

Digital Health: Start-up-Finanzierung

Im Spannungsfeld von Hype, Skalierung und Kostenerstattung

In den letzten drei Dekaden haben die Fortschritte in der Informationstechnologie sowie in der Medizin/Medizintechnik/Pharmazie zu einer Konvergenz der zuvor strikt getrennten Sektoren geführt. Seit der Smartphonerevolution und der Etablierung von Apps für nahezu alle Lebensbereiche ist „Digital Health“ nicht nur zu einem technologischen Buzzword geworden, sondern auch zu einem Investmentmegatrend, der reichlich Geld in die Branche spült, aber auch gewaltige Erwartungen schürt. **Von Jens Peter Wartmann**

Digital-Health-Innovationen treffen jedoch auf komplexe und teilweise bürokratische Strukturen in der medizinischen Versorgung: Jahrzehntlang war das Gesundheitswesen durch die physische One-on-One-Interaktion einer hoch spezialisierten Fachkraft (Mediziner, Pharmazeut) mit dem oftmals ebenso ängstlichen wie unwissenden Laien gekennzeichnet. Nun erlauben Apps und das mobile Internet manchem Laien, den Spieß umzudrehen – jederzeit und überall verfügbare medizinische Information entzaubern den Spezialisten und ermächtigen Patienten, ihre Gesundheitsthemen nahezu auf Augenhöhe mit den Fachleuten zu diskutieren. Zudem bereichern unzählige Apps aus Lifestyle, Fit- und Wellness das persönliche Leben. Gerade um konsumentennahe App-Entwicklungen und Start-ups ist ein Hype entstanden, der zwar Anzeichen der Überhitzung zeigt – aber smarte, technologisch ausgereifte Consumer-Apps werden auch weiterhin den Durchbruch schaffen und ihre Investoren ökonomisch glücklich machen.

Wer wird dafür bezahlen?

Taucht man als Entwickler einer professionellen, nicht-verbraucherorientierten Digital-Health-Lösung tiefer in die Komplexität moderner Gesundheitssysteme ein, wird jedes Projekt mit der Frage „Who’s gonna pay for it?“ konfrontiert. Zum einen ist die Kaufentscheidung nun erheblich komplexer: Der Nutzer/Kunde (Patient), der Anbieter (Leistungserbringer) und der Zahler (Krankenversiche-

„
Taucht man tiefer in die Komplexität moderner Gesundheitssysteme ein, wird jedes Projekt mit der Frage ‚Who’s gonna pay for it?‘ konfrontiert.

rung/öffentliches Gesundheitssystem) müssen um Nutzen und Finanzierung der neuen Lösung verhandeln. Zum anderen verlangen die Zahler, dass der medizinisch-therapeutische Nutzen anhand von wissenschaftlichen Studien belegt wird. Viele junge Wissenschaftler, IT-/Digitalisierungsexperten und/oder Entrepreneurere unterschätzen die Anforderungen, Fallstricke und das bürokratische Beharrungsvermögen moderner, hochkomplexer Gesundheitssysteme.

Natürlich existieren auch sinnvolle Digitallösungen, die die oftmals verkrusteten, personalintensiven Strukturen aufbrechen und vereinfachen können. In der Regel sind drei Kriterien für die Investitionsentscheidung von Bedeutung: Potenzial der tatsächlichen Prozessdisruption, faktisches Kostensenkungspotenzial und schließlich Resilienz des Teams angesichts des zu erwartenden Kampfs mit dem Gesundheitssystem. Die Hürden liegen somit vergleichsweise hoch.

Herausforderungen und Lösungsmöglichkeiten aus der Praxis

Das Hamburger Start-up RetroBrain entwickelt therapeutische Spielsysteme, die besonders für ältere Menschen mit Mobilitätseinschränkungen oder ZNS-Erkrankungen (Demenz, Parkinson) geeignet sind, und setzt dabei auf zielgruppenge-



ZUM AUTOR

Jens Peter Wartmann hat nach dem VWL-Studium und internationalen Berufsexamina (u.a. CFA) mehr als 20 Jahre Finance- und Geschäftsführungserfahrung im Healthcarsektor (insbesondere in der Biotech- und Generikaindustrie) gesammelt. Neben umfassender operativer Transaktionsexpertise im Biotechsektor verfügt Jens Peter Wartmann über langjährige Erfahrung in Partnering- und Licensing-Transaktionen. Seit Sommer 2018 kümmert er sich bei **Proventis Partners** im Münchner Büro federführend um den Healthcarsektor. Sein besonderes Interesse gilt dabei Digital-Health-Lösungen und Kooperationsthemen im wachsenden CDMO-Markt.

rechte Bedienung sowie gestenbasierte Steuerung mittels 3D-Time-of-Flight-Kamera. Während Spiele und Steuerungsalgorithmen tatsächlich digital sind, muss das System mit seiner spezifischen Hardware integriert werden. Für manchen auf reine Digital-Health-Geschäftsmodelle fokussierten Investor stellt das eine echte Herausforderung dar. Bei der Beurteilung der Marktchancen kommt nun die Kostenerstattungsproblematik ins Spiel: Die Pflege- und Altenheimbetreiber erwarten die Erstattungsfähigkeit vor einer operativen oder strategischen Investitionsentscheidung. RetroBrain hat diese Hürde durch die Anerkennung gemäß dem deutschen Pflege-Präventionsgesetz (§ 5 SGB XI) genommen. Namhafte Krankenkassen werden die Technologie zudem unterstützen und somit den operativen Rollout wie auch strategische Partnerschaften sowie weitere Finanzierungsmaßnahmen fördern.

Klinische Studien für Nutznachweis erforderlich

Bei einem anderen Start-up handelt es sich um eine reine Softwarelösung für die

”

Die Kostenerstattungsfrage stellt weiterhin die Achillesferse der Start-up-Finanzierung im Healthsektor dar.

Verbesserung der Bildqualität und anderer relevanter technischer Features für Lösungen in der diagnostischen und interventionellen Radiologie. Der hierfür prinzipiell adressierbare Markt ist riesig: Die Kosten für ein Angiographiesystem für den Einsatz auf Universitätsniveau übersteigt leicht die 1-Mio.-EUR-Grenze. Eine zusätzliche Softwareinnovation sollte sich vergleichsweise leicht im Budget verarbeiten lassen. Jedoch liegt gerade hierin die Krux: Für den Nutznachweis sind kostenintensive klinische Studien notwendig,

die das Start-up allein nicht finanzieren kann. Sektoraffine Investoren hinterfragen jedoch die Kommerzialisierungschancen: Der Aufbau eines eigenen Vertriebs ist unrentabel; das Partnering mit den großen OEM-Anbietern scheiterte bisher am Widerstand der dortigen R&D-Abteilungen („Not-invented-here-Syndrom“) und einer unklaren Differenzierung zwischen Geräte- und Softwarekosten, nicht zuletzt mit Blick auf die Abrechnungsziffern in der klinischen Anwendung. Im Ergebnis war das Start-up nicht über den VC-Markt zu finanzieren. Allerdings konnte eine ausreichende Finanzierung über EU-Mittel sichergestellt werden, mit der sich aussagefähige klinische Daten generieren lassen, die dann in einem zweiten Anlauf das Partnering mit den OEMs und/oder eine VC-Finanzierung ermöglichen.

Die beiden Beispiele zeigen, dass die Kostenerstattungsfrage weiterhin die Achillesferse der Start-up-Finanzierung im Healthsektor darstellt – und für ihre Lösung braucht es kluge Konzepte, Hartnäckigkeit und Geduld! ■

ANZEIGE

www.biocampuscologne.de



The future starts here

BioCampus | Cologne