

Interview mit Antoni Mora



Antoni Mora (50) ist CEO der proxomed Medizintechnik GmbH

Herr Mora, vor kurzem musste ich beobachten, wie eine ältere Frau auf dem Gehweg stürzte und sich dabei verletzte. Es stellte sich heraus, dass die Dame schon seit einiger Zeit unter Hüftproblemen litt. proxomed hat gerade ein viel beachtetes Konzept für Gesundheitstraining mit Senioren vorgestellt. Wie könnte man dieser Frau konkret helfen?

Das ist zunächst einmal traurig zu hören, denn zu dem Sturz hätte es gar nicht kommen dürfen. Wäre die Dame im Vorfeld gründlich untersucht worden, hätte man bestimmt früh genug Maßnahmen einleiten können, um solche bösen Stürze, wie sie leider bei vielen älteren Menschen immer wieder vorkommen, zu vermeiden. Nicht zuletzt kosten die Folgen dieser Unfälle auch das Gesundheitssystem eine Menge Geld. Daher haben wir unser umfangreiches Diagnostik- und Trainingssystem für Senioren entwickelt. Beim proxomed Seniorenkonzept kann man die Wahrscheinlichkeit eines solchen Unfalls sowie im gleichen Zug, und das ist entscheidend, auch die zu trainierenden Muskelgruppen ermitteln, um dieser gefährlichen Instabilität entgegenzuwirken.

Würde diese Frau in Tokio wohnen, könnte sie vermutlich am Präventionsprogramm "PowerRehabilitation" für Ältere teilnehmen, das durch die Initiative von proxomed vom japanischen Gesundheitssystem etabliert wurde. Warum gibt es ein solches Programm nicht bei uns? Was müsste sich ändern?

Trotz eines gewissen Fitness-Booms scheint hierzulande leider noch das Bewusstsein dafür zu fehlen, dass Fitnesstraining für Ältere der Schlüssel zur Gesunderhaltung sein kann. Menschen 60+ werden immer noch ausgeklammert, obwohl Senioren oftmals in geradezu fantastischer Weise von den Entwicklungen im Trainingsbereich profitieren können. Das haben jedenfalls unsere Erfahrungen in Japan gezeigt.

Welche Einrichtungen können Gesundheitstraining für Menschen 60+ anbieten?

Natürlich Seniorenresidenzen aber auch Reha- und Fitnessseinrichtungen, die sich spezialisieren möchten. Uns sind auch bereits einige Einrichtungen bekannt, die über das notwendige Know-how verfügen, aber wenige. Das liegt auch daran, dass die meisten Anbieter nach wie vor weit davon entfernt sind, ganzheitliche Konzepte anzubieten, die den Patienten als komplexe Einheit begreifen, sowohl was die Diagnostik angeht, als auch die Umsetzung des Trainings. Doch ist es gerade das, was den Menschen nachhaltig hilft. proxomed konzentriert sich schon seit längerem auf diesen ganzheitlichen Ansatz.

Auf welcher Grundlage steht Ihr geriatrisches Trainingskonzept? Haben Sie bereits neuere wissenschaftliche Erkenntnisse?

Momentan führen wir eine Studie gemeinsam mit der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich durch. Da erheben wir Normdaten zu Kraft, Gleichgewicht und Gangbild von Senioren. Die ersten Ergebnisse bestärken uns in der Richtigkeit unserer bisherigen Konzeption. Das geriatrische Training steht nach wie vor auf der Grundlage intelligenter Tests, die Risiken früh erkennen und Empfehlungen zur Weiterbehandlung geben. Dazu gehört vor allem eine hochwertige Software, mit der alle Trainingsschritte gesteuert, überwacht und dokumentiert werden können. Hinzu kommen konkrete Einzelentscheidungen, was die zu trainierenden Muskelgruppen angeht und in welcher Intensität trainiert werden soll.

Wie ist die aktuelle Situation bei den Kostenträgern? Ist die immer wichtiger werdende Selbstinitiative der Menschen, die häufig angemahnt wird, nur von Reichen zu leisten?

Bisher muss man leider sagen: ja. Aber es gibt einen klaren Trend bei den Kassen hin zu immer attraktiveren Angeboten, die sich auch Normalverdiener leisten können. Glücklicherweise scheinen hier das Verständnis und die Investitionsbereitschaft der Kostenträger zu steigen. Obwohl die ganzheitliche Sicht auf die Problematik leider in den allermeisten Fällen noch immer fehlt. Bleibt zu hoffen, dass sich hier in Zukunft noch einiges verändern wird.

Welche Hilfestellungen bietet proxomed seinen Kunden, damit Gesundheitstraining für Senioren wirtschaftlich sinnvoll ist?

Zunächst hat jeder Kunde, der sich für unser Seniorenkonzept interessiert, die Möglichkeit, sich im Rahmen einer Vorstudie umfassend von uns beraten zu lassen. Wenn es zu einer Zusammenarbeit kommt, gibt unsere, speziell für das Geriatrie-Training entwickelte, Steuerungssoftware "golden age" wichtige Hilfestellungen bei allen Entscheidungen, die zu Diagnostik und Training anfallen. Unsere bisherigen Erfahrungen sind überaus positiv.

Die Geriatrie ist ein recht neuer Schwerpunkt von proxomed, mit dem Sie in Europa einen brachliegenden Markt erobern. Welche Neuentwicklungen gibt es von proxomed für Kliniken und Therapieeinrichtungen?

Hier ist sicherlich an allererster Stelle unsere Softwarelösung proxOS zu nennen, das „proxomed operating System“. Dabei handelt es sich um eine technische Innovation, auf die viele schon seit Jahren warten, deren Umsetzung bislang aber wohl immer an der Komplexität der Anforderungen gescheitert ist. Mit proxOS haben wir es geschafft, die Vielfalt vorhandener Trainings- und Diagnostik-Softwares in einer einheitlichen Anwendung zusammenzufassen.

Wer kann von proxOS profitieren?

Das Gute an proxOS ist, dass alle davon profitieren. Der Patient, die Einrichtung und das gesamte Gesundheitssystem. Es ermöglicht, etwas sehr Komplexes – nämlich einen Therapie- oder Rehabilitationsverlauf verständlich zu machen.

Ärzte und Therapeuten haben ja vielfältige Voraussetzungen, denn jeder Patient oder Sportler wird bereits mit diversen Methoden untersucht. Wie ist hier der Stand der Integration von bestehender Software?

In seiner vollen Funktionalität wird proxOS die branchenüblichen Softwares in drei Stufen integrieren. Augenblicklich sind zwei dieser drei Integrationsstufen fast vollzogen. Momentan stehen bereits zehn Softwares zur Verfügung, die bereits alle sehr stabil laufen. Das Ziel wird es jedoch sein, nicht nur unsere eigenen, sondern sämtliche auf dem Markt befindlichen Lösungen über proxOS zu steuern. Dabei wird die Tiefe der Integration unterschiedlich sein. Bei den großen Standards in der Branche, wie THEDEX oder HL7 wird eine vollständige Synchronisation durch proxOS möglich werden.

Was ist das langfristige Ziel einer solchen Synchronisations-Plattform?

Die internen Prozesse, die während einer Rehabilitation oder eines Präventionsprogramms ablaufen, sind derzeit noch sehr schwer abzubilden. Das geht zu Lasten der Effektivität und Wirtschaftlichkeit der Behandlung und damit letztlich leider auch des Patienten. Will man hier Verbesserungen erzielen, muss man an der Stelle mit der größten Hebelwirkung zur Steuerung aller im System Beteiligten ansetzen – dem Informationsfluss. Mit proxOS erreichen wir genau dies. Und zwar zum Nutzen aller: von der Verwaltung über das behandelnde Personal bis hin zum Patienten.

Sie steigen mit der Fitness-Marke proxowell in das Marktsegment Medical Fitness ein. Was versprechen Sie sich von dieser Initiative?

Die Fitnessbranche, und das ist nicht nur unsere Beobachtung, befindet sich im Umbruch. Viele Clubbesitzer haben erkannt, dass sie in diesem hart umkämpften Marktsegment nur erfolgreich bestehen, wenn sie in Qualität investieren. Hier setzt proxowell als Komplettanbieter an. Wir sind Partner der Clubbetreiber und das heißt, mehr zu bieten als interessante Leasingangebote und gut aussehende Geräte. Um qualitativ zu wachsen, benötigen Fitnessanlagen vor allem kompetente fachliche Beratung. Dank unserer langjährigen Beratungsstärke im Medizinbereich sehen wir hier eine große Chance, den Clubbesitzern zu helfen.

proxomed hat sich in der Vergangenheit eine gute Reputation im Bereich der medizinischen Versorgung erarbeitet. Was antworten Sie Stammkunden aus der Medizin, die Qualitätsverlust fürchten, wenn Sie eine klare Abgrenzung der Qualitäts-Marke proxomed zur trendorientierten Fitnesswelt aufgeben?

Ich kann Ihnen versichern: Das wird niemals geschehen. Die Positionierung von proxomed und proxowell im Markt wird auch in Zukunft klar abgegrenzt. Deshalb wird sich an der Betreuung unserer Stammkunden in Therapie, Prävention und Rehabilitation natürlich auch nichts ändern. Hier setzen wir weiterhin auf höchstmögliche fachliche Kompetenz. Andererseits trauen wir uns auch zu, unsere "neuen" Kunden aus dem Fitnessbereich mit speziell entwickelten Angeboten zu überraschen. Das heißt jedoch nicht, dass es nicht einen regen Austausch zwischen beiden Feldern geben wird. Ich denke, es wird äußerst spannend, zu sehen, welche positiven Synergieeffekte sich hier in Zukunft entwickeln.

Wie wird denn die Marke proxowell positioniert?

Durch besonders gute Smartware. Dahinter stehen alle die Dienstleistungen, die proxomed und BERNINA, unsere Muttergesellschaft in der Schweiz, in den letzten Jahren so erfolgreich haben wachsen lassen. Beratungsstärke, Service, Seriosität, hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis und die Sicherheit, dass wir als Familienunternehmen seit über 114 Jahren weltweit bekannt für Qualität sind. Für diese Nachhaltigkeit wird auch die proxowell stehen, gemäß unserem Credo „Quality first“. Also Qualität in unserem gesamten Handeln.

Die Marketingkommunikation im Fitnessmarkt unterscheidet sich ja vom bisherigen Kerngeschäft der proxomed. Werden Sie bei der neuen Marke proxowell eine andere Sprache sprechen, oder setzen Sie eher auf Kontinuität?

Hier werden wir Synergien herstellen. proxomed verfügt über eine eigene Marketingabteilung und besitzt seit geraumer Zeit eine, über den Medizinmarkt hinaus beachtete, Marketingkompetenz. Diese wollen wir auch für den Fitnessmarkt nutzen, im Wissen das wir einige Dinge anpassen müssen. Bereit in kürzester Zeit wird dieser Bereich mit einer neuen Mitarbeiterin verstärkt.

Ihr Fachpersonal aus Medizinprodukteberatern und Servicetechnikern und auch die Entwicklungsabteilung ist auf den Medizintechnik-Markt spezialisiert. Holen Sie sich personelle Verstärkung für die neuen Herausforderungen im Fitnessmarkt?

Natürlich. Uns ist bewusst, dass wir unsere ambitionierten Ziele nur erreichen können, wenn wir die besten Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigen, die der Markt hergibt. Daher haben wir gerade den Vertrieb neu aufgestellt und werden uns bestimmt weiter verstärken.

Medizintechnik, Geriatrie, Fitness: Ihr Unternehmen scheut den Entwicklungsaufwand für derart verschiedene Branchen nicht. Uns würde interessieren, wie genau Sie Ihr hohes Entwicklungs- und Serviceniveau bewerkstelligen. Welche Menschen stecken hinter Ihrer erfolgreichen, so genannten, Smartware?

Wir investieren wirklich sehr viel Zeit und Mittel in die Organisationsentwicklung. Dadurch ist es uns im Laufe der Jahre gelungen, ein äußerst leistungsstarkes Unternehmerteam aufzubauen, das bislang alle noch so ehrgeizig gesteckten Ziele erreichen konnte. Hinter unserer Smartware steckt also immer die Arbeit des gesamten Teams.

Sie sehen die Entwicklung von Konzeptlösungen, bestehend aus Trainingsgeräten (Hardware), der entsprechenden Steuerungstechnik (Software) und kompetenter Betreuung und Beratung (Smartware) als eine der entscheidenden Trends in Ihrer Branche. Wie wird sich proxomed hier in der Zukunft engagieren?

Wir werden unsere Vision einer Vereinheitlichung von Geräten, Software und Beratung weiter konsequent verfolgen. Eine zentrale Rolle wird hierbei die Sicherung von Produktrechten spielen. Denn nur dadurch erlangen wir die größtmögliche Kontrolle über die Qualität unserer Produkte. Zusätzlich werden wir weitere Investitionen in Software, Messtechnik und Elektronikleistungen tätigen. Selbstverständlich entwickeln wir uns auch selbst laufend weiter im Sinne einer prozessorientierten Unternehmensentwicklung. Ganz nach unserem Leitsatz: Qualität in Bewegung.

Herr Mora, herzlichen Dank für das Gespräch.

Medienkontakt für Interviewanfragen:

loveto | Kommunikationsagentur

Axel Johannis

Tel: +49 30 210216-214

Email: presse@loveto.de