Schweizer Gesundheitswesen gegeben werden.

In der Schweiz hat sich in den letzten Jahren eine breite digitale Gesundheitsplattformlandschaft etabliert, welche eine Vielfalt von Gesundheitsdienstleistungen abdeckt. Die Plattformlandschaft ist allerdings auch stark fragmentiert und hinsichtlich des Nutzer- und Dienstleistungsfokus teilweise überschneidend. Damit einhergehend sind einzelne Plattformen schwierig zueinander abgrenzbar und bedienen das gleiche Nutzerumfeld mit ähnlichen Dienstleistungen. Wie die nachfolgende Abbildung 2 zeigt, gehören die meisten dieser Gesundheitsplattformen in der Schweiz der Kategorie der transaktionszentrierten Plattformen an, wobei eine trennscharfe Unterteilung oftmals nicht vorgenommen werden kann (siehe auch Kap. 2.2).



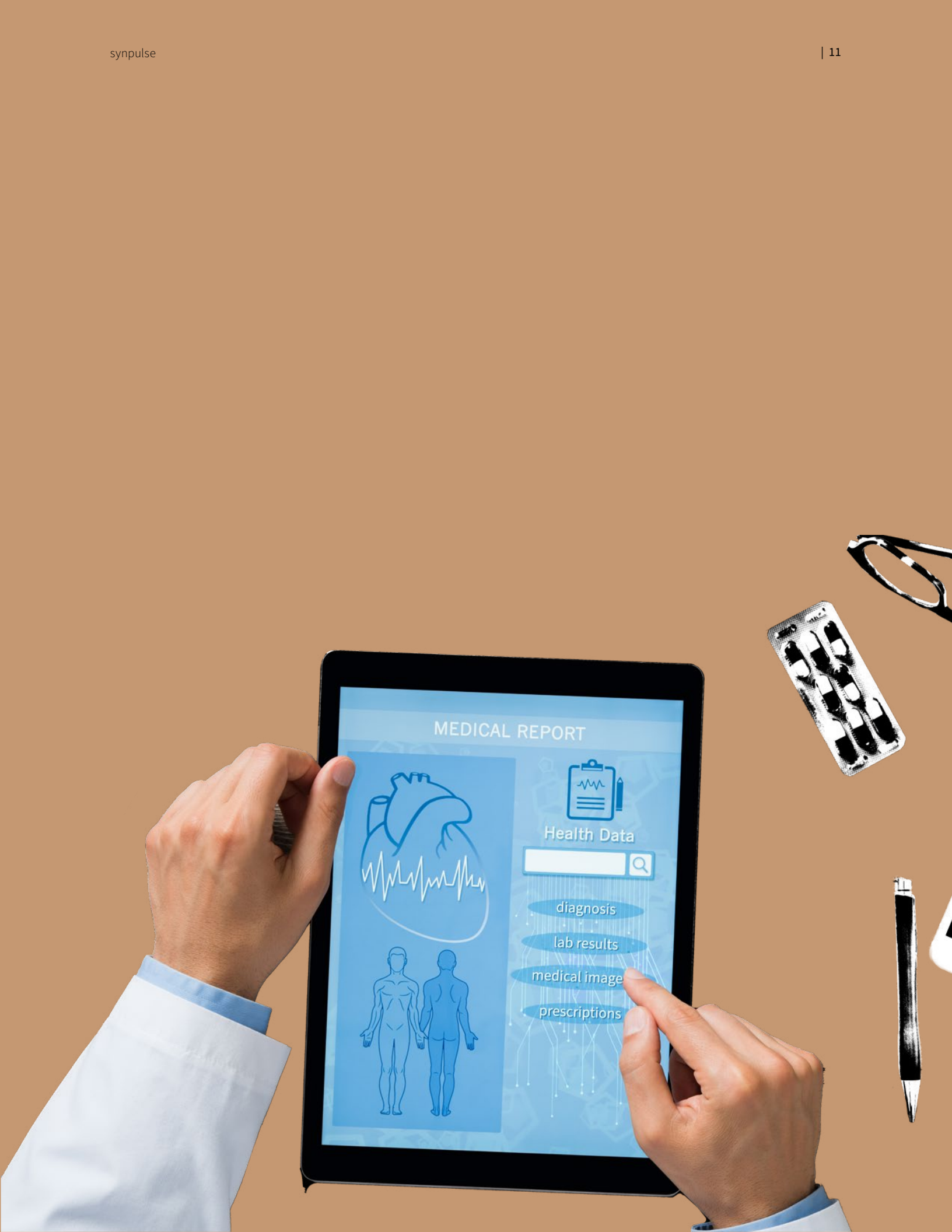
Einleitung von Schweizer Gesundheitsplattformen in Kategorien



 2 Einteilung von Schweizer Gesundheitsplattformen (Kategorisierung Synpulse)

Insbesondere durch die Förderung eines integrierten Versorgungssystems und das damit einhergehende Aufbrechen bestehender Silostrukturen können digitale Gesundheitsplattformen einen positiven Einfluss auf die Zusammenarbeit aller beteiligten Dienstleister im Gesundheitsmarkt nehmen und so die Behandlungsqualität der Patienten nachhaltig steigern (Claus, 2021). Beispielsweise fördern einheitliche Datenplattformen die Transparenz über den Behandlungsstatus und die geplanten sowie bereits durchgeführten Behandlungen und Medikamente des Patienten. Darüber hinaus würden die entsprechenden Resultate allen relevanten Leistungserbringern zur Verfügung gestellt werden. Auf diese Weise kann zudem stets der optimale weitere Behandlungspfad gewählt werden (Zühlke, 2022). Hausärzten wird so ermöglicht, ihre Gatekeeper-Funktion besser wahrzunehmen.

Weiter können digitale Gesundheitsplattformen Patienten den Zugang zu neuen, digitalen Präventions-, Behandlungs- und Nachsorgeangeboten erleichtern und so die eigenverantwortliche Inanspruchnahme zusätzlicher medizinischer Angebote fördern. Insbesondere für Patienten mit chronischen Erkrankungen kann dies einen wesentlichen Vorteil im Umgang und bei der Behandlung ihrer Erkrankung mit sich bringen, da es so einfacher wird, unterstützende Therapien in Anspruch zu nehmen (Hämmerli et al., 2021). Neben den positiven Auswirkungen auf die Qualität der Schweizer Gesundheitsversorgung werden digitalen Plattformen auch Effizienzpotentiale attestiert, welche sich nachhaltig positiv auf den Anstieg der Gesundheitskosten auswirken können. So können digitale Plattformen dazu dienen, bestehende System- und Informationsbrüche zu reduzieren und den Austausch zwischen den einzelnen Akteuren im Gesundheitsmarkt zu erleichtern (Brauchbar et al., 2021). Insbesondere Leistungserbringer können damit den Fokus auf wertschöpfende Tätigkeiten legen, was wiederum auch einen positiven Effekt auf die Behandlungsqualität haben kann.



3 | Fünf digitale Schweizer Gesundheitsplattformen im Porträt

Nachfolgend werden fünf digitale Schweizer Gesundheitsplattformen jeweils mit einem Kurz-Porträt vorgestellt: Well, Compassana, OnlineDoctor, TOM Medications und Xatena. Synpulse hat im Rahmen der Whitepaper-Erarbeitung Verantwortliche dieser Plattformen zu Plattformökonomie-Themen, unter anderem mit Bezug auf das Schweizer Gesundheitswesen, befragt. Erkenntnisse daraus sind im Kapitel 4 zusammengefasst und fliessen in die nachfolgenden Kurz-Porträts mit ein.

Von allen fünf betrachteten Plattformen verfolgen ausser Xatena und Compassana alle einen B2C-Fokus. Sie stellen somit den Patienten in den Mittelpunkt. Die angebotenen Services dieser Plattformen bestehen primär darin, dass Patienten über die Plattform mit Leistungserbringern vernetzt werden oder verschiedene Gesundheitsdienstleistungen (z.B. Symptom-Checker, Doctor Chat, Bezug von Medikamenten) beziehen können. Xatena und Compassana verfolgen hingegen einen B2B- oder B2B2C-Ansatz. Compassana stellt vor allem eine Plattform für die effizientere und patientenzentriertere Abwicklung von Gesundheitsdienstleistungen von und zwischen Leistungserbringern zur Verfügung. Leistungserbringende sowie Patienten sollen mithilfe der Plattform digital befähigt werden und von «value-adding» Services profitieren. Xatena bietet hingegen eine Plattform für die Abwicklung von Einkaufs- und Supply-Chain-Management-Dienstleistungen für Leistungserbringer. Bei allen fünf Plattformbetreibern spielen Krankenversicherer oder auch Drittunternehmen (z.B. Pharma-Unternehmen) im Bereich der Finanzierung eine zentrale Rolle.

3.1 Well

Mithilfe von Well sollen Patienten ihre Gesundheit in der eigenen Hand haben, dies in Form einer App. Die Navigation erfolgt unter Berücksichtigung des zugrundeliegenden Versicherungsmodells. Oftmals wird in einem ersten Schritt die Frage beantwortet, ob ein Arztbesuch überhaupt notwendig ist (z.B. via Symptom-Checker oder Doctor Chat) und wie der Patient weiter vorgehen soll. Dabei soll nicht nur das digitale Geschehen im Vordergrund stehen, sondern das ganzheitliche Patientenerlebnis (auch in der analogen Welt) optimiert werden. Durch die integrierte Versorgung und die damit verbundene Vernetzung verschiedener Nutzergruppen können Effizienzpotenziale ausgeschöpft werden. Zu beachten gilt, dass sich die Gesundheitsdaten im Besitz des Endnutzers befinden und nur mit seinem Einverständnis geteilt werden.

Well definiert sich als offene Plattform, die Kooperationen mit den unterschiedlichsten Partnern anstrebt, um die Vision eines für alle nutzenstiftenden Ökosystems zu verwirklichen. Konkret sollen dabei «Silos» aufgebrochen und Synergien genutzt werden, um eine Win-Win-Win-Situation zwischen Patienten, Kooperationspartnern und der Well-Plattform zu erzeugen. Well schlägt Brücken, indem beispielsweise kleinere Leistungserbringer ihren Patienten Services anbieten können, ohne diese selbst entwickeln zu müssen. Die konsequente Offenheit der Plattform ist ein Kernelement von Well und zugleich in Sachen Partnerschaften teilweise eine Herausforderung. Nichtsdestotrotz ist Well davon überzeugt, dass nur mit dieser Offenheit und einer Patientenzentrierung der grösstmögliche Nutzen für alle Beteiligten geschaffen werden kann.

Anbieterinformationen




Name Anbieter
Well



Website
well.ch

Basisinformationen

Anzahl Mitarbeitende und Nutzer*innen

28 Mitarbeitende (angestellt) und ca. 100'000 Nutzer*innen

Kategorie

Integrationszentrierte Plattform (aktuell)

Zugänglichkeit

☒ Offen ☐ Geschlossen

Zielgruppe ☒ Kunden bzw. Patienten ☒ Leistungserbringer
☒ Krankenkassen ☒ Industrie

Versorgungsfokus

☒ Prävention ☒ Ambulant ☐ Stationär

Partnerschaften

- 7 Konsortialpartner: CSS, Visana, Allianz Care, Galenica, Zur Rose-Gruppe, Medi24, Swiss Medical Network (SMN)
- Weitere Partner: Arzthaus, Bluecare, Centramed, Medicosearch, Monvia Gesundheitszentrum, Réseau Delta

Kurzbeschreibung der Lösung

Well ist eine Gesundheitsplattform, welche den digitalen Zugang zu Gesundheits-Dienstleistungen für Patient*innen vereinfachen soll. Primäres Ziel ist es, den gesamten Behandlungspfad abzudecken (Gesundheitsökosystem) und somit eine koordinierte Versorgung sicherzustellen. Diverse Prozesse entlang des Patientenpfades sollen effizienter sowie patienten-freundlicher gestaltet werden. Daher hat Well zum Ziel, möglichst alle Leistungserbringer und Versicherer zusammenzuschliessen – für eine bestmögliche Versorgung der Nutzer*innen. Unnötige Arztbesuche sollen mithilfe von Well reduziert werden. Dabei sind die Gesundheitsdaten stets verschlüsselt und ausschliesslich im Besitz des Endnutzers.

Core Services (nicht abschliessend & im Ausbau)

- Symptom-Checker
- Doctor Chat
- Online-Terminvereinbarung
- Telekonsultation
- E-Rezept Hinterlegung und Lieferung Medikamente
- E-Dossier

Finanzierungs-Logik

Initial erfolgte die Finanzierung via sechs Investoren. Aktuell wird der operative Bereich durch die Partner-Krankenversicherungen finanziell getragen.

Zukünftig soll ein nutzerbasiertes Pricing angestrebt werden (Service- sowie Vermittlungsgebühren via Krankenversicherungen, Leistungserbringer, Apotheken oder Selbstzahler).

USP

- Abbildung gesamtheitliche digitale Patienten-Journey
- Navigation und Services ausgehend vom Versicherungsmodell
- 3 Säulen
 - Einschätzung (z.B. Symptom-Checker)
 - Service-Nutzung und Buchung (z.B. Hautcheck)
 - Speicherung und Teilung von Informationen (sofern gewünscht)
- Medizinisch relevante und hochwertige Informationen

3.2 Compassana

Compassana will die gesamtheitliche Patienten-Journey abdecken und Patienten darin bestärken, ihre Patient-Journey informierter und je nach Möglichkeit eigenständiger zu navigieren. Auf diese Weise können Patienten in gewissen Fällen massgeblich Einfluss auf ihre eigene Lebensqualität nehmen oder sogar den Heilungsverlauf optimieren. Durch die Vernetzung verschiedener Nutzergruppen im Gesundheitswesen (insbesondere Leistungserbringer), die Begleitung der Patienten und die erhöhte Datentransparenz (mit Zustimmung des Patienten) soll die integrierte Versorgung gefördert werden. Dies birgt wiederum Effizienz- und Effektivitätspotenziale.

Bei Compassana steht vor allem die sektoral übergreifende Zusammenarbeit mit besonderem Fokus auf die medizinische Leistungserbringung im Gesundheitswesen im Fokus, wobei sich die Plattform als offene Plattform mit einem «mutli-sided» Business-Modell (B2B2C respektive E2C, d.h. Ecosystem-to-consumer) versteht. Für den Patienten wird die eigene Patient-Journey sichtbar sowie planbarer, während Leistungserbringer insbesondere vom vereinfachten Datenfluss und Informationsaustausch profitieren, was die Begleitung des Patienten entlang der Patienten-Journey verbessert. Der Patient kann hierzu unter anderem auch bestimmten medizinischen Fachpersonen Zugriffsrechte auf eigene Gesundheitsdokumente erteilen, allerdings stellt die Plattform keinen Ersatz für das Elektronische Patientendossier (EPD) dar.



Anbieterinformationen**Name Anbieter** Compassana**Website** compassana.ch**Basisinformationen****Anzahl Mitarbeitende**

20 Mitarbeitende (angestellt)

Kategorie

Kombination aus integrationszentrierter und transaktionszentrierter Plattform

Zugänglichkeit
☒ Offen
 ☐ Geschlossen

Zielgruppe
☒ Kunden bzw. Patienten
 ☒ Leistungserbringer
☒ Krankenkassen
 ☒ Industrie
Versorgungsfokus
☐ Prävention
 ☒ Ambulant
 ☒ Stationär
Kurzbeschreibung der Lösung

Compassana vernetzt medizinische und medizinnahe Leistungserbringende und fördert deren Kooperation mittels einer digitalen Gesundheitsplattform. Die Plattform optimiert die integrierte Versorgung von Gesundheitsdienstleistenden und die Koordination der Patientenpfade. Behandlungen und Dokumente sind jederzeit einsehbar und schnell zur Hand. Compassana schafft als Ökosystem die notwendigen Rahmenbedingungen und sorgt für die optimale Orchestrierung aller beteiligten Akteurinnen und Akteure. Zudem fördert sie die individuelle Gesundheit von Patienten und unterstützt Menschen in jeder Lebenslage, ihren Gesundheitsweg eigenständiger zu navigieren.

Core Services (nicht abschliessend & im Ausbau)

- 🔗 Online-Terminbuchung
- 🔗 Ärztliche Verordnungen
- 🔗 Individuelle Behandlungspläne
- 🔗 Vernetzung der proprietären Systeme

Finanzierungs-Logik

Aktuell unbekannt (5 Gründungspartner), Informationen dazu könnten Ende Q1 2023 folgen

USP

- 🔗 Aus Sicht Patient: Management der gesamtheitlichen Patienten-Journey und Befähigung der Patienten zur informierteren Entscheidungsfindung
- 🔗 Aus Sicht Leistungserbringer: Transparenz über holistische Patienten-Journey (mit Einverständnis Patient), Förderung Zusammenarbeit mit anderen Akteuren, Effizienz- und Effektivitätsgewinne
- 🔗 Unterstützung der integrierten Versorgung
- 🔗 «Leistungserbringer-DNA»

Partnerschaften

- 🔗 Medbase, Hirslanden
- 🔗 Helsana, Groupe Mutuel, SWICA

3.3 OnlineDoctor

OnlineDoctor ermöglicht via Web-Applikation schnell und von überall fachärztliche Hilfe bei Hautproblemen. Somit fungieren dermatologische Fachexperten als Gatekeeper und interagieren über sichere Kommunikationskanäle mit Patienten. Zudem können auf diese Weise Verschleppungen bei Hauterkrankungen verhindert und das Monitoring chronischer Hautkrankheiten vereinfacht werden. Ausserdem sollen über die in der Technologie integrierte künstliche Intelligenz Hauterkrankungen schneller und mit höchstmöglicher Qualität diagnostiziert werden. OnlineDoctor hat hierzu kürzlich auch das Startup Automated Scientific Skin Infection Search Technology (A.S.S.I.S.T.) akquiriert, um die Fähigkeiten im Bereich künstliche Intelligenz weiter auszubauen.

Generell betrachtet OnlineDoctor seine Dienste nicht als Ersatz zur analogen Welt, sondern vielmehr als Ergänzung. Die teilnehmenden Dermatologen behandeln ihre Patienten digital mit OnlineDoctor und analog in der eigenen Praxis. Durch diesen hybriden Ansatz erreicht OnlineDoctor eine Integration in das Gesundheitssystem. Durch die Optimierung der Patienten-Journey soll ein Mehrwert für Patienten sowie dermatologische Fachärzte geschaffen werden. Basierend auf Kundenfeedback wird die Plattform stetig weiterentwickelt. Zudem ist OnlineDoctor an Well angeschlossen und plant ebenfalls mit Compassana Synergien zu nutzen.

Anbieterinformationen



Name Anbieter
OnlineDoctor



Website
Online
Doctor.ch

Basisinformationen

Anzahl Mitarbeitende und Nutzer*innen

40 Mitarbeitende, über 80'000 Nutzer*innen & über 650 Dermatologen

Kategorie

Transaktionszentrierte Plattform

Zugänglichkeit (für Hautärzt*innen)

☒ Offen ☐ Geschlossen

Zielgruppe ☒ Kunden bzw. Patienten ☒ Leistungserbringer
☐ Krankenkassen ☐ Industrie

Versorgungsfokus

☒ Prävention ☒ Ambulant ☐ Stationär

Kurzbeschreibung der Lösung

OnlineDoctor bietet schnell und unkompliziert fachärztliche Hilfe bei Hautproblemen. Man kann den gewünschten Arzt oder die Ärztin auswählen, seine Beschwerden beschreiben sowie Fotos hochladen und erhält innerhalb von 48 Stunden eine fachärztliche Ersteinschätzung sowie Handlungsempfehlungen. Falls notwendig, kann direkt ein E-Rezept ausgestellt werden.

Core Services (nicht abschliessend & im Ausbau)

- ✎ Fachärztliche Online-Ersteinschätzung zu Hautproblemen sowie Handlungsempfehlungen

Finanzierungs-Logik

Der Service kostet pro Fall einmalig CHF 55.-, wovon ein Teil der Plattform zufließt und wird grundsätzlich out-of-pocket gezahlt. Versicherte der Krankenkassen CSS, SWICA, Groupe Mutuel, Sympany und ÖKK erhalten (je nach Modell) Vergünstigungen. Via Medi24 ist der Service kostenlos nutzbar. OnlineDoctor ist als Medizinprodukt gekennzeichnet.

USP

- ✎ Medizinprodukt
- ✎ Wahl aus 150 Fachärzten in der Schweiz

Partnerschaften

- ✎ CSS, Swica, Sympany, Medi24, Sanitas, Groupe Mutuel
- ✎ Amavita, Medbase, Rotpunkt Apotheke, BENU
- ✎ Spital Zollikerberg, Kantonsspital Baden, Spital Affoltern, See-Spital Horgen
- ✎ Centramed
- ✎ 60% der gesetzlichen Krankenkassen in DE
- ✎ Berufsverband der Deutschen Dermatologen (BVDD)

3.4 TOM Medications

TOM Medications unterstützt mit verschiedenen Funktionen das selbständige Medikamenten-Management durch den Patienten und fördert die Therapietreue massgeblich. Die Plattform zeichnet sich durch komplette Nutzer-Anonymität und grosses User-Engagement mit bis zu zwölf Touchpoints pro Tag aus, wobei die maximale Kundenzentrierung im Fokus steht. Eine anfängliche Herausforderung und gleichzeitig ein Kernelement heute ist die Benutzerfreundlichkeit von TOM, die basierend auf User-Rückmeldungen kontinuierlich verbessert wird.

TOM Medications eignet sich insbesondere fürs Management komplexer Krankheitsbilder, wie beispielsweise kardiovaskulärer Erkrankungen, Depressionen oder Diabetes Typ II. Neben der Einrichtung eines virtuellen Arzneimittelschranks sowie Erinnerungen zur Medikamenteneinnahme können ebenfalls über 140 Aktivitäten und Messungen erfasst werden. Die Plattform will insbesondere auch einen Beitrag zur Verhinderung von Doppel- respektive Fehlmedikationen und zur Bekämpfung von Nebenwirkungen liefern.

Anbieterinformationen



TOM



Name Anbieter TOM Medications



Website tommedications.com

Basisinformationen

Anzahl Mitarbeitende und Nutzer*innen

16 Mitarbeitende und 230'000 Nutzer*innen

Kategorie

Transaktionszentrierte Plattform

Zugänglichkeit (für Hautärzt*innen)

☒ Offen ☐ Geschlossen

Zielgruppe

☒ Kunden bzw. Patienten ☒ Leistungserbringer
☒ Krankenkassen ☒ Industrie

Versorgungsfokus

☒ Prävention ☒ Ambulant ☐ Stationär

Kurzbeschreibung der Lösung

TOM Medications unterstützt zuverlässig im täglichen Medikamenten-Management. TOM sagt dem Nutzer, wann es Zeit für die Einnahme ist – jeden Tag und für jedes Medikament im jeweiligen virtuellen Arzneimittelschrank. TOM hilft dabei, die Therapie ganzheitlich zu verfolgen – auch mit der Darstellung der individuellen Therapietreue, Tagebuch und umfassendem Gesundheitsbericht für den Arzt. Zusätzlich zu den Medikamenten kann man auch über 140 verschiedene Messungen und Aktivitäten eintragen.

Core Services

- 🔗 Virtueller Arzneimittelschrank
- 🔗 Medikamenten-Management (auch bei komplexen Therapien)
- 🔗 Ganzheitliches Therapie-Tracking mit Eintragung von über 140 Messungen und Aktivitäten

Finanzierungs-Logik

TOM verfügt über verschiedene Revenue Streams. Den aktuellen «Haupt-Stream» stellt der Zugriff von Pharma-Firmen bzw. Foundations auf spezifische Patientengruppen dar, um diese anonym befragen zu können. Weitere Streams sind:

- Sanitas Therapietreue Partnerprogramm
- Medi-Check bezüglich Doppelmedikation

USP

- 🔗 Komplett anonyme Nutzung (persönlicher Wiederherstellungscode, asymmetrische Daten-Verschlüsselung)
- 🔗 Grosses User-Engagement (zehn Touchpoints pro Tag)
- 🔗 Maximale Kundenzentrierung
- 🔗 Vereinfachung des Managements komplexer Therapien

Partnerschaften

- 🔗 Innovation 6 AG (Gründung), Bitsfabrik GmbH
- 🔗 Partnerschaften (Schweiz): Sanitas, ÖKK, Medgate, MediService, TopPharm (Witikon), Sandoz

3.5 Xatena

Xatena begleitet den strategischen Einkauf in der Digitalisierung aller Prozesse und bringt Einkäufer aus verschiedenen Gesundheitssektoren sowie Lieferanten auf einem digitalen Marktplatz zusammen. Mithilfe zweier Module werden von der Planung beziehungsweise Budgetierung über die Bestellabwicklung bis hin zur Auswertung alle relevanten Schritte über die Plattform abgedeckt (SaaS). Zudem können Individuelle Workflows, abgestimmt auf die jeweilige Organisation, hinterlegt werden. Dabei agiert der Nutzer stets gesetzeskonform und ist regulatorisch abgesichert.

Die Plattform fördert Kollaborationen im Gesundheitswesen (unter anderem bei Lieferengpässen) und eignet sich auch für komplexe Ausschreibungen. Gemäss eigenen Aussagen konnten mithilfe von Xatena erhebliche Effizienzsteigerungen erzielt und durchschnittlich Prozesskosten von bis zu 50% eingespart werden.



Anbieterinformationen



xatena



Name Anbieter Xatena



Website xatena.com

Basisinformationen

Anzahl Mitarbeitende und Nutzer*innen

8 Mitarbeitende (intern), 5'364 Nutzer*innen

Kategorie

Transaktionszentrierte Plattform

Zugänglichkeit (für Hautärzt*innen)

☐ Offen ☒ Geschlossen

Zielgruppe

☐ Kunden bzw. Patienten ☒ Leistungserbringer
☐ Krankenkassen ☒ Industrie

Versorgungsfokus

☐ Prävention ☐ Ambulant ☒ Stationär

Kurzbeschreibung der Lösung

Xatena ist ein Partner für Digitalisierung und Prozessoptimierung des strategischen Einkaufs (Saas). Der durchgängig digitalisierte Workflow vereint sämtliche Beschaffungsprozesse auf einer Plattform – organisationsweit und übergreifend. So werden Sachkosten gesenkt, Zeit gespart und Risiken minimiert. Die B2B-Plattform macht einen zukunftsfähigen Schritt zum digitalisierten Sourcing und Supply-Chain-Management im Gesundheitswesen.

Core Services

- 🔗 Übersicht über den Status aller Budget- und Beschaffungsanträge, inkl. Freigabe und Auswertungsassistent)
- 🔗 Organisationsweite Digitalisierung von Formularen und Workflows
- 🔗 Digitaler, gesetzeskonformer Sourcing-Prozess (Verbindung mit Lieferantennetzwerk und Pooling: Einholen von Offerten, Ausschreibungen und RFIs, Aushandlung von Einkaufskonditionen, Auswertungen)

Finanzierungs-Logik

Via Lizenzgebühr

USP

- 🔗 Hinterlegung Workflow und Berechtigungen (Effizienzsteigerung bis zu über 50%)
- 🔗 Komplexe Ausschreibungen möglich
- 🔗 Hohe Kollaboration über Community (z.B. Lieferengpass-Tool)
- 🔗 Komplette Gesetzeskonformität und regulatorische Absicherung
- 🔗 Flexibler Zugriff von überall aus

Nutzer*innen

- 🔗 16 Kunden, 51 Buyer, 2'142 Seller (gesamthaft 5'364 User-Konten)
- 🔗 Zu Kunden (Leistungserbringer) zählen u.a.: Kantonsspital Uri, Kantonsspital Winterthur, Insel Gruppe AG, Schweizer Paraplegiker-Zentrum

4 | Erkenntnisse aus den Gesprächen mit den fünf Plattformen

Wenig überraschend sehen alle fünf Plattformen ihre wichtigste Aufgabe darin, die Koordination im Gesundheitswesen zu vereinfachen und relevante Stakeholder respektive Nutzergruppen miteinander zu vernetzen. Damit einhergehend wollen sie das Nutzererlebnis auf der Plattform und dadurch auch das physische Erlebnis der Patienten sowie weiterer auf der Plattform angeschlossener Nutzergruppen verbessern, indem sie konkrete medizinische Herausforderungen im Alltag der Nutzer adressieren. Alle Plattformen haben sich zudem zum Ziel gesetzt, die Effizienz im Gesundheitswesen zu steigern und dadurch Kosten zu reduzieren. Dies, indem insbesondere Prozesse vereinfacht oder physische Termine reduziert werden. Zudem sehen einige Plattformen auch eine klare Rolle in der Prävention, wodurch ebenfalls Kosten herabgesetzt werden sollen. Beispiel dafür ist die Kernleistung von TOM Medications, welche die Therapie- respektive Medikations-Adhärenz von Patienten verbessern und dadurch hohe Kosten aufgrund von beispielsweise Doppelmedikation oder Überdosierung minimieren soll. Gemäss Sven Beichler (CEO TOM Medications) bietet die Therapietreue-Steigerung ein Einsparpotenzial von weltweit jährlich rund CHF 100 Mrd. Zudem können mit Hilfe von TOM unerwünschte Fehl- respektive Doppelmedikationen im höheren zweistelligen Prozentbereich innerhalb weniger Wochen vermieden werden.

Ganz generell kann festgehalten werden, dass digitale Gesundheitsplattformen diverse Problemstellungen ihrer Nutzergruppen lösen wollen. Dazu zählen bei allen Befragten die Effizienzsteigerung, beispielsweise durch die Reduktion von Wartezeiten oder vereinfachtem Zugang zu Serviceanbietern respektive Gesundheitsdienstleistern. Stellvertretend für diese Punkte kann beispielsweise das Dienstleistungsangebot von OnlineDoctor erwähnt werden, bei welchem gemäss Philipp Wustrow (Co-Founder OnlineDoctor) betroffene Patienten, wenn nötig, in durchschnittlich fünf Tagen nach Diagnose einen Termin beim Dermatologen erhalten. Über andere Wege dauert die Terminfindung teilweise aufgrund von Wartelisten erheblich länger. Ein weiterer zentraler Fokuspunkt ist es, Transparenz und Orientierung für die verschiedenen Nutzergruppen (z.B. mittels Beantwortung von medizinischen Fragen, sowohl durch die Vernetzung mit Fachpersonen als auch durch das Angebot hochwertiger medizinischer Informationen) zu schaffen. Zentral sind dabei oft die Patientendaten. Interessant ist, dass die betrachteten Gesundheitsplattformen unterschiedliche Herangehensweisen im Umgang mit den Patientendaten aufweisen. Die meisten der fünf betrachteten Plattformen bieten dabei den Nutzergruppen, insbesondere den Patienten, die Möglichkeit, persönliche Daten sicher auf der Plattform zu speichern und für die Verwendung anderen Nutzergruppen, insbesondere Leistungserbringern, zur Verfügung zu stellen. TOM Medications hat als einzige der fünf digitalen Plattformen einen anderen Weg gewählt. Nutzer bewegen sich auf der Plattform völlig anonym, was gemäss Aussage von Sven Beichler (CEO TOM Medications) die Akzeptanz der Plattform bei den Nutzern und die Interaktion gegenüber einer nicht anonymen Nutzung deutlich erhöht hat.

Diejenigen der fünf betrachteten Plattformen, welche auf Patienten fokussieren und somit primär einen B2C-Fokus verfolgen (Online Doctor, TOM Medications, Well) haben gemeinsam, dass die Mehrwerte aus der Plattformnutzung mit der Anzahl gesundheitlicher Beschwerden des Patienten steigen. Für Online Doctor, TOM Medications, Well sowie Compassana stehen dabei insbesondere die sekundäre beziehungsweise tertiäre Prävention im Zentrum. Diese Gesundheitsplattformen sind also besonders dann wertvoll, wenn der Patient an einem oder mehreren gesundheitlichen Problemen leidet und eine möglichst effiziente und effektive Behandlung sucht. Dabei befähigen die erwähnten Plattformen den Patienten insbesondere auch im Selbstmanagement. Je mehr Koordination und Informationsaustausch der Patient benötigt, desto mehr können ihn Plattformen dabei unterstützen. Konkrete Dienstleistungen sind unter anderem Remote-Monitoring, Unterstützung bei der Terminkoordination oder die Hilfe beim Einnahme-Management diverser Medikamente.

Mit Blick auf aktuelle oder vergangene Herausforderungen zeigt sich hingegen ein diverseres Bild, welches natürlich auch auf den unterschiedlichen Nutzer- und Dienstleistungsfokus der Plattformen zurückzuführen ist. Eine der grössten Herausforderungen seit der Gründung von OnlineDoctor 2017 bestand gemäss Philipp Wustrow (Co-Founder OnlineDoctor) beispielsweise darin, das Vertrauen in digitale Behandlungen zu fördern. Zu diesem Zeitpunkt war auch Telemedizin noch weniger verbreitet. Dies hat sich infolge der Corona-Pandemie erheblich verändert. OnlineDoctor beobachtet, dass heute weniger die Frage im Fokus steht, ob die Services auf einer Plattform stattfinden sollen. Vielmehr gehe es darum, wie und wann die Services erbracht werden. Für Peter Mittemeyer (CEO Compassana) waren und sind die fehlende einheitliche Schnittstellenarchitektur innerhalb des Gesundheitswesens und die aktuellen Vergütungsstrukturen (TARMED) eine Herausforderung. Die Plattform möchte hierzu zukünftig auch als Orchestrator fungieren und Pilotprojekte fördern. Jenna Kortland (CEO Xatena) betont hingegen die Finanzierung von Gesundheitsplattformen respektive dass es wichtig ist, genügend finanzielle Mittel für die Weiterentwicklungen der Plattformen einzuplanen, um sich bei potenziellen Kunden zu positionieren. Letztlich besteht gemäss Mario Bernasconi (CEO Well) auch im Nutzer-Engagement eine Herausforderung, welche viele Plattformen teilen. Sven Beichler (CEO TOM Medications) bestätigt dies. Das Nutzer-Engagement sei in der Regel unabhängig von der Anzahl an angebotenen Dienstleistungen oder Funktionen, weshalb sich TOM konsequent am Nutzerfeedback orientiert und auch einzelne Dienstleistungen oder Nutzermodelle wieder entfernt (z.B. wurde kürzlich das Premium-Abonnement gestrichen).

Abschliessend lassen sich aus den Interviewgesprächen vier verschiedene Erfolgsfaktoren im Aufbau und Betrieb von digitalen Plattformen im Schweizer Gesundheitswesen ableiten.

Erfolgsfaktoren von Gesundheitsplattformen



8 Erfolgsfaktoren von digitalen Plattformen im Schweizer Gesundheitswesen

Erstens, sollte als zentraler Erfolgsfaktor ein Finanzierungsmodell gewählt werden, welches zum Geschäftsmodell der Plattform passt. Die fünf Plattformen wählen dabei unterschiedliche Wege, was wiederum auch auf den unterschiedlichen Nutzer- und Dienstleistungsfokus zurückzuführen ist. Beobachtbar sind unter anderem angebotene Dienstleistungen in Lizenz- und Selbstzahlermodellen, (Pilot-)Kooperationen und Anschubfinanzierungen durch Partner (primär Krankenkassen), Durchführung von Studien und Forschungsprojekten gegen Gebühren oder das anonymisierte Sammeln und Weiterverkaufen von Nutzerdaten an Drittfirmen (insbesondere Pharma-Unternehmen).

Einen zweiten Erfolgsfaktor sehen die befragten Plattformbetreiber in der einheitlichen Schnittstellenarchitektur und der Förderung von Standards hierzu im Schweizer Gesundheitswesen. Dies ermöglicht einerseits den besseren Austausch von Daten und darauf basierend auch von Dienstleistungen sowie andererseits das schnelle und reibungslosere Onboarding von weiteren Nutzergruppen. Wie Peter Mitemeyer (CEO Compassana) hierzu anmerkt, können Plattformen diesbezüglich auch eine treibende Rolle im Markt einnehmen und insbesondere früh darauf hinwirken, dass zumindest im Partnerumfeld einer Plattform alle die gleichen Schnittstellen verwenden oder diese vereinheitlichen. Die Förderung von reibungsloseren Prozessen und der Verfügbarkeit von hochwertigen Informationen kommt nicht zuletzt Patienten zugute. So werden Patienten namentlich im informierten und partiell selbstbestimmteren Umgang mit der eigenen Krankheit befähigt.

Zudem sehen einige Plattformen einen dritten Erfolgsfaktor in der möglichst offenen Gestaltung des Plattformumfelds und damit zusammenhängend einer möglichst frühen Kooperation mit Partnern. So soll die Plattform sowie auch darauf angebotene Dienstleistungen kontinuierlich weiterentwickelt werden. Wie Mario Bernasconi (CEO Well) hierzu anmerkt, verfolgt man beispielsweise bei der Well-Plattform bewusst Co-Creation-Ansätze auch mit Unternehmen ausserhalb des bestehenden Partnernetzwerks, um so einerseits frühzeitig neue gemeinsame Kooperationsmöglichkeiten zu identifizieren und andererseits ein Silodenken abzubauen. Aus Sicht Well ist man ebenfalls dafür offen, mit anderen bereits bestehenden Plattformen zu kooperieren, um ein Plattform-Ökosystem aufzubauen. Wie Sven Beichler (CEO TOM Medications) diesbezüglich allerdings ergänzt, sollten Plattformen hierzu auch explizit konzipiert sein. Aus seiner Sicht sollten Kooperationen mit anderen Plattformen kritisch geprüft und immer konsequent auf Mehrwerte der Kooperation für die einzelnen, auf der Plattform zusammengeschlossenen Nutzergruppen, hinterfragt werden.

Letztlich ist in der Gewährleistung eines möglichst hohen positiven Nutzererlebnisses, der Erzielung von Mehrwerten für die einzelnen Nutzergruppen und der Sicherstellung einer reibungslosen Interaktion zwischen Nutzergruppen auf der Plattform ein vierter Erfolgsfaktor identifizierbar. Wie Sven Beichler (CEO TOM Medications) damit zusammenhängend erwähnt, sollen aus seiner Sicht Nutzer die TOM-Plattform möglichst viel nutzen. In diesem Kontext hat die User-Experience eine sehr hohe Relevanz, um die Nutzung über längere Zeit auf einem hohen Level aufrecht zu erhalten. Der mit der Nutzung einhergehende medizinische Mehrwert ist aber mindestens genauso wichtig. Letzterer ist vor allem für die wiederkehrende und nachhaltige Nutzung der Plattform entscheidend. Für Philipp Wustrow (Co-Founder OnlineDoctor) ist im Zusammenhang mit der Generierung von Nutzerlebnissen und Mehrwerten auch zentral, dass der Betreiber einer Plattform immer wieder hinterfragt, was die zentrale Komponente für die Plattform ist und was ein Nutzererlebnis für einzelne Nutzer genau bedeutet. Für OnlineDoctor sind diesbezüglich beispielsweise Fachkompetenz und Vertrauen sehr wichtig. Damit zusammenhängend ist es für OnlineDoctor erfolgsentscheidend, dass der Patient den Arzt selbst wählen kann.



5 | Fazit und ausblick zu digitalen Gesundheitsplattformen

Digitale Gesundheitsplattformen können eine wesentliche Rolle bei der aktuellen und zukünftigen Entwicklung der Schweizer Gesundheitsversorgung spielen. Vor diesem Hintergrund überrascht es, dass die Relevanz von digitalen Gesundheitsplattformen für das Schweizer Gesundheitswesen in der Literatur noch wenig beleuchtet wurde. Wie in diesem Whitepaper bereits ausgeführt wurde, fehlen beispielsweise bis anhin detaillierte Analysen zu angebotenen Dienstleistungen auf den Plattformen, zum Nutzerverhalten oder zum volks- und gesundheitswirtschaftlichen Mehrwert (z.B. Einsparung von Leistungskosten, Erhöhung von Qualität in der Gesundheitsversorgung).

Dessen ungeachtet steigt die Relevanz von digitalen Plattformen im Schweizer Gesundheitswesen stetig und die Plattformlandschaft wächst kontinuierlich weiter. Gleichzeitig ist die Plattformlandschaft aber auch fragmentiert und deckt unterschiedliche Nutzergruppen mit ganz unterschiedlichen Dienstleistungen in verschiedenen medizinischen Themenbereichen ab. Dies hat den Vorteil, dass die einzelnen Plattformen spezifisch auf die Bedürfnisse von verschiedenen Nutzergruppen (z.B. einzelne medizinische Fachrichtungen) zugeschnitten sind und dort die Zusammenarbeit zur effizienten und patientenorientierten Leistungserbringung fördern können. Allerdings besteht auch die Tendenz, dass aufgrund der Fragmentierung viele ähnliche Plattformlösungen entstehen, die sich hinsichtlich ihrer Mehrwerte für einzelne Nutzergruppen nur schwer voneinander abgrenzen können. Somit ist die Fragmentierung auch ein Ausdruck von Pfadabhängigkeiten und eines gewissen, zum Teil nach wie vor beobachtbaren, Silodenkens im Gesundheitswesen. Es ist deshalb davon auszugehen, dass in nächster Zeit eine Konsolidierung von Plattformen respektive die Integration bestehender Plattformen in übergreifende Plattform-Ökosysteme stattfinden wird. Dies erfolgt einerseits aufgrund neu entstehender übergreifender Meta-Plattformen (z.B. Well, Compassana), an welche sich im Markt bestehende Plattformen anschliessen (z.B. Zusammenarbeit zwischen Well und OnlineDoctor). Andererseits kann eine Konsolidierung zukünftig auch deshalb auftreten, weil einzelne Plattformen (z.B. aufgrund der mangelnden Abgrenzung ihres Plattformangebots gegenüber anderen Plattformen) die notwendige kritische Masse sowie die Skalierung ihrer Dienstleistungen nicht erreichen und deshalb mit anderen Plattformen zusammenarbeiten müssen.

Wie letztlich aus den Interviews mit verschiedenen Schweizer Gesundheitsplattformen ersichtlich wurde, bestehen verschiedene Erfolgsfaktoren, damit einzelne digitale Plattformen im Gesundheitswesen langfristig überleben können. Dazu gehören die sorgfältige Wahl eines zum Geschäftsmodell passenden Finanzierungsmodells, die Gewährleistung einer einheitlichen Schnittstellenarchitektur respektive das Fördern von einheitlichen Standards hierzu im Schweizer Gesundheitswesen, die möglichst offene Gestaltung des Plattformumfelds und damit zusammenhängend eine möglichst frühe Kooperation mit Partnern sowie letztlich auch die Generierung von positiven Nutzererlebnissen und hohen Mehrwerten für die Nutzergruppen.

Dessen ungeachtet steigt die Relevanz von digitalen Plattformen im Schweizer Gesundheitswesen stetig und die Plattformlandschaft wächst kontinuierlich weiter. Gleichzeitig ist die Plattformlandschaft aber auch fragmentiert und deckt unterschiedliche Nutzergruppen mit ganz unterschiedlichen Dienstleistungen in verschiedenen medizinischen Themenbereichen ab. Dies hat den Vorteil, dass die einzelnen Plattformen spezifisch auf die Bedürfnisse von verschiedenen Nutzergruppen (z.B. einzelne medizinische Fachrichtungen) zugeschnitten sind und dort die Zusammenarbeit zur effizienten und patientenorientierten Leistungserbringung fördern können. Allerdings besteht auch die Tendenz, dass aufgrund der Fragmentierung viele ähnliche Plattformlösungen entstehen, die sich hinsichtlich ihrer Mehrwerte für einzelne Nutzergruppen nur schwer voneinander abgrenzen können. Somit ist die Fragmentierung auch ein Ausdruck von Pfadabhängigkeiten und eines gewissen, zum Teil nach wie vor beobachtbaren, Silodenkens im Gesundheitswesen. Es ist deshalb davon auszugehen, dass in nächster Zeit eine Konsolidierung von Plattformen respektive die Integration bestehender Plattformen in übergreifende Plattform-Ökosysteme stattfinden wird. Dies erfolgt einerseits aufgrund neu entstehender übergreifender Meta-Plattformen (z.B. Well, Compassana), an welche sich im Markt bestehende Plattformen anschliessen (z.B. Zusammenarbeit zwischen Well und OnlineDoctor). Andererseits kann eine Konsolidierung zukünftig auch deshalb auftreten, weil einzelne Plattformen (z.B. aufgrund der mangelnden Abgrenzung ihres Plattformangebots gegenüber anderen Plattformen) die notwendige kritische Masse sowie die Skalierung ihrer Dienstleistungen nicht erreichen und deshalb mit anderen Plattformen zusammenarbeiten müssen.

Wie letztlich aus den Interviews mit verschiedenen Schweizer Gesundheitsplattformen ersichtlich wurde, bestehen verschiedene Erfolgsfaktoren, damit einzelne digitale Plattformen im Gesundheitswesen langfristig überleben können. Dazu gehören die sorgfältige Wahl eines zum Geschäftsmodell passenden Finanzierungsmodells, die Gewährleistung einer einheitlichen Schnittstellenarchitektur respektive das Fördern von einheitlichen Standards hierzu im Schweizer Gesundheitswesen, die möglichst offene Gestaltung des Plattformumfelds und damit zusammenhängend eine möglichst frühe Kooperation mit Partnern sowie letztlich auch die Generierung von positiven Nutzererlebnissen und hohen Mehrwerten für die Nutzergruppen.

Literaturverzeichnis

Brauchbar, M., Steiger, D., Stevanovic, N. (2021). «Den Wert von Daten beleben». Datenbasierte Gesundheitswirtschaft in der Schweiz.

Choueiri, P., Hosseini, M., Kaltenbach, T., Kleipass, U., Neumann, K. & Rong, O (2020). *Future of Health 2 / The rise of healthcare platforms*. <https://www.rolandberger.com/en/Insights/Publications/Future-of-Health-The-rise-of-healthcare-platforms.html>

Clauss, S. (2021). *Gesundheitsplattformen entwickeln sich zum Megatrend*. <https://www.handelszeitung.ch/insurance/gesundheitswesen-gesundheitsplattformen-entwickeln-sich-zum-megatrend>

Day, S. & Kaganoff, S. (2020). *Digital health's platform wars are heating up*. <https://rockhealth.com/insights/digital-healths-platform-wars-are-heating-up/>

Health-Trends (2022). *Startup-Map Report October 2022*. <https://www.health-trends.ch/produkt/startup-map-report-october-2022/>

Institut der deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH (2019). *Plattformen – Infrastruktur der Digitalisierung*. Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft.

Krauth, Christian (o.J.). *Integrierte Versorgung*. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/integrierte-versorgung-51770>

Hämmerli, M., Müller, T., Biesdorf, S., Ramezani, S., Sartori, V., Steinmann, M., Van der Veken, L., Fleisch, E. & von Wangenheim, F. (2021). *Digitalisierung im Gesundheitswesen: Die 8,2Mrd.-CHF-Chance für die Schweiz*. McKinsey & Company.

Oracle (2022). *Was bedeutet PaaS?*. <https://www.oracle.com/ch-de/cloud/what-is-paas/>

Wirtschaftskammer Österreich (2021). *Plattformtypen*. <https://site.wko.at/plattformchecker/Plattform-Typen/start.html#:~:text=Grunds%C3%A4tzlich%20wird%20zwischen%20Transaktions%2D%20und,Technologie%2DEntwicklungsplattformen%20z%C3%A4hlen%20als%20Innovationsplattform>

Zühlke (2022). *Digital Health Platforms – For a future of more connected end-to-end patient experiences*. Zühlke Engineering AG.

Zühlke (2022). *Digital Health Platforms: Warum sie für Life-Science- und Healthcare-Unternehmen so wichtig sind*. Zühlke Engineering AG.

Über Synpulse

Synpulse beschäftigt sich intensiv mit der Digitalisierung im Gesundheitssektor. Um Transparenz über das Fortschreiten verschiedener Entwicklungen zu erhalten, führen wir regelmässig Marktstudien durch. Die Ergebnisse dieser Studie sollen Diskussionsgrundlage und Denkanstösse sein und zu kreativen, strategischen Überlegungen inspirieren.

Gerne stellen wir Ihnen die detaillierten Ergebnisse unserer Studie persönlich vor und identifizieren mit Ihnen gemeinsam mögliche Handlungsfelder. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Contact



Matthias Mettler

Associate Partner
Synpulse Schweiz AG

matthias.mettler@synpulse.com | [LinkedIn](#)

Publishing details

Published by

Synpulse Schweiz AG
Management Consulting
Thurgauerstrasse 32
8050 Zürich
Switzerland
+41 44 802 2000
info.ch@synpulse.com
www.synpulse.com

© Copyright

Synpulse, Switzerland 2023
Reprint - also in parts - is allowed only with indication of the source

Edition

2023 - 1st edition

Important note

The authors assume no liability for decisions taken on the basis of this paper and for any consequences thereof.



Americas

New York
Toronto

Asia

Bangkok
Hong Kong
Hyderabad
Jakarta
Kuala Lumpur
Manila
Pune
Shenzhen
Singapore
Taipei

Europe/Middle East

Zurich (Headquarters)
Bratislava
Dubai
Dusseldorf
Geneva
London
Paris

Oceania

Sydney