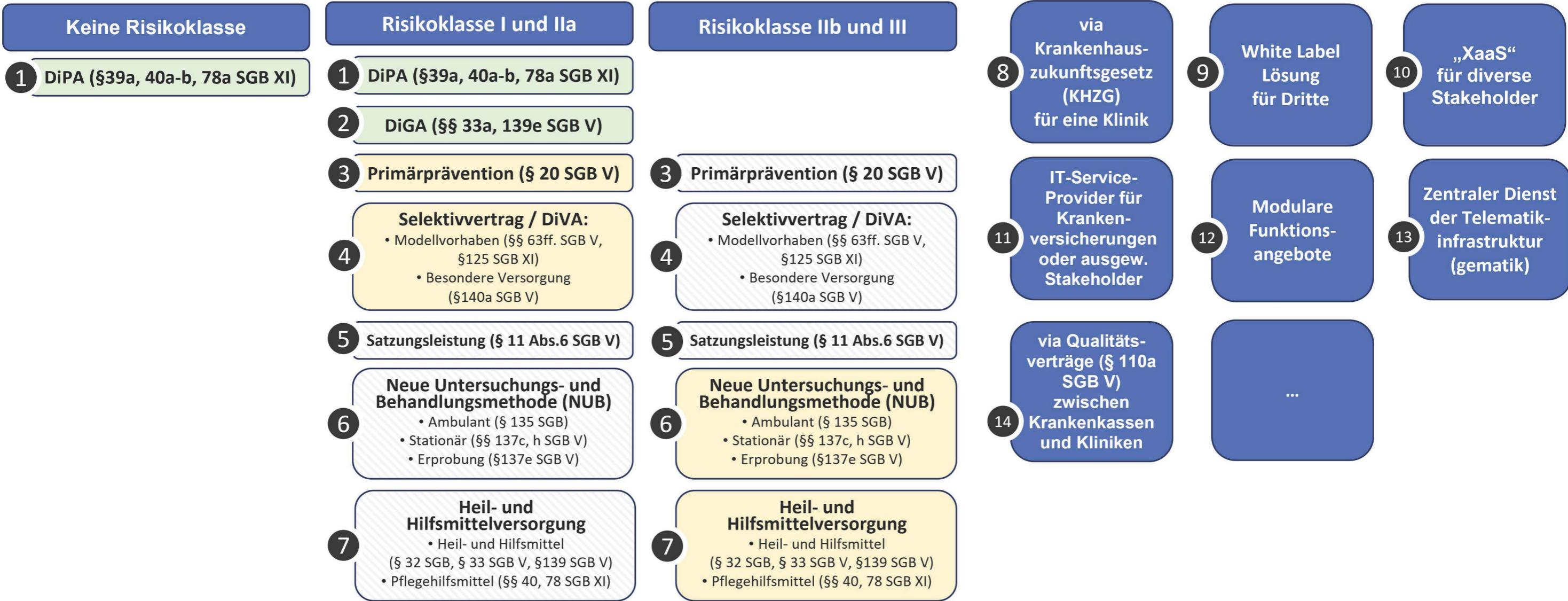


Wege von Digitalen Innovationen in den 1. Gesundheitsmarkt

Die dargelegte Grafik umfasst eine zusammenfassende Sammlung von möglichen Wegen digitaler Innovationen in den ersten Gesundheitsmarkt. Hierbei wird insbesondere zwischen Optionen unterschieden, bei welchen digitale Anwendungen als B2C- bzw. B2P-Lösung („business to consumer / business to patient“) auf direktem Wege in den ersten Gesundheitsmarkt gelangen und alternativ nach Optionen, bei welchen digitale Innovationen als B2B-(IT-)Dienstleister („business to business“) über eine Zulieferung oder Kooperation mit Dritten indirekt agieren. Die direkten Wege (nach aktueller Gesetzgebung: SGB V und XI) werden hierbei noch einmal unterteilt in die Zuordnung nach verschiedenen Risikoklassen gemäß der Europäischen Medizinprodukteverordnung (MDR).

Direkter Weg als B2P (B2C)-Lösung

Indirekter Weg als B2B-(IT-)Dienstleister



Legende

- B2P/C (Business to Patient/Consumer) / B2B (Business to Business)
- Zertifizierung durch das BfArM (Fast-Track-Verfahren (FTV))
- lt. SVR-Gutachten 2021 besonders geeignete Zugangswege (bei Risikoklasse I und IIa insbesondere vor dem FTV)
- Eher weniger geeignet / verwendet
- XaaS (Anything-as-a-Service)

Gersch, M.; Danelski, A. (2023) – Wege von Digitalen Innovationen in den 1. Gesundheitsmarkt, Berlin. (Version 3.2, Online: <https://www.wiwiss.fu-berlin.de/fachbereich/bwl/pwo/gersch/forschung/BloG3.html>)
 Alle Inhaltsrechte liegen bei den Autoren. Verwendung nur mit Zustimmung der Autoren unter Nennung einer eindeutigen Quellenangabe.