

Wie die Digitalisierung das Leben von Schlaganfallpatienten verändert

INTERVIEW
mit evivecare-Gründer
Gerd Graumann

Digitalisierung spielt im Gesundheitsbereich eine große Rolle. Die Gründer des jungen Berliner Start-ups evivecare haben dies erkannt und sich zum Ziel gesetzt, die Genesung hilfsbedürftiger Schlaganfallpatienten zu beschleunigen.



evivecare

Accelerating Recovery After Stroke

Schlaganfälle können jeden treffen – unabhängig von Alter, Geschlecht oder Lebenslage. Nach einem Schlaganfall ist plötzlich nichts mehr so, wie es einmal war. Der Weg zurück ins Alltagsleben ist lang und mit kontinuierlicher, harter Arbeit verbunden. Mit 15 Millionen Schlaganfällen weltweit pro Jahr ereignen sich diese nahezu alle zwei Sekunden. Etwa 35 Prozent der Patienten leiden danach an Artikulations- und Kommunikationsstörungen, einer sogenannten Dysarthrie. Allein in Deutschland gibt es jährlich durchschnittlich 68.000 neue Betroffene. Bei diesem Krankheitsbild kann sowohl die Steuerung als auch die Ausführung der Sprechbewegungen beeinträchtigt sein. Bei vielen Patienten führt dies oftmals zu Isolation und Depression.

Digital gestützte Sprachtherapie für Schlaganfallpatienten

evivecare konzentriert sich spezifisch auf die Unterstützung von Menschen in dieser Situation. Eine digital gestützte Sprachtherapie beschleunigt die Rehabilitation nach einem Schlaganfall. Der Einsatz eines Sprach- und Gesichtserkennungssystems in einer Software-Applikation (evivespeech) macht es für die Patienten zum einen möglich, zum anderen attraktiv, hochfrequent zu trainieren – eine zentrale Voraussetzung für die Wirksamkeit. Die Datenhaltung und die wesentlichen Algorithmen befinden sich in der Cloud. Dadurch ist eine räumlich und zeitlich unabhängige Therapie möglich – mithilfe eines beliebigen Endgerätes (Smartphone, Tablet, PC) und kontinuierlich begleitet durch den eigenen Logopäden. Durch tägliches Sprachtraining minimieren sich die Reha-Zeit und das Risiko für eine Chronifizierung. In den ersten fünf bis sechs Monaten nach einem Schlaganfall ist die Lernfähigkeit am größten. Anschließend

Abbildung: Evive-Cloud



Quelle: evivecare

ist eine vollständige Wiedererlangung der Sprachfähigkeit erheblich schwieriger. Dieses zeitlich beschränkte Potenzial wird durch kontinuierliche Übungen optimal genutzt.

Einschlägige Studien beweisen, dass eine typische, lediglich ein bis zwei Stunden pro Woche umfassende Sprachtherapie wenig effektiv ist. Nur ein tägliches Training mit mindestens fünf bis zehn Stunden pro Woche führt zu signifikant besseren Ergebnissen.

Einbindung aller Beteiligten über Cloud-Lösung

Aber auch eine digital gestützte Therapie ist nur dann wirksam, wenn sie vom Patienten häufig und regelmäßig durchgeführt wird. Um ihn dabei zu unterstützen, erlaubt die Architektur des Systems den digitalen Anschluss des betreuenden Therapeuten, der Angehörigen und der behandelnden Ärzte. Mittelfristig sollen ebenso Krankenkassen eingebunden werden. Im Fokus steht die feste Verankerung im Leistungsspektrum als offiziell erstattungsfähige Gesundheitsleistung.

Die Applikation ermöglicht effizientes Patientenmanagement und befriedigt gleichzeitig viele Bedürfnisse:

- > Patienten erlangen eine optimale und jederzeit verfügbare Therapieversorgung. Vielfältige zusätzliche Funktionen unterstützen den Therapieverlauf, beispielsweise können Erinnerungen zur Medikamenteneinnahme eingestellt oder auch Rezeptnachbestellungen durchgeführt werden.

- > Angehörige haben den Heilungsprozess stets im Blick, können mit dem Patienten zusammen üben und die Ergebnisse oder Aufzeichnungen sowie den Fortschritt direkt mit dem Betroffenen besprechen.

- > Therapeuten erhalten Onlinezugriff auf die Ergebnisse und Übungszeiten der Sprachübungen (in Echtzeit) und können neue, auf den Patientenfortschritt angepasste Trainingseinheiten hinzufügen. Über eine Videoverbindung können sie jederzeit Kontakt mit dem Patienten aufnehmen.

- > Behandelnde Ärzte haben ebenfalls Einblick in den Therapieverlauf. Somit wird ein optimales Patientenmanagement sichergestellt.

- > Krankenkassen erhalten aggregierte Datenauswertungen über evivespeech und können somit die Therapieverläufe verfolgen (Behandlungseffektivität, Adhärenz). Auf diese Weise können Patientengruppen analysiert und entsprechende Leistungen angepasst sowie optimiert werden.

Iska Becker ist Business Analyst mit Schwerpunkt Projektmanagement im IT- und Telekommunikationssektor. Weitere Fokusthemen ihrer Beratungstätigkeit liegen im Bereich Kommunikation, Digital Customer Excellence und Corporate Social Responsibility.

Das Team



Gerd Graumann CEO
Speech Technology Spezialist



Dr. Felix Cornelius CSO
Healthcare Systems Spezialist



Narjeet Soni CTO
Agile Project Management

Interview mit evivecare-Gründer Gerd Graumann

DMR: *Woher stammt die Idee für evivecare?*

G. Graumann: Vor etlichen Jahren hatte ich einen Motorradunfall in Spanien und wurde vom Roten Kreuz nach Hause geflogen. Mit im Flugzeug befand sich noch ein weiterer Patient, der gerade einen Schlaganfall hatte und unter schweren Sprachstörungen litt. Ich konnte das nie vergessen. Seit nun mehr 15 Jahren beschäftige ich mich mit komplexen Spracherkennungstechnologien für Telekommunikations- und mobile Lösungen. Nun will ich meine Erfahrungen mit dieser Technologie als Bestandteil einer digital gestützten Sprachtherapie einsetzen. Gemeinsam mit dem Gesundheitssystem-Experten Dr. Felix Cornelius und Narjeet Soni, einem erfahrenen Projektmanager, will unser Gründerteam den Betroffenen nach dem Schlaganfall helfen, das Sprechen schneller zu erlernen, damit sie wieder mit ihrer Umwelt kommunizieren und sich einfacher in das tägliche Leben eingliedern können.

DMR: *Was ist das Besondere an evivecare?*

G. Graumann: evivecare ist im besten Sinne digitale Medizin, die an den Bedürfnissen der Betroffenen entlang entwickelt wird. Wenn das Gehirn nach einem Schlaganfall geschädigt ist, müssen gesunde Bereiche die betroffenen Funktionen erneut lernen. Lernen erfordert Zeit, Geduld, Zähigkeit und vor allem Unterstützung und Anleitung. Natürlich wissen das alle Beteiligten. Aber die bisherige Routine der Versorgung kennt schlicht die Mittel nicht, die Patienten in diesem Prozess angemessen zu unterstützen. Der wöchentliche Besuch in der logopädischen Praxis ist unverzichtbar – in der Zwischenzeit hilft evivecare.

Drei Besonderheiten springen dabei ins Auge: Erstens tut evivecare alles dafür, dass die Patienten sich möglichst häufig im „goldenen Fenster“ bewegen – also weder im Zustand der Lange-

weile noch der Überforderung sind. So wird erreicht, dass die Patienten das System gerne, häufig und jedes Mal relativ lange nutzen. Zweitens setzt evivecare Technologie ein, die dazu führt, dass jeder Patient eine individuelle, auf seine spezifische Störung und den ihm möglichen Fortschritt angepasste Lösung erhält. Und drittens motiviert evivecare auch den Logopäden zu einer besseren Therapie, da er viel umfangreichere Informationen über den Patienten erhält und viel detaillierter sowie technologiegestützt analysieren kann, welche Übungen dem Patienten im jeweils nächsten Zyklus den größten Nutzen und Fortschritt bringen.

DMR: *Welchen Herausforderungen stellt sich Ihr Unternehmen?*

G. Graumann: Jeder Patient und jedes Störungsbild ist anders. Die erste kurzfristige Herausforderung liegt darin, eine Lösung zu schaffen, die von möglichst vielen Patienten als unterstützend und interessant, also anregend, motivierend und von möglichst vielen Logopäden als hilfreich empfunden wird. Um das zu erreichen, arbeiten wir eng mit Gruppen von Betroffenen aus allen Bereichen zusammen: mit Patienten, Angehörigen, niedergelassenen Therapeuten und ihren Kollegen aus den Kliniken, mit Ärzten aus der Akut- und aus der Rehabilitationsversorgung und mit Wissenschaftlern.

Mittelfristig ist das dickste Brett, unser System in die reguläre Erstattung der Krankenkassen zu bekommen – nicht als Marketingaktion, sondern als offiziell zu erstattendes Medizinprodukt. Nur wenn wir das schaffen, „haben wir es geschafft“. Dafür gibt es im Segment Software noch kein Beispiel. Wir müssen also zu Pionieren werden. Tröstlicherweise werden wir in diesem Ziel aber von vielen anderen Start-ups unterstützt, die dasselbe anstreben. Vorbild ist der reguläre Markt der Medizinprodukte.

Darüber hinaus gibt es eine nicht zu unterschätzende rechtliche Herausforderung: Unser System erhebt, kommuniziert, speichert und verarbeitet Gesundheitsdaten im großen Stil. Das ist nach unserer tiefen Überzeugung unverzichtbar, um den Patienten den erhofften Nutzen zu bringen, aber ob das die Datenschützer überzeugt, eine Abwägung zwischen Nutzen (für Patienten) und Risiken (Datensicherheit und -schutz) vorzunehmen, können wir nicht absehen. Wir werden natürlich sehr sorgfältige technische Schutzmaßnahmen ergreifen und die Datenschutzbeauftragten der Länder frühzeitig in die Entwicklung einbeziehen.

DMR: *Wie sieht Ihre Vision aus? Und wo sehen Sie evivecare in fünf Jahren?*

G. Graumann: Alle Experten aus der Versorgung, mit denen wir bislang gesprochen haben, haben uns bestätigt, dass es eine Lösung wie evivecare bislang nicht gibt. Zumindest im deutschen Markt ist unser Anspruch deshalb, zum unbestrittenen Marktführer zu werden. Gelingt uns das, wollen wir evivecare natürlich zum einen zu einem internationalen Produkt machen. Die Herausforderung ist die Anpassung an jede lokale Sprache, aber das halten wir für machbar, da wir schon Deutsch als „erste Fremdsprache“ im System begreifen, um zukünftige Anpassungen an Englisch, Französisch, Spanisch & Co zu erleichtern. Noch interessanter erscheint uns aber die funktionale Erweiterung von evivecare. Die aus unserer Sicht richtige Abstraktion ist, dass evivecare ein Tool ist, das das regelmäßige Training einer bestimmten menschlichen Fähigkeit a) ermöglicht und b) so gestaltet ist, dass die betroffenen Menschen die dauerhafte Motivation haben, tatsächlich langfristig und hochfrequent zu trainieren. Zu dem zweiten Teil gehört zwingend hinzu, dass die professionellen Therapeuten in das System und seine Benutzung eingebunden werden.

Unsere Vision: evivecare entwickelt sich langfristig zu einem System, das in diesem Sinne bei allen Symptomen eingesetzt werden kann, die von regelmäßigem Training einerseits und kontinuierlicher Kontrolle durch professionelle Therapeuten andererseits profitieren können. In diesem „Metasegment“ wollen wir die maßgebliche Marke werden.

DMR: *Vielen Dank für das Gespräch.*

Das Interview führte Iska Becker, Detecon International GmbH.