

# TELEMEDIZIN IM INTERVIEW

Interview von Christine Carius mit Sylvia Manteufel

Wir möchten euch interessante Persönlichkeiten aus unserem Netzwerk vorstellen und ich beginne diese Reihe heute mit Sylvia Manteufel.

Sylvia Manteufel ist Rechtsanwältin und bundesweit ausschließlich für die Leistungserbringerseite tätig. Sie hat ihre Beratung auf den Bereich telemedizinische Verfahren sowie auf Themen des Gesundheitsdatenschutzes spezialisiert. Im Mai des vergangenen Jahres gründete sie die Kanzlei für Telemedizin & Medizinrecht in Leipzig. Ich spreche heute mit ihr über ihre Motivation, sich auf Telemedizin zu fokussieren, über aktuelle Herausforderungen des Gesundheitsmarktes aus rechtlicher Sicht sowie über ihre Top-3-Empfehlungen für all diejenigen, die im Telemedizinmarkt aktiv sind oder werden wollen.

## Informationen



Kanzlei für Telemedizin & Medizinrecht  
Rechtsanwältin Sylvia Manteufel  
August-Bebel-Straße 53  
04275 Leipzig  
Tel 0341 3069 1644  
kanzlei@telemedizin-  
medizinrecht.de  
www.telemedizin-  
medizinrecht.de



telmedicon GmbH  
Christine Carius, M.A.  
Geschäftsführerin  
Beethovenstraße 6  
32545 Bad Oeynhausen  
Tel 05731 8693 666  
ccarius@telmedicon.de  
www.telmedicon.de

**Liebe Sylvia, ich freue mich sehr, dass du hier bist und bin gespannt auf deine Antworten – los geht's:**

**Was war deine Motivation, dich auf das Medizinrecht und insbesondere auf den Schwerpunkt „Telemedizinrecht“ zu spezialisieren?**

Das Ganze geht schon ein Stück zurück in die Vergangenheit. Es begann in einem Urlaub mit meinen Eltern, ca. 2006/2007. Zu dem Zeitpunkt war ich Jurastudentin in den ersten Semestern. Eines Abends saß ich zusammen mit meinem Vater bei einem Glas Wein und er (Oberarzt und Facharzt für Orthopädie an einem Universitätsklinikum) erzählte mir unter anderem, dass die Patienten zunehmend klagefreudiger seien. Bezogen auf das Studium fragte er natürlich (wie die meisten Eltern): „Was willst du später einmal beruflich damit machen?“ und ich habe damals gedacht: „Okay, das ist jetzt ein unangenehmes Thema!“. Im dritten Semester kann man meist solch eine Frage noch nicht so genau beantworten. Ich fand aber interessant, was er mir an diesem Abend über das medizinische Umfeld und insbesondere die Klagebereitschaft der Patienten erzählte. Dieses Gespräch hatte dazu geführt, dass ich mehr über das Rechtsgebiet Medizinrecht nachgedacht habe. Vielleicht könnte es auch als mein Startschuss für meine heutige Spezialisierung angesehen werden.

Schon in meiner Kindheit, wenn mein Vater von diensthabenden Ärzten angerufen wurde, faszinierten mich die beschriebenen medizinischen Sachverhalte beziehungsweise die Bruchstücke, die ich davon mitbekommen hatte.

Als am Ende meines Studiums die Vorbereitungen auf das Staatsexamen im vollen Gange waren, lernte ich eine Medizinergruppe kennen, die sich ebenfalls auf ihr Staatsexamen vorbereitete. Auch deren Schilderungen von Patientenfällen hörte ich immer gern zu, so dass ich heute sagen kann, fast mein gesamtes privates Umfeld arbeitet im Gesundheitswesen – egal ob Krankenhaus oder ambulanter Bereich. Ich höre einfach gern diesen Geschichten zu und ich finde es insbesondere spannend, zu erfahren, wo der



Schuh drückt. Das ist die eine Seite – mein Interesse an der Medizin. Zum anderen unterrichtete mich am Ende meiner Schulzeit eine extrem spitzfindige Deutschlehrerin, Frau Schnick. Ich habe wahnsinnig viel von ihr über Sprache gelernt, über das treffende Wort. Sie hat damals in meinen Aufsätzen wirklich jede Formulierung unter die Lupe genommen. Ich kann daher heute sagen, sie hat mich sehr geprägt – vor allem in meiner sprachlichen Entwicklung. Für mich vereint das Medizinrecht beide Interessen, zum einen das Interesse an der Medizin und zum anderen das Interesse an der Sprache.

Schon im Studium (2007) lenkte ich frühzeitig meinen Schwerpunkt in Richtung des Medizinrechts. Vor dem Hintergrund, dass selbst der Fachanwaltstitel erst 2005 eingeführt wurde, kann man sagen, dass ich recht zu Beginn bei der Entwicklung dieses juristischen Fachgebietes dabei gewesen bin. 2005 gab es noch wenige Fachanwälte im Medizinrecht. Inzwischen ist dies anders, aber das Medizinrecht stellt noch immer eine sehr interessante Fachdisziplin dar, die mich als Beraterin täglich aufs Neue mit den facettenreichsten Aufgaben konfrontiert. Im Rahmen des Berufseinstiegs als Rechtsanwältin trug ein IT-Unternehmen aus der Region mit Spezialisierung auf das Gesundheitswesen das Interesse an mich heran, ob ich nicht einen Vortrag zur Telemedizin machen könne. Im Publikum damals waren überwiegend Ärzte aus dem ambulanten Bereich und genau zu diesem Zeitpunkt ging die Reise los mit Telemedizin, denn ich habe im Rahmen dieser Referentinentätigkeit einen meiner heutigen Mandanten kennengelernt, ein Telemedizinienstanbieter aus dem ärztlichen Umfeld. Was habe ich schon damals auf den ersten Blick bei diesem Beratungsbegehren erkannt? Das es einen bunt gemischten Blumenstrauß an juristischen Aufgaben zu bewältigen gilt. Der Mandant glaubt oftmals, er habe nur eine Frage, aber wenn ich als Beraterin das Begehren analysiere, sehe ich, dass darin noch viel mehr rechtliche Baustellen verborgen sind.

Zur Beratung im Bereich Telemedizin kann ich sagen: Rechtsprechung ist so gut wie gar nicht vorhanden, auch wenig Veröffentlichungen, ins-

gesamt gibt es aber einen Gesundheitsminister (noch), der eine hohe Taktfrequenz an den Tag legt und äußerst engagiert die Digitalisierung im Gesundheitswesen vorantreibt. Dadurch sind die rechtlichen Rahmenbedingungen zum Teil noch unklar und das bedeutet aus Beratersicht, man hat Freiräume für juristische Kreativität. Dies macht für mich die Telemedizin und speziell das „Telemedizinrecht“, wenn man es so nennen möchte, inhaltlich sehr reizvoll.

**Ja, ich kann deine Motive für die gewählte Fokussierung auf Telemedizin sehr gut nachvollziehen; auch wir haben die Herausforderungen und Gestaltungsspielräume bei der Entwicklung dieser neuen Versorgungsansätze als sehr spannend empfunden.**

**Wo siehst du die Besonderheiten für das spezifische Feld der Telemedizin im Gesamtspektrum des Medizinrechts?**

Das klassische Medizinrecht verlangt zwei Kompetenzen: Zum einen das Interesse an medizinischen Sachverhalten und zum anderen das Interesse an der Juristerei und Sprache. Mit Telemedizin kommt noch eine dritte Komponente hinzu, denn die medizinischen Verfahren beziehungsweise Innovationen sind IT-gestützt. Dies erfordert nunmehr eine Auseinandersetzung mit dem im Einzelfall zugrundeliegenden IT-Sachverhalt. Die Verknüpfung dieser drei Fachdisziplinen machen aus meiner Sicht die Beratung im Bereich Telemedizin so besonders.

Das zweite Thema ist, dass angesichts des IT-gestützten Ansatzes weitere Akteure in den Zusammenarbeitsebenen hinzukommen. Es sind jetzt mithin nicht mehr nur die klassischen Leistungserbringer und originären Gesundheitseinrichtungen vertreten, sondern auch Akteure wie Telemedizinienanbieter, die nicht unbedingt aus dem ärztlichen Bereich stammen.

Als Beispiel für eine solche Zusammenarbeitskette kann man sich einen ärztlichen Telekonsil-Dienstanbieter vorstellen, der sich mit anderen ambulant tätigen Leistungserbringern verknüpft und somit eine neue Zusammenarbeitsebene ambulant-ambulant begründet wird. Es können natürlich auch sektorenübergreifende Zusammenarbeitsebenen entstehen, so zum Beispiel mit einer Klinik. Alle Beteiligten unterhalten regelmäßig noch Beziehungen zu ihren jeweiligen IT-Dienstleistern. Mithin entstehen in diesem Rahmen oftmals große Kooperationsnetze, für die die rechtlichen Rahmenbedingungen gut abgesteckt werden müssen. Die große juristische Frage lautet dann: Wer darf was aus welchem Hintergrund?

**Genau, die sektorenübergreifende Zusammenarbeit wird zwar immer wieder angesprochen und eingefordert, aber sie ist, meiner Erfahrung nach, in der Praxis zum Teil schwer umsetzbar. Auch wenn es zwar technisch die Möglichkeit**

**gibt, Daten unmittelbar zwischen Klinik und mitbehandelndem niedergelassenen Arzt auszutauschen, wird mancherorts aufgrund von IT-Sicherheitsbedenken oder „aus Tradition“ doch eine analoge Form der Informierung gewählt.**

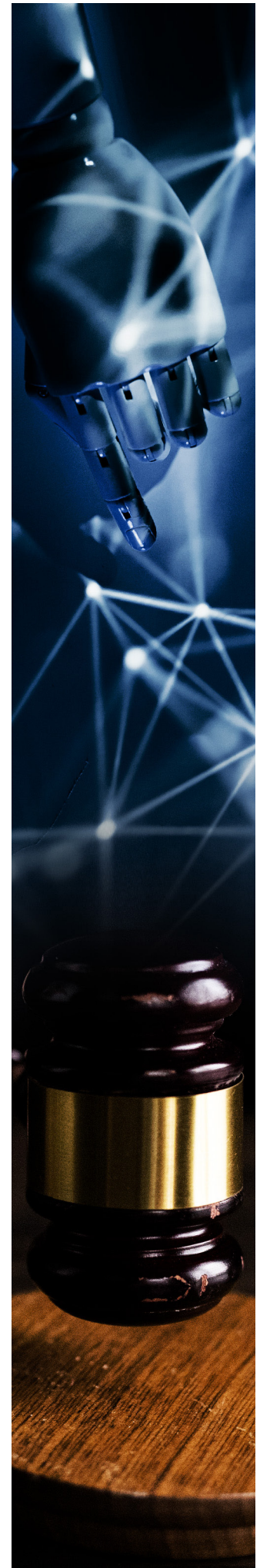
Dem kann ich nur beipflichten. Vor allem rechtliches Unwissen im Bereich des Gesundheitsdatenschutzes und vermeintlich fehlende zeitliche Ressourcen im medizinischen Berufsalltag für die Einführung neuer Verfahren begründen meiner Erfahrung nach ebenfalls die praktischen Umsetzungsschwierigkeiten, die du angesprochen hast.

**Telemedizinische Anwendungen stellen ja häufig Innovationen gegenüber der Regelversorgung dar. Damit geht einher, dass während der Entwicklung solcher innovativer Leistungen die Innovatoren aufgefordert sind, möglichst breit über diese Neuerung zu informieren. Das ist zum Beispiel im Rahmen der Innovationsfondsprojekte der Fall oder auch bei Start-ups nach einer erfolgreichen Finanzierungsrunde. Wenn nun solche innovativen telemedizinischen Leistungen zu Versorgungsangeboten werden, kommt man, meiner Erfahrung nach, schnell in das Spannungsfeld zwischen Werbeverbot für medizinische Leistungen und dem Interesse über Forschungsergebnisse und die resultierenden Vorteile in der Praxis zu informieren. Wie siehst du das aus rechtlicher Sicht, zum Beispiel bei Beiträgen auf LinkedIn?**

Was mir bei LinkedIn immer wieder auffällt – leider auch im negativen Sinn – ist das fehlende Bewusstsein für das Thema Werbung beziehungsweise Marketing. Hier fehlt vor allem das Bewusstsein dafür, dass der Rechtsrahmen sehr streng reguliert ist und das Ganze einer Einzelfallrechtsprechung unterliegt, so insbesondere ob und in welcher Form eine Werbe – beziehungsweise Marketingmaßnahme rechtlich erlaubt ist.

Die meisten Unternehmer aus dem Gesundheitswesen denken: „Naja, ich habe doch sachlich über mein medizinisches Angebot informiert.“, aber das ist es nicht. Im Gesundheitswesen sind mitunter die vermeintlich sachlichen Informationen über eine bestimmte Tatsache schon gar nicht statthaft. Es geht nicht um das Offensichtliche, wie: „Schönheits-OPs zum halben Preis in leuchtorange Schrift!“, nein, es sind beispielsweise Sachen, da fängt es mit der Bezeichnung an, ob sich ein Einzelunternehmen als „Praxisklinik“ bezeichnen darf. Hier steckt der Teufel im Detail des einzelnen Wortlautes einer Werbe- beziehungsweise Marketingmaßnahme.

Das andere, was mir auffällt: Oft fehlt auch die angemessene Distanz im Arzt-Patient-Verhältnis, welche zum Beispiel bei den Postings auf LinkedIn nicht immer gewahrt wird. Die Bußgeldandrohungen im Bereich Werbung sind beträchtlich. So kann ein Verstoß gegen das

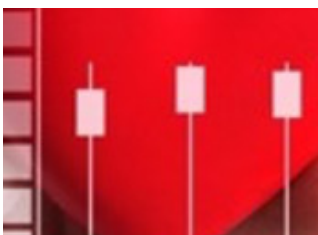




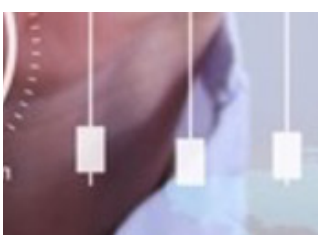
*„Ich höre einfach gern diesen Geschichten zu und ich finde es insbesondere spannend, zu erfahren, wo der Schuh drückt.“*



*„Für mich vereint das Medizinrecht beide Interessen, zum einen das Interesse an der Medizin und zum anderen das Interesse an der Sprache.“*



*„Die Verknüpfung dieser drei Fachdisziplinen machen aus meiner Sicht die Beratung im Bereich Telemedizin so besonders.“*



*„Es geht nicht um das Offensichtliche, wie: „Schönheits-OPs zum halben Preis in leucht-oranger Schrift!“*



Heilmittelwerbe-gesetz ein Bußgeld von bis zu 50.000 Euro nach sich ziehen.

Meine Empfehlung lautet daher: Wer sich im Gesundheitswesen im größeren Stil in den Social Media präsentieren will, sollte die rechtlichen Fallstricke kennen oder den Anwalt seines Vertrauens einbeziehen.

**Ja, Werbung und Marketing sehe ich auch mit Fokussierung auf die Telemedizin als sehr relevante rechtliche Themen für Unternehmen aus dem Gesundheitswesen und sämtliche medizinische Leistungserbringer an.**

**Was sind denn aus deiner rechtlichen Perspektive deine drei Top-Tipps für Unternehmen, die jetzt im Telemedizinmarkt aktiv werden wollen oder es bereits sind?**

Ja, ich glaube, alle die schon einmal mit Juristen gearbeitet haben, kennen die Antwort: Es kommt darauf an! Auf was kommt es an? Es kommt darauf an, was bin ich für ein Unternehmen und welchem Kreis gehöre ich an. Insgesamt kann man sagen, dass diese Frage einzelfallabhängig zu beantworten ist.

Wenn ich jetzt noch einmal auf Telemedizinanbieter beziehungsweise Start-ups zu sprechen komme, würde ich sagen, das erste Thema ist Anpassungsfähigkeit, also Anpassungsfähigkeit an den stetigen rechtlichen Wandel im Medizinrecht. Die Gesundheitspolitik unterliegt einem stetigen Wandel und so ent-

sprechend auch die rechtlichen Rahmenbedingungen. Und dann ist es gut, als Unternehmer ein anpassungsfähiges Geschäftskonzept vorzuweisen.

Das nächste Thema ist das Bewusstsein für die rechtlichen Rahmenbedingungen im Gesundheitsmarkt, einem Markt, der sehr streng reguliert ist. Gerade wenn ich als Unternehmer aus dem nicht-medizinischen Umfeld komme, dann ist es schon wichtig, dass ich diese Rahmenbedingungen kenne und sollte ich sie nicht kennen, wäre es gut, schon frühzeitig die Einholung juristischer Expertise einzuplanen, am besten bereits im Businessplan.

Und der letzte Punkt ist aus meiner Sicht das Thema Werbung/Marketing: Ich kann es gar nicht oft genug ansprechen. Hier lauert der Teufel im Detail! Wer sich aus meiner Sicht im größeren Stil vor allem in den Social Media präsentieren will, sollte entweder die rechtlichen Fallstricke kennen oder den Anwalt seines Vertrauens einbeziehen.

**Vielen Dank, liebe Sylvia für deine Zeit, die uns gewährten Einblicke in deine Arbeit und deine Themen und insbesondere auch für die drei Tipps für Unternehmen im Telemedizinmarkt. Wer konkrete Fragen hat, kann sich sicherlich gern direkt an dich wenden.**

**Liebe Grüße nach Leipzig!**

### Kanzlei für Telemedizin & Medizinrecht

Wir sind eine auf die Telemedizin und das Medizinrecht spezialisierte Kanzlei für sämtliche Leistungserbringer im Gesundheitswesen. Bei uns finden Sie ein Bewusstsein für die Verbindung von juristischem Fachwissen und dem Verständnis für die Medizin und modernen Informationsaustausch/-technologien. Egal, ob sich ein Arzt, Zahnarzt, Krankenhaus oder ein telemedizinisches Start-up-Unternehmen an uns wendet – wir kennen unsere Mandanten, wir verstehen ihre Bedürfnisse und wir bringen diese auf den Punkt.

Wir wagen den Blick über den Tellerrand und behalten dabei zu jeder Zeit Ihre strategischen Interessen im Blick.

Wir sind uns unserer Verantwortung für Sie und Ihr Unternehmen bewusst. Wir sind Ihr Sparringspartner auf Augenhöhe.

Wir holen Sie ab! Und wir sind dabei straight, authentisch und punktgenau.

### telmedicon GmbH

Die telmedicon GmbH ist eine inhabergeführte, auf Telemedizin spezialisierte Beratungsgesellschaft. Telemedizin umfasst für uns jede medizinische oder medizinnahe Leistung, die unter Verwendung von Informations- und Kommunikationsmitteln erbracht wird.

Als neuer Akteur am Markt konzentrieren wir unser Beratungsangebot auf Leistungserbringer im Gesundheitswesen, Medizinproduktehersteller und Kliniken. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Akquise von Fördermitteln für innovative Vorhaben und im Prozess von der Konzeption, Geschäftsmodellentwicklung, Auswahl technischer Lösungen bis zur Umsetzung telemedizinischer Vorhaben in den organisatorischen Strukturen.

Unsere Kunden profitieren von schnellen Abstimmungsprozessen, hoher Transparenz und pragmatischen Lösungen. Im persönlichen Dialog entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden passfähige Ergebnisse. Sie finden in uns einen kompetenten Partner, der fokussiert an Ihrem Erfolg im Telemedizinmarkt mitwirkt.

Mit unserer Expertise aus der Leitung zweier universitärer Telemedizinzentren und unserer langjährigen Erfahrung aus zahlreichen Forschungs- und Entwicklungsprojekten etablieren wir Ihr Telemedizinvorhaben erfolgreich am Markt.