

## ALMEDA: Telemedizin auf Wachstumskurs

Die almeda GmbH ist ein Pionier auf dem Gebiet der Telemedizin und setzt seit über zehn Jahren telemedizinische Gesundheitsservices um. Warum sich das Unternehmen in einem durchaus volatilen Marktumfeld so erfolgreich entwickelt, erklärt Geschäftsführer Dr. Stefan Kottmair im Interview.

**Herr Dr. Kottmair, der gesellschaftliche Wandel mit immer mehr älteren und multimorbiden Patienten macht gerade auch im medizinischen Versorgungsmanagement intelligente und innovative Lösungen erforderlich wie sie die Telemedizin – genauer gesagt strukturiertes telefonbasiertes Coaching (Telecoaching) plus Telemonitoring – bietet. Dennoch hat man zuweilen den Eindruck, dass die Stimmung in der deutschen (Technologie-) Branche dies nicht immer widerspiegelt. Wie erklären Sie sich diese Diskrepanz?**

Da haben wir eine ganze Reihe von Gründen ausgemacht. Eine grundlegende Schwierigkeit ist, dass Telemedizin-

Projekte häufig rein technologiegetrieben und nicht problemlösungsorientiert sind. Und neben der Trägheit des Gesundheitssystems insgesamt, spielen die sektorale Trennung auf der Leistungserbringer-Ebene, Widerstände der Ärzteschaft und fehlende Vergütungsanreize eine Rolle. Auch Datenschutz oder das Fernbehandlungsverbot trüben das Bild. Erfreulicherweise kommt inzwischen Bewegung in die Thematik; das zeigen beispielsweise das positive Votum des Ärztetags 2010 oder die explizite Forderung des Ausbaus der Telemedizin in den Eckpunkten des Versorgungsgesetzes.

**Wie schätzen Sie das Marktpotential im Bereich der Telemedizin für die nächsten Jahre ein?**

Experten beziffern das deutsche Marktpotential auf eine Größenordnung von 1,5 Milliarden Euro jährlich. Davon sind nach eigener Markteinschätzung, die sich insbesondere auf Wettbewerbsanalysen stützt, bisher aber deutlich weniger als zehn Prozent ausgeschöpft. Auch global betrachtet,

stellt die Telemedizin ein absolutes Wachstumsfeld dar, wobei Deutschland in der Umsetzung noch hinterherhinkt.

**Wie reagiert almeda auf diese Herausforderungen?**

Proaktives Versorgungsmanagement ist der Kernpunkt der spezifisch gestalteten Coaching- und Fallsteuerungskonzepte im Rahmen unserer telemedizinischen Services. Als zentrales Element fungiert dabei das Telecoaching. Darunter versteht man grundsätzlich die telefonische strukturierte Betreuung von Patienten durch medizinisch ausgebildetes Fachpersonal. Ziele des Coachings sind die Förderung eines gesunden Lebensstils, die Stärkung der Eigenverantwortlichkeit des Patienten und das Nachhalten der Therapietreue. Bei speziellen Zielgruppen und Indikationen kombinieren wir das Telecoaching häufig mit dem gezielten Einsatz von Telemonitoring, also der engmaschigen Überwachung relevanter Vitalparameter wie etwa Blutdruck oder Gewicht.

**Lassen sich die Erfolge Ihrer Services belegen?**

Unsere Gesundheitsprogramme werden regelmäßig wissenschaftlich evaluiert und dabei zum Beispiel ökonomische und medizinische Parameter untersucht – mit eindeutigem Ergebnis: Die leitlinienbasierten Gesundheitsservices verbessern die Versorgungsqualität der meist chronisch kranken Teilnehmer und senken die Leistungsausgaben. Darüber hinaus dienen die regelmäßigen Auswertungen auch der fortlaufenden Programmoptimierung.

Konkret heißt das zum Beispiel: Teilnehmer des Gesundheitsprogramms Diabetes konnten ihr Herzinfarkt-Risiko signifikant verringern. Dies entspricht einer Vermeidung von sechs Herzinfarktereignissen je 100 Programmteilnehmer. Die Optimierung relevanter klinischer Parameter führt darüber



Die telefonische strukturierte Betreuung von Patienten durch medizinisch ausgebildetes Fachpersonal (Telecoaching) ist das zentrale Element der almeda-Gesundheitsprogramme.



Dr. Stefan Kottmair, Geschäftsführer almeda GmbH

hinaus zu einer Verringerung weiterer teurerer Komplikationen und Folgeerkrankungen wie beispielsweise Schlaganfall und Nierenversagen.

Positive Effekte, die auch nach 24 Monaten Programmlaufzeit noch stabil waren, ließen sich im Rahmen eines Gesundheitsprogramms Herzinsuffizienz nachweisen. Die Krankenhaustage reduzierten sich um 37,5 Prozent, die Krankenhauskosten um 30 Prozent, während die Gesamtkosten um 18 Prozent sanken. Besonders erfolgreich sind telemedizinische Programme in den Bereichen Prävention

und Vorsorge, chronische Atemwegserkrankungen, Herzinsuffizienz, Bluthochdruck, Diabetes, Adipositas, Migräne/ Kopfschmerz, Rückenschmerz sowie Depression.

**Weitere Informationen zu Telecoaching und Studienergebnissen unter: [www.almeda.com](http://www.almeda.com)**



- ▶ **almeda GmbH**
- ▶ **[info@almeda.com](mailto:info@almeda.com)**
- ▶ **[www.almeda.com](http://www.almeda.com)**

## **d.velop: Digitalisierungs-offensive am Universitätsklinikum des Saarlands**

Das Universitätsklinikum des Saarlandes hat der d.velop AG einen Auftrag zur Realisierung einer umfassenden Digitalisierungsstrategie erteilt. Sie zielt auf die konsequente Nutzung von Enterprise Content Management (ECM) im Medizin- und Verwaltungsbereich ab, um künftig die behandlungs- und abrechnungsrelevanten Prozesse papierarm dokumentieren und steuern zu können. Der Projektauftrag des Universitätsklinikums des Saarlands sieht den Aufbau einer einheitlichen ECM-Infrastruktur auf Basis der d.velop-Lösung d.3 mit Integration in das Klinikinformationssystem IS-H/i.s.h.med sowie in das SAP R/3-System vor. Sie soll der revisionssicheren Langzeitarchivierung dienen und optional eine qualifizierte digitale Signatur einschließlich Zeitstempel ermöglichen. Gleichzeitig sind vielfältige ECM-Lösungen vorgesehen.

Hauptaugenmerk liegt hierbei im klinischen Bereich auf der Umsetzung der digitalen Patienten- und Fallakte mit d.3. Daneben werden im Verwaltungsbereich die digitale Personalakte und die automatisierte Rechnungseingangsverarbeitung sowie verschiedene weitere digitale Archive realisiert. Im weiteren Verlauf des ECM-Projekts wird mithilfe von d.velop eine E-Mail-Archivierung und Office-Integration sowohl im klinischen als auch im Verwaltungsbereich durchgeführt. Als erste Schritte werden die ECM-Lösungen noch in diesem Jahr in den Kliniken für Urologie und für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde sowie in der Personalabteilung eingeführt.

„Mit diesem anspruchsvollen Projekt ist uns im Healthcare-Markt erneut auf sehr deutliche Weise das Vertrauen in die zukunftsorientierte Philosophie und Leistungsfähigkeit unserer ECM-Lösungen ausgesprochen worden“, sieht Christoph Pliete, Vorstand der d.velop

AG, in dem Auftrag durch das Universitätsklinikum des Saarlandes eine weitere Bestätigung als Premium-Anbieter. „Den hohen Erwartungen werden wir aufgrund unserer breiten Erfahrungen auch in diesem Fall zielgenau gerecht werden“, verweist er auf eine Reihe vorgegangener erfolgreicher Projektrealisierungen im Gesundheitsmarkt. Dazu gehören beispielsweise das Universitätsklinikum Tübingen und die Deutsche Betriebskrankenkasse.



**d.velop**

- ▶ **d.velop AG**
- ▶ **[info@d-velop.de](mailto:info@d-velop.de)**
- ▶ **[www.d-velop.de](http://www.d-velop.de)**