

Idana in der Praxis

# NUTZEN & POTENZIALE

Studie



# 1 WARUM IDANA?

## Initiale Bedenken und Entscheidungsfaktoren

Neue Softwarelösungen einzuführen und zur Routine gewordene Prozesse umzustellen ist eine Entscheidung, die nicht von heute auf morgen erfolgt. Passt das neue System zu mir und meinem Arbeitsstil? Wird das Team damit zurecht kommen? Wie werden die Patienten reagieren? Zu diesen Fragen gesellen sich wirtschaftliche Überlegungen: Was kostet das Ganze? Wie viel Zeit braucht die Einarbeitung? Lohnt sich die Investition?

### INITIALE BEDENKEN

Bei der Entscheidung, Idana zu kaufen und einzusetzen, spielte die Frage nach dem erwarteten Nutzen in Relation zu den Investitionskosten eine wichtige Rolle: Rund 30 Prozent der befragten Idana-Nutzer gab an, initial vor allem ökonomische Überlegungen angestellt zu haben.

Auch die Sorge, dass die Software von Anwendern nicht gut angenommen würde, beschäftigte insgesamt rund ein Drittel der Idana-Nutzer. Die Befürchtung, dass Patienten die Arbeit mit der Software akzeptieren würden, wog dabei jedoch deutlich schwerer: 29 % machten sich Gedanken bezüglich der Patientenakzeptanz, während die Angst, dass Mitarbeiter nicht mit dem System arbeiten wollen würden, nur von 9 % der befragten Nutzer geteilt wurde.

Vergleichsweise wenig Bedenken äußerten die befragten Idana-Anwender in Hinblick auf technisch-rechtliche Aspekte: Sorge um die Kompatibilität mit bestehender Software hatten 9 %, Datenschutzbedenken sogar nur 6 % der Umfrageteilnehmer. Erfreulich: Rund ein Fünftel der befragten Idana-Nutzer gab an, bei der Entscheidung überhaupt keine Bedenken gehabt zu haben.

ANBINDUNG  
MITARBEITERAKZEPTANZ  
KOSTEN-NUTZEN  
SONSTIGES PATIENTENAKZEPTANZ  
DATENSCHUTZ



Abbildung 1: Initiale Bedenken

### ENTSCHEIDUNGSFAKTOREN

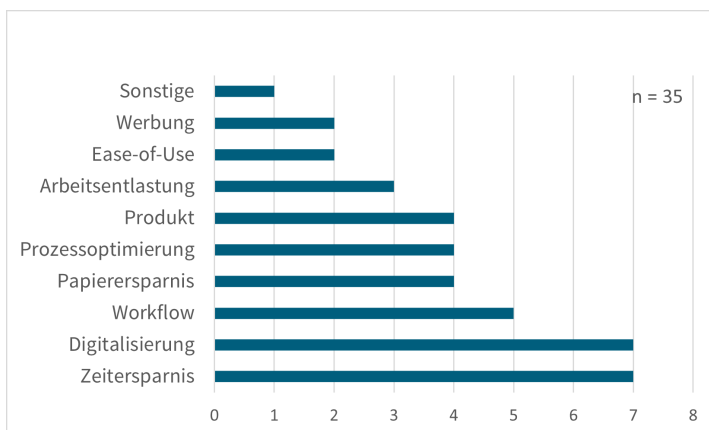


Abbildung 2: Entscheidungsfaktoren

Als Hauptfaktoren, die die Entscheidung schließlich begünstigten, erwiesen sich in unserer Umfrage die Aussicht, mit Idana Zeit zu sparen, sowie das Bedürfnis, das eigene Arbeiten in der Praxis (weiter) zu digitalisieren (je 20 % der befragten Nutzer). 15 % der Idana-User gaben an, dass die mit Idana möglichen Workflows ausschlaggebend waren. Genannt wurden hier vor allem der Idana-Check-In, mit dem Patienten selbst den Versand eines Fragebogens auslösen können, sowie die Möglichkeit, Patienten vor ihrem Besuch zu befragen.

Weitere Faktoren waren die Aussicht, mit Idana Papier zu sparen und die Praxisprozesse zu optimieren, sowie die Begeisterung für die Software (je ein Zehntel der befragten Anwender). Explizite Arbeitsentlastung nannten 9 % der Umfrageteilnehmer als wichtigen Entscheidungsfaktor.

## 3 POTENZIALE FREISETZEN

# Kostenreduktion und weiterer Nutzen

Viele Ärzte entscheiden sich für digitale Lösungen, um nicht nur Lohn-, sondern auch Materialkosten zu reduzieren. Auch ökologische Gründe sprechen dafür, die in Praxen anfallende Papierflut zu vermeiden und auf diese Weise nachhaltiger zu arbeiten. Die Umfrage legte zudem weitere Bereiche frei, in denen Idana einen Zusatznutzen erzielt.

### KOSTENREDUKTION

Für unsere Studie haben wir Idana-Nutzer gefragt, wie sich der Materialaufwand verringert, wenn Idana eingesetzt wird.

**20 €** spart eine durchschnittliche Praxis mit Idana an Papier- und Druckkosten pro Monat.

Im Jahr sind das **240 €** oder **4.000 Seiten** bedrucktes Papier.

### ZUSATZNUTZEN



Rund ein Viertel der Idana-Nutzer geht davon aus, dass die Chance, sich mit Hilfe von Idana als moderne Praxis zu positionieren, dem Praxis-Image zugute kommt und monetäre Vorteile mit sich bringt.

Je 15 % der befragten Nutzer gaben an, dass sich der Einsatz von Idana monetär auch dadurch bemerkbar mache, dass Idana die Behandlungsqualität steigert und eine strukturierte Anamnese ermöglicht.

Für jeweils knapp 10 % der befragten Nutzer trägt Idana dazu bei, den Praxisbetrieb zu optimieren und die Patientenzufriedenheit zu erhöhen - beides Faktoren, die sich finanziell bemerkbar machen.

Dieser Zusatznutzen hat nach Schätzung der befragten Nutzer einen Gegenwert von

monatlich **95 €**, bzw. von jährlich **1.140 €**.

## NUTZERSTIMMEN

“Innovatives Tool zur Prozessoptimierung.“

“Elegante Lösung mit hoher Akzeptanz bei den Patienten.“

“Dokumentationsinstrument mit echtem Mehrwert.“

Lassen Sie sich von unserem Team zeigen, wie Sie mit Idana die Patientenaufnahme in Ihrer Praxis neugestalten können, und finden Sie heraus, welchen Nutzen Idana für Sie und Ihr Team bereithält.

Vereinbaren Sie jetzt eine unverbindliche Online-Produktpräsentation mit einem unserer Experten – wir gehen gerne auf Ihre individuellen Fragen und Wünsche ein.

**Was ist Ihr Einsparpotential?  
Gemeinsam finden wir es heraus!**

### Kontakt

Tomes GmbH  
Ellen-Gottlieb-Str. 19  
D-79106 Freiburg  
Phone: +49 761 6006784-0  
E-Mail: [info@idana.com](mailto:info@idana.com)

**Weitere Informationen und Kontaktmöglichkeiten finden Sie auf [www.idana.com](http://www.idana.com)**

© 2021 by Tomes GmbH