

Die Nürnberger Firma Dr. Hein will Trends setzen

# Gesundheit im Heimservice

Der Bereich Gesundheit gehört zu den großen Arbeitgebern in der Region: In 500 ausschließlich oder teilweise in der Medizintechnik aktiven Unternehmen arbeiten etwa 45.000 Mitarbeiter. Rechnet man die medizinische Versorgung und die Forschung mit ein, verdienen sogar rund 70.000 Menschen im Großraum Nürnberg ihr Geld in der Gesundheitsbranche. In einer Serie stellt die NZ das Spektrum der Medizintechnik in der Region vor. Heute Dr. Hein Healthcare.

VON JOSEF HOFMANN

NÜRNBERG – Das Motto klingt ganz einfach: „Wir wollen Gesundheit nach Hause transportieren“, erläutert Achim Hein seine Geschäftsphilosophie. Und die Vorteile hat er auch schnell bei der Hand: Für den Patienten bedeute das, dass er die Rehaklinik früher verlassen könne oder der Heilungserfolg nach der Reha größer wird. Und obwohl seine Systeme und Programme natürlich Geld

kosten, sollen sie den Kranken- und Rentenkassen beim dringend erforderlichen Sparen helfen: „Wenn wir dadurch nur einen von hundert Patienten vor der Frühverrentung bewahren, haben wir dem Sozialsystem einen Dienst erwiesen“, ist sich der Gründer und Chef der Dr. Hein Healthcare GmbH sicher. Was Hein und seine Mitarbeiter entwickelt haben, lässt sich am besten an Beispielen erklären. So bietet die Firma für Patienten nach Herz- oder Hüftoperationen oder nach einem Schlaganfall Geräte und Konzepte für die Nachsorge an. Dabei setzt das Unternehmen an der Schwelle nach der stationären Reha an. „Die Patienten fallen dann oft in das sogenannte Reha-Loch“, wie die Zeit zwischen Entlassung und einer weiterführenden Behandlung genannt werde, erläutert Hein. Beim Wechsel aus der Reha zum behandelnden Hausarzt „können durchaus vier bis sechs Wochen vergehen“, in denen keine Behandlung stattfindet. In dieser Zeit stagniere der Fortschritt der Heilung. Der Zustand des Patienten könne sich sogar verschlechtern.

## Bedienerfreundlichkeit ist eine Bedingung für den Erfolg

Um diese Lücke zu überbrücken, bietet Hein beispielsweise Schlaganfallpatienten ein Gerät an, mit dem das Wiedererlernen der Sprachfähigkeit unterstützt wird. Dabei werde aber der Patient nicht alleine gelassen, sondern von einem Therapeuten betreut. Dieser legt die Übungen fest und überwacht die Fortschritte – nicht zwingend vor Ort beim Patienten, sondern via Datenübertragung. Großes Augenmerk richtet die Firma dabei auf die Bedienerfreundlichkeit der Geräte: „Die Bedienung der Instrumente ist so, dass auch eine 80-Jährige, die noch nie mit einem Computer gearbeitet hat, damit umgehen kann“, betont der Firmenchef. Schließlich seien die Systeme auch für Patienten mit Defiziten gedacht.

Mit einem einfachen Computer ist einem Herzinfarkt-Patienten jedoch nicht gedient: Er erhält zusätzlich zu dem Computer, der über Sensoren Daten wie Blutdruck oder Herzfrequenz misst und an den Therapeuten übermittelt, von der Firma einen Ergometer mit nach Hause. Nach einem vom Therapeuten festgelegten und programmierten Trainingsplan kann der Patient



Mit einem Verfahren, bei dem das Innere des Auges analysiert wird, kann die Firma Dr. Hein Risikopatienten vor Schlaganfall und Herzinfarkt warnen. Fotos: Dr. Hein/oh

dann zu Hause an seiner Gesundheit arbeiten. Grüne und rote Balken auf einem Bildschirm zeigen an, wann der Patient im vorgesehenen individuellen Limit trainiert und wann er dieses Limit beim Training überschreitet. „Das ist wichtig für die Patienten, die nach einem solchen Erlebnis immer die Angst haben, sich zu überfordern oder auch zu unterfordern“, erläutert der Firmenchef.

Das Tele-Konzept für Orthopädie-Patienten, bei dem die Ausrüstung noch um eine Kamera ergänzt wird, mit der der Therapeut die Übungen kontrollieren kann, hat nun auch die Deutsche Rentenversicherung in Bayern überzeugt. Sie will nun in einer für die Patienten kostenlosen Studie die Wirksamkeit in Zusammenarbeit mit dem Orthopädie-Zentrum



Bad Füssing nachweisen. Die telemedizinischen Angebote sind jedoch nur ein Teil des Produktspektrums der Firma, die 1999 aus der Siemens Medizintechniksparte ausgegründet und von den Managern übernommen wurden. Siemens habe mit dem Verkauf die Konsequenzen daraus gezogen, so Achim Hein, dass die Technik nur eine Seite des Geschäfts ist. Was außerdem vonnöten ist, ist Know how im Gesundheitswesen, weiß Hein aus seiner langjährigen Erfahrungen. Das Wissen über das spezielle Vertrags- und Abrechnungswesen musste sich der gelernte Ingenieur auch erst einmal aneignen. Eine Konsequenz daraus war, dass die Firma eigene Therapiezentren gründete.

Doch Achim Hein hat noch weitaus mehr Ideen, um seinen Vorsatz, „Gesundheit nach Hause zu transportieren“ in die Tat umzusetzen. So bietet seine Firma für Betriebe einen Gesundheitscheck der Mitarbeiter an. Über eine Analyse des Augeninneren

im Zusammenspiel mit weiteren Parametern wird dabei das individuelle Herzinfarkt- und Schlaganfallrisiko der Teilnehmer ermittelt. Die dabei verwendete Methode ist ein Beispiel für das Netzwerk, das im Großraum Nürnberg-Erlangen in den vergangenen Jahren entstanden ist. Denn „die Methode wurde maßgeblich an der Uni Erlangen und auch von Siemens mitentwickelt“, erläutert der Firmenchef. Nach Hause werden den risikobehafteten Patienten dann Möglichkeiten übermittelt, das Risiko zu senken. Sie können sich auf Basis der Untersuchungsdaten und von Daten (wie Blutdruck), die der Patient regel-

## MEDIZINTECHNIK NORDBAYERN

mäßig erheben muss, individuell via Internet betreuen lassen.

Noch weiter geht ein Projekt, das gerade im italienischen Bozen läuft. Es macht spezielle Angebote für ältere Menschen mit dem Ziel, ihnen möglichst lange ein selbstbestimmtes Leben zu ermöglichen: Es umfasst neben individuellen Trainingsprogrammen für den Körper und beispielsweise gegen Demenz zusätzlich die Ausrüstung der Wohnung mit Sensoren, die beispielsweise Brände oder Überschwemmungen verhindern. Nach Achim Heins Vorstellung könnten in Zukunft seniorengerechte Wohnungen gleich zusammen mit den Serviceangeboten vermietet werden.

## Die Firma hat bereits eine tiefe Krise hinter sich

Achim Hein sprüht vor Ideen und ist mit Leib und Seele Unternehmer. Doch es gab auch schon Momente, in denen er den Sprung in die Selbstständigkeit bereut hat. So musste er vor zwei Jahren fast drei Viertel seines Personals entlassen. Grund: Ein Auftraggeber in Kasachstan, an den er im Schlepptau einer deutschen Regierungsdelegation geraten war, verweigerte jegliche Zahlungen. Bei Dr. Hein fehlten plötzlich Millionen in der Kasse und bedrohten die Existenz des Unternehmens, das heute 40 Mitarbeiter beschäftigt. Doch mit neuen Idee schaut er nach vorne. Hein hat Teile des Quelle-Gesundheitsvertriebs übernommen und möchte den Bereich gerne ausbauen. Bislang existiert nur ein Online-Shop. Doch er träumt davon, Gesundheit nach dem Prinzip der Tubberpartys zu vertreiben. Das wäre die direkteste Form seiner Idee von der Gesundheit im Heimservice.



Achim Hein hat viele Ideen, um Gesundheit zu den Patienten zu transportieren. Foto: Josef Hofmann