

Innovatoren brauchen langen

Was treibt Ärzte an, innovativ zu sein, und was blockiert sie? Welche Rolle kann die Pharmaindustrie übernehmen, und wann sind die Krankenkassen in der Pflicht? Über diese Fragen diskutierten die Gewinner des von Springer Medizin und UCB initiierten Innovationspreises bei einem Round Table in Berlin.

VON HAUKE GERLOF

BERLIN. Die Sieger des Wettbewerbs „Die innovative Arztpraxis 2013“ stehen fest: Alle Ärzte, die gewonnen haben, sind mit Lösungen im Bereich Fernüberwachung und Fernbetreuung mit Hilfe elektronischer Geräte und Medien erfolgreich. Die Innovationen: ein elektronisches Tagebuch zur Einnahme von Medikamenten, der Einsatz von mobilen Technologien und Apps zur Motivation für einen gesunden Lebensstil sowie die Fernüberwachung von Patienten mit angeborener Hämophilie (s. u.).

Alle Gewinner haben aber auch ihre Erfahrungen gemacht, wie schwer es ist, Innovationen im Gesundheitssystem auf eine breitere Basis zu stellen: „Unser System hat eine Menge Geld gekostet – aus der Privatschatulle. Später haben wir mühsam Geld bei der Industrie gesammelt“, berichtete Dr. Wolfgang Mondorf, Internist und Hämostaseologe in Frankfurt am Main, über die Erfahrungen mit der Telemedizin-Lösung „smart medication“ für Hämophilie-Patienten. Die Entwicklung der Plattform hatte er zusammen mit seinem Kollegen Dr. Hartmut Pollmann angestoßen.

Mondorf war einer der Teilnehmer eines Round Tables zum Thema Innovation in der Arztpraxis, den die Fachverlagsgruppe Springer Medizin, zu der auch die „Ärzte Zeitung“ gehört, und das Biopharmaunternehmen UCB veranstaltet hatten. Anlass war die Verleihung der Preise aus dem Wettbewerb „Die innovative Arztpraxis 2013“.

Patienten begrüßen enge Führung

„Ich weiß jetzt, warum ein Kondratieff-Zyklus 30 Jahre dauert“, bestätigte Hämostaseologe Dr. Hartmut Pollmann aus Münster die Eindrücke seines Entwicklungspartners. Die Patienten begrüßten die engere Führung

Wettbewerb Die innovative Arztpraxis

■ **Initiatoren:** Springer Medizin/Ärzte Zeitung und UCB Pharma

■ **Preis:** ausgeschrieben jährlich seit 2011. Angesprochen sind Arztpraxen, die Innovationen entwickeln oder neue Ideen für die Praxis kreativ umsetzen.

■ **Ausgeschriebener Gewinn:** Die drei Erstplatzierten erhalten jeweils ein eintägiges Praxiscoaching von der Unternehmensberatung HCC Better Care in Köln.

■ **Gewinner 2013:**
- 1. Preis: Neurologe Dr. Falk von Zitzewitz aus Ludwigsburg für die Entwicklung des elektronischen Patiententagebuches Medicus®
- 2. Preis: Dr. Hans-Detlev Stahl, hausärztlicher Internist in Leipzig, für sein Schulungsprogramm „Health Watchers“ mit elektronischer Gesundheitsakte
- 3. Preis: Dr. Hartmut Pollmann und Dr. Wolfgang Mondorf, Internisten aus Münster und Frankfurt, für das Monitoring-Tool „smart medication“ für Hämophilie-Patienten.

■ **Internet:** www.aerztezeitung.de/innovationspreis

 Video von der Preisverleihung: www.aerztezeitung.de/855279



über die Telemedizin-Plattform sehr. Sie erlaubt es, etwa bei Einblutungen in Gelenke direkt zu reagieren und nicht erst, wenn der Patient nach zwei, drei Monaten turnusmäßig ins Zentrum kommt.

„Gibt's das Spielding immer noch?“

Die Mutter eines Kindes mit Hämophilie zum Beispiel habe ihm einmal gesagt, dass jetzt, wo sie wisse, dass die Ärzte „so gut auf meinen Sohn aufpassen, die Bluterkrankheit den Schrecken verloren“ habe, so Pollmann. Tatsächlich seien die Patienten früher häufig verkrüppelt, weil sie nicht so gut betreut werden konnten.

Ganz anders dagegen die Wahrnehmung bei den Kostenträgern: Ein Kassenvertreter habe ihn vor kurzem gefragt: „Gibt's das Spielding nach fünf Jahren immer noch?“ Die Entwicklung von Innovationen, die nicht sofort Geld für die Krankenkassen einsparen, habe deshalb auch sehr viel mit ärztlicher Ethik zu tun, betonte Pollmanns Kollege Mondorf aus Frankfurt.

Das Problem mangelnden Verständnisses für eine verbesserte Lebensqualität oder für Fortschritte in der Therapie bei den Krankenkassen kennt auch Dr. Hans-Detlev Stahl aus Leipzig. „Die Kassen fragen nur: Was spare ich ein? Wie lassen sich die Ver-

ordnungskosten drücken? Wir müssen deshalb gerade bei den Krankenkassen Menschen finden, die von einer Innovation begeistert sind – die gibt es“, zeigte sich der hausärztliche Internist überzeugt. Stahl

will mit dem Programm „Health Watchers“ Patienten zu einem gesünderen Lebensstil motivieren. Für die Suche nach den innovationsbegeisterten Kassenmitarbeitern brauche man aber viel Zeit und Energie, und manchem Arzt, der innovative Ideen hat, „geht darüber sicher die Puste aus“.

Einen langen Atem brauchte auch der Neurologe Dr. Falk von Zitzewitz aus Ludwigsburg: Schon 1996 erkannte er, dass ein elektronisches Tagebuch zur Medikamenteneinnahme viel genauere und verlässlichere Informationen für den Arzt bringen würde – er entwarf den Medicus®, mit dem Patienten unter anderem den Zeitpunkt der Einnahme eines Präparates und die Änderung der Befindlichkeit dokumentieren können.

Innovationen sollten Zeit sparen

Der Neurologe steckte viel Zeit und Geld in die Entwicklung von Prototypen und in die Patentierung seiner Ideen. „Ich bin sehr verwundert, dass die Kassenärztliche Vereinigung uns als Mitglieder nicht in irgendeiner Form unter-

Der Wettbewerb „Die innovative Arztpraxis“ wird auch in diesem Jahr wieder ausgeschrieben. Ärzte, die neue Ideen kreativ umsetzen, sind aufgerufen, sich zu bewerben. © [MJ] MAREK | BUCH-ACHON / EMELSIVA / ISTOCKPHOTO

INNOVATIONSPREIS» PREISTRÄGER UND NEUAUSSCHREIBUNG

DER PREISTRÄGER

Bessere Adherence und Überblick über die Wirkung durch elektronisches Patiententagebuch

Die Idee stammt schon von 1996: Der Neurologe Dr. Falk von Zitzewitz aus Ludwigsburg erkannte damals die Möglichkeiten der Mini-computer als elektronische Patiententagebücher. Er entwickelte den Medicus®, der Patienten an die Einnahme eines Medikaments erinnert. Mit dem Gerät kann der Patient zusätzlich minutengenau dokumentieren, wann er das Präparat genommen hat und wie er sich danach gefühlt hat. Idee und Gerät ließ er sich patentieren, er ließ Prototypen für mehrere Gerätegenerationen bauen.

„Die Wirksamkeit eines Medikaments ist bei jedem Patienten unterschiedlich“, stellt von Zitzewitz fest. Der Medicus® erlaube es, Medikamenteneinnahme und Verlauf der Krankheitsbeschwerden miteinander zu ver-

knüpfen und so die individuelle Wirkung zu verfolgen. Bei Neueinstellung eines Patienten auf komplizierte Therapieformen, etwa auf Insulin, könne so sehr gut begleitet werden. Der Arzt könnte über die Daten aus dem Medicus® blitzschnell erfassen, wie die Therapie verlaufen ist – bei Privatpatienten lasse sich der Service mit der GOÄ-Nr. 855 (analog) abrechnen.

Die Vorteile des elektronischen Patiententagebuchs reichen von einer Stärkung der Adherence über die Zeitersparnis für den Arzt bis hin zur Aufspürung von Neben- und Wechselwirkungen. Die Behandlungsergebnisse, die im Gerät gespeichert werden, können zudem auch zum weiterbehandelnden Arzt mitgenommen werden. (ger)

DER ZWEITE PLATZ

Motivation zur Änderung des Lebensstils mit Hilfe von Apps und Gesundheitsakte

Dr. Hans-Detlev Stahl, Hausarzt in Leipzig, hat sich „mit Leidenschaft dem Präventionsgedanken verschrieben“, wie er selbst sagt. Seine Vision der Medizin ist es, dass in Zukunft Erkrankungen im Vorfeld verhindert werden können.

Mit seiner Plattform „Health Watchers“ hat Stahl den zweiten Platz im Wettbewerb „Die innovative Arztpraxis 2013“ erreicht. Der Hausarzt versucht, in einem auf ein Jahr angelegten Schulungsprogramm bewegungsarme und meist übergewichtige Patienten dazu zu bewegen, ihren Lebensstil zu ändern. Dabei soll die Anwendung mobiler Technik bei der Motivation helfen: Die Patienten arbeiten mit iPod Touch und iPhone, und sie nutzen Waagen und Blutdruckmessgeräte, die es erlauben, die Daten direkt in einer elektronischen Gesundheits-

akte zu speichern. Stahl arbeitet dabei mit dem Unternehmen Medisana und Deutsche Telekom zusammen. Die wichtigsten Ziele sind die langfristige Umstellung auf einen aktiven Lebensstil mit mehr Bewegung sowie die Vermeidung oder Linderung von Folgeerkrankungen und die Reduzierung des Körpergewichts – langfristig und ohne Rebound-Effekt.

Das Programm ist Modellprojekt der AOK Plus geworden. Die Kosten je Patient belaufen sich auf 75 Euro im Monat. Durch die Förderung wird der Eigenbeitrag der Patienten reduziert. Bei 60 Prozent der Patienten in einer Evaluation war das Programm erfolgreich, berichtete Stahl. Patienten, die die Lebensstiländerung schafften, konnten zugleich die Medikation deutlich reduzieren. (ger)

Atem



Die Teilnehmer am Round Table (v.l.): Professor Ralph Tunder, European Business School, Hauke Gerlof, „Ärzte Zeitung“, Preisträger Dr. Falk von Zitzewitz, Neurologe, Heinz Welling, HCC Better Care, Peter Mitterhofer, Geschäftsführer UCB, Steffen Fritzsche, Leiter Unternehmenskommunikation bei UCB, Dr. Hartmut Pollmann, Hämostaseologe in Münster, Dr. Hans-Detlev Stahl, hausärztlicher Internist in Leipzig, und Dr. Wolfgang Mondorf, Hämostaseologe in Frankfurt.

© GEORG MORITZ

stützt, wenn wir innovative Ideen umsetzen“, sagte von Zitzewitz.

Innovationen in Arztpraxen hätten daher nur dann Chancen, „wenn sie direkt einen Nutzen für die Praxis bringen, wenn sie im Praxisalltag einfach umsetzbar sind, wenn sie eine bessere Zusammenarbeit mit Kollegen erlauben oder wenn sie Zeit einsparen“, so von Zitzewitz.

Heinz Welling, Unternehmensberater bei HCC Better Care in Köln, lenkte den Blick darauf, dass Innovationen auch die Organisation von Arztpraxen betreffen können: „Zeit sparen lässt sich am besten über den verstärkten Einsatz von nichtärztlichen Mitarbeitern“, sagte Welling. Das gelte nicht nur für die VERAH auf Hausbesuch. In den Niederlanden hätten Versorgungsassistentinnen ein Sprechzimmer neben dem des Arztes und hätten oft einen sehr intensiven Kontakt zu den Patienten. Ein „gewaltiges Thema“ sei auch die Kommunikation – unter Kollegen und auch mit Patienten. Das werde heute glücklicherweise im Studium trainiert.

Compliance-Regeln setzen Grenzen

In Deutschland entstehen Innovationen von Ärzten vor allem durch die Eigenmotivation der Akteure. „Größter Gegner für Innovationen ist die Bürokratie, jeder ist auf sich allein gestellt“, beschrieb Gesundheitsökonom Professor Ralph Tunder von der

European Business School in Wiesbaden die Problematik. Ärzte brauchten „Supporter“ für die Weiterentwicklung einer neuen Idee, zum Beispiel aus der Industrie.

„Die Pharmaindustrie kann einen An Schub durchaus leisten und konzeptionell helfen“, nahm Peter Mitterhofer, Geschäftsführer von UCB in Deutschland, den Ball auf. Allerdings seien den Unternehmen aufgrund der strengen Compliance-Regeln enge Grenzen gesetzt. Bei der Einführung von Innovationen könne die Pharmaindustrie über die Einführung innovativer Präparate hinaus aber auch selbst aktiv werden.

UCB zum Beispiel sei bei der Organisation von Lauftrainings für Diabetiker zur Vorbereitung des Köln-Marathons und anderer Laufveranstaltungen in Deutschland aktiv und kooperiere dabei mit der Sporthochschule Köln. Für die Ärzte sehe sich das Unternehmen damit in der Betreuung der Patienten als „Partner auf Augenhöhe“, so Mitterhofer.

Innovationen, so das Resümee am Ende des Round Tables, brauchen ihre Zeit, bis sie sich durchsetzen, daher auch die langen Wellen des Kondratieff-Zyklus von großen Innovationen, die über 30 Jahre laufen. So sei es auch mit der Telemedizin, mutmaßte Hartmut Pollmann aus Münster. „Ein alter Ackergaul mag nun mal keine Traktoren. Aber es wird kommen.“

Für Innovationen ist der Blick auf den Nutzer entscheidend

Was macht eine Innovation aus - und was macht sie im Gesundheitswesen erfolgreich? Eines wurde beim Round Table zum Innovationspreis deutlich: Ökonomischer Erfolg und Nutzen für den Patienten sind kein Widerspruch, sondern sie gehen Hand in Hand.

BERLIN. Wenn es um Innovationen geht, sind Pharma-Unternehmen und niedergelassene Ärzte, die sich auch als Unternehmer fühlen, gar nicht so weit voneinander entfernt: Beide wollen Lösungen für Patienten entwickeln, und beide wollen damit Geld verdienen.

Die am meisten Erfolg versprechende Strategie sei es, dabei den Patienten in den Mittelpunkt zu stellen, sagte Peter Mitterhofer, Geschäftsführer des Biopharmaunternehmens UCB in Deutschland, in seinem einleitenden Vortrag zur Preisverleihung im Wettbewerb „Die innovative Arztpraxis 2013“ in Berlin. Initiatoren des Preises sind die Fachverlagsgruppe Springer Medizin und UCB.

25 Prozent seines Umsatzes stecke UCB regelmäßig in die Forschung, erläuterte Mitterhofer. „Unsere Strategie ist es, neben den Medikamenten auch praktische Lösungen für den Alltag zu entwickeln – gemeinsam mit Ärzten und Patienten.“ Das schlage sich letztlich in einer höheren Zufriedenheit der Patienten nieder, „und das ist letztlich auch für das Unternehmen von Vorteil“, so Mitterhofer weiter.

Mangel als Innovationstreiber?

„In Zeiten des Mangels muss man innovative Lösungen finden, um mit gegebenen Mitteln mehr zu erreichen“, so eine weitere These des UCB-Deutschland-Chefs. Immer weniger Ärzte arbeiteten auf dem Land – bei steigendem Versorgungsbedarf. Oder: Der Mangel weitergebildeter Rheumatologen führt zu langen Wartezeiten für neu an Rheuma erkrankten Patienten – teilweise mit bösen Folgen für die Gelenke. In solchen Situationen müssten alle Beteiligten „raus aus der Komfortzone“, um kreative



Für Peter Mitterhofer, Geschäftsführer von UCB Deutschland, bedeuten Innovationen ein Mehr an Lebensqualität für Patienten. © GEORG MORITZ



Wenn bei Innovationen der Patient im Mittelpunkt steht, kann ich mehrere Bedürfnisse erfüllen: Der Patient ist zufrieden, er wird besser versorgt, und das ist letztlich auch für das Unternehmen von Vorteil. Das gilt ebenso für innovative Ärzte.

Peter Mitterhofer, Geschäftsführer von UCB Pharma in Deutschland

ative Lösungen zu entwickeln. Hier selbst aktiv zu werden, Ärzten Lösungen aufzuzeigen, die helfen, die Alltagsprobleme zu lösen, das sei auch die Motivation für UCB, den Innovationspreis zusammen mit Springer Medizin zu initiieren.

Sicht des Kunden entscheidet

Die wirtschaftliche Bedeutung von Innovationen für Ärzte hob Professor Ralph Tunder von der European Business School in Wiesbaden hervor. Auch für ihn sei die Orientierung am Kunden, für Ärzte also am Patienten, entscheidend: „Einen Innovationsvorteil zu haben, das heißt, in wesentlichen Leistungsmerkmalen besser als alternative Lösungen zu sein – und das stets aus Sicht des Kunden.“

Innovativ könnten Ärzte sein, indem sie ihr Leistungsspektrum erweitern, Zusatzqualifikationen erwerben oder neue Geräte anschaffen. Immer wichtiger würden aber Innovationen, die Prozesse für Patienten verbessern. Dazu gehörten etwa kürzere Wartezeiten, besonders freundlicher Umgang, freundliche, aber zweckmäßig eingerichtete Räume, elektronische Vernetzung mit Kollegen für eine gute sektorübergreifende Versorgung: Dauerhafte Nutzenversprechen könnten aus ganz unterschiedlichen Innovationen für Patienten entstehen, so Tunder. (ger)

DIE INNOVATIVE ARZTPRAXIS

2014

Auch in diesem Jahr wird der Wettbewerb „Die innovative Arztpraxis“ von der Fachverlagsgruppe Springer Medizin und vom Biopharmaunternehmen UCB wieder ausgeschrieben. Haben Sie eine innovative Idee, die Sie in Ihrer Praxis umsetzen wollen oder umgesetzt haben? Sind Sie besonders effizient in der Umsetzung moderner Instrumente wie Online-Terminplanung, Patientenführung, bei der Personalführung? Sie können mit Ihrer Idee einen von mehreren Preisen gewinnen – als Hauptpreis winkt ein eintägiges Praxiscoaching durch die Unternehmensberatung HCC Better Care, Köln. Informationen: www.aerztezeitung.de/innovationspreis

DER DRITTE PLATZ

Telemedizin-Plattform für die Heimselbstbehandlung unter ärztlicher Kontrolle

Patienten mit angeborener Hämophilie brauchen intensive Betreuung – es gibt aber nur wenige Spezialisten. Die Folge: Die Wege zum nächsten Hämophilie-Zentrum sind oft weit. Für die beiden Hämostaseologen Dr. Hartmut Pollmann und Dr. Wolfgang Mondorf war das Ansporn, eine telemedizinische Anwendung für die ärztlich kontrollierte Heimselbstbehandlung zu entwickeln. Die Erstellung der Software für die Telemedizin-Plattform „smart medication“ übernahm Dr. ing. Andreas Rösch an der Philipps Universität Marburg. Das Hauptproblem von Hämophilie-Patienten sind bekanntlich auftretende Blutungen und Einblutungen, zum Beispiel in Gelenke oder in Muskeln. Über eine App können die Patienten in „smart medication“ nun Blutun-

gen und Selbstbehandlung eingeben und mit dem Arzt Kontakt aufnehmen und auch Bilder senden. Die Patienten führen zudem ein Tagebuch im Portal. Der Arzt weiß dadurch sehr gut über den Zustand des Patienten Bescheid und hat auch im Blick, wann der Vorrat an Medikamenten zur Neige geht. Für die Entwicklung der Plattform erhielten Pollmann und Mondorf den dritten Preis.

25 Zentren hätten sich mittlerweile der Plattform angeschlossen, berichteten die Hämostaseologen bei der Preisverleihung in Berlin, 260 Patienten würden zwei Jahre nach dem Start der Plattform über „smart medication“ betreut. Ihnen werden weite Wege erspart – bei engmaschiger Kontrolle, die langfristige Schäden verhindert. (ger)

TOP-BEWERBER

Arzt mit YouTube-Channel, modernes Impfmanagement

Nicht nur die Preisträger im Wettbewerb „Die innovative Arztpraxis“ bestachen mit hervorragenden Lösungen, die Entscheidung der Jury fiel denkbar knapp aus. Gemeinsam den vierten Platz belegten der HNO-Arzt Dr. Lutz Dürrschnabel aus Bühl und Allgemeinmediziner Dr. Jörg Schelling aus Martinsried. Dürrschnabel nutzt einen YouTube-Channel, um seine Patienten über bestimmte Krankheitsbilder aufzuklären. Schelling setzt ein modernes Impfmanagement-Programm mit einer personalisierten Recall-Funktion ein, das dazu beigetragen hat, die Impfquoten der Praxis zu steigern. Auf Platz 5 lag am Ende Hausarzt Dr. Andreas Ullmann aus Aichach. Ullmann führt eine zentrale hausärztliche Großpraxis mit zehn allgemeinärztlichen Kassensitzen. (ger)