

Digital Health verändert alles?!

Wie Experten die Medizin der Zukunft sehen
Health Care News - Winter-Ausgabe 2020



“

Es geht nicht mehr nur um
die Krankenversorgung, es geht um
integrale Gesundheit



Perspektive eines Start-ups II

Dr. Mridul Agrawal

Gründer der iuvando Health GmbH

Dr. Benjamin Hanfstein

Gründer der iuvando Health GmbH



Digitalisierung kann überall da Synergien und Mehrwert schaffen, wo unterschiedliche Stakeholder Informationen nicht oder nicht hinreichend austauschen

Stellungnahme zu Digital Health aus der Perspektive eines Start-ups

Herr Dr. Agrawal, Herr Dr. Hanfstein, wie beurteilen Sie die durch Digital Health initiierte Entwicklung aus der Perspektive von Start-ups? Was macht das Gesundheitswesen für Start-ups interessant? Wie kann das System von dem Impuls von „außen“ profitieren?

Die digitale Transformation bietet dadurch ein riesiges Potenzial für sämtliche Leistungserbringer im Gesundheitswesen, dass unterschiedlichste Prozessabläufe nach automatisierten Regeln des Datenaustauschs aufeinander abgestimmt werden können. Ein Beispiel ist die Verknüpfung von ambulanter und stationärer Versorgung. Medizinische Informationen zu einem einzelnen Patienten müssen von Klinikärzten, Fachärzten und Hausärzten ohne großen Aufwand geteilt werden können, so wie das über eine (virtuelle) elektronische Patientenakte machbar ist.

Ein weiteres Beispiel ist das Matching von Einschlusskriterien klinischer Therapiestudien mit Krankheits- und Behandlungscharakteristika einzelner Patienten, so wie wir uns das bei iuvando zum Ziel gesetzt haben. Im Anschluss an die iuvando-Studienrecherche wird das Suchergebnis an den Patienten und den behandelnden Arzt kommuniziert. Auch hier geht es um die Überwindung von Informationsasymmetrien und -hindernissen.

Digitalisierung kann überall da Synergien und Mehrwert schaffen, wo unterschiedliche Stakeholder Informationen nicht oder nicht hinreichend austauschen. Im Fall der iuvando-Studiensuche sind das forschende Arzneimittelunternehmen, Auftragsforschungsinstitute, Universitätskliniken als Einrichtungen der wissenschaftlichen Hochschulmedizin, Krankenversicherungen, Ärzte und Patienten. Man erkennt schon an der Zahl der

verschiedenen Parteien, dass ein Informationsaustausch „von Hand“ hier nicht zu einem optimalen Ergebnis führen kann.

Das Internet ist ein effektives Werkzeug zur Verwirklichung eines Direct-to-Consumer- bzw. Direct-to-Patient-Ansatzes. Auf der anderen Seite stehen öffentlich zugängliche Datenbanken, die aber für medizinische Laien nicht nutzbar sind. Für Start-ups wie iuvando bietet sich hier die Gelegenheit, eine Mediatorinstanz zu etablieren, die laienverständlich Patienten ansprechen und auf der anderen Seite auf Augenhöhe mit Ärzten und Wissenschaftlern kommunizieren kann.

Dabei muss es zum unternehmerischen Ansatz eines Start-ups gehören, dass auf das „Revier“ etablierter Instanzen nicht immer Rücksicht genommen werden kann. In der medi-

zinschen Versorgung bewegen wir uns in einem hoch regulierten und sensiblen Bereich, in dem die Verantwortlichkeiten klar definiert sind. Diese sind - soweit gesetzlich verfasst - zu respektieren, allerdings müssen sich beispielsweise behandelnde Ärzte heute darauf einstellen, gut informierten Patienten zu begegnen, die auch in Eigeninitiative zu Gesundheitsthemen recherchieren. Dabei ist es besonders wichtig, dass Patienten seriöse und qualifizierte Anlaufstellen nutzen. Genau eine solche Anlaufstelle möchten wir Krebspatienten mit iuvando zur Verfügung zu stellen, sodass sie sich über zusätzliche Behandlungsangebote informieren können.

Wenn es um die Erschließung des digitalen Mehrwerts geht, dürfen sich die Impulse „von außen“ nicht darauf beschränken, bestehende analoge Prozesse digital abzubilden. Abläufe

koordinieren sich nicht von selbst dadurch, dass sie ohne Papier auskommen. Bestehende Prozesse müssen hinterfragt werden und können dank Informationstechnologie in ihrer ganzen Komplexität abgebildet und optimiert werden. Alle Beteiligten eines Vorgangs müssen zeit- und richtungsgleich informiert werden, was auch heute in Deutschland noch längst nicht in allen Kliniken umgesetzt ist. Auch hierzu ein Praxisbeispiel: Wenn die Operation am Folgetag nicht stattfinden kann, muss der Patient nicht nüchtern sein und sollte auch seine Tabletten bekommen. Das Pflegepersonal erfährt das idealerweise bereits vor dem Herrichten der Tabletten über den elektronischen Therapieplan und nicht per Anruf aus dem OP oder per Zuruf vom Stationsarzt. Dies dient darüber hinaus der Patientensicherheit.

Letzter Punkt: Datenschutz. Natürlich muss der Umgang mit Behandlungsdaten reglementiert und sicher sein. Allerdings besteht auf der anderen Seite das Risiko, dass Patienten durch die Nichtverfügbarkeit relevanter Daten ein gesundheitlicher Schaden entstehen kann. Um das Problem zu lösen, muss man nicht nur einen praktikablen Mittelweg finden, sondern auch eine Instanz, die erstens die Initiative und zweitens die Kosten übernimmt, die bei der Reglementierung und Umsetzung des Datenschutzes entstehen. Oftmals muss hier Neuland betreten werden; Risikobereitschaft ist dabei jedoch essenziell, um innovative Lösungen für die Herausforderungen unserer Zeit zu finden.



Dr. Mridul Agrawal
Gründer der iuvando Health GmbH



Dr. Benjamin Hanfstein
Gründer der iuvando Health GmbH

Dr. Mridul Agrawal und Dr. Benjamin Hanfstein sind Gründer der iuvando Health GmbH mit Sitz in Mannheim. Dr. Agrawal ist darüber hinaus derzeit im Rahmen eines Forschungsaufenthalts an der Harvard Medical School in Boston (USA) tätig. Die Gründer haben Medizin an der Universität Heidelberg studiert und verfügen über langjährige Erfahrung in der Krebs- und Leukämieforschung. Beide vereint die Begeisterung für zielgerichtete Therapieansätze, die in einzelnen Bereichen der Krebsbehandlung schon jetzt eine immense Verbesserung für Patienten gebracht haben.

Der iuvando Health GmbH wurde kürzlich der EY Public Value Award 2019 for Start-ups für die Entwicklung einer digitalen Plattform für Krebspatienten verliehen, auf der sich diese über innovative Therapien im Rahmen klinischer Studien informieren können. Das Ziel ist es, neue Therapieverfahren bereits während der klinischen Erprobung für alle Krebspatienten erreichbar zu machen und so die Möglichkeiten der Behandlung zu erweitern.

Persönliche Einschätzung von Dr. Mridul Agrawal

1

„Digital Health“ - was geht Ihnen bei diesem Terminus als Erstes durch den Kopf?

Eine bessere medizinische Versorgung. Mehr Transparenz für Patienten. Eine gestärkte Arzt-Patienten-Beziehung.

2

Transformation und Digitalisierung - was ist gut daran?

Die Digitalisierung bietet - entgegen manchen Befürchtungen - die Chance, die Arzt-Patienten-Beziehung zu stärken und die ärztliche Tätigkeit zu unterstützen. Die Transformation besteht vor allem darin, den Prozess der Digitalisierung derart zu gestalten, dass verschiedene Schnittstellen intelligent miteinander verknüpft werden und die Informationen in die Versorgung zum Wohle des Patienten eingebracht werden können.

3

Welche Probleme bestehen und welche Lösungen sehen Sie?

Das Hauptproblem der digitalen Transformation liegt im Gesundheitsbereich noch mehr im Datenschutz als in anderen Bereichen, da wir es hier ausschließlich mit sensiblen personenbezogenen Daten zu tun haben. Die Abläufe müssen auf der einen Seite praktikabel bleiben, d. h. mit vertretbarem Aufwand umsetzbar sein, und auf der anderen die Persönlichkeitsrechte des Patienten wahren. In dieser Gratwanderung liegt die Herausforderung.

4

Wie wird das Gesundheitswesen in zehn Jahren aussehen?

Es ist anzunehmen, dass der demografische Wandel zu einem Anstieg der alternden Bevölkerung führen wird. Das Gesundheitswesen der Zukunft muss daher in hohem Maße die Bedürfnisse einer alternden Gesellschaft berücksichtigen und gleichzeitig die steigenden Kosten decken. Die Digitalisierung bietet dabei einen verbesserten Zugang zur Medizin, gerade auch für ältere Menschen - sei es in Prävention, Diagnose oder Behandlung.

Impressum

Konzept und Redaktion

Christian Egle
Leiter EY Gesundheitswirtschaft
Deutschland, Österreich und Schweiz

Sophie Charlott Krause-Hassenstein
Senior Consultant,
EY Healthcare
Transaction Advisory Services

Bettina Neises
Business Partner Life Sciences,
Health & Chemicals
Brand, Market & Communications

Konzept, Design und Umsetzung

Stilmanöver Designprojekte, Mainz
www.stilmanoever.de