

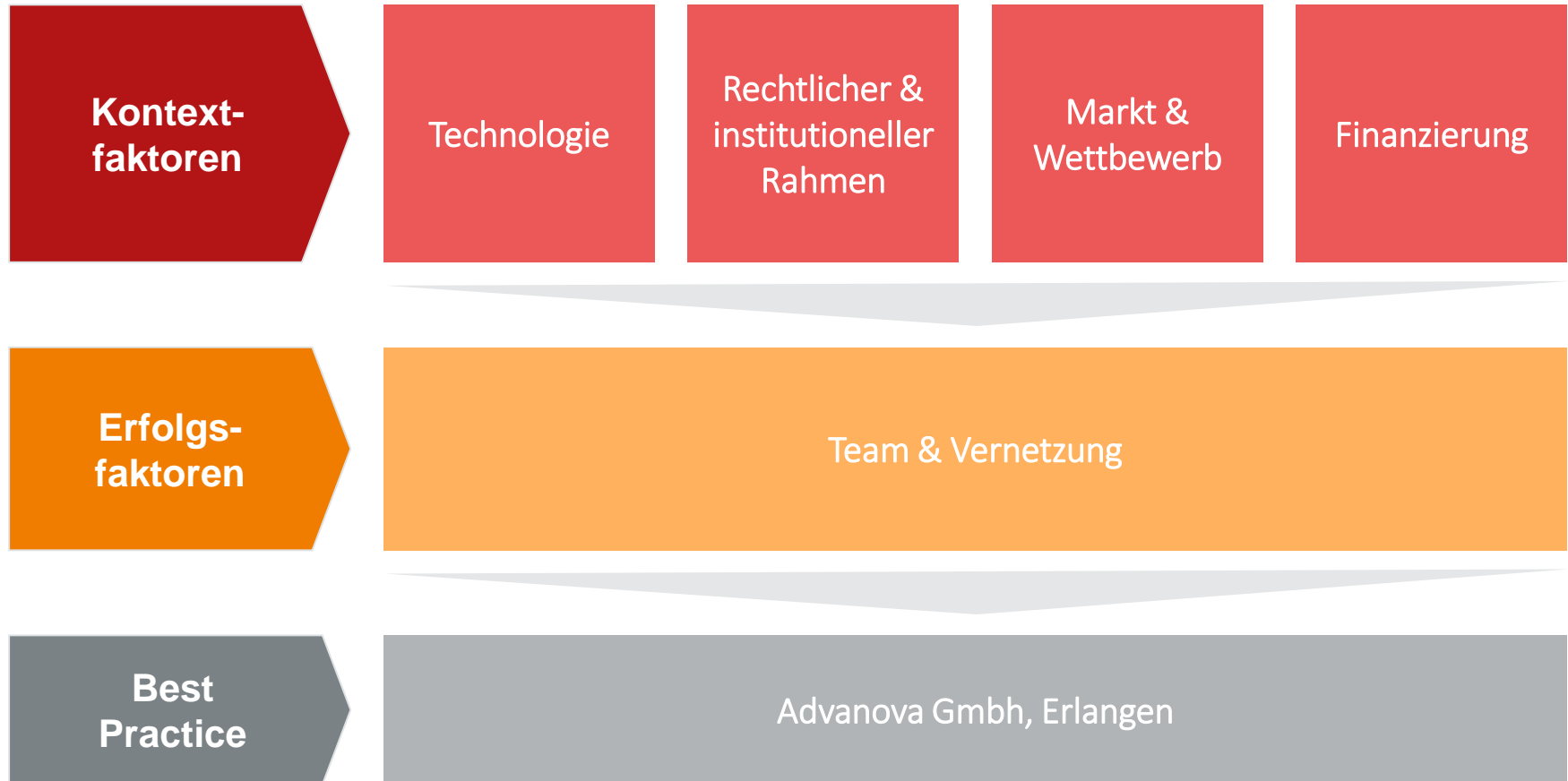
# MEDICAL VALUE BY **MEDICAL VALLEY**

## Hürden, Stolpersteine und Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich

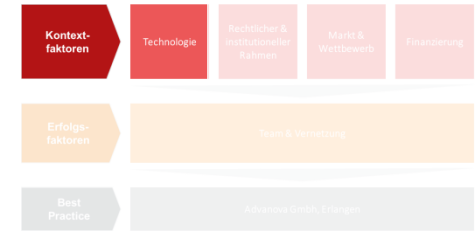
Dr. Steffen Schmidt / Julien Denis  
10.09.2015



# Hürden & Stolpersteine im eHealth Bereich



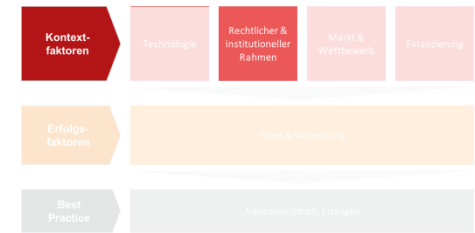
# Kontextfaktoren für Startups im eHealth Bereich



## Nur wer die Technologie versteht, versteht das Geschäftsmodell

- > Welche Wirkung erzielt die Technologie in der Gesundheitsversorgung?
- > Beachtung des „technischen Umfeldes“ und der Systemvoraussetzungen der Anwendung
- > Notwendigkeit der Integration in bestehende Systeme
  - » Schnittstellen
  - » Interoperabilität
  - » Internationale Standards (z. B. HL7)
  - » Telematikinfrastuktur

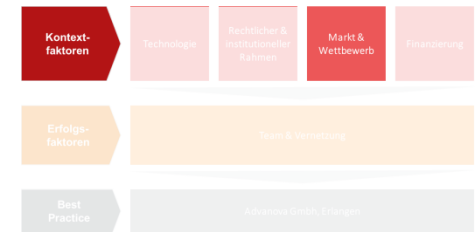
# Kontextfaktoren für Startups im eHealth Bereich



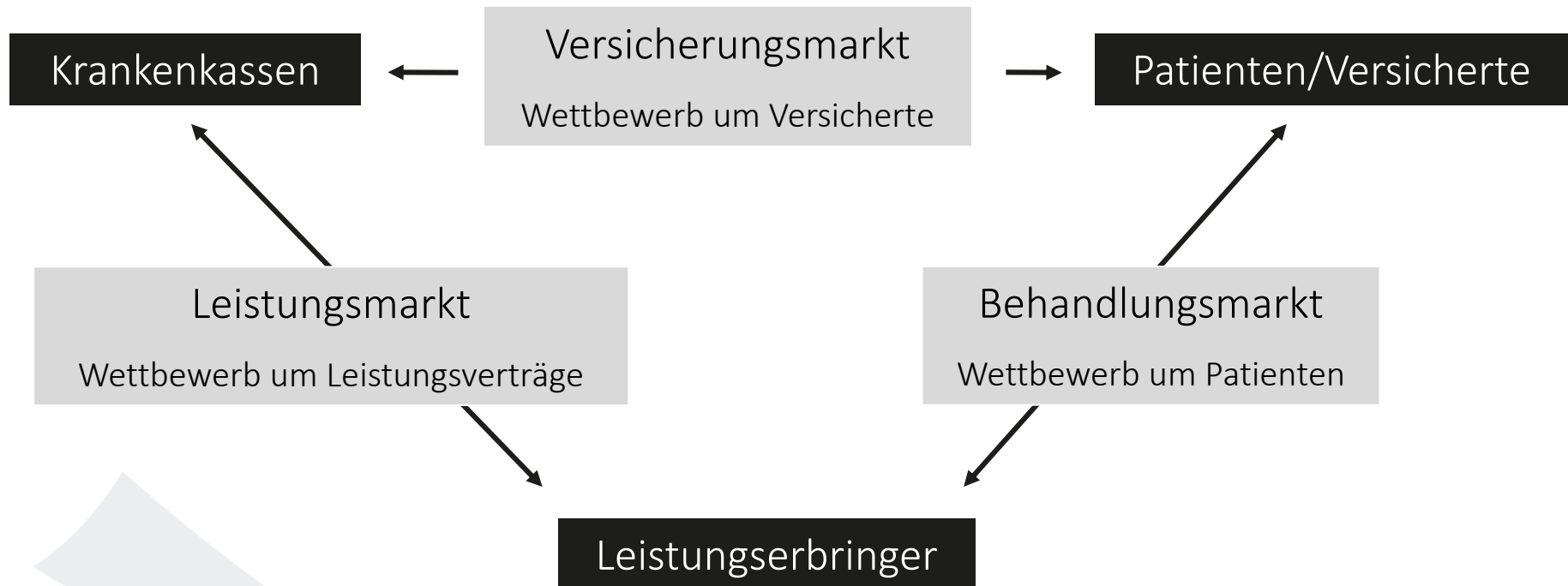
## Rechtliches und regulatorisches Umfeld im Gesundheitswesen – die unendliche Geschichte

- > Schutz des geistigen Eigentums
- > Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit
  - » komplexe Gesetzgebung, uneinheitlich
  - » Beeinflussung der Produktfunktionen
- > Klassifizierung und Zulassung als Medizinprodukt
- > Welche Verordnungen gelten in dem adressierten Teilmarkt?
  - » starker politischer Einfluss von Interessengruppen
  - » Konfliktpotenziale
- > Welche Vergütungs- und Erstattungsmodalitäten existieren?

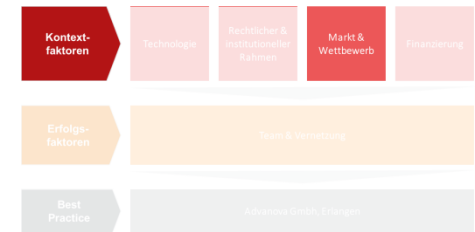
# Kontextfaktoren für Startups im eHealth Bereich



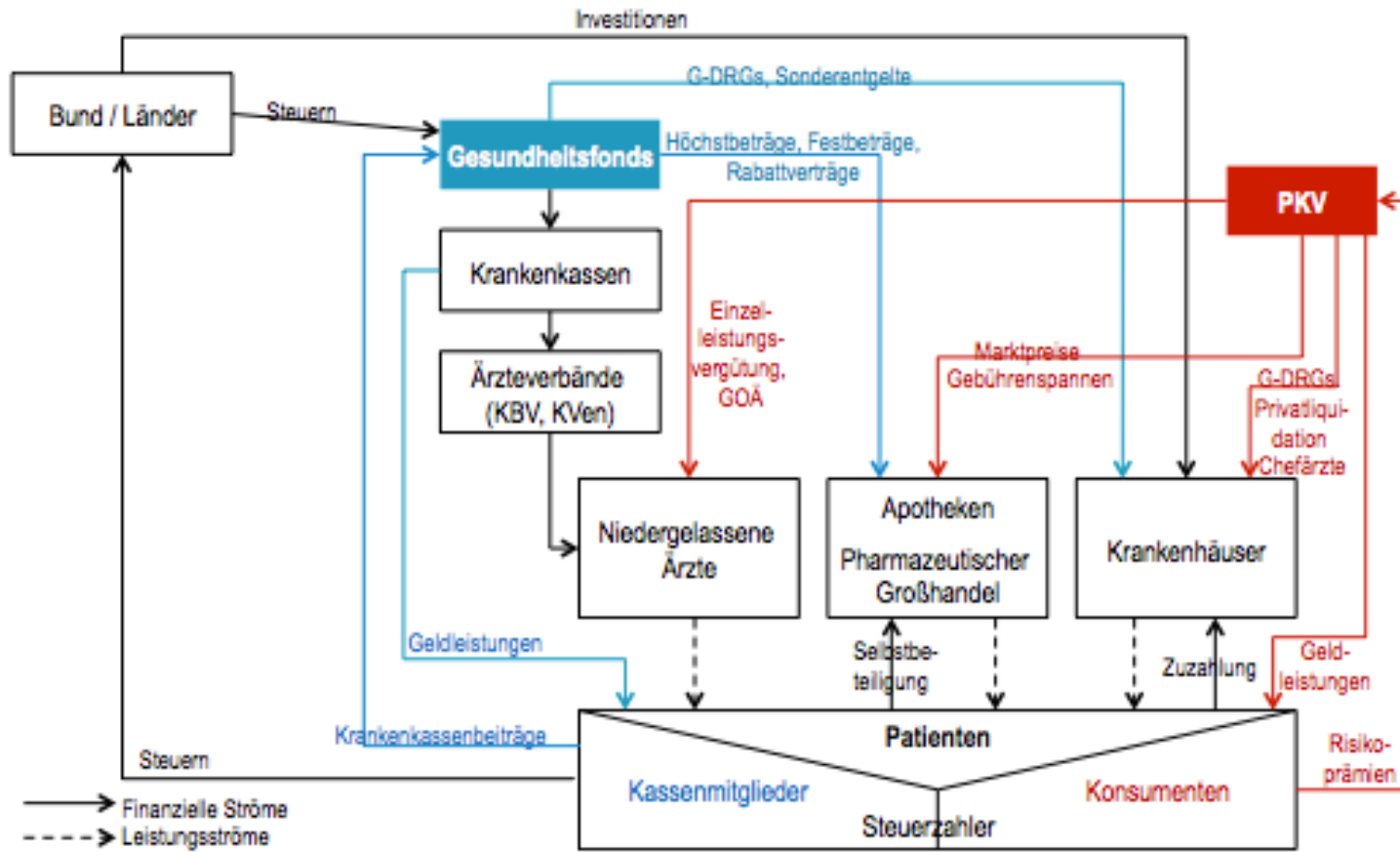
Markt und Wettbewerb im Gesundheitswesen – kein Markt wie jeder andere



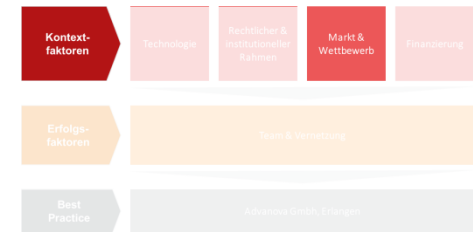
# Kontextfaktoren für Startups im eHealth Bereich



## Markt und Wettbewerb im Gesundheitswesen – kein Markt wie jeder andere



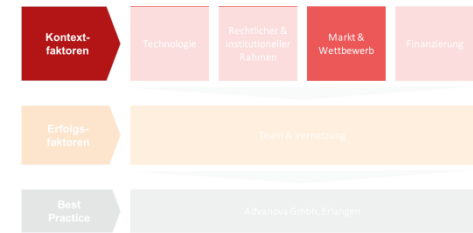
# Kontextfaktoren für Startups im eHealth Bereich



## Markt und Wettbewerb im Gesundheitswesen – kein Markt wie jeder andere

- > Wachstumsmarkt Gesundheit – unter Druck
- > Rationalitätenfalle, Verantwortungsvakuum, angebotsinduzierte Nachfrage, etc.
- > Der Gesundheitsmarkt umfasst ein Volumen von ca. 300 Mrd. Euro
  - » Erster Gesundheitsmarkt
    - » gesundheitsrelevante Waren und Dienstleistungen, die im Rahmen des bestehenden Finanzierungssystems (GKV, PKV, Pflegeversicherung) erstattet werden
    - » Volumen: rund 232 Mrd. Euro (Gesundheitsausgaben der Sozialversicherungen + PKV)
  - » Zweiter Gesundheitsmarkt
    - » gesundheitsrelevante Waren und Dienstleistungen, die privat finanziert werden (Konsumausgaben)
    - » Volumen: rund 60 – 90 Mrd. Euro

# Kontextfaktoren für Startups im eHealth Bereich

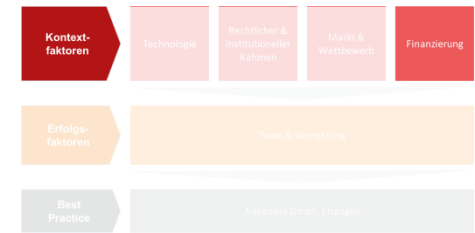


## Markt und Wettbewerb im Gesundheitswesen – kein Markt wie jeder andere

- > Eine gute Idee ist noch kein gutes Geschäftsmodell
  - » Wer sind die Stakeholder und wie sind deren Interessen?
  - » Welchen Effekt hat mein Produkt in der Versorgung mit welchen Konsequenzen für die Akteure?
  - » Ist die Akzeptanz beim Anwender gegeben?
  - » Ist der Anwender auch der Kunde?



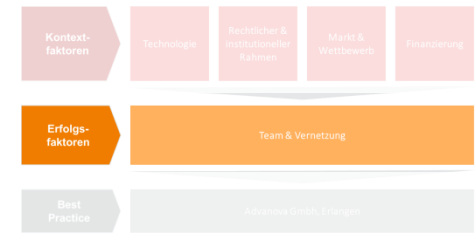
# Kontextfaktoren für Startups im eHealth Bereich



## Finanzierung von eHealth Startups – gewusst wie!

- > Welche Finanzierungsmöglichkeiten existieren grundsätzlich und welche ist für mich geeignet?
- > Euphorie der Idee vs. langer Atem im Gesundheitswesen
  - » vgl. Marktbesonderheiten
  - » bürokratische, langwierige Prozesse
  - » Konsequenz: Hohen Überzeugungs- und Zeitaufwand einkalkulieren

# Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich



## 1) TEAM & VERNETZUNG ALS A&O

- > Interdisziplinarität
- > Kommerzialisierungsinteresse
- > Medizinische Komponente!
- > Know-How durch eigenes Team oder Kooperationspartner über
  - » Technologie
  - » Rechtlicher & institutioneller Rahmen
  - » Markt & Wettbewerb
  - » Finanzierung



<http://www.sprueche-suche.de/wp-content/uploads/2014/05/spruch-komm-wir-machen-teamwork.jpg>

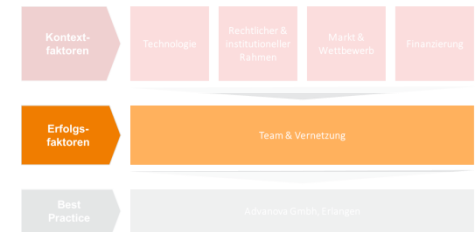
# Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich



eGait



# Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich



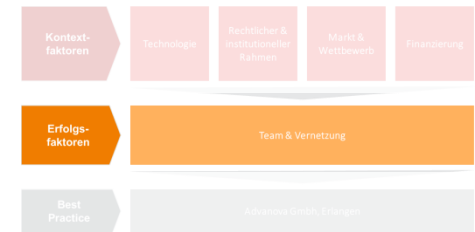
## 2) DAS PRODUKT: INTUITIV, EINZIGARTIG, VOLLKOMMEN

- > Hohe Inakzeptanz gegenüber Inventionen bei medizinischem Fachpersonal
- > MDD & MPBetrV: IEC 62366 (Gebrauchstauglichkeit)
- > Interoperabilität
- > Abwägung Datenschutz gegen Offenheit (Cloud)

→ je intuitiver desto besser

→ Wissenschafts-Kooperation sinnvoll

# Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich

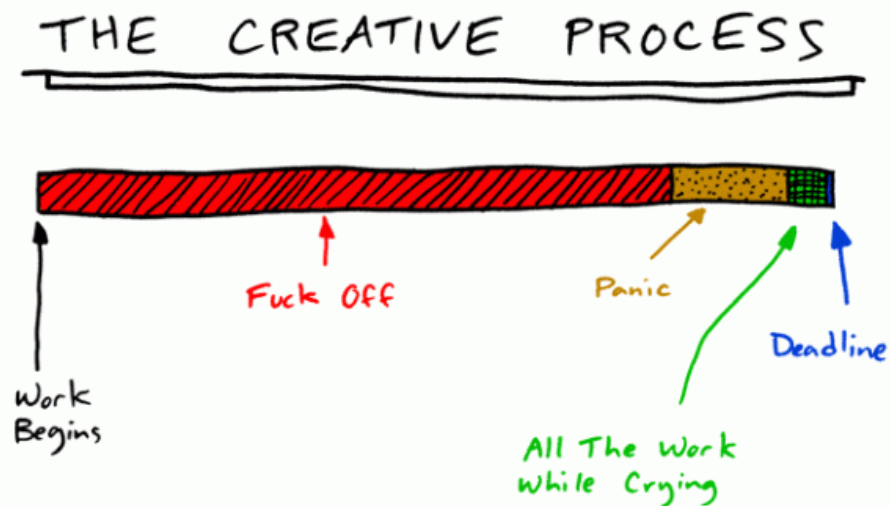


## 3) KONZENTRATION AUF DAS KERNGESCHÄFT

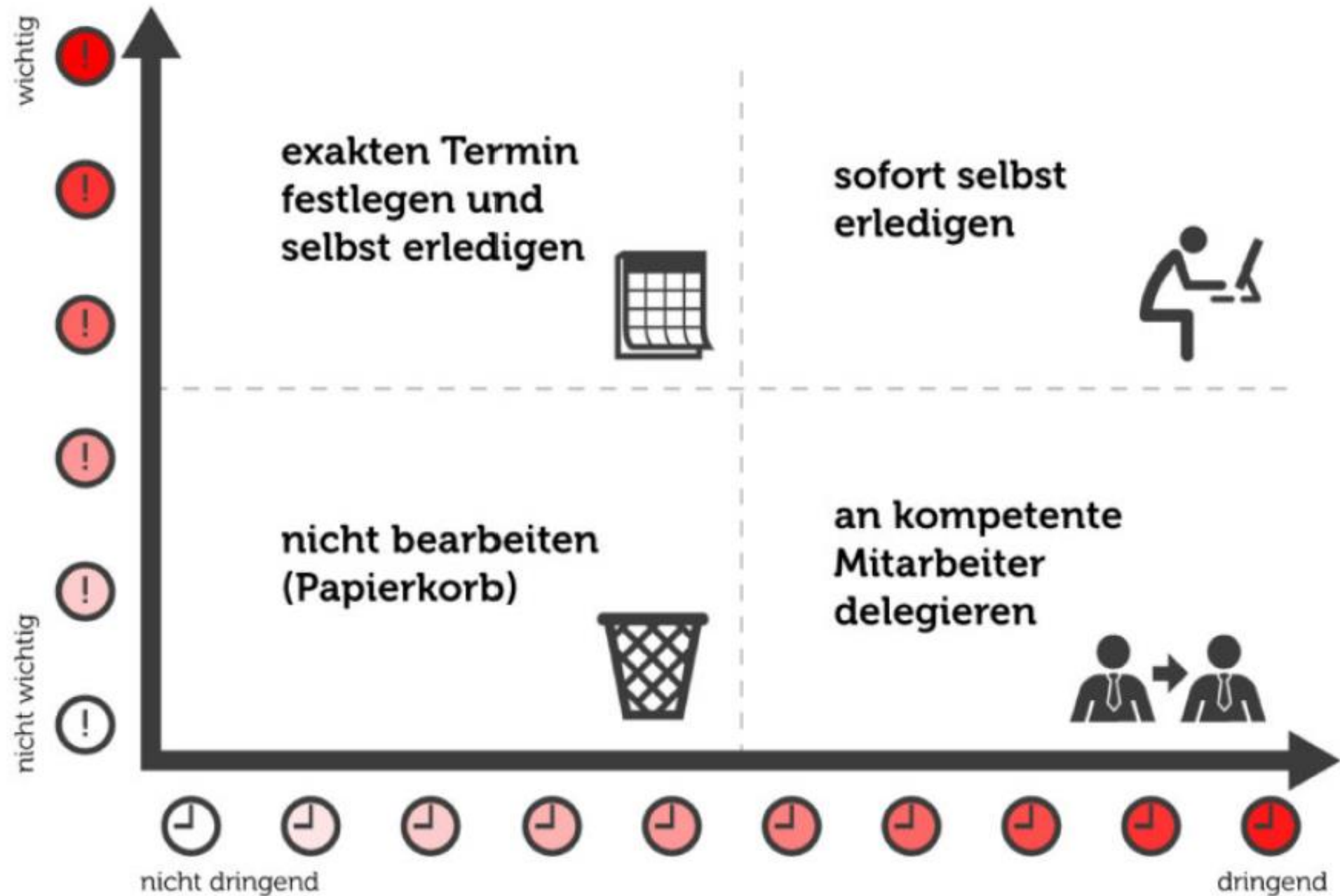
- > Welche Termine sind wichtig/ nicht so wichtig/ unwichtig?
- > Wie gestalte ich meine Arbeitsabläufe optimal?



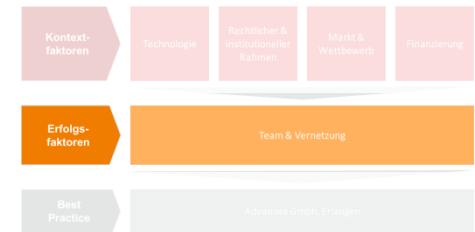
[http://www.selection-germany.de/wp-content/uploads/2012/09/scholzfriends\\_welthunger\\_hilfe1.jpg](http://www.selection-germany.de/wp-content/uploads/2012/09/scholzfriends_welthunger_hilfe1.jpg)



<http://t3n.de/news/wp-content/uploads/2014/10/prokrastination-595x390.gif>

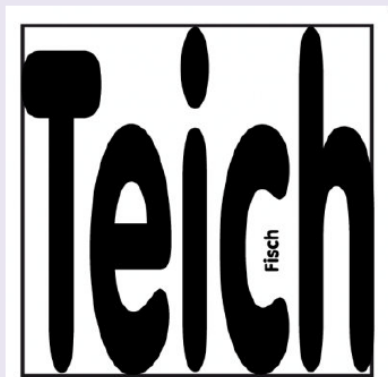


# Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich

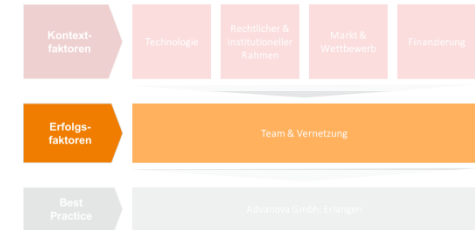


## 4) BESONDERHEIT DES MARKTES KENNEN

**Grundsätzlich gilt: „Besser ein großer Fisch im kleinen Teich, als ein kleiner Fisch im großen Teich“**

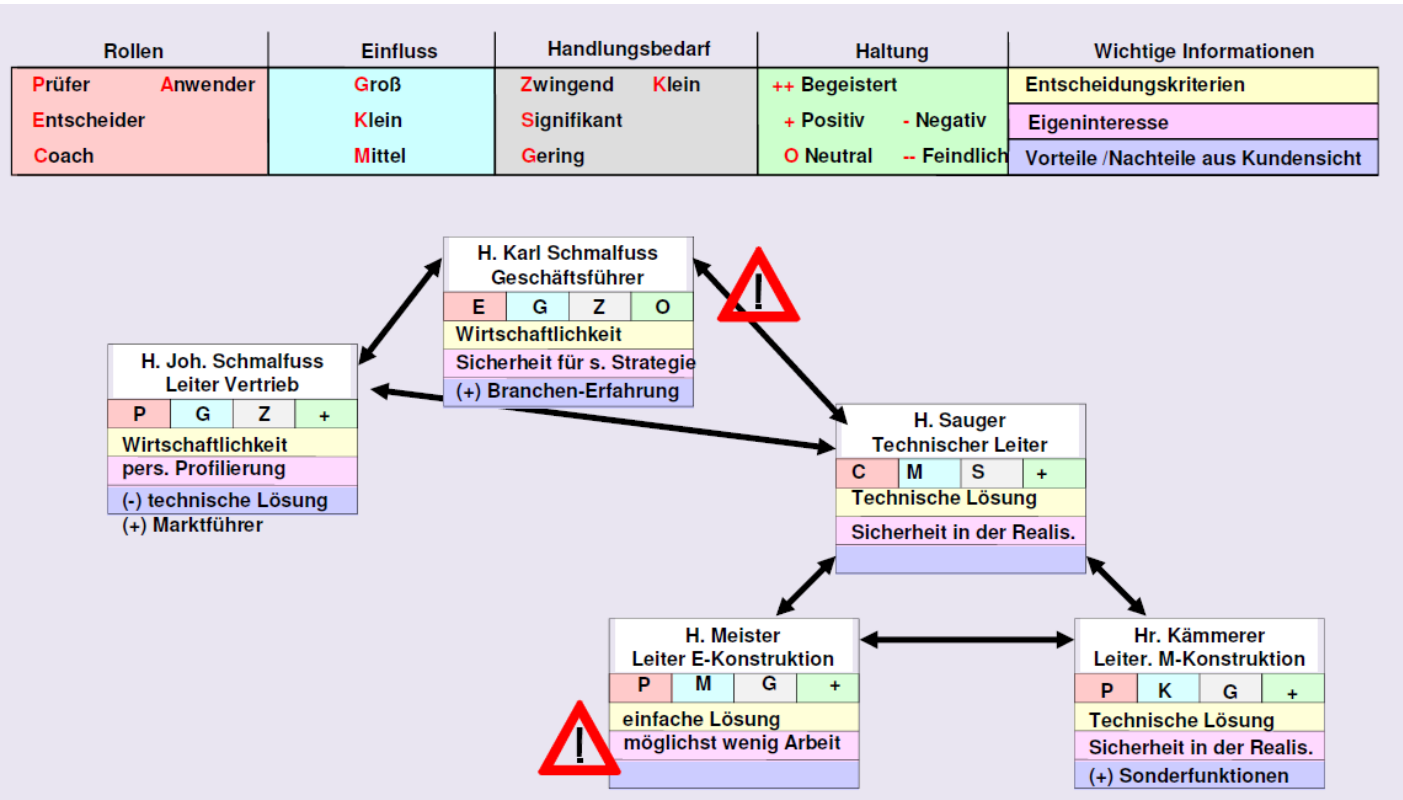


# Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich



## 4) BESONDERHEIT DES MARKTES KENNEN

> Buying-Center-Analyse im Gesundheitswesen besonders wichtig!

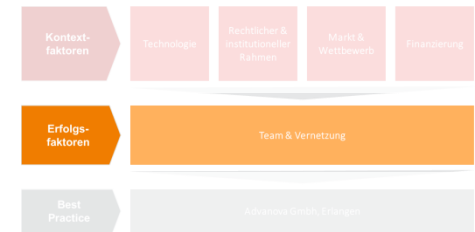


Im KH noch komplexer:

- Geschäftsführer
- Ärztlicher Direktor
- Kaufm. Direktor
- Pflegedienstleitung
- Leiter IT
- Leiter Einkauf



# Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich

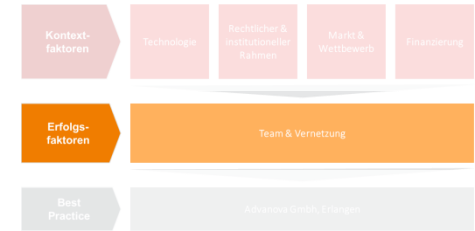


## 5) PASSENDE FINANZIERUNG ZUR RICHTIGEN ZEIT

- > Vertrieb & Zulassung im non-consumer-Bereich (Praxen, Kliniken etc.) oftmals im BP unterschätzt! (90% der Businesspläne)
- > Phasen-kompatible Finanzierungsunterstützung in Anspruch nehmen
  - » EXIST
  - » BP-Wettbewerbe
  - » Business Angel
  - » Investoren
- Lieber ein Schritt zurück statt Kontakte zu „verbrennen“

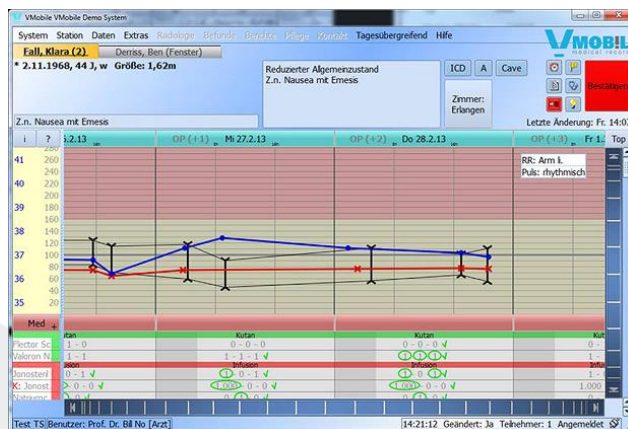
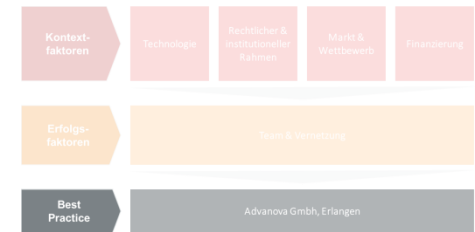
# Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich

## ZUSAMMENFASSUNG



- 1) TEAM & VERNETZUNG ALS A&O
- 2) DAS PRODUKT: INTUITIV, EINZIGARTIG, VOLLKOMMEN
- 3) KONZENTRATION AUF DAS KERNGESCHÄFT
- 4) BESONDERHEIT DES MARKTES KENNEN
- 5) PASSENDE FINANZIERUNG ZUR RICHTIGEN ZEIT

# Best Practice: Advanova GmbH, Erlangen



# Best-practice-Beispiel ADVANOVA



Die unübersichtliche und oft unleserliche Mappe bildet die Basis für die Organisation des Stationsalltags – und führt zu Zeitverlust, Qualitätsproblemen und finanziellen Einbußen.



VMobil ist die Lösung – behandlungsrelevante Patientendaten überall auch mobil einsehen und vollständig dokumentieren.

## Technologie

KIS-Hersteller- und Hardware-neutral

## Rechtlicher & institutioneller Rahmen

Datenschutz-Zertifikate

## Markt & Wettbewerb

Klare USP gegenüber Konkurrenten

## Finanzierung

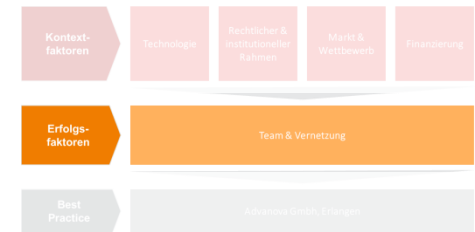
Funding in jeder Phase erlangt

## Team & Vernetzung



Geschäftsführende Gesellschafter (von links)  
Bastian Bleisinger und Dr. Frank Hemer

# Erfolgsfaktoren für Startups im eHealth Bereich



- 1) TEAM & VERNETZUNG ALS A&O ✓
- 2) DAS PRODUKT: INTUITIV, EINZIGARTIG, VOLLKOMMEN ✓
- 3) KONZENTRATION AUF DAS KERNGESCHÄFT ✓
- 4) BESONDERHEIT DES MARKTES KENNEN ✓
- 5) PASSENDE FINANZIERUNG ZUR RICHTIGEN ZEIT ✓

# UNSERE ERFOLGSFORMEL



---

**Dr. Steffen Schmidt & Julien Denis**

---

**Medical Valley EMN e.V.**

Henkestraße 91  
91052 Erlangen  
Germany

---

Fon: +49 9131 530 28 63

Fax: +49 9131 970 49 21

---

team@medical-valley-emn.de  
www.medical-valley-emn.de

---

**INNOVATION BEGINNT  
MIT EINER IDEE.**

**WIR HELFEN IHNEN  
BEI DER ENTFALTUNG.**



Gründer-  
café

  
Science > Entrepreneurship

  
FRIEDRICH-ALEXANDER  
UNIVERSITÄT  
ERLANGEN-NÜRNBERG
Best-  
Practices in  
Lehr-  
formaten

  
Science > Entrepreneurship


  
FRIEDRICH-ALEXANDER  
UNIVERSITÄT  
ERLANGEN-NÜRNBERG
StartUp-  
Festival

  
READY, STEADY, GO!  
StartUp Festival Nürnberg  
07. BIS 13. APRIL


  
STARTUP FESTIVAL  
NÜRNBERG  
07. BIS 13. APRIL


  
FRIEDRICH-ALEXANDER  
UNIVERSITÄT  
ERLANGEN-NÜRNBERG


  
Science > Entrepreneurship


  
QS Quantified Self  
Self knowledge through numbers
Healthcare-  
MeetUps

  
COWORKING  
ERLANGEN


  
COWORKING  
NÜRNBERG


  
KAROHEND  
meets  
POLOKRAGEN


  
FRIEDRICH-ALEXANDER  
UNIVERSITÄT  
ERLANGEN-NÜRNBERG


  
HEALTHCARE  
INNOVATION  
CAMP 2014


  
FRIEDRICH-ALEXANDER  
UNIVERSITÄT  
ERLANGEN-NÜRNBERG


  
Businessplan  
Wettbewerb  
NORDBAYERN


  
BayStartUP


  
MedTech Business Design Bootcamp  
MEDICAL VALLEY  
center  
unternehmertum  
Center for Innovation and Business Creation at TUM


  
MEDICAL VALLEY  
HEALTHCARE ENTREPRENEURS CLUB


  
MEDICAL VALLEY  
Europäische Metropolregion Nürnberg


  
capmatchmedical  
CONNECT · COMMIT · CONDUCT  
Investorenplattform


  
Innovations- und  
Technologiezentrum  
Bayern  
Leitprojekte Medizintechnik

Crowdfinancing

  
aescuvest

Medical Valley Award

under construction

Innovationsgutschein

  
Bayerisches Staatsministerium für  
Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie

BayTOU

under  
construction

  
Industrie-in-Klinik-Plattform

MV-ClinIC

Industrie-  
in-Klinik-  
Plattform

  
Universitätsklinikum  
Erlangen


  
Fraunhofer  
IIS


  
METEAN  
Realität durch  
Innovationen


  
FRIEDRICH-ALEXANDER  
UNIVERSITÄT  
ERLANGEN-NÜRNBERG  
  
ZENTRALINSTITUT FÜR MEDIZINTECHNIK