

MEDTECH RADAR

Innovationen in der Medizintechnologie | Medienservice
10. Ausgabe | Frühjahrsauflage | 5. Jahrgang

#1/2018

MedTech Radar Live 2018

Start-ups Mittelstand Investoren

Gesundheitsversorgung 4.0

**Gesucht: Smart
und Digital**

Industrieperspektive

**Warum Start-ups
gebraucht werden**

Eine Kooperation von

BVMed
Gesundheit gestalten

EARLYBIRD

High-Tech Gründerfonds

**medtech
ZWO**



GESUNDHEITSVERSORGUNG 4.0

Gesucht: Smart und digital

Zehn Gründer erhalten beim MedTech Radar Live 2018 die Chance, neue Geschäftsmodelle in den Bereichen Digital Health, Services, Rehabilitation, Versorgung oder Big Data vor Industrie und Investoren zu präsentieren.

Eine Jury mit Experten aus MedTech-Industrie, Krankenkassen sowie Finanz- und Marketingexperten evaluiert und bewertet die bis Ende März eingereichten Businesspläne. Der Start-up Pitch Day beim „MedTech Radar Live 2018“ bietet zehn Gründern die Möglichkeit, ihre Ideen der Öffentlichkeit vorzustellen, direktes Feedback von einer Fachjury zu erhalten und mit den anwesenden Industrievertretern und Investoren wertvolle Kontakte zu knüpfen. Hinter der Initiative stehen der Bundesverband Medizintechnologie (BVMed), der Venture-Kapitalgeber Earlybird, die BARMER, der High-Tech Gründerfonds (HTGF) und das Medizintechnik-Magazin medtech zwo. Schirmherr ist der nordrhein-westfälische Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie, Prof. Dr. Andreas Pinkwart. Als weiterer lokaler Partner ist der Investor NRW.Bank an Bord. „Mit der Initiative und der

Veranstaltung bringen wir junge MedTech-Gründer mit etablierten Medizinprodukte-Unternehmen und Geldgebern zusammen“, sagt BVMed-Geschäftsführer und Vorstandsmitglied Joachim M. Schmitt. Konkret wendet sich die Initiative an Start-ups oder kleinere Medizintechnik-Unternehmen, die die Gesundheitsbranche mit einer innovativen Geschäftsidee verändern und die Patientenversorgung verbessern wollen.

Start-ups: Im Denken kein Tabu

Vor allem Themen wie Digital Health, Services, Rehabilitation, Versorgung oder Big Data mit Medizintechnologien stehen im Fokus. „Die Entwicklung und der Einsatz digitaler Lösungen stecken in Deutschland noch in den Kinderschuhen. Doch gerade viele Start-ups bieten durch ihre offene Herangehensweise ganz neue Ansätze: Sie stellen häufig konsequent den Nut-

Abb.: sdecret/fotolia.com

zer in den Mittelpunkt. Es gibt im Denken zunächst keine Tabus. Dadurch werden eingetretene Pfade verlassen“, unterstreicht Benjamin Westerhoff, Leiter Versorgungsprogramme der BARMER. Vor diesem Hintergrund setzt sich die Krankenkasse dafür ein, dass Gründer bei der Entwicklung neuer Ideen unterstützt werden. „Für uns ist völlig klar, dass alle Beteiligten am Ende die Spielregeln des Gesundheitssystems verstehen müssen. Das mag nicht immer Spaß machen, aber sonst sitzen wir an unterschiedlichen Spieltischen. Kooperationen können wir nur vom gleichen Tisch aus angehen.“

Großer Bedarf bei chronischen Erkrankungen

Großer Bedarf besteht vor allem bei der Behandlung von Patienten mit chronischen Krankheiten sowie bei spezifischen Gesundheitsleistungen für Ältere. „Wir haben beispielweise mit der ‚MemoreBox‘ ein Präventionsprojekt in Alten- und Pflegeheimen, wo ältere Pflegepatienten über eine Konsole spielerisch Kognition und Motorik trainieren. Als Nebeneffekt geht es in den Heimen gleich heiterer zu. Solche Konzepte zeigen, dass digitale Lösungen nicht prinzipiell nur bei Jüngeren funktionieren“, berichtet Westerhoff. Gleichwohl müssten die Firmen darauf achten, dass ein existierendes Problem im Vordergrund steht, welches ein konkretes Versorgungsdefizit und einen

.....

„Start-ups stellen häufig konsequent den Nutzer in den Mittelpunkt, es gibt kein Tabu im Denken und eingetretene Pfade werden verlassen.“

.....

medizinischen Bedarf adressiert. Westerhoff: „Wir brauchen keine Lösung, die ihr Problem noch sucht.“

Dass sich langsam, aber stetig auch die Rahmenbedingungen für die Umsetzung digitaler Lösungen in Deutschland verbessern, sieht Thom Rasche, Partner bei Earlybird, als gutes Zeichen: „Das Fernbehandlungsverbot steht in Deutschland zur Diskussion und könnte im Mai gelockert werden. Erstmals können digitale Geschäftsmodelle auch hier umgesetzt werden“, betont Rasche. „Eine spannende Zeit –

MedTech Radar Live 2018

16. Mai 2018, Köln

.....

Zielgruppe: etablierte Medizintechnik-Unternehmen, Kapitalgeber & MedTech-Gründer

Teilnahmebedingungen: kostenloser Eintritt nach vorheriger Anmeldung **bis zum 2. Mai** beim **BVMed** unter www.bvmed.de/radar-live

Hinweis: begrenzte Teilnehmerzahl auf einen Teilnehmer pro Unternehmen/Einrichtung

Mehr Infos: www.medtechradar.live

und neue Möglichkeiten für Industrie und Start-up-Unternehmen gleichermaßen.“ Langfristig geht es darum, dass Deutschland mit Blick auf neue Versorgungsansätze nicht den Anschluss verliert und gute Ideen trotz komplexer regulatorischer Rahmenbedingungen ihren Weg zum Patienten finden. „Unser Ziel ist es, die Innovationskraft in Deutschland zu fördern. Daher sind wir als Mitinitiator des MedTech Radar Live 2018 auf der Suche nach innovativen Start-ups, denen wir als Partner zur Seite stehen können“, sagt Michael Brandkamp, Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds (HTGF).

Herausforderndes Umfeld für Gründer

Eine solche Unterstützung dürfte mit Blick auf neue gesetzliche Anforderungen auch künftig immer wichtiger werden. „Das Umfeld für Start-ups im MedTech-Bereich wird durch viele Faktoren einschließlich der neuen Medical Device Regulation deutlich herausfordernder“, so Brandkamp. Hinzukommt die neue europäische Datenschutz-Grundverordnung, gleichzeitig ergeben sich durch den technischen Fortschritt, etwa im Bereich Blockchain und Cybersicherheit, auch neue digitale Möglichkeiten. „Wir wollen mit dem Start-up Pitch Day unternehmerische Vorschläge unterstützen, die die Qualität und die Transparenz im Gesundheitswesen steigern“, sagt BVMed-Geschäftsführer Joachim Schmitt. 

MEDTECH RADAR | Herr Michel, warum sollte die MedTech-Industrie mit Start-ups kooperieren?

Marc Michel | Wir alle in der Branche sind potentielle Patienten und darauf angewiesen, dass wir auch in Zukunft neue innovative Medizinprodukte auf den Markt bringen. Der große Erfindungsreichtum von Start-ups kann uns dabei unterstützen. Denken Sie allein an das Potential der Digitalisierung! Die kleinen und mittleren Unternehmen wiederum bringen solide Branchenkenntnisse mit, internationale Beziehungen und etablierte Geschäftsmodelle. Strategisch angelegte Kooperationen könnten in dieser Konstellation ein relevanter Erfolgsfaktor für den Mittelstand sein.

MEDTECH RADAR | Worin bestehen heute die größten Herausforderungen bei Innovationen in der Medizintechnik?

Marc Michel | Wir als Unternehmen mit 180 Mitarbeitern stehen stellvertretend für viele andere MedTech-Firmen, die neue Produkte entwickeln und auf den Markt bringen. Seit 2017 sind wir mit der neuen EU-Medizinproduktverordnung (MDR) konfrontiert, die selbst bei etablierten Mittelständlern wie uns sehr viele personelle und finanzielle Ressourcen bindet – vor allem wenn es sich um sogenannte Bestandsprodukte handelt, die schon zum Teil seit vielen Jahren auf dem Markt sind. Wir müssen zusehen, dass wir parallel dazu unsere Innovationsaktivitäten weiter am Laufen halten und so effizient wie möglich aufsetzen. Start-ups könnten hier einen 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 – um nur einige Beispiele zu nennen. Ich bin mir sicher: Alles, was uns hilft, mit den erhöhten Anforderungen der MDR umzugehen und sonstige Verbesserungen bei Produkten herbeiführt, ist hochwillkommen.

MEDTECH RADAR | Haben Sie bei PETER BREHM bereits Erfahrungen mit Start-up-Kooperationen?

Marc Michel | Wir hatten vor Jahren eine sehr enge Zusammenarbeit mit einem Start-up im Bereich der


**Dipl.-Kfm. Univ.
Marc Michel
Geschäftsführer
PETER BREHM
GmbH**



Die PETER BREHM GmbH mit Sitz in Weisendorf ist ein weltweit agierendes Unternehmen mit 180 Mitarbeitern, das seit den 80er Jahren in den Bereichen Hüft- und Knieendoprothetik sowie Wirbelsäulenchirurgie tätig ist. Marc Michel ist seit 1997 im Unternehmen, seit 2005 als Geschäftsführer.

computergestützten Chirurgie, die sehr erfolgversprechend war. Bevor die Innovation richtig nutzbar war, wurde die Firma aufgrund ihrer Technologie von einem Großkonzern aufgekauft. Dieses Risiko besteht natürlich immer, wenn man als Mittelständler mit jungen Firmen zu tun hat. Auch potentielle Insolvenzen sind naturgemäß ein Thema. Aber wenn man ehrlich ist: Auch bei der direkten Entwicklungspartnerschaft mit Kliniken oder Universitäten gibt es ab und an Probleme, wie Fluktuationen, wenn wichtige Partner die Klinik wechseln. Diese Probleme halte ich daher nicht für gravierend.

MEDTECH RADAR | Was erhoffen Sie sich als Jurymitglied beim MedTech Radar Live in Köln?

Marc Michel | Es gibt für Vertreter der MedTech-Industrie sonst zu selten die Gelegenheit, sich mit Start-ups auszutauschen und einen komprimierten Überblick über relevante Innovationen zu bekommen. Auf Veranstaltungen wie diesen können wir ins Gespräch kommen. Darauf freue ich mich! 

MEDTECH RADAR

Innovationen in der Medizintechnologie | Medienservice

Der MedTech Radar ist ein gemeinsamer Informationsservice von HTGF, Earlybird, BVMed und medtech zwo. Er gibt einen Einblick in aktuelle Themen der Medizintechnik. Die Publikation erscheint zweimal im Jahr im Frühjahr und Herbst.

Der MedTech Radar wird als PDF-Fassung in deutscher und englischer Sprache auch online über die Partner zur Verfügung gestellt. Die deutsche Version ist zusätzlich Teil des Branchenmagazins „medtech zwo“ vom BIOCOM-Verlag.



High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds, eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), der KfW und 29 Wirtschaftsunternehmen, unterstützt junge Technologieunternehmen mit einer Seedfinanzierung, um Forschungsvorhaben mindestens bis zum Prototypen oder bis zur Markteinführung zu bringen.

Kontakt: High-Tech Gründerfonds Management GmbH | Stefanie Zillikens | Tel.: +49 228 823 00 107
s.zillikens@htgf.de | www.high-tech-gruenderfonds.de

>_ EARLYBIRD

Im Anschluss an die Seedfinanzierungsphase hilft ein Wagniskapitalgeber wie Earlybird Venture Capital Unternehmen dabei, über die Marktreife hinaus zu wachsen und international zu skalieren.

Kontakt: Earlybird Venture Capital
Catrin Schmidt | Tel.: +49 30 467 247 00
catrin@earlybird.com | www.earlybird.com



Der Bundesverband Medizintechnologie (BVMed) vertritt als Wirtschaftsverband über 230 Industrie- und Handelsunternehmen der Medizintechnologiebranche. Im BVMed sind unter anderem die 20 weltweit größten MedizinproduktHersteller im Verbrauchsgüterbereich organisiert.

Kontakt: BVMed | Manfred Beeres
Tel.: +49 30 246 255 20 | beeres@bvmed.de
www.bvmed.de

BIOCOM AG **medtech zwo**

Als Kommunikationsdienstleister begleitet die BIOCOM AG die Life Sciences seit 30 Jahren mit Fachzeitschriften, Webportalen und Büchern. Das Magazin medtech zwo und dessen Webseite berichtet über Start-ups, Finanzierungen und neueste Trends aus der Medizintechnik-Branche in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Kontakt: medtech-zwo | BIOCOM AG
Sandra Wirsching | Tel.: +49 30 264 921 63
s.wirsching@biocom.de
www.medtech-zwo.de | www.biocom.de

IMPRESSUM

Verantwortlich für den Inhalt i. S. d. P.

medtech-zwo.de – BIOCOM AG, Lützowstr. 33–36, 10785 Berlin

BVMed – Bundesverband Medizintechnologie, Reinhardtstr. 29 b, 10117 Berlin

Earlybird Venture Capital – Münzstr. 21, 10178 Berlin

High-Tech Gründerfonds Management GmbH –

Schlegelstr. 2, 53113 Bonn

Titelfoto: sdecoret /fotolia.com