



DR. AMIR PARASTA

Der Brückenbauer der Teleoptometrie

Schlüsselstrukturen bei der Kommunikation unterschiedlicher Zellen, das sind Epitope.

Eine medizinische Bezeichnung und ein passender Name für das Unternehmen von Dr. Amir Parasta.

Seit 2016 befasst sich Epitop Medical mit Teleoptometrie - einem neuen für Optometristen und eine neue Verbindung zwischen Augenoptikern und Augenärzten.

■ Beim opti-Forum im Januar herrschte bei der Podiumsdiskussion zum Thema Teleoptometrie großer Andrang. ■ Als Gast mit dabei war Dr. Amir Parasta von Epitop, Anbieter von digitalen Patientenakten und telemedizinischen Dienstleistungen aus Garching bei München. Das Unternehmen trägt relevante Daten zusammen und kombiniert sie mit intelligenten Algorithmen, um bestehende Abläufe rund um Beratung, Diagnostik und Therapie zu optimieren. „Zielgruppen sind alle Akteure der Gesundheitsversorgung beginnend von Ärzten, Kliniken, Patienten und Krankenkassen, aber eben auch die Vielzahl der assoziierten Gesundheitsberufe wie Augenoptiker, Physiotherapeuten, Apotheker etc.“, so der 45-jährige Parasta.

Enthusiasmus und Engagement

Der Start war nicht einfach. 2001 mit kaum Finanzmitteln gegründet, entwickelte er mit einem damals noch kleinen Team die ersten Produkte zunächst neben seiner Arbeit als Intensivmediziner nachts und am Wochenende, bis er 2004 am Markt mit den ersten Vernetzungsprojekten für Ärzte starten konnte.

Sein Anliegen: Das komplexe und kostenintensive Gesundheitssystem schrittweise durch Digitalisierung zu „entkomplizieren“ und damit Nutzen für die Anwender und die Versorgung zu schaffen. Im Hinblick auf eine optimale Patientenversorgung ist es ihm wichtig, mit Augenmaß vorzugehen und genau zu überlegen, wo Digitalisierung wirklich Sinn macht: Für ihn ist sie „ein enorm wichtiges Werkzeug, aber kein Allheilmittel, wie oft propagiert wird.“ Anpacken und helfen wollen – das findet sich bei Parasta immer wieder. Nicht von un-

gefähr steht auf der Epitop-Homepage: „Genug geredet. Machen.“ Sein Leitbild: „Möglich machen, was richtig ist, aber nicht alles machen, was möglich ist“.

Besser kooperieren – Potenziale ausschöpfen

In der Kooperation von Ophthalmologen und Optometristen sieht Parasta große Chancen. In der Augenoptik lägen enorme Fachkompetenzen und Potenziale, die bislang nicht immer ergänzend zur ärztlichen Therapie eingesetzt werden. Und: „Auch der Kunde schaut bei der Kaufauswahl nicht mehr so prominent auf den Preis.“

Eine gewisse Weiterentwicklung und Fortbildung ist für den Augenoptiker allerdings erforderlich, damit die Teleoptometrie nicht nur ein Marketingtool bleibt. Aktuell wird die Entwicklung bei der Ärzteschaft noch von einer generell konservativen Haltung gebremst. „Aus deren Sicht brachten politische Digitalisierungsprojekte zumeist nur Mehraufwand mit sich und zu wenig Nutzen“, so Parasta, der in Regensburg und München Humanmedizin studiert hat.

Im Moment nutzen ca. 600 Firmen und über 1.000 Ärzte das Know-how von Epitop Medical. Für die Zukunft ist geplant, europaweit die zehn häufigsten Indikationen in der Versorgung zu vernetzen, damit alle Akteure gemeinsam an einem Strang ziehen können. „Das gelingt uns beim Organsystem Auge schon sehr gut, auch mit neuen Projekten, die trotz Corona gestartet wurden. Hier haben wir noch einiges Spannendes vor uns.“ Laut Deloitte-Award „Technology Fast 50“ zählt Epitop zu den am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in Deutschland. ■■ PE | ID 13283