



BNC Wirtschaftsdienst

Informationen über Selektivverträge: Wartezimmer-TV entlastet den Arzt

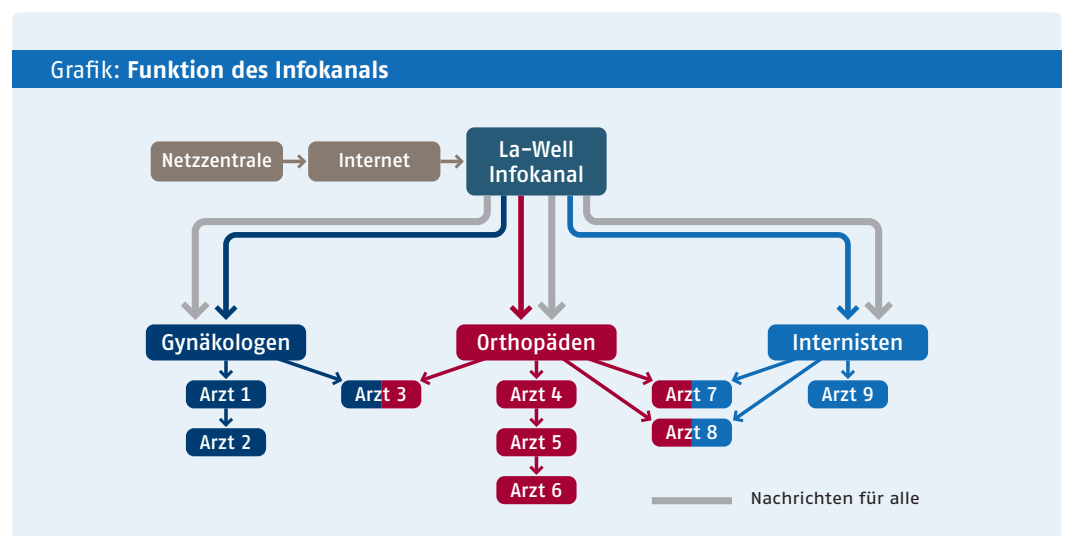
Den passiven Kranken gibt es nicht mehr. Bedürfnisse und Wünsche der Patienten rücken zunehmend in den Mittelpunkt des Praxisalltages: Patienten wollen bei der Auswahl von Ärzten und Krankenhäusern mitreden und -entscheiden.

Dem gestiegenen Informationsbedürfnis der Patienten steht auf ärztlicher Seite zunehmender Wettbewerbsdruck gegenüber. Bis zum Jahr 2015 sollen nach Prognosen der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) 50 Prozent des ärztlichen Honorars aus Selektivverträgen stammen.

Resultat dieses Wettbewerbs wird die Aufsplitterung der Versorgungslandschaft durch unzählige Einzelverträge sein. Für den Patienten wird es dann immer schwieriger, noch den Überblick über die Leistungen seiner Krankenkasse, aber auch des ihn behandelnden Arztes zu behalten.

Information über Selektivverträge als Marketingeffekt

Allein aus Marketinggründen wird es künftig daher immer wichtiger, die eigenen Patienten über die Vorteile der Selektivverträge zu informieren, an denen die Praxis teilnimmt – zumal Leistungen im Rahmen dieser



Verträge oft deutlich besser honoriert werden.

Ein Wartezimmer-TV wie das moderne Patienteninformationssystem der La-Well GmbH kann in dieser Situation eine wertvolle Unterstützung sein, Patienten über Optionen zu informieren. Zeitnah und flexibel entlastet es den Arzt, denn viele Patientenfragen erledigen sich damit bereits im Wartezimmer.

Individuell oder im Verbund über Leistungen informieren

Das internetbasierte Wartezimmer-Informationssystem der La-Well GmbH bietet eine Fülle von Möglichkeiten für das eigene Praxismarketing. Mit Blick auf die wachsende Zahl von erklärungsbedürftigen Selektivverträ-

gen ist der Infokanal des La-Well Systems zusätzlich interessant: Hier kann nicht nur der einzelne Arzt seine Praxis darstellen – auch Arztverbände wie Genossenschaften oder Berufsverbände können praxisübergreifend und einheitlich über ihre Selektivverträge berichten.

Verbreitung an alle oder an ausgewählte Teilnehmer

Die redaktionelle Bearbeitung und das Einstellen der Inhalte kann dabei zentral von einem Mitglied der Arztgruppe übernommen werden. Die Informationen können über diesen Infokanal dabei sowohl an alle angeschlossenen Praxen gleichzeitig oder nur in Wartezimmer ausgewählter Praxen, etwa an

alle angeschlossenen Gefäßchirurgen, gesendet werden (siehe Grafik).

Mit Hilfe des La-Well Systems lassen sich die Inhalte als Text, Bild, Film mit oder ohne Ton oder in der Kombination aller genannten Möglichkeiten einstellen. Moderne Patientenkommunikation, geschlossenes Auftreten mit Vermittlung einer „Corporate Identity“ sowie individuelles und gemeinsames Praxismarketing lassen sich so mit einem einzigen Medium erfolgreich umsetzen.

Kontakt

La-Well GmbH
 Hafskampstraße 75, 32257 Bünde
 Tel.: 05223 4919286
 Fax: 05223 4919287
 dauer@la-well.de, www.la-well.de