

AUF EIN GLAS MIT...

DEM GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER DER SYNEDRA IT GMBH DR. THOMAS PELLIZZARI

TEXT: HANS-PETER BRÖCKERHOFF

Ein Gefühl wie Urlaub. Rundherum Bergpanorama, eine Stadt, der man ansieht, dass sie große Anziehungskraft auf Touristen hat, und ein Wetter, das – obwohl der Oktober schon einige Tage alt ist – mit strahlender Sonne und warmen Temperaturen verwöhnt. Doch mein Kurztrip nach Innsbruck ist nicht touristischer Natur – sondern journalistischer.

»Zur Health IT bin ich eher zufällig gekommen. Ich war wohl zur richtigen Zeit am richtigen Ort.«

Ich treffe in der Landeshauptstadt Tirols, bei der man normalerweise an Bergwandern, Skispringen und -fahren, gutes Essen oder an die Olympiade denkt, aber nicht unbedingt an Health IT, meinen diesmaligen Gesprächspartner für „Auf ein Glas mit ...“.

Es ist Dr. Thomas Pellizzari, der Gründer, Haupteigentümer und Geschäftsführer der synedra GmbH, einem noch jungen Unternehmen, das in diesem Jahr (wie E-HEALTH-COM auch) seinen fünften Geburtstag gefeiert hat. synedra entwickelt, implementiert und wartet mit circa 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbei-

tern Software zur Archivierung und zum Management von digitalen medizinischen Daten und Dokumenten. Mich erwartet nach den Managern von großen Konzernen bei den letzten Gesprächen dieses Mal also der Chef eines recht jungen und (noch?) kleinen Unternehmens.

Wenn seine Firma auch noch jung ist, so ist Pellizzari selbst doch schon fast ein „alter Hase“ im Health-IT-Bereich. Das erfahre ich schon im Auto, als wir – geradezu um dem Tirolurlaubsfeeling noch die Krone aufzusetzen – zum einige Kilometer und mehrere hundert Höhenmeter außerhalb der Stadt gelegenen Landgasthof „Zum Wilden Mann“ fahren.

SEIT 15 JAHREN beschäftigt Pellizzari sich mit dem Thema IT im Krankenhaus. Dazu gekommen ist er allerdings eher zufällig. Er hat Physik studiert, in seiner Heimatstadt Innsbruck, hatte dann die Möglichkeit zu Forschungsaufenthalten in den USA und in England, wo er ein Jahr an der Oxford University arbeitete. Zurück in Innsbruck, leistete er seinen Zivildienst an der dortigen Universitätsklinik ab und kam dabei über die Radiologie mit der IT in Berührung. Mit

einem Freund zusammen entschied er sich dann, statt eine wissenschaftliche Laufbahn weiterzuverfolgen, lieber erste IT-Projekte für die Uniklinik Innsbruck anzunehmen. „Ich war anscheinend zur richtigen Zeit am richtigen Ort“, kommentiert Pellizzari seinen Einstieg in die eHealth-Welt.

Vor gut zehn Jahren gingen die Freunde beruflich getrennte Wege und Pellizzari gründete gemeinsam mit dem Träger der Innsbrucker Uniklinik, den Tiroler Landeskrankenanstalten, kurz TILAK genannt, die icoserve GmbH. Dort ging es zunächst vor allem um Bildverarbeitung und -archivierung, besonders um Videos und all die anderen bildgebenden Verfahren außerhalb der Radiologie, die zunehmend Daten produzieren. „Für die Archivierung und das Management dieses wachsenden Aufkommens klinischer Daten“, berichtet Pellizzari, „haben wir damals neuartige, multimedial angelegte Softwarelösungen entwickelt.“ Hier sei auch die Basis für seine jetzige Arbeit entstanden, unterstreicht mein Gesprächspartner im Rückblick auf diesen Abschnitt seiner beruflichen Entwicklung. 





Später dann, berichtet Pellizzari weiter, sei es zu Konflikten mit der TILAK über die strategische Ausrichtung der icoserve GmbH gekommen – insbesondere wegen der geplanten Kooperation mit einem Großinvestor, der Siemens AG.

Als Ergebnis dieser Auseinandersetzung sei er aus der icoserve ausgeschieden, mit dem Recht, die gemeinsam entwickelte Software ebenfalls weiter nutzen, vermarkten und fortentwickeln zu können. Zudem seien drei Viertel der Mitarbeiter mit ihm in die neugegründete synedra gekommen. Und auch die Mehrzahl der Kunden aus Österreich und der Schweiz hätten sich für synedra entschieden. „Dieses Vertrauen, sowohl bei den Mitarbeitern, als auch bei den Kunden“, betont Pellizzari, „war für mich eine überaus wichtige Erfahrung, die mir viel Kraft gegeben hat für den nochmaligen Neuanfang.“

„Allerdings hatten wir“, fährt er nach einer kleinen nachdenklichen Pause fort, „mit den erfahrenen Mitarbeitern, dem übernommenen Kundenstamm und der schon recht ausgereiften Software auch eine gute Geschäftsbasis.“ Diese gute Ausgangsposition, fügt Pellizzari hinzu, habe dann zusammen mit der wachsenden Nachfrage nach intelligentem medizinischen Dokumentenmanagement schnell zu ersten Projekterfolgen und zu Wachstum geführt, sodass sich bis heute die Zahl der Mitarbeiter verdoppelt

habe. Dieses Wachstum habe nicht nur zu neuen Kunden in Österreich und der Schweiz geführt, sondern auch in Deutschland, wo synedra deshalb – wie vorher auch schon in der Schweiz – ein Tochterunternehmen gegründet habe.

MITTLERWEILE SITZEN wir in der Gaststube des „Wilden Manns“. Aus der regional geprägten Speisekarte haben wir, ganz der Saison entsprechend, ein Wildgericht gewählt. Und der dazu empfohlene Wein aus dem Mittelburgenland, eine Cuvée aus Blaufränkisch und anderen Rebsorten, ist schon serviert. Er schmeckt von Anfang an gut und wird, wie wir später feststellen werden, mit jedem Schluck noch besser.

Aber zurück zum Geschäft! Woher kommt die wachsende Nachfrage nach Archiv- und Dokumentenmanagement-Lösungen? Mein Gegenüber geht auf diese Frage in seiner ruhig argumentierenden, fast ein wenig bedächtigen Art ein.

»Wir sind bei den IHE-Connectathons immer aktiv dabei und stellen uns der Praxisprüfung.«

Er verweist auf die wachsende Menge an unterschiedlichen digitalen Daten aus diagnostischen Verfahren, nicht nur bei der Radiologie, sondern beispielsweise auch bei der Sonografie und Endoskopie. Er geht auf das Zusammenwachsen von Medizintechnik und IT ein, bei dem viele Geräte nicht nur vernetzt würden, sondern vor allem auch neue Datenformen und auch große Datenmengen von den eingesetzten Geräten erzeugt würden, die dann verarbeitet, mit den anderen Daten und Dokumenten in Beziehung gesetzt und natürlich auch archiviert werden müssten. „Die Komplexität“, fasst er zusammen, „wächst hier zusehends und damit wachsen auch die Anforderungen an das Datenmanagement. Deshalb glauben wir auch, dass unsere ganzheitlich und multimedial

angelegten Lösungen sehr zukunfts-trächtig sind.“

Wird hier auch das zurzeit heiß diskutierte Cloud Computing eine Rolle spielen? „Vom Grundsatz her“, antwortet Pellizzari vorsichtig, „bietet Cloud Computing auch im Gesundheitswesen zeitgemäße Antworten auf aktuelle Fragestellungen.“ Mit dem Stichwort „Cloud“ verbundene Themen wie Reduktion der Betriebsaufwände und die flexible und bedarfsgerechte Bereitstellung von Ressourcen würden auch im Gesundheitswesen immer wichtiger. „Allerdings sehe ich“, fügt er hinzu, „wesentliche Grundvoraussetzungen und Rahmenbedingungen noch nicht gegeben, die es Gesundheitseinrichtungen ermöglichen würden, sensible Patientendaten im großen Stil in Cloud-Dienste zu verschieben.“

Auf das Wettbewerbsumfeld seines Unternehmens angesprochen, macht mein Gesprächspartner deutlich, dass ihm eine eindeutige Zuordnung schwer fällt. Es komme jeweils auf die Sparte oder den Bereich an. Zwar definiere synedra sich als Anbieter eines „medizinischen Universalarchivs“, das aber nicht als monolithisches System zu verstehen sei, sondern als Plattform, die ergänzt werden kann und auf der zusammen mit anderen Komponenten eine intelligente Zusammenführung aller Daten möglich sei. „In manchen Projekten arbeiten wir sogar mit vermeintlichen Wettbewerbern zusammen“, bekräftigt er die Schwierigkeit der klaren Abgrenzung.

IN EINER SOLCHEN SITUATION

seien offene und standardisierte Schnittstellen natürlich eine Selbstverständlichkeit. „Deshalb ist für uns auch die IHE-Konformität unserer Lösungen sehr wichtig“, unterstreicht Pellizzari. „Wir sind bei den IHE-Connectathons immer aktiv dabei und stellen uns mit unseren Entwicklungen der Praxisprüfung.“ Von den Krankenhäusern werde die Offenheit und Standardisierung der Systeme nach und nach auch in die Anforderungskataloge und Ausschreibungen aufgenommen, allerdings sei diese Entwicklung, setzt er hinzu, noch eher langsam.

AUF EIN GLAS MIT...

Unter diesem Titel stellt E-HEALTH-COM-Herausgeber Hans-Peter Bröckerhoff interessante Unternehmer und Manager der eHealth-Branche vor. Die Beiträge für diese Reihe entstehen, anders als beim normalen Interview oder Porträt, auf der Basis eines ausführlichen Gesprächs in entspannter, nicht vom alltäglichen Termin-druck gekennzeichneter Atmosphäre – eben bei einem Glas Wein und vielleicht auch einem guten Essen. Denn so lässt sich mehr von den Menschen, seinem Denken und Tun erfahren, den es vorzustellen gilt. Bei „Auf ein Glas mit ...“ geht es nicht unbedingt um ein aktuelles Thema oder ein bestimmtes Projekt. Es geht vielmehr um die Bandbreite der Aktivitäten und Meinungen, die den jeweiligen Gesprächspartner charakterisieren – und natürlich auch um den Menschen selbst.

In Österreich, führt Pellizzari weiter aus, fördere die Entwicklung von ELGA, der bundesweiten elektronischen Gesundheitsakte, die Entwicklung hin zu IHE-konformen offenen Standards. Zwar sei sein Unternehmen nicht unmittelbar mit ELGA befasst, aber durch die vielleicht noch in diesem Jahr anstehende Verabschiedung des ELGA-Gesetzes würden sehr positive Rahmenbedingungen geschaffen, auf die sich auch synedra im österreichischen Markt gut einstellen könne. Und die Rahmenbedingungen in Deutschland? Hier müsse sich sicherlich noch einiges tun, geht Pellizzari auf die Frage ein. Hier könne er sich auch, im Gegensatz zu seinem Heimatland Österreich, eher vorstellen sich zu engagieren, um mit für bessere Rahmenbedingungen bei der weiteren Digitalisierung der Medizin mitzuarbeiten. „Ich halte den bvitg in Deutschland für einen wichtigen Kristallisationspunkt, der auch für unser Unternehmen interessant ist.“

DAS HIER ANKLINGENDE besondere Engagement in Deutschland erklärt sich vielleicht auch noch aus einem anderen Motiv. „Wir möchten“, antwortet Pellizzari auf die Frage nach der Zukunftsperspektive für sein Unternehmen, „in unseren Kernmärkten Österreich, Schweiz und Deutschland ein sichtbarer und relevanter Player sein. Dafür müssen wir in Deutschland allerdings noch um einiges wachsen.“ Im Sinne der langfristigen Stabilität müsse synedra sich zudem insgesamt breiter aufstellen. Deshalb gebe es auch eine Internationalisierungsstrategie, die schon erste Erfolge bringe. So laufe ein erstes Projekt in Italien. Und eine Kooperation mit einem russischen Partner sei auch auf dem Weg. Zu dieser Internationalisierungsstrategie gehört, wie ich erstaunt erfahre, auch ein Vorgehen, das man sonst eher im Bereich der Vermarktung von Consumer-Software findet. „Wir haben“, erklärt mein Gesprächspartner, „unser Produkt ‘synedra View Personal’ in abgespeckter, nicht für den medizinischen Einsatz zugelassener Form zum freien Download ins Netz gestellt. Das bringt uns viele An-

fragen weltweit, auch weil wir das Glück hatten, dass unser Viewer bei einem Ranking solcher Downloads an erster Stelle gelistet war.“ Das Engagement in Russland sei so angebahnt worden und andere vielversprechende Kontakte, auch in Asien und Amerika, seien noch in der Bearbeitung.

Wir haben das Dessert schon vor uns stehen, als ich noch etwas über den Privatmann Thomas Pellizzari erfahre. Die Musik sei, verrät er mir, ein besonders wichtiger Teil seines Lebens.

»Um weiter zu wachsen, gibt es eine Internationalisierungsstrategie, die schon erste Erfolge bringt.«

„Seit ich sieben bin“, erzählt er, „spiele ich Klavier, zunächst Klassik und später mehr und mehr Jazz.“ Anfangs habe er vor allem akustischen Jazz gespielt, mittlerweile mache er allerdings mehr Funkjazz, bei dem er das Klavier mit dem Keyboard tausche. „Nach der Matura stand ich sogar vor der Entscheidung, Berufsmusiker zu werden. Ich habe mich fürs Physikstudium entschieden. Aber die Musik hat mich immer weiter begleitet.“ So habe er mit Barmusik sein Studium mitfinanziert. Und auch heute spiele er noch immer in einer Band. „Ich habe“, sagt er und schmunzelt, „sogar einen Proberaum im Keller unseres Bürogebäudes eingerichtet, was wahrscheinlich noch gar nicht alle Mitarbeiter wissen.“ Leider allerdings komme die Musik in den letzten Jahren etwas zu kurz und Auftritte gebe es nur noch sehr sel-

ten. So richtig traurig kann er darüber anscheinend nicht sein, denn Pellizzari's Gesicht strahlt, als er hinzufügt: „Das liegt nicht nur an der Arbeit, sondern auch daran, dass ich seit drei Jahren Vater bin und ein großer Teil meiner freien Zeit unserem kleinen Sohn gehört.“

AUF DER RÜCKFAHRT in die Stadt kommt die Sprache nochmals auf Innsbruck. Pellizzari selbst spricht den eher touristisch geprägten und auch ein wenig provinziellen Charakter der Stadt an. „Wenn ich nicht einige Zeit im Ausland gelebt hätte“, sagt er, „wäre ich wahrscheinlich heute voller Sehnsucht nach der ‘großen weiten Welt’ oder würde in Wien oder einer anderen Metropole im deutschsprachigen Raum leben.“ Aber so wisse er die Vorzüge und den Reiz seines heimatlichen Standorts durchaus zu schätzen. Dazu gehöre übrigens auch die relativ zentrale Lage in Bezug auf die drei Hauptmärkte der synedra. Und außerdem entwickle sich Innsbruck gemeinsam mit dem Umland immer mehr zu einem kleinen Zentrum der eHealth-Industrie, die weiter wachse und zunehmend mehr Menschen beschäftige. „Wir arbeiten vielleicht in der Provinz, aber was wir und auch die anderen Health-IT-Firmen in Innsbruck machen, ist ganz und gar nicht provinziell“, fügt er selbstbewusst hinzu.



„Auf ein Glas mit...“ im Lanser Landgasthof „Zum Wilden Mann“: Dr. Thomas Pellizzari (r.) und E-HEALTH-COM-Herausgeber Hans-Peter Bröckerhoff