

DISPLAYPILOT FÜR REHAKLINIKEN

# So wird Ihr Patienten-TV zur Servicezentrale

Das digitale Patientenzimmer: technisch betreibbar, wirtschaftlich nutzbar, aus einer Hand.

## Was DisplayPilot in der Reha leistet

Reha-Aufenthalte dauern lange. Der Bedarf an Orientierung, Information und Wiederholung ist entsprechend hoch und das Team beantwortet täglich dieselben Fragen. Genau hier setzen wir an.

1

### Informationen & Klinikservices

Speisepläne, Hausinformationen, Veranstaltungen, Besuchszeiten und Therapieangebote sind per Fernbedienung abrufbar. Die digitale Service-Mappe am Bett ersetzt Papieraushänge und reduziert wiederkehrende Rückfragen spürbar.

2

### Therapiefilme im Zimmer

Übungsanleitungen und Schulungsinhalte laufen direkt auf dem Bildschirm im Zimmer - dort, wo man sie während der Ausführung im Blick behalten kann. Produzierbar mit den eigenen Therapeutinnen und Therapeuten Ihres Hauses.

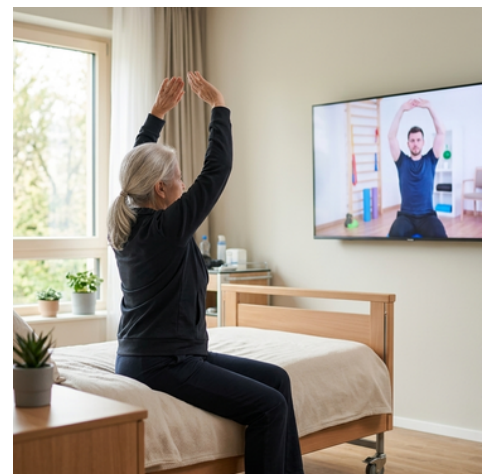
3

### Digital Signage im Haus

Auch außerhalb des Zimmers: Eingangsbereiche, Wartezonen und Wegeleitungen. Aktuelle Hinweise werden einheitlich dargestellt und zentral aktualisiert – ein Update geht einmal raus und ist überall aktuell.



Die DisplayPilot-Oberfläche im Design Ihrer Einrichtung: Begrüßung, TV und Radio, Hausinformationen, WLAN, Termine und Services.



Therapiefilme auf dem Zimmerbildschirm. Symbolbild.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

- › **Alles aus einer Hand** – von der Kopfstelle über die Signalversorgung bis zum Bildschirm im Zimmer
- › **Vorhandene Infrastruktur nutzen** – Verkabelungen und Signalversorgung bleiben bestehen, kein Bauprojekt
- › **Eigene Techniker** – Planung, Installation und Service durch einen Ansprechpartner: DisplayPilot
- › **Zentrale Verwaltung** – Sender, Oberfläche, Inhalte und Branding von einer Stelle aus steuerbar
- › **Wirtschaftlich tragfähig** – das System kann sich über Patientenentgelte refinanzieren (siehe Rückseite)
- › **Eigene Software** – entwickelt und weiterentwickelt vom eigenen Team, nicht zugekauft

## ERLÖS-CHECK

# So refinanziert sich Ihr Patienten-TV.

Aus notwendiger Infrastruktur wird ein digitales Patientenangebot mit wirtschaftlichem Nutzen. Die Investition amortisiert sich über Patientenentgelte – danach trägt das System nicht nur sich selbst, sondern erwirtschaftet Erträge.

### GKV-BEREICH

**2,00 € + 3,00 €**

Standard-TV mit WLAN für 2,00 € pro Tag, das Kombi-Medien-Paket\* für zusätzlich 3,00 € pro Tag. Beide Angebote werden getrennt gerechnet. \*(Sport, digitaler Lesezirkel, etc.)

### PKV-BEREICH

#### Wahlleistung

Im Privatbereich wird das Medienangebot nicht zusätzlich abgerechnet. Es wertet die Wahlleistung auf und stärkt ein attraktives Zimmerangebot.

## Beispielrechnung: Rehaklinik mit 150 Betten

150 Betten · 90 % Auslastung · 5 % PKV-Anteil (8 Betten, nicht direkt abgerechnet) · 142 abrechenbare GKV-Betten, davon 128 belegt

| Position                                              | pro Monat       | pro Jahr         |
|-------------------------------------------------------|-----------------|------------------|
| <b>ERLÖSE</b>                                         |                 |                  |
| Standard-TV + WLAN · 2,00 € / Tag, Buchungsquote 60 % | 4.608 €         | 55.212 €         |
| Kombi-Medien-Paket · 3,00 € / Tag, Buchungsquote 50 % | 5.760 €         | 69.120 €         |
| <b>Erlöse gesamt</b>                                  | <b>10.368 €</b> | <b>124.332 €</b> |
| <b>LAUFENDE KOSTEN</b>                                |                 |                  |
| Software und Lizenz · 6,99 € je Bett und Monat        | – 1.049 €       | – 12.588 €       |
| <b>Wirtschaftlicher Beitrag</b>                       | <b>9.319 €</b>  | <b>111.744 €</b> |

### INVESTITION AMORTISIERT NACH

**rund 16 Monaten**

Gerne rechnen wir das Potenzial für Ihr Haus gemeinsam durch.

### ERTRAG NACH 5 JAHREN

**rund 408.000 €**

**Annahmen:** Investition 150.000 € für das TV-System inklusive Montage und Inbetriebnahme · 30 Abrechnungstage je Monat. Alle Werte sind ein Rechenbeispiel mit fiktiven Zahlen. Tatsächliche Quoten und Erlöse können je Einrichtung abweichen.

## Sprechen wir über Ihr Haus

mit Bettenzahl, Auslastung und PKV-Anteil berechnen wir in wenigen Schritten ein erstes Erlöspotenzial für Ihre Einrichtung – unverbindlich.

### DisplayPilot GmbH & Co. KG

Dorfstraße 2 · 24790 Ostenfeld  
 Telefon: +49 (0) 4331 9519-20  
 E-Mail: sales@displaypilot.de  
 www.displaypilot.de



Direkt zum Kontaktformular

**Ein System · Ein Ansprechpartner · Von der Planung bis zum laufenden Betrieb.**