

Wpisujemy się w potrzeby



O nowych rozwiązaniach dla szpitali, lekarzy i pacjentów, które usprawniają komunikację oraz skracają czas oczekiwania na wizytę onkologiczną mówi Tomasz Tomaszewski, prezes zarządu firmy IRONteam.

Firma IRONteam powstała 7 lat temu. Skąd wziął się pomysł na biznes bazujący na usługach doradczych dla szpitali, lekarzy i pacjentów?

IRONteam powstał właściwie z potrzeby chwili. Realizując projekty konsultingowe, odkryłem, że rynek jest otwarty na zespół profesjonalistów rozumiejących potrzeby dużych – zatrudniających powyżej tysiąca osób – ośrodków medycznych. Naszym celem jest podniesienie jakości obsługi pacjenta w placówkach służby zdrowia dzięki wprowadzeniu niezbędnych rozwiązań technologicznych. IRONteam jest więc firmą, która plasuje się pośrodku dużych szpitali oraz przedsiębiorstw technologicznych. Moje doświadczenie jako założyciela jest mieszanką marketingową, finansową i informatyczną, co stanowi solidną bazę do zaproponowania ośrodkom medycznym unikatowych rozwiązań.

Co państwo oferują?

Mamy trzy linie produktowe. Pierwsza to **ITgrowth**, który służy pomocą szpitalom w reorganizacji całej części informatycznej. Odpowiadamy na pytania, czy stosowane rozwiązania informatyczne są optymalne, spełniają oczekiwania personelu i pacjentów oraz czy będą w stanie sprostać takim wyzwaniom, jak elektroniczna dokumentacja medyczna. Drugim produktem jest **GATEway** – medyczne *call center*, usprawniające

komunikację między pacjentem a szpitalem. Trzecim obszarem jest platforma internetowa **ONKoline** stanowiąca narzędzie wymiany danych pomiędzy lekarzami POZ a centrami onkologii w ramach realizacji pakietu onkologicznego.

W jaki sposób realizują państwo swoje cele?

Do realizacji ITgrowth służą wszechstronne audyty informatyczne i prezentacje rozwiązań technologicznych dla szpitali, natomiast zaprojektowany przez nas system komputerowy **GATEway**, czyli medyczne *call center*, usprawnia komunikację na linii szpital – pacjent. W tym celu budujemy i szkolimy zespół do obsługi telefonicznej pacjenta, system zaś generuje statystykę zarządczą w zakresie efektywności takiego zespołu. Dbamy o to, aby jakość rozmów prowadzonych przez agentów była dostosowana do profilu zarówno szpitala, jak i pacjenta. Nasze materiały szkoleniowe – „Komunikacja z pacjentem. Teoria i praktyka” – uzyskały rekomendację Rady Języka Polskiego przy Polskiej Akademii Nauk. Zapewniamy pełną integrację *call center* z systemem informatycznym szpitala, takim jak Hospital Information System – HIS.

Jest jeszcze ONKoline. Jakie są założenia platformy?

ONKoline usprawnia przepływ pacjentów w ramach pakietu onkologicznego. Platforma umożliwia lekarzowi rodzinnemu skierowanie pacjenta do współpracującego centrum onkologii w celu pogłębionej diagnostyki oraz leczenia. Aby skrócić czas oczekiwania na pierwszą wizytę w ośrodku onkologicznym, to centrum onkologii kontaktuje się z pacjentem. Uważamy, że to narzędzie w znaczący sposób zmniejsza poczucie bezradności chorego po usłyszeniu diagnozy choroby nowotworowej. Pacjent nie jest pozostawiony sam sobie. Aktualnie ponad 300 lekarzy POZ korzysta z tego narzędzia, a ponad 3 mln Polaków jest w jego zasięgu. ONKoline jest nie tylko systemem przekazywania chorych do centrów onkologicznych, lecz zawiera także serwer wiedzy onkologicznej dla lekarzy POZ. Materiały szkoleniowe dotyczą schorzeń nowotworowych i zostały przygotowane przez onkologów. W ramach ONKoline działa również infolinia dla pacjentów pod numerem telefonu 22 400 22 11. Zespół doradców udziela informacji dotyczących profilaktyki nowotworowej, schorzeń onkologicznych, dostępnych metod leczenia w danym ośrodku, dojazdu oraz możliwości noclegu. Więcej informacji o ONKoline można uzyskać pod adresem www.onkoline.pl.

Rozmawiała Marta Kobańska