

Ziel die unternehmerische Selbständigkeit ist. Ärzte also, die nicht in eine eigene Praxis investieren wollen oder können – und die keinen Wert auf eine eigene Administration legen, aber auf ein gut funktionierendes Backup. «Wir haben allerdings keine Ahnung, in welchem Tempo wir unsere Plattform ausbauen können; darüber wird wohl die Nachfrage bestimmen», meint Simon Hodel. Die Gerätschaften sind möglichst klein, denn der Platz in den Rucksäcken und den isolierten Medikamenten-Köfferchen ist begrenzt.

Einmalkunden werden manchmal zu Stammkunden

«Wir zielen hauptsächlich auf Patienten, die aktuell einen Hausbesuch brauchen, aber es gibt auch Stammkunden wie etwa Pflegeheime. Einerseits agieren wir als Ergänzung zum Hausarzt, ziehen etwa Fäden und beurteilen die Operationswunden nach einem Spitalaufenthalt, wenn der Hausarzt keine Zeit hat. Andererseits haben wir jetzt die ersten Stammkunden, die fix durch einen unserer Ärzte betreut werden», so Simon Hodel. «Es gibt auch relativ viele Menschen, die keinen Hausarzt haben. Etwa, weil sie aus einer anderen Kultur kommen oder den Wohnort gewechselt haben. Am häufigsten aber, weil der langjährige Hausarzt pensioniert wurde.»

Kostengünstige Lösung

Ob dieses neue Angebot die Krankheitskosten erhöhe, verneint unser Gesprächspartner. «Wir arbeiten mit unserem System auf einer tiefen Kostenebene und sind stark der Meinung, dass wir über lange Frist mithelfen, die Kosten im

Gesundheitssystem zu reduzieren. Dies können wir, indem wir die richtigen Patienten betreuen und damit stationäre Aufenthalte minimieren. Den positiven Effekt auf die Kosten belegen insbesondere Studien aus dem Ausland, wo der Hausbesuch vom Staat gefördert wird.» Das zeigen entsprechende Entwicklungen in Irland, den Niederlanden und den USA. Dort wurde der ärztliche Hausbesuch vom früheren Präsidenten Barack Obama gefördert. Mit dem Resultat, dass heute diverse Anbieter in den Staaten auf eine mobile Grundversorgung fokussieren. Die demografische Entwicklung führt dazu, dass auf der Patientenseite der Bedarf ständig steigt. Zudem zeigen wissenschaftliche Studien, dass die mobile Grundversorgung die Kosten bis zu USD 3000 pro Patient im Jahr zu senken vermag.

Es wird wohl letztlich immer mehr kostensparende Dienstleistungen geben, die noch nicht Platz haben im aktuellen Gesundheitssystem, aber in der Entwicklung stehen. Sie erkennen auf der Reise zur konsequent integrierten Versorgung Angebotslücken und füllen sie aus. Das gilt nicht nur für digitalisierte Geräte und Roboter, sondern auch für persönlich erbrachte Dienstleistungen wie beispielsweise ärztliche Hausbesuche oder deutlich ausgeweitete Angebotszeiten. Immer verbunden mit den Notwendigkeiten, kreative Lösungen zu erarbeiten, persönlich mehr Einsatz zu bringen und Erträge zu generieren, die deutlich über den Kosten liegen.

Schreiben Sie uns: otxworld@sanatrend.ch

STELLUNGNAHME ZUM THEMA HAUSBESUCHE

Wir haben Dr. med. Philippe Luchsinger, Präsident mfe Haus- und Kinderärzte Schweiz, um einige Sätze zum Thema gebeten: «Hausbesuche gehören zum Werkzeugkasten eines Hausarztes, unbestritten. Sie sind aber nur ein kleiner Teil unserer Arbeit, gerade in der heutigen Zeit, in der die meisten Patienten mobil sind, oder Mobilität organisieren können. Hausbesuche machen Sinn in Notfallsituationen oder bei speziellen Betreuungssituationen. Hausbesuche machen keinen Sinn, weder medizinisch noch von der Kostenseite her, wenn der Patient einfach gerne zu Hause behandelt werden möchte. Ein Hausbesuch ist aufgrund von Anreise und schwierigerer Organisation am Behandlungsort immer deutlich teurer als eine Konsultation in einer Praxis. Entsprechend benötigt der Entscheid, einen Hausbesuch durchzuführen, eine medizinische Indikation, und sollte Teil eines gesamten Behandlungskonzepts sein und nicht isoliert eingesetzt werden.» //

KOLUMNE

TRENDBAROMETER



BONUS-ZAHNPFLEGE

Das Internet of Things läutet eine neue Ära bei der individuellen Betreuung von zahnmedizinischen Patienten ein: Da gibt es die Zahnbürste mit integrierter Kamera, die ein Live-Bild aus der eigenen Mundhöhle auf das Smartphone-Display streamt (Onvi Prophix). Ebenso existieren haufenweise Apps zur digitalen Überwachung der empfohlenen Putzzeiten (z. B. Zahnhelden oder Denny Timer) sowie ein amerikanisches Start-up, mit dessen Kooperationsprogramm disziplinierte Patienten Geld beim Zahnarzt sparen können: Das Unternehmen Beam hat dazu die Beam Brush App programmiert, und kooperiert US-weit mit rund 100 000 Zahnärzten. Diese gewähren all denen Rabatte bei anstehenden Behandlungen, die ihre Dentalhygiene mit der Bluetooth-gesteuerten Zahnbürste nachweisen können. Etwas fröhlicher geht es beim britischen Anbieter BleepBleeps zu. Deren Entwickler haben mit Benjamin Brush ebenfalls eine sensorgestützte Zahnbürste entwickelt, bei der sich jeder Nutzer aus dem unternehmenseigenen Music Store die Lieblingsmusik zur Untermalung und Motivation bei den Putz-Sessions herunterladen kann. Speziell um die Motivation von Kindern zum Zähneputzen geht es den Verantwortlichen des Unternehmens Playbrush. Deren gleichnamiges Produkt ist ein drahtloser Aufsatz für den Griff von Kinder-Zahnbürsten, mit dem sich Computerspiele aktivieren lassen. Und auch Kolibree aus Frankreich bietet Ähnliches: Deren neuentwickelte Zahnbürste sendet ein AR-Bild aus der Mundhöhle auf das eigene Smartphone. So können sich die Kinder beim Putzen selbst überwachen und gleichzeitig ein Computerspiel starten, bei dem böse Kariesmonster zu besiegen sind.

Herzlich,
Ihre Corinna Mühlhausen