

GESUNDHEITSVORSORGE

## „Wir sind auf den Zug der Telemedizin aufgesprungen“

*1995 startete EuroMedix als Ein-Mann-Verkaufsbüro und hat sich heute zu einem 36 Mitarbeiter Unternehmen entwickelt mit Zentrale in Löwen, das weltweit medizinische Apparate verkauft. Die Geräte liefern Werte zu Blut, Lipiden, Körperfett, Diabetes aber auch zu Gefäßen. Zu den Abnehmern gehören auch namenhafte Life-Science Unternehmen wie z.B. Johnson & Johnson, Bayer Health Care, Pfitzer, SAP, IBM oder Danone. Der Umsatz hat sich in den rund 20 Jahren verzehnfacht und betrug 2013 rund fünf Millionen Euro. Debelux magazine sprach mit Geschäftsführer Mario Vanolst über den Markt für Medizinprodukte.*

*Debelux magazine: Was macht EuroMedix genau?*

Mario Vanolst: Wir spüren Produkterneuerungen auf, die noch nicht in Europa erhältlich sind und bringen sie dann auf den Markt. Außerdem entwickeln und unterstützen wir Sensibilisierungs- und Bewusstwerdungskampagnen für Betriebe. Ob Lebensmittelbetrieb oder öffentliche Einrichtung, wir beraten und helfen beim Einsatz und Gebrauch der Präventionsgeräte.

*Wie wird mit den Patientendaten umgegangen, die bei solchen Kampagnen erhoben werden?*

Unsere Auftraggeber verlangen regelmäßig statistische Auswertungen. EuroMedix verfügt über die Tools, die zur Durchführung dieser Datenerfassung und Erstellung der Schlussberichte verwendet werden. Für Sicherung und Vertraulichkeit der Daten halten wir uns an geltende Gesetzgebung im Land des Auftragsgebers.

*Welche Rolle spielen Medizinprodukte bei der Vorsorge im Alltag?*

Vor einigen Jahrzehnten haben Medizinprodukte ihren Weg in die breite Öffentlichkeit gefunden. Es waren nicht nur Herzpatienten, die sich damals einen Blutdruckmesser zur regelmäßigen Kontrolle anschafften, auch Diabetiker haben schnell gelernt, mit dem Glukometer umzugehen. Die Hemmschwelle zur Einführung dieser Apparate war sicher niedrig. Dennoch waren solche Gesundheitschecks im weiteren Sinn ein schwarzer Fleck auf der Landkarte.

*Wie kam das Konzept von EuroMedix damals am Markt an?*

Wir haben seit unserer Gründung vor rund 20 Jahren eine Pionierrolle eingenommen. EuroMedix brachte ein Gerät auf den Markt, das in wenigen Minuten und nach nur einem Fingerpick eine Reihe von Cholesterinwerten ermitteln konnte. Nicht nur Arztpraxen, Apotheker, Betriebsärzte, sondern auch Pflegedienstleister schätzten damals den Nutzen und die Bedienfreundlichkeit des Gerätes. Man musste nicht mehr auf die Blutanalyse aus dem Labor warten. Seither hat EuroMedix seine Palette an „Point-of-Care“ Produkten systematisch ausgeweitet. Die Zugänglichkeit von Patientenuntersuchungen hat sich merklich erhöht. Die Möglichkeit zu unmittelbaren Korrekturen sind ein toller Mitnahmeeffekt.

*Wie entwickelt sich der Markt für „Point-of-Care“ Produkte heute?*

EuroMedix ist seiner Zeit voraus und das zeigen auch unsere Analyse-Geräte, die vermutlich in zehn Jahren zum medizinischen Alltag gehören werden. Innovatoren müssen nicht mehr überzeugt werden: es ist nur eine Frage der Zeit, bis Geräte Arterienerkrankungen oder AGE's - Advanced Glycation Endproducts - bestimmen können. Jeder neue Apparat eröffnet Perspektiven, um Patienten zusätzliche Informationen über mögliche Risiken oder über ihre Situation zu liefern. Geräte, um Herz-Kreislauf Risikofaktoren zu ermitteln oder z.B. Bluttests auf Bestandteile wie z. B. Homocystein oder Lipoprotein(a) wurden in den „Point-of-Care“-Markt eingeführt. In der Zukunft werden Patienten von zu Hause aus Blutdruck, Blutzucker usw. beobachten können und alarmiert werden, sobald die Normalwerte überschritten werden. Auf diese Technik sind wir heute schon vorbereitet. EuroMedix's Ziel, mit Produkten und Dienstleistungen einen Beitrag zur Früherkennung, Prävention oder Behandlung von Erkrankungen zu leisten, haben wir in die Tat umgesetzt. Wir sind auf den Zug der Telemedizin aufgesprungen.

*Wie steht es um den europäischen Markt für Medizinprodukte im weltweiten Vergleich?*

Europa ist Innovation und Technologie betreffend einer der führenden Märkte der Welt. Das bedeutet, dass es hier immer einen Platz für „State of the Art“-Technologien und „Early Adopters“ (frühzeitige Anwender) gibt. Allerdings ist auch Fakt, dass der Markt langsam ist, und es dauert, bis neue Technologien zum allgemeinen Standard werden und Krankenversicherer Kosten erstatten. Aus diesem Grund sind neue Technologien oftmals nur in Marktnischen zu finden.