

# Unabhängig vom Kalender des Therapeuten

Die Nürnberger Firma Dr. Hein findet zunehmend Akzeptanz für ihr Managementsystem

NÜRNBERG – Rund 300 Patienten profitieren derzeit von „EvoCare“. Das Therapie-Managementsystem macht im Anschluss an einen Klinikaufenthalt (zum Beispiel nach einem Schlaganfall) eine aktive und flexible Therapie zu Hause möglich. Das Ziel ist: das kostensparende und patientenfreundliche System bayernweit einzuführen. Das Projekt wird vom bayerischen Sozial- wie vom Wirtschaftsministerium unterstützt.

Entwickelt wurde EvoCare von der Dr. Hein GmbH im TA-Zentrum in Nürnberg. 2000 gegründet, hat das Unternehmen schon 25 Mitarbeiter, beim Umsatz die Millionengrenze erreicht und schwarze Zahlen. Firmenchef Achim Hein: „Mit dem System kann der Patient bei der Therapie wie der Lokführer beim ICE selber Gas geben.“ Herkömmlich sind Patienten etwa nach einem Schlaganfall von freien Terminen im Kalender des Therapeuten abhängig. Das Prinzip von EvoCare: Den Patienten werden in der Klinik oder Praxis auf „Patienten-Ter-

minals“ Übungen beigebracht, die sie im häuslichen Umfeld ebenso exerzieren können – angeschlossen an einen Computer, der alles überwacht und per Datenübertragung dem Therapeuten weiter die Kontrolle ermöglicht.

## Verlängerte Werkbank der Klinik

Die „Werkbank der Klinik“ wird so nach Hause verlängert. Das Schlagwort von der „Telemedizin“ vermeidet Hein: „Damit verbinden viele die Erscheinung, dass ihnen der Doktor weggenommen wird. Das ist bei EvoCare eben nicht der Fall.“

Das System wird inzwischen von rund einem Dutzend Kliniken und Praxen eingesetzt. Ein „Meilenstein“ ist für Hein, dass mit der ersten Landesversicherungsanstalt (von Oberbayern) eine Vereinbarung erzielt werden konnte. Das Problem ist nämlich: Der Einsatz des Systems reduziert Krankheitskosten, doch Kostenträger müssen erst davon überzeugt werden, zumindest einen Teil der Rechnung zu zahlen. Mit einigen privaten Kranken-

versicherungen (wie der Siemens-Betriebskrankenkasse und der Gothaer) bestehen Abmachungen, Verhandlungen laufen mit weiteren Kliniken und Kostenträgern.

Hein: „Es geht nicht nur um Therapiekosten, sondern auch darum, Patienten ins Erwerbsleben zurückzubringen – zur Verringerung der Sozialausgaben. Ein Schlaganfall ist zunächst mit Depressionen verbunden. Wer über den Ablauf seiner Therapie selbst bestimmen kann, kann das überwinden – und kommt, statt einer Frühverrentung, mit hoher Wahrscheinlichkeit leichter wieder auf die Beine.“

Das System hat über Bayern hinaus Interesse geweckt. Ein Partnerunternehmen in Spanien ist schon Lizenznehmer – Klientel sind potenziell rund 900 000 Deutsche, die in dem Sonnenland leben. Kontakte bestehen mit Finnland, Abu Dhabi und Russland. Die Dr. Hein GmbH will jedenfalls Jahr für Jahr zweistellig wachsen. Gesucht werden nun aber auch Finanzpartner.

WOLFGANG MAYER