

Tierklinik A^{nt}W^{orten}

von Dr. med. vet. Peter Beck

Spezialist für Kleintierchirurgie und Teilhaber der Tierklinik Aarau West AG

28.07.2016



Lieber Peter Beck, was sind Ihre Aufgaben in der Tierklinik AW?

Einerseits bin ich – wie meine Tierarzt-Kollegen Roman Siegfried und Katja Voss – als Spezialist für Kleintierchirurgie tätig.

Andererseits biete ich auch normale Sprechstunden an. Dabei erörtere ich mit den Tierhalterinnen und -haltern nicht nur Leiden, die bei den Patienten chirurgisch behandelt werden müssen. Vielmehr gehört zu diesen Sprechstunden auch ein medizinisches Angebot wie bspw. Kontroll- und Vorsorgeuntersuchungen oder Impfungen.

Und zu guter Letzt nimmt die Büroarbeit einige Zeit in Anspruch. Als Präsident des Verwaltungsrates der Tierklinik bin ich für die Erreichung der langfristigen Ziele der Klinik verantwortlich. Wir sind seit der Klinikgründung im Jahr 1990 stetig gewachsen und mir liegt viel daran, dass die

Mitarbeitenden auch in Zukunft auf einen sicheren und innovativen Arbeitgeber zählen dürfen. Auch die künftige Unabhängigkeit der Klinik ist mir ein grosses Anliegen.

Mit der künftigen Unabhängigkeit der Tierklinik sprechen Sie die grossen Tierarztketten Anicura und Evidensia an, die derzeit Tierarztkliniken und -praxen aufkaufen? Diese sind ja vor allem in den nördlichen europäischen Ländern aktiv.

Ja genau. Das Modell dieser Ketten besteht darin, interessante Tierarztkliniken und -praxen aufzukaufen und diese dann zu betreiben. Die Ketten können sich so Grössenvorteile zu Nutze machen und günstiger arbeiten.

In Deutschland beobachten wir teilweise deutliche Zukäufe in der letzten Zeit und auch in der Schweiz haben bereits einige Praxisinhaber an die Ketten verkauft. Dahinter stecken teilweise finanzkräftige Investoren, die auch eine möglichst attraktive Kapitalanlage suchen. Ich habe nichts gegen solche Modelle, bin persönlich jedoch der festen Überzeugung, dass gerade in der Eigenständigkeit und Unabhängigkeit eine wichtige Stärke unserer Klinik liegt. Auch die vielen persönlichen Kontakte zu Kundinnen und Kunden oder die Verankerung unseres Unternehmens zum regionalen Gewerbe sind wichtige Pfeiler, auf die wir auch in Zukunft viel Wert legen.

Auf der anderen Seite fordert uns dieser Wettbewerb und spornt uns zusätzlich an. So bleibt man jederzeit aufmerksam, ist offen für Innovationen und versucht, den Kundinnen und Kunden stets das Bestmögliche zu bieten.

Wie bleibt die Tierklinik Aarau West fit für diesen intensiveren Wettbewerb?

Indem wir einerseits intern alles Notwendige unternehmen, um die Klinik für die künftigen Jahre zu positionieren. Wir haben dazu im Verwaltungsrat einen Strategieprozess gestartet, um die bestehende Ausrichtung zu prüfen.

Andererseits natürlich auch, indem wir Kunden noch komplettere Dienstleistungen anbieten. Wir machen dazu mit dem Gesundheitspaket ab Herbst einen weiteren Schritt.

Können Sie uns bereits etwas mehr zu diesem Paket verraten?

Wir werden für Hunde- und Katzenbesitzer je ein solches Gesundheitspaket anbieten. Wie der Name des Pakets schon verrät, geht es darum, das Tier durch die Produkte und Leistungen gesund zu halten, die im Paket eingeschlossen sind.

Inbegriffen sein werden die Dinge, die wir jedem Tierhalter empfehlen:

- Eine jährliche Vorsorgeuntersuchung
- Alle notwendigen Impfungen
- Entwurmungstabletten
- Produkte gegen Zecken und Flöhe
- Blutuntersuchungen (Rabatt)

Zusätzlich werden unsere Kunden exklusiv ein Gesundheitsbuch gratis dazu erhalten. Darin lassen sich die jährlichen Kontrollen und die Tabletteneingaben ideal dokumentieren. Im Lauf des Tierlebens ergibt sich so ein spannendes und sehr persönliches Dokument pro Tier.

Preislich profitieren unsere Gesundheitspaketkunden auch. Alle Produkte und Leistungen werden günstiger angeboten, als wenn diese einzeln bei uns gekauft werden. Das kostenlose Gesundheitsbuch habe ich bereits erwähnt.

Und zu guter Letzt ist es uns gelungen, mit den grossen Schweizer Tierversicherern einen Rabatt zu vereinbaren. Kunden, die bei uns ein Gesundheitspaket kaufen, profitieren so jedes Jahr von 10% Rabatt auf die Prämie der Tierversicherung.

Das klingt sehr spannend. Geben Sie uns noch einen weiteren Einblick in laufende Projekte?

Ich möchte nicht allzu viele Geheimnisse verraten (lacht).

Wir arbeiten intensiv an der technischen Weiterentwicklung der Informatik-Systeme. Unsere Website ist beispielsweise in die Jahre gekommen. Da freuen wir uns in den nächsten Monaten auf den Launch der neuen Website und ich verspreche, dass wir dann auch die Teamfotos wieder vollständig abbilden werden. Ebenso prüfen wir derzeit Themen, wie wir mit unseren Kunden künftig besser elektronisch in Kontakt treten können. Als Beispiel sind für mich SMS-Terminbestätigungen denkbar. Auch elektronische Erinnerungen, wann ein Impftermin ansteht bzw. der Hund/die Katze eine Tablette benötigt, evaluieren wir. Oder eine App, wo die Krankengeschichte des Tieres direkt abrufbar ist und man Termine mit der Klinik anfragen kann.

Vieles davon ist jedoch noch in der Konzept- oder Entwicklungsphase. Wir freuen uns auf diese spannenden Arbeiten.

Vielen Dank für das Interview.