

TEKSTI: TUOMAS LEHTONEN
KUVI: VESA TYNI



ISON MEREN TAKA
KLINIKAT OLIVAT
SAIRAAHOITAJA-
VETOISIA.

Teknologia mullistaa terveydenhuollon

Ville Öhmanille, 35, terveydenhuoltosektori tuli tutuksi jo taaperona. Nyt kahden pienen lapsen isä on perustanut Laastari Lähiklinikka -ketjun, jonka kustannustehokkuus näyttää mallia korkeista kuluista kärsivälle terveydenhuoltosektorille.

Yrittäjäperheen vesa mitaili 70-luvulla potkupu- vussaan Vantaan Lääkäri- keskuksen käyttäviä.

Isoksi vartuttuaan hän toimi perheyri- tyksen hallituksessa. Työurakin olisi voinut aueta Vantaalla, mutta Ville Öhman valitsi toisen tien.

Hän valmistui ekonomiksi ja suun- tasi Yhdysvaltoihin. MBA-opinnot Etelä-Carolinan yliopistossa veivät miehen Intian Bangaloreen lääkealan teknologiaprojektien pariin. Valmis- tuttuaan Öhman palasi Suomeen kon- sulttoimaan julkista terveydenhuoltoa. Hän ehti toimia myös useiden startup- yritysten osakkaana.

Monipuoliset työtehtävät ja kierros maailmalla saivat Öhmanin kyseen- alaistamaan kotimaisen terveyden- huollon toimintamallit. Alan uudis- tumishaluttomuus hämmästytti. Idea uudenaikaisesta toimintatavasta alkoi kypsyä Öhmanin mielessä.

– Yhdysvalloissa käynnistettiin

pieniä klinikoita, jotka keskittyivät akuuttisairaanhoidon kauppakeskuk- sissa. Niiden tuottavuus, kulurakenne ja laatu olivat erittäin hyvät.

Ison meren takana klinikat oli- vat sairaanhoitajavetoisia. Suomessa diagnoosien ja reseptien tekoon tarvi- taan lääkäreitä. Yhdysvaltojen konsepti ei siis sopinut Suomeen. Öhman oli kuitenkin omaksunut startup-yritysten ennakkoluulottoman ja ongelman- ratkaisukeskeisen toimintatavan. Hän piti haasteista, eikä antanut periksi. Öhman tiesi teknologian valtavat mah- dollisuudet terveydenhuollossa ja lähti kehittämään uutta toimintamallia.

Lääkäri tavattavissa etänä

Laastarin palvelukonseptissa sairaan- hoitaja tekee varsinaisen tutkimustyön ja samalla kaikki potilaskäynnin tiedot välittyvät etäyhteydessä olevalle lääkä- rille. Hoitaja voi esimerkiksi lähettää potilaan keuhkoäännet tai kuvan tuleh- tuneesta korvasta lääkärille, joka tekee

diagnoosit ja kirjoittaa reseptit. Öhma- nin mukaan konseptin valtteja ovat kustannustehokkuus, korkea lääketie- teellinen laatu ja helppous asiakkaalle.

Yksityissijoittajat vakuutuivat mal- lin toimivuudesta ja akuuttiterveyden- huoltoon keskittyvä Laastari Lähikli- nikka perustettiin syksyllä 2010. Nyt yritys tarjoaa palveluja kuluttajille ja yrityksille.

– Tutkimus- ja hoitoprosessimme on standardoitu ja asiakkaat hoide- taan aina parhaiden lääketieteellisten hoitokäytäntöjen mukaan. Toimimme kustannustehokkaasti. Käynti terveys- keskuksessa tai yksityislääkärillä mak- saa noin 130 euroa. Me pystymme teke- mään tutkimuksen ja diagnosoinnin kiinteään 45 euron hintaan.

Laastarilla on viisi toimipistettä Etelä-Suomessa ja kaksi Ruotsissa. Syk- sällä toimipisteitä on kaksinkertainen määrä, ja lähitulevaisuudessa yritys jal- kautunee myös Manner-Eurooppaan. Kasvuvauhti on huima, mutta töitä ei tehdä hutiloiden. Uusi terveydenhuolto- konsepti on suunniteltu huolella. Siksi kasvu on hallittua ja määrätietoista.

– Asiakkaistamme 99 prosenttia haluaa käydä meillä jatkossakin ja suo- sittelee meitä. Tämä on aivan huikean hieno juttu ja osoitus siitä, että olemme tehneet asioita oikein, Öhman iloitsee. ●

KUKA?

VILLE ÖHMAN

- Kauppätieteen maisteri Helsingin kauppakorkeakoulusta, MBA Etelä-Carolinan yliopistosta
- Laastari Lähiklinikka -ketjun perustajaosakas ja toimitusjohtaja
- Aiemmin: konsulttina mm. Deloittella ja mukana monissa startup-yrityksissä