

Wenn Videocalls Teil der Software werden

Digitale Beratung ist in vielen Bereichen längst Teil des Leistungsangebots geworden. So erwarten Klientinnen und Klienten im Gesundheitswesen wie auch in anderen Branchen, dass Termine bei Bedarf online stattfinden können. Für Softwareanbieter stellt sich damit die Frage, wie sich Videokommunikation so integrieren lässt, dass sie als Bestandteil der eigenen Lösung und nicht als Fremdtool wahrgenommen wird.

HealthAdvisor Group AG, ein führender Schweizer Anbieter von Praxissoftware für Therapeutinnen und Therapeuten, erweiterte seine bestehende Anwendung um eine integrierte Videoberatung. Neben der technischen Integration spielte auch der Betrieb der Lösung in der Schweiz eine Rolle, insbesondere im Hinblick auf regulatorische Anforderungen und vertragliche Rahmenbedingungen.

Fokus auf einen klar definierten Anwendungsfall

Im Praxisalltag werden Termine innerhalb der HealthAdvisor Praxissoftware geplant, dokumentiert und abgerechnet. Die Anwendung bildet damit den zentralen Arbeitsprozess der Therapeutinnen und Therapeuten ab.

Ziel war es, diesen bestehenden Ablauf mit einem Videocall-Modul zu ergänzen. Sitzungen sollten als Online-Termine möglich sein, ohne separate Logins zu einer externen Plattform. Der Übergang von der Terminplanung zur Videobera-

tung sollte innerhalb derselben Umgebung erfolgen und der bestehenden Logik der Anwendung entsprechen.

Im Vordergrund stand daher keine eigenständige Meeting-Plattform, sondern eine Videofunktion, die den gewohnten Ablauf im Praxisalltag ergänzt und als Bestandteil der Anwendung wahrgenommen wird.

Umsetzung mit Veeting Rooms

Bei der Umsetzung entschied sich HealthAdvisor für das Schweizer Produkt Veeting Rooms der Veeting AG. Die seit 2014 bestehende Konferenzlösung wird in der Schweiz entwickelt und betrieben und ist als eigenständige Videoinfrastruktur konzipiert. Über offene APIs und das SDK kann sie nahtlos in andere Anwendungen integriert werden.

Die Praxissoftware von HealthAdvisor plant und verwaltet heute die Videoberatungen über diese offenen API-Schnittstellen. Die so generierten Meeting-Links werden innerhalb der Anwendung direkt angezeigt und zusammen mit den Terminbestätigungen automatisch per Mail an die Klientinnen und Klienten versendet.

Veeting Rooms übernimmt dabei die Videoinfrastruktur im Hintergrund, während HealthAdvisor die Termin- und Benutzerlogik vollständig in der eigenen Anwendung steuert. Für das Entwicklungsteam bedeutete dies eine schlanke Umsetzung ohne tiefgreifende Eingriffe in die bestehende Architektur.

Whitelabel als Erweiterung des eigenen Angebots

Ein wesentlicher Bestandteil der Lösung war die Möglichkeit, die Videofunktion unter eigener Marke anzubieten. Die Beratungen erfolgen unter «HealthAdvisor – Videocall». Die Marke Veeting ist für die Nutzerinnen und Nutzer nicht sichtbar.

Oberfläche, Farbgestaltung und Menübezeichnungen sind an das Erscheinungsbild von HealthAdvisor angepasst. Auch der Domain-Name entspricht dem bestehenden Auftritt und verweist nicht auf eine externe Plattform. Für Therapeutin-

nen und Klienten entsteht dadurch der Eindruck einer Lösung, die vollständig aus dem HealthAdvisor-Umfeld stammt. Da Anwenderinnen und Anwender bereits mit HealthAdvisor arbeiten und dem Unternehmen vertrauen, überträgt sich dieses Vertrauen auch auf die integrierte Videoberatung.

Zusammenarbeit und Standort

Neben der technischen Umsetzung war auch die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen relevant. Anforderungen konnten direkt abgestimmt und Anpassungen zeitnah umgesetzt werden. Kurze Entscheidungswege und der direkte Austausch zwischen den Entwicklungsteams erleichterten die Integration. Rückmeldungen aus der Praxis wurden unmittelbar berücksichtigt.

Der Betrieb in Schweizer Rechenzentren sowie klar definierte vertragliche Rahmenbedingungen sorgen für Transparenz hinsichtlich Datenverarbeitung und Verantwortlichkeiten. Für beide Unternehmen bedeutet dies eine klare Rollenverteilung und ein gemeinsames Verständnis der datenschutzrechtlichen Anforderungen.

Fazit: Videokommunikation als integraler Bestandteil

Das Beispiel HealthAdvisor zeigt, dass Videokommunikation in spezialisierten Anwendungen nicht als separate Plattform gedacht werden muss. Entscheidend ist die Möglichkeit, sie als Bestandteil des eigenen Produkts umzusetzen.

Veeting Rooms wird dabei nicht als eigenständige Kollaborationslösung eingesetzt, sondern als Videoinfrastruktur im Hintergrund. Für Softwareanbieter entsteht so die Möglichkeit, digitale Beratung unter eigener Marke anzubieten, ohne selbst eine Videoplattform betreiben zu müssen.

Mehr zu HealthAdvisor erfahren Sie unter www.healthadvisor.ch.

DIE INHALTLICHE VERANTWORTUNG FÜR DEN ARTIKEL LIEGT BEI VEETING AG.

DER AUTOR



Fabian Bernhard ist Gründer und CEO der Veeting AG. Seit 2008 beschäftigt er sich mit Telekom- und Kommunikationssoftware sowie mit der Entwicklung moderner

Video- und Kollaborationslösungen.

+41 43 500 11 82
fabian.bernhard@veeting.com
www.veeting.com