

Presseinformation

Disruptive Startups im Bereich Healthcare – Ideen, Innovationen, Erfolgsfaktoren Healthcare Executive Circle sorgt für Inspiration und Motivation

(Münster/Berlin, 16.10.2017) Der gesamte Gesundheitsbereich erlebt durch die derzeitigen Technologieschübe Veränderungen, die Existenzgründern auf verschiedenen Ebenen Ansatzpunkte für die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen bieten. Wann ein Startup erfolgreich ist, welche Voraussetzungen dafür nötig sind und wie Projekte umgesetzt werden – darüber diskutierten am vergangenen Dienstag Gründer, erfolgreiche Unternehmer und Führungskräfte aus dem Gesundheitswesen beim ersten Healthcare Executive Circle in Berlin.

Lummerland Ventures, ein Accelerator und Company Builder, der auf die Healthcare Branche fokussiert, hatte dafür ins Ottobock Science Center eingeladen. Ziel war es, aufzuzeigen, wie innovative Ideen und die Welt verändernde, disruptive Technologien und Geschäftsmodelle zu erfolgreichen Startups werden, und die Erfolgsfaktoren dieser Unternehmen zu suchen. Nach der Begrüßung durch den Branchenkenner und Lummerland Ventures-Gesellschafter Dr. Richard Kollisch beleuchtete Prof. Hans Georg Näder (Inhaber und CEO der Ottobock-Firmengruppe) das Thema aus der Sicht eines erfolgreichen Unternehmers. Er blickte zurück auf die fast 100-jährige Unternehmensgeschichte, die von zwei Weltkriegen, Enteignung und Neustarts gekennzeichnet wird. Die Firmengruppe ottobock zeichnet sich – so Näder – u. a. dadurch aus, dass sie in 98 Jahren von nur drei familieneigenen CEOs geführt und geprägt wurde. Diese führten das Unternehmen vom "Startup in der Kriegsopferversorgung zum Med-Tech-Unicorn" – zum Weltmarktführer und Innovationstreiber in ihrer Branche.

Was Unternehmen erfolgreich macht: Die Erfolgsformel

Das Unternehmen ottobock unterstützt u. a. mit seinem Incubator 10 Startups, die so von den Erfahrungen und dem Netzwerk des etablierten Unternehmens profitieren. Seine Erfahrungen aus knapp 100 Jahren Familienunternehmertum, der Einführung immer neuer, z. T. disruptiver Produkte und Technologien und der Unterstützung von Startups summiert Hans Georg Näder zu einer Erfolgsformel: Passion, Emotion, Unternehmertum plus Verstand, Mut, Umsetzungswille plus Empathie, Vertrauen, Verlässlichkeit seien notwendig, um als Unternehmer nachhaltig erfolgreich zu sein. In Deutschland gebe es viel Platz für neue Ideen und Geschäftsmodelle, betonte er und appellierte an Gründer, keine Angst vor der Zukunft zu haben und mutig voran zu gehen.

Careship – Betreuungsservice für hilfsbedürftige Menschen

Immer mehr Menschen benötigen Unterstützung im Alltag – aber wie finden Familien, die Unterstützung suchen, die passenden Helfer? Vor dieser Frage standen die beiden Gründer von Careship, Antonia und Nikolaus Albert, als ihre Großmutter pflegebedürftig wurde. Aus dieser persönlichen Erfahrung entwickelten die Geschwister eine Geschäftsidee und setzten sie innerhalb kurzer Zeit um. Careship ist ein Betreuungsservice für pflegebedürftige Menschen, der Anbietern und Interessenten hilft, zueinander zu finden. Zudem will Careship seine Kunden individuell beraten und über Ansprüche und Finanzierungsmöglichkeiten informieren. Der Markt für solche Dienstleistungen wachse rasant, erklärte Antonia Albert, ihr Startup – 2015 gegründet – expandiert und ist z. Z. in Berlin, Hamburg, Frankfurt und Düsseldorf tätig. Nach einer zweiten Finanzierungsrunde stehe jetzt die Erweiterung in weitere Städte auf der Agenda. Ihr Rat an Existenzgründer: Ein gutes, passendes Angebot für ein reales Problem entwickeln und sich mit dem Thema identifizieren.

Die digitale Rückenschmerztherapie: Kaja Health

Die erste digitale Rückenschmerztherapie mit einem individuellen ganzheitlichen Trainingsprogramm präsentierte Konstantin Mehl, Gründer von Kaja Health. Auch er wurde von seiner persönlichen Erfahrung getrieben, litt über Jahre an chronischen Rückenschmerzen und wurde diese erst nach einer aufwendigen stationären Therapie los. Sein Ansatz: Das muss auch anders gehen! In Zusammenarbeit mit Ärzten, Neurowissenschaftlern, Physiotherapeuten und Psychologen entwickelte sein Unternehmen darum auf der Basis der multimodalen Therapie eine individualisierte digitale Therapie, die jeder Nutzer täglich einfach zuhause durchführen kann. Unterdessen arbeiten 25 Mitarbeiter bei Kaja Health, sie haben die Kaja-App entwickelt, über die die gesamte Therapie gesteuert wird. Inzwischen vertrauen, so Mehl, 30.000 User auf sein Angebot, das in den USA und in Deutschland verfügbar ist. Kaja Health befindet sich z. Z. im Fundraising-Prozess und plant weitere digitale Angebote für Patienten mit COPD, Parkinson, Alzheimer sowie Arthritis.

mySugr – Diabetes-Management per App

Im Jahr 2012 gegründet, hat das Digital Health Startup mySugr inzwischen mehr als 1,1 Millionen registrierte Nutzer – Diabetiker, die sich das Leben mit ihrer chronischen Krankheit leichter machen. Basis ist die umfangreiche mySugr App, die ein Diabetes-Tagebuch, einen Insulinrechner, Coaching und Reports umfasst. Einer der Gründer ist Frederik Debong, selbst Diabetiker, der den täglichen Aufwand für seine eigene Therapie als sehr mühsam und aufwendig empfand. Aus dieser Motivation heraus entwickelten er und die anderen Gründer die App-basierte "Diabetes-Rundumversorgung", die die täglichen Hürden und Probleme im Therapie-Alltag minimiert und das Diabetes-Management einfacher macht. Inzwischen hat das Unternehmen seinen Sitz in Wien und in San Diego und beschäftigt 51 Mitarbeiter, ein erheblicher Teil von ihnen ist selbst Diabetiker. Die App ist bereits in 52 Ländern und 13 Sprachen erhältlich. Damit ist mySugr Marktführer im Bereich Digitales Diabetes-Management. Wichtige Erfolgsfaktoren sind, so die Erfahrung von Frederik Debong, Ehrlichkeit und Kreditibilität, das Unternehmen müsse auch daran arbeiten, sich einen Ruf aufzubauen. Seit Juni dieses Jahres ist mySugr Teil von Roche.

Innovationen brauchen einen langen Atem

Ein langer Atem, ein kleines Team von Gründern und eine Geschäftsidee, die die kleine Nische findet, die funktionieren könnte – das sind die wesentlichen Faktoren für ein erfolgreiches Startup aus der Sicht von Thom Rasche, Partner bei Earlybird Venture Capital. Dieses Unternehmen ist darauf spezialisiert, Startups aus dem Bereich Medizintechnik zu finanzieren und in der Unternehmensentwicklung zu unterstützen. Es legt seinen Schwerpunkt auf Investments in frühen Phasen der Unternehmensentwicklung. In der Medizintechnik seien, so Thom Rasche, die Vorlaufzeiten sehr lang, durchschnittlich brauche ein Produkt circa acht Jahre, bis es erfolgreich am Markt reüssiert. Ein langer Zeitraum, der Prognosen schwer mache. Nach seiner Erfahrung ist die Umsetzung von Innovationen, insbesondere von disruptiven Innovationen, besonders schwierig. Earlybird unterstütze Startups ab dem Zulassungs-Zeitpunkt ihres Produkts, denn das Risiko liege hier vor allem in der klinischen Adaption.

Frank Altmeyer, Partner bei Lummerland Ventures, resümiert: "Eine gute Idee, ein innovatives Produkt, die richtigen Kontakte, Mut und Engagement gehören zu den Faktoren, die zum Erfolg eines Existenzgründungsprojekts beitragen. Heute haben wir erfahren, dass außerdem die persönliche Betroffenheit und der Wille zur Veränderung der Situation eine wichtige treibende Kraft sein kann." Die drei Vertreter der Startups hätten gezeigt, wie aus dieser persönlichen Betroffenheit in Kombination mit modernen Technologien überaus erfolgreiche Unternehmen entstehen können. Altmeyer ergänzt: "Wenn Sie selbst jetzt eine gute Idee haben, und Hilfe dabei brauchen, sie zur Geschäftsidee zu machen, können Sie sich gerne an uns wenden."

lummerland **VENTURES**

Weitere Informationen:

- <http://lummerland-ventures.de>
- <https://www.careship.de/>
- <https://www.kaia-health.com/>
- <https://mysugr.com/de/>

Lummerland Ventures ist ein Company Builder und Accelerator im Gesundheitsbereich und unterstützt Existenzgründer bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Geschäftsidee. Die Mission von lummerland-ventures.de ist, die geniale Geschäftsidee eines Professionals zu Ende zu entwickeln und umzusetzen. Das Gesellschafterziel ist die unternehmerische Beteiligung an wirklich guten und umsetzungsfähigen Ideen. Kernprodukt ist ein 3-monatiges Accelerator-Programm mit unternehmerischer Beteiligung und Lummerland Ventures als umsetzungsstarkem Professional. Das Netzwerk der Kommanditisten ermöglicht eine rasche und qualitativ hohe Einschätzung der Erfolgchancen einer Idee, der geschäftskritischen Erfolgsfaktoren und von Kooperationspartnern.
