

„Der Wettbewerb ist eröffnet!“

Interview mit Dr. Hans-Jürgen Beckmann, Geschäftsführer La-Well

„Patienteninformationssystem“ – das klingt auf den ersten Blick ziemlich sperrig. Was kann man sich konkret darunter vorstellen?

Beckmann: Sie können sich darunter ein modernes, PC-gestütztes System vorstellen, mit dem verschiedenste Informationen zum Beispiel ins Wartezimmer oder den Empfangsbereich einer Praxis übertragen und dort auf Flachbildschirmen gezeigt werden. Der Inhalt dieses Programms kann flexibel und individuell gestaltet werden. Sie können etwa das Praxispersonal vorstellen, verschiedene Therapiemöglichkeiten mit unseren Info-Modulen bewerben oder sogar einfach das aktuelle Wetter zeigen. Das System ist also eine Kombination aus Entertainment und Infotainment, das den Patienten sowohl unterhalten als auch informieren soll.

Die Idee des Wartezimmerfernsehens, die auch Sie mit Ihrem System indirekt aufgreifen, ist nicht neu. Verschiedene Anbieter sind mit Konkurrenzsystemen schon seit einigen Jahren am Markt aktiv. Wie hebt sich das La-Well Patienteninformationssystem von dieser Konkurrenz ab?

Beckmann: Wesentlicher Vorteil unseres Systems ist, dass der Kunde bei La-Well das Programm wirklich eigenständig bestimmen kann und jederzeit die volle Kontrolle über den Inhalt hat. Das bedeutet auch, dass wir im Vergleich zur Konkurrenz vollständig auf die Einblendung von Fremdwerbung verzichten. Speziell für Ärztenetze haben wir zudem den Info-Kanal entwickelt. Dieser Kanal ist zentral administrierbar und erlaubt es, von zentraler Stelle aus identische Informationen gleich an mehrere angeschlossene Praxen zu senden. Mit unserem Patienteninformationssystem kann also eine gebündelte Kommunikation in Ärztenetzen erreicht werden. Das ist ein echtes Novum!

Glauben Sie, dass sich die Anschaffung Ihres Systems auch für kleine Einzelpraxen lohnt, die nicht in einem Ärztenetz organisiert sind? Schließlich stehen dem Nutzwert auch gewisse Kosten gegenüber.

Beckmann: Die Anschaffung lohnt in jedem Fall, weil sich die Anschaffungskosten aufgrund der erhöhten Nachfrage bei den Zusatzleistungen schnell rechnen. Da diese Nachfragesteigerung außerdem langfristig ist, wird schon nach kurzer Zeit die Gewinnzone erreicht. Das System optimiert somit nicht nur den Informationsfluss, sondern indirekt auch die erzielten Umsätze.

Über die erfolgreiche Umsetzung der Integrierten Versorgung wurde in den vergangenen Jahren in der Ärzteschaft heftig diskutiert. Verschafft Ihr System hier wirklich Wettbewerbsvorteile?

Beckmann: Natürlich kommt es immer darauf an, wie das System in der Praxis eingesetzt wird. Grundsätzlich sind aber in der Tat Wettbewerbsvorteile zu erwarten, da selbst in großen Ärztenetzen eine zielgruppengenaue Ansprache der Patienten ermöglicht wird. Die Patienten werden außerdem umfassend über medizinische Zusammenhänge aufgeklärt und aktiv in ihren Genesungsprozess einbezogen. Weiß der Patient erst einmal, dass die ihm vorgeschlagene Behandlung seinen Gesundheitszustand verbessern wird, ist er eher dazu bereit, diese Behandlung auch durchführen zu lassen – selbst dann, wenn die Therapie von den Krankenkassen nicht bezahlt wird.

Wie sieht Ihrer Meinung nach die Arztpraxis der Zukunft aus? Werden wir unsere Diagnosen schon bald von einem Computer statt von einem Arzt bekommen?

Beckmann: So weit kommt es zumindest in absehbarer Zeit sicher nicht. Wir müssen uns jedoch mit dem Gedanken anfreunden, dass die Arztpraxis mehr und mehr zu einem Dienstleistungsunternehmen werden wird, das um eine intelligente Vermarktung seiner Leistungen nicht mehr herum kommt. Der Wettbewerb ist eröffnet! Der Patient wird deshalb nicht mehr der „eruldete Kranke“, sondern ein mündiger Kunde sein, der zunehmend in den Mittelpunkt des Praxisalltags rückt. Um in diesem Wettbewerb nicht unterzugehen, bedarf es neuer Wege und Ideen. Unser Patienteninformationssystem ist eine davon.

Bildmaterial und weitere Informationen zum Patienteninformationssystem von La-Well finden Sie im Internet unter www.la-well.de. Informationen zum Ärztenetz „Medizin und Mehr“ (MuM) finden Sie online unter www.mum-buende.de.

+++ Seit 2003 entwickelt La-Well ein modulares Patienteninformationssystem, das Patientenkommunikation und Praxismarketing in Einzelpraxen und Ärztenetzen optimiert. Der Betrieb kann sowohl internetbasiert und zentral administrierbar als auch offline und abgeschirmt innerhalb einer Einzelpraxis erfolgen. Optionaler Bestandteil des La-Well-Systems ist ein Info-Kanal, der beliebig viele angeschlossene Praxen mit einem zielgruppengerechten Informations-Mix versorgt. Das Programm ist Dank einer Vielzahl an Info-Modulen jederzeit beliebig erweiterbar. Neben Informationsvideos zu diversen Behandlungsmöglichkeiten und IGeL-Leistungen bietet La-Well auch Programmausteine wie Wetterberichte, dpa-Nachrichten und Entspannungsprogramme an. +++

Bei Rückfragen oder Wünschen wenden Sie sich bitte an:

La-Well Laser & Lifestyle GmbH

Haßkampstraße 75

32257 Bünde

Tel.: +49 (0 52 23) 491 92 86

Fax: +49 (0 52 23) 491 92 87

E-Mail: presse@la-well.de

Bildmaterial und weitere Informationen zum Patienteninformationssystem von La-Well finden Sie im Internet unter www.la-well.de