

MedTech:

Das sagen Investoren

Welche Trends sehen Investoren in der MedTech-Szene? Welche Vorhaben lassen sich besonders gut finanzieren? Wir haben bei zwei Privatinvestoren nachgefragt, wie die Finanzierungssituation für Startups im Bereich Medizintechnik aussieht.

Startups stellen häufig konsequent den Anwender ihrer Lösungen in den Mittelpunkt - Patienten, Ärzte, Laborpersonal. Sie lösen sich zunehmend von klassischen Vertriebsmodellen aus dem Vertrieb. Das ist auch in der Medizintechnik so - aber gerade hier eine große Herausforderung. Denn: die Geschäftsmodelle der meisten Gründer werden in unserem Gesundheitssystem noch nicht abgebildet. Ein Radiologe, der Machine Learning einsetzt, bekommt auf Grund der Fallpauschalen für Kliniken für seinen erhöhten Aufwand bzw. die Klinik für ihre Investition in Künstliche Intelligenz nicht mehr Geld.

Herausforderung als Chance

Für MedTech-Hersteller, Krankenhäuser und niedergelassene Ärzte sind vor allem die aktuellen Veränderungen im regulatorischen Bereich von Medical Device Regulation bis hin zur DSGVO im Datenschutz eine große Herausforderung. „Startups können hier wesentlichen Input liefern: mit digitalen Prozessen, die die Erhebung oder das Management von klinischen Daten erleichtern; mit Sensorik, die eine Echtzeit-Erfassung von Daten am Patienten ermöglicht“, sagt Business Angel Prof. Dr. Michael Friebe. „Alles, was Unternehmen hilft mit den erhöhten Anforderungen umzugehen und Verbesserungen bei Produkten und Prozessen herbeiführt, ist hochwillkommen. Allerdings sind die Anforderungen der ‚Medical Device Regulation‘ für kleine Firmen nur noch mit großem finanziellen und personellen Einsatz umsetzbar.“ Auch Startups, die Produkte nicht nur für die Anwendung durch Ärzte und Pflegepersonal, sondern durch die Patienten entwickeln, können sich neue und große Absatzmärkte erschließen. Insbesondere wenn diese helfen hochpreisige Produkte und Dienstleistungen zu ersetzen oder teure Aufenthalte in Kliniken oder Rehabilitationszentren überflüssig machen. „Wir müssen eine neue Gesundheitsökonomie etablieren, um in der Lage zu sein unsere Schwerpunkte von der Versorgung hin zur Prävention zu verschieben, und von der Therapie hin zur Homecare - weg von der teuren und nicht immer effizienten Versorgung der Krankenhäuser“, sagt Friebe. „Das wird im gegenwärtigen gesundheitspolitischen System allerdings ein schwieriges Unterfangen. Einige unserer Nachbarländer sind da schon deutlich weiter.“ Startups, die Lösungen für diese Transition entwickeln und anbieten, werden mittelfristig erfolgreich sein, falls es dafür ein Vergütungsmodell geben wird.

Personalisierung und Homecare

Business Angel Prof. Dr. Christoph von Einem sieht dabei Erfolg vor allem für Life Assistant Technologies im Bereich

Homecare sowie Anwendungen, die es ermöglichen eine Form von Telemedizin oder Betreuung von Patienten zu ermöglichen, ohne dass sie bei Bluthochdruck, Diabetis oder für dermatologische Anwendungen in die Praxis müssen. Von Einem: „Finanzielle Mittel gibt es auch dafür, wenn ich die Zahl der belegten Betten in den Krankenhäusern oder von Akutbehandlungsplätzen reduziere. Hier beschäftigt man sich mit Fragen, wie ich den Patienten schon im Krankenwagen behandeln und Daten entsprechend weiterleiten kann.“ Bis sich das durchsetzt, wird es noch eine Weile brauchen. Kurzfristiger sieht er Potential für den Einsatz von *first responders* in Notarztwagen. „Fachabteilungen müssen immer größere Radien abdecken - für eine bessere Verteilung der Patienten werden Kliniken Geld zur Verfügung stellen.“

Früh Kooperationspartner suchen

„Grundsätzlich gilt: Die Finanzierungssituation für Startups hat sich im Bereich der Seedfinanzierung in den letzten Jahren verbessert“, sagt von Einem. „Klar ist aber auch: es gibt immer Luft nach oben, und die Zahl der echten institutionellen Venture Fonds ist in Deutschland nach wie vor viel zu klein. Gott sei Dank steigt die Zahl und auch die Professionalität von Family Offices, die bereit und in der Lage sind in der Frühphase zu investieren.“ Statt höhere Summen durch Venture Capital bräuchten junge Unternehmen mehr Zeit für ihre Unternehmensentwicklung, und dann die Option auf die Serie A und B Finanzierung. Gerade das ist aber immer noch eher schwer zu bekommen - obwohl das Geld grundsätzlich da sei. Umso wichtiger ist es, dass sich Startups früh und aktiv um Vertriebskooperationen kümmern. „Für MedTech Gründer können als Partner gerade im Hinblick auf die für die Produktzertifizierung notwendigen klinischen Studien Universitätskliniken besonders interessant sein“, erklärt Friebe. Hier finden sie eher Experten, die Investoren gegenüber die Machbarkeit ihrer Idee bestätigen, als in klassischen Krankenhäusern: Den Universitätskliniken stehen mehr Gelder für die Forschung zur Verfügung, die auf die Rehabilitation der Patienten zielt. Effizienz und das eigene Sparpotential stehen nicht so im Vordergrund wie bei Privatkliniken. Das führt zu einer größeren Offenheit für Innovationen und Kooperationen mit Startups. Der wirtschaftliche Erfolg eines Produkts hängt aber letztlich davon an, ob es Kosten sparen kann und effizient funktioniert. Das funktioniert nur über viele Abnehmer und damit kleinere (Fach-) Kliniken. „Startups müssen sich in diesem Umfeld beweisen können und daher schon sehr früh kommerziell denken“, sagt Friebe.