

Einer wird gewinnen

Gesundheitskarte Erst verzögerten Verbandsfunktionäre die digitale Nutzung von Patientendaten, dann versagte die Industrie. Heimlicher Profiteur des Desasters ist ein Mittelständler aus Koblenz.

Die Schwestern vom Guten Hirten sind lange schon verschwunden. Wo sie früher gebetet und geschlafen haben, liegt heute ein Gewerbegebiet. Geblieben ist nur die Stille, die über dem Ort liegt.

Der Name des alten Klosters dient noch immer als Adresse: „Maria Trost“. Doch in den Neubauten rund um das alte Gemäuer wird nicht mehr ums Seelenheil gerungen, hier arbeiten ein Mann und seine Firma an einer ganz und gar irdischen Erlösung: endlich ein Mammutprojekt in Gang zu bringen, das in den zurückliegenden 14 Jahren geschätzte 1,7 Milliarden Euro verschlungen hat. Es geht um die umstrittene elektronische Gesundheitskarte, es geht um ein riesiges IT-Netz, das schon bald alle Ärzte, Kliniken, Apotheken und Krankenkassen des Landes miteinander verbinden soll.

Frank Gotthardt heißt der Mann, Compu-group sein Unternehmen. Sein Geschäftsfeld: Software für Ärzte und Krankenhäuser. In den vergangenen 30 Jahren hat Gotthardt hier in der nonnenhaften Abgeschlossenheit einen börsennotierten Softwarekonzern mit mehr als einer halben Milliarde Euro Jahresumsatz aufgebaut. Und er war dabei so forsch und gründlich, dass Kritiker monieren, er habe sich mit seinen Programmen wie ein Krake in Praxen und Kliniken ausgebreitet.

Gotthardt ist gerade dabei, seine Marktmacht noch weiter ausbauen. Der 67-jährige Unternehmer wirbt bei Ärzten und



ALINA EMBRICH & KIEN HOANG LE / LEMRICH / DER SPIEGEL

Compugroup-Chef Gotthardt

Bill Gates aus dem Westerwald

Kliniken bereits für ein Ding, das einen ziemlich hässlichen Namen – der „Konnektor“ – hat, aber der entscheidende Baustein für das Milliardenprojekt Gesundheitskarte ist. Das Ding ist ein Stück Hardware, das die einzelnen Praxen sicher mit dem ungeheuren Datennetz verbinden soll. Auch diesem Netz haben die Fachleute einen furchtbaren Namen gegeben. Sie nennen es „Telematikinfrastruktur“.

Die Pointe ist: Gotthardt wird für viele Monate voraussichtlich der Einzige sein, der einen offiziell zugelassenen Konnektor verkaufen kann, weil die Wettbewerber im Zeitplan weit zurückliegen.

Für Gotthardt und seine Compu-group ist das ein Erfolg. Für die Gesundheits-

politiker in der Hauptstadt dagegen ist es eine Peinlichkeit: Dass ein Unternehmer ungewollt zum Monopolisten werden kann, ist der bislang letzte Akt im unendlichen Drama um die Einführung der elektronischen Gesundheitskarte.

Die Idee für die aus Berlin verordnete Digitalisierung der Branche reicht zurück bis in das Jahr 2001. Damals kam heraus, dass mehr als 50 Patienten starben, die den Cholesterinsenker Lipobay von Bayer zusammen mit anderen Medikamenten eingenommen hatten. Und die Frage stellte sich: Warum gibt es keine Datenbank, die nicht nur Doppeluntersuchungen vermeiden und Kosten sparen hilft, sondern die Menschen auch vor gefährlichen Wechselwirkungen von Medikamenten warnen kann – und damit möglicherweise Leben rettet.

Wenig später brachte die damalige Gesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) das bislang größte öffentliche IT-Projekt des Landes auf den Weg: eine smarte elektronische Gesundheitskarte für alle Versicherten, die nicht nur Notfalldaten enthalten sollte, sondern auch einen individuellen Arzneimittelplan. Röntgenbilder, Arztbriefe, Informationen über Vorerkrankungen – auf all diese Informationen sollten Ärzte und Patienten zugreifen können.

So weit die Hoffnung. In der Praxis entwickelte sich das Vorhaben zum Fiasko – und zu einem milliardenteuren Beleg dafür, wie schwer sich Deutschland mit Großprojekten tut. Die neue Karte wird zwar seit 2011 an die Ver-



LEMIRICH



Verschlüsselte Verbindung zur „Telematikinfrastruktur“ (vom World Wide Web abgeschirmtes Netz)



DER SPIEGEL

Das Gesundheitsnetz

Wie Ärzte, Kliniken, Apotheken und Krankenkassen miteinander verbunden werden sollen

Konnektor

baut eine sichere Verbindung zu Patientendaten, zum Beispiel der Krankenkasse, auf. Kann die Daten lesen und schreiben.

... elektronischer Gesundheitskarte ...

Chipkarte mit Personendaten und Lichtbild: soll als Schlüssel Zugang zu Daten ermöglichen, die der Patient freigibt: ab 2018 Notfalldaten und Medikationspläne, später elektronische Patientenakte mit Röntgenbildern usw.

... und Praxiskarte

enthält den zweiten Schlüssel, ohne den kein Zugang möglich ist.

Lesegerät

steht am Empfang der Praxis, der Klinik oder in der Apotheke. Zugang nur mit ...

Praxisverwaltungssystem

sicherten verschickt, jedoch fast ohne die angestrebten Funktionen. Bis heute unterscheidet sie nur das Passfoto von ihren Vorgängern.

Kassenfunktionäre wie Martin Litsch, Chef des AOK-Bundesverbands, frozeln längst, die Milliardeninvestition habe bislang kaum mehr als „einen besseren Mitgliedsausweis“ hervorgebracht. Dabei sollte die Karte längst als Zugangsschlüssel für Patientendaten dienen. Bis Ende 2018 soll es offiziell endlich so weit sein. Darauf werten würde wohl niemand, der sich jemals ernsthaft mit dem Thema beschäftigt hat. Kassenmanager halten eher 2020 für realistisch. Wenn dieses Mal alles glatt läuft.

Was die Sache so kompliziert macht, ist die Tatsache, dass eine schier unendliche Zahl von Funktionären das Projekt gemeinsam verhandeln und auf den Weg bringen sollte. Für den Aufbau des besonders gesicherten Brancheninternets schuf die Politik eine Betreibergesellschaft namens Gematik, in der sich die Spitzenverbände von Ärzten und Kassen jahrelang belauert und beharkt haben – in Sichtweite des Bundesgesundheitsministeriums, das nur wenige Schritte entfernt liegt und dem Treiben sehr lange und sehr ratlos zusah.

Eine toxische Gemengelage aus Widerwillen, Inkompetenz und widerstreitenden Interessen sorgte dafür, dass es jahrelang kaum voranging. Vor zwei Jahren schritt der amtierende Ressortchef Hermann Gröhe (CDU) ein und brachte ein neues E-Health-Gesetz auf den Weg, das den Verbänden von Kassen und Ärzten mit strengeren Fristen und empfindlichen Strafzahlungen droht, sollten sie bei der Einführung des neuen Netzes und der geplanten Funktionen der Karte weiter versagen. Allerdings währte der Eifer nur kurz. Entnervt hat sich das Ministerium inzwischen darangemacht, die Vorgaben wieder zu lockern.

Gestandene Kassenfunktionäre reagieren mit Augenrollen und Schulterzucken, wenn es um die leidige Karte geht, und selbst prominente Vertreter wie AOK-Chef Litsch erklären, dass sie das Prinzip der Betreibergesellschaft Gematik für gescheitert halten. Allerdings hat sich eines im Lauf der Jahre verändert: Inzwischen ist es vor allem die Industrie, die fast alle gesetzten Fristen vertrödelt.

Doris Pfeiffer, Chefin des GKV-Spitzenverbands, hat die Probleme akribisch aufgeschrieben. Und diese Liste des Versagens ist lang geworden: verzögerte Lieferung der Testkarten; nicht onlinefähige Kartenterminals; mangelnde Termintreue; Start der Erprobung: 25 Monate nach dem vereinbarten Termin. Vor allem: Probleme beim Konnektor.

Vor Jahren hatte die Gematik gleich zwei große Konsortien beauftragt, diese sicheren Verbindungsboxen zu entwickeln. Eines wird angeführt von der Telekom-

Tochter T-Systems, das andere von der Compugroup. Doch ausgerechnet der Telekom-Ableger, immerhin noch zu einem knappen Drittel in Staatsbesitz, schaffte es nicht, die notwendige Technik rechtzeitig bereitzustellen; einem speziell für den Testbetrieb entwickelten Konnektor wurde die Genehmigung verweigert. Der geplante Testlauf in echten Praxen fand schließlich zunächst ohne T-Systems statt. Was das für ihren Vertrag bedeutet, darüber verhandeln Gematik und das Unternehmen noch immer.

T-Systems selbst führt die Verspätung vor allem auf unstete Anforderungen der Betreibergesellschaft zurück. „Seit Projektbeginn hat es rund 160 Änderungen an den Vorgaben gegeben. Die letzten stammen noch aus dem Juni“, sagt Telekom-Sprecher Rainer Knirsch. Außerdem seien die Sicherheitsanforderungen an die Technik beispielsweise gegen Cyberangriffe massiv gestiegen. „Dafür brauchten die Unternehmen mehr Entwicklungszeit“, so Knirsch. Die Klagen der Kassen über die Industrie seien „ein Stück ritualisierte Kommunikation“.

Die Compugroup konnte mit den wechselnden Vorgaben offensichtlich besser umgehen. In diesem Frühjahr testete sie in 500 Praxen, ob sich Adressdaten oder Geburtstage der Versicherten sicher und schnell aktualisieren lassen. Die Gematik stuft den Probelauf als erfolgreich ein. Alle rund 150 000 Arztpraxen und 2000 Kliniken sollen bis Mitte 2018 mit Konnektoren und Lesegeräten beliefert werden, so sieht es das E-Health-Gesetz vor. Deshalb hat Gotthardt jetzt einen Vorsprung.

Noch im Oktober, so hofft man in Koblenz, könne die Gematik das letzte Okay für den Compugroup-Konnektor geben. Gotthardt wäre damit zunächst der einzige Anbieter auf dem Markt – eine Lage, die auch dem Gesundheitsministerium nicht besonders behagt.

Es sei ärgerlich, dass in diesem Jahr voraussichtlich nur eines der beiden großen Industriekonsortien auf den Markt gehen könne, heißt es bei Gröhes Beamten. Allerdings tue man alles dafür, dass es bald einen weiteren Wettbewerber gebe: So hat die Gematik im Sommer den österreichischen IT-Dienstleister Rise beauftragt, einen weiteren Konnektor zu entwickeln. Die Vorgabe: Die Geräte sollen im ersten Quartal 2018 bereitstehen.

Auch T-Systems hofft inzwischen wieder darauf, Praxen und Kliniken im Frühjahr 2018 beliefern zu können. Anfang Oktober hat das Unternehmen ein großes Paket mit den neu entwickelten Geräten bei der Gematik als sogenanntes Produktmuster eingereicht. Mitte November will T-Systems den Konnektor offiziell zur Zulassung schicken, ein Prozedere, das einige Monate dauern könnte. Das Unternehmen selbst

rechnet damit, dass es seine Geräte im Februar oder März auf den Markt bringen kann – und damit fast ein halbes Jahr nach Gotthardt.

In den nächsten Monaten muss die Compu-group Konkurrenz also nicht fürchten. Auch ihm sei Wettbewerb lieber, schon aus marktwirtschaftlichem Prinzip, sagt Gotthardt. Doch seine Genugtuung darüber, dass er die große T-Systems ausgestochen hat, versucht der Mittelständler nicht zu verstecken. „Ich bin nicht traurig darüber, dass wir so leistungsfähig sind.“ Die Compugroup sei eben kein IT-Gemischtwarenladen.

Tatsächlich hat er sein Unternehmen konsequent auf den Gesundheitsmarkt ausgerichtet. In den Siebzigerjahren erhielt Gotthardt den ersten Auftrag von seiner Tante, die in Koblenz einen Dentalgroßhandel betrieb. Für sie und andere Kunden schrieb der junge Programmierer Buchhaltungssoftware. Als einer seiner Kunden in die Insolvenz schlitterte, übernahm Gotthardt als Gegenleistung eine Firma mit einem Kundenstamm von 70 Zahnarztpraxen und modernisierte deren Software – der Grundstein seines Geschäfts.

Gewachsen ist es vor allem durch Übernahmen. Zuerst wurde Gotthardts Compu-group zum Marktführer für Zahnarztsoftware. 2003 schluckte das Unternehmen mithilfe eines Finanzinvestors zwei Anbieter für Allgemeinmedizinersoftware und setzte sich an die Spitze auch dieses Marktes. Vier Jahre später ging die Compu-group an die Börse. Für die deutsche Gesundheitsbranche ist er so etwas wie ein Bill Gates aus dem Westerwald.

Den ersten Konnektor hat Gotthardt in der Zahnarztpraxis seiner Frau installieren lassen, in einem 2000-Seelen-Dorf. Wenn die Sprechstundenhilfe die elektronische Gesundheitskarte neuer Patienten in den Leseschlitz einführt, zeigt ein Computerprogramm an, ob sie korrekt krankensichert sind. „Das dauert nur Sekunden“, schwärmt Gotthardt – und es klingt, als suche er einen Beweis, dass das Not leidende Megaprojekt Gesundheitskarte eben doch nicht tot sei.

Das Thema Gesundheitskarte dürfte auch bei den Koalitionsverhandlungen in Berlin eine Rolle spielen. Denn es gibt Kassenmanager, die darüber nachdenken, ob es nicht besser wäre, das Milliardenvorhaben mit dem absehbaren Regierungswechsel einfach einzustampfen.

AOK, Techniker Krankenkasse (TK) und Co. sind bereits dazu übergegangen, nicht mehr auf staatliche Vorgaben für die digitale Patientenakte zu warten, sondern Apps für ihre Versicherten selbst zu entwickeln. Die TK hat sich den Softwareriesen IBM ins Boot geholt. Die AOK stellte am Dienstag in Berlin ein Pilotprojekt vor, bei dem Patienten von ihrem Smartphone aus selbst auf ihre Daten zugreifen

können. Ein Stück Plastik mit einem Chip darauf spielt in diesem Projekt keine Rolle. Allerdings wollen auch die Ortskrankenkassen das neue, sichere IT-Netz nutzen.

Alles andere wäre für die Compugroup ein herber Rückschlag. Nach eigenen Angaben hat das Unternehmen bereits einen zweistelligen Millionenbetrag in das Projekt investiert. Die Platinen und Gehäuse für die Konnektor-Produktion warten bereits in Containern, bei einem Auftragsfertiger steht eine Produktionsstraße für die Boxen bereit. Mehr als 500 Techniker für den Einbau in den Praxen hat die Compu-group geschult.

Was fehlt, ist die finale Zulassung der Gematik, bevor die Compugroup ihre Geräte ausliefern kann. Nach Gotthardts ursprünglichen Plänen wollte er bis Jahresende 40 000 Praxen mit der neuen Technik ausstatten. Nun hofft er, dass es bis Ende Dezember noch 10 000 werden könnten.

Den Erfolg würden ihm nicht alle in der Branche gönnen, er hat dort nicht nur Freunde. Schon heute nutzen 40 Prozent aller Arzt- und Zahnarztpraxen in Deutschland seine Software und seine Dienste. Gotthardts Marketing gilt als aggressiv. Zuletzt eckte er mit der Werbung für seine Konnektoren an, kurz entschlossene Besteller köderte er mit einem „Frühbucher-Rabatt“. Arztpraxen, die sich für die „Basisausstattung mit Konnektor, Kartenleser, VPN-Zugangsdienst und Einweisung des Teams“ entschieden, bot sein Finanzvorstand via Interview schon im Sommer einen Preis von 3690 Euro inklusive Mehrwertsteuer an – zum Ärger einer großen Kassenärztlichen Vereinigung, die das als voreilig empfand. Erst ein Krisengespräch konnte den Streit schlichten.

Auch im Gesundheitsministerium haben Beamte Gotthardt nahegelegt, seine Marktmacht nicht zu missbrauchen. Die Angst, dass die Compu-group ihren technischen Vorsprung nutzen könnte, um ein dauerhaftes Monopol zu schaffen, hält Gotthardt für überzogen. „Im Prinzip bauen wir doch auch eine Plattform für unsere Wettbewerber“, sagt er. Der für ihn interessante Markt sei nicht der Aufbau der Infrastruktur. Es seien die neuartigen Dienste, die darauf möglich wären. Seine Rechnung ist einfach: Wenn er einen Konnektor verkauft, verdient er nur ein einziges Mal. Wenn eine Arztpraxis aber seine Software und seine Dienste dazu erwirbt, wird ein dauerhaftes Geschäft daraus.

Nur für ein grundsätzlicheres Problem muss auch Gotthardt eine Lösung finden: die Zweifel der Patienten. Das Datenschutzniveau sei „außerordentlich hoch“, wie Gotthardt sagt. Doch wenn man das Wort „elektronische Gesundheitskarte“ im Internet sucht, ist „verweigern“ noch immer einer der ersten Treffer.

Marcel Rosenbach, Cornelia Schmergal