

# Innovative Ideen für die Gesundheit

Auf dem Leitkongress der Gesundheitswirtschaft in München veranstaltete die IHK einen Start-up-Slam. Sieben junge Firmen stellten dort ihre Produkte und Lösungen vor. **Die vier Sieger im Porträt.** SABINE HÖLPER

Foto: © Klaus D. Wolf



*Vier strahlende Gewinner – Thomas Oeben (Dein Nachbar), Elmar Tiefes (sublimd), Christoph Tischner (8sense), Jens Kirsch (terraplasma medical) (v. l.)*

## 8sense GmbH Sensoren für eine bessere Haltung

Rückenschmerzen sind die Volkskrankheit Nummer eins. Mehr als drei Viertel aller Deutschen leiden darunter. Zu dieser Mehrheit gehörte auch Ralf Seeland. Der Wirtschaftsingenieur begann deshalb vor Jahren, eine technische Lösung zur Bekämpfung der Krankheit zu entwickeln. Nach ersten Erfolgen, am eigenen Leib getestet, wollte er schließlich ein Unternehmen gründen.

Bei einem Start-up-Event der IHK in Rosenheim lernte er Christoph Tischner kennen, der auf der Suche nach interessanten Geschäftsideen war. Die beiden schlossen

sich zusammen – und gründeten 2016 das Unternehmen 8sense.

„Die Hauptursache für Rückenprobleme ist, dass die Menschen größtenteils sitzen“, sagt Tischner. 90 Prozent aller Jobs seien heute Bürojobs. Vor allem die über längere Zeit starre Haltung führe zu einer enormen Belastung. Genau hier setzt der „smarte Gesundheitscoach“ 8sense an. Es handelt sich dabei um einen Sensor zum Anstecken am Kragen und eine App. Der Sensor erfasst und analysiert die Haltung sowie die Bewegungen des Trägers und zeigt, wann es Zeit ist für eine Pause oder zumindest eine andere Sitzposition.

Im April nächsten Jahres soll das Produkt auf den Markt kommen. Zu den potenziel-

len Abnehmern zählen vor allem Großkunden wie etwa Wellness-Anbieter. 40.000 Geräte wurden laut Tischner bereits bestellt. Kein Wunder, dass der Unternehmer die Zukunft rosig sieht: Für 2020 peilt er vier Millionen Euro Umsatz an. Im gleichen Jahr soll auch die Expansion in die USA starten.

## Dein Nachbar e.V. Ein starkes Netzwerk für die Pflege

3,5 Millionen Pflegebedürftige gibt es in Deutschland. Mehr als drei Viertel werden zu Hause versorgt, größtenteils von den Angehörigen. Für diese ist die Arbeit derart kräftezehrend, dass sie Hilfe benötigen.

Das soziale Unterstützungsnetzwerk Dein Nachbar e.V. bietet diese Entlastung an. Nicht bei der direkten Pflege, aber bei den vielen anderen Dingen, die Ältere ebenso benötigen. Das kann die Begleitung zum Arzt oder zum Friedhof sein, aber auch Waschen, Kochen, Putzen oder ein handwerklicher Griff gehören dazu.

Dein Nachbar beschäftigt geschulte Pflegekräfte. Die Unterstützung vor Ort leisten allerdings ehrenamtliche Helfer. Die Profis leiten die Ehrenamtlichen lediglich an. Außerdem beurteilen sie den Bedarf bei den Hilfsbedürftigen, geben den pflegenden Angehörigen Tipps. Und sie bringen die Älteren mit den Freiwilligen zusammen – immer genau so, dass es für beide Parteien passt.

Rund 300 Helfer sind bislang in der Kartei des Vereins. Sie betreuen 180 Klienten hauptsächlich in München. Für ihren Einsatz erhalten sie acht Euro Aufwandsentschädigung pro Stunde.

Thomas Oeben, erster Vorsitzender des Vereins, möchte so schnell wie möglich expandieren. Fünf Niederlassungen innerhalb der nächsten zwei Jahre hält er für möglich. „Leider ist die Finanzierung schwierig“, weiß Oeben. Daher freut er sich umso mehr, dass er zu den Gewinnern des Start-up-Slams gehört. Der Sieg bringt ihm ein Mentoring-Programm mit der Barmer Krankenkasse ein. Diese Kooperation könnte die weitere Ausdehnung beschleunigen.

### terrapiasma medical GmbH Desinfektion für schwierige Wunden

Kleinere Blessuren lassen sich leicht mit einem handelsüblichen Spray desinfizieren. Für größere chronische Wunden, wie sie ältere Menschen häufiger haben, ist das nicht der optimale Ansatz. Eine Desinfektion kann dann nicht nur sehr schmerzhaft sein. Die Patienten entwickeln auch häufig Allergien wie etwa Hautausschläge. Außerdem sind die Wunden meist verästelt. Eine Flüssigdesinfektion dringt wegen ihrer Oberflächenspannung nicht in alle Bereiche ein.

Die terrapiasma medical hat nach jahrelanger Forschung ein Produkt herausgebracht, das dieses Dilemma beheben will: Plasma care behandelt chronische und

akute Wunden mittels kaltem atmosphärischem Plasma. Das Gerät ist handlich und damit einfach zu benutzen – und dennoch auch gut für große Behandlungsflächen geeignet.

Zum Jahreswechsel rechnet das Start-up mit der CE-Zertifizierung, die den Verkauf auf dem europäischen Markt ermöglicht. Anfang nächsten Jahres will das Unternehmen dann mit dem Vertrieb beginnen. 2020 ist die Expansion in die USA geplant. Zu den potenziellen Kunden gehören Kliniken, Ärzte, Reha-Zentren sowie Pflegeheime und -dienste.

Der Sieg beim Start-up-Slam, der dem Unternehmen eine Zusammenarbeit mit der Siemens-Betriebskrankenkasse ermöglicht, könne bei der Marktdurchdringung helfen, glaubt Mitgründer Jens Kirsch. Schließlich setze sich das Produkt besser durch, wenn die Behandlung von den Kassen erstattet werde. Noch ist das nicht der Fall.

### sublimd GmbH Digitale Helfer für Verwaltungsaufgaben

Die Notfallstationen in den Krankenhäusern sind häufig voll. Aber nicht nur die Zahl der Patienten steigt kontinuierlich. Auch administrative Aufgaben erfordern immer mehr Zeit. Im Ergebnis schadet das sowohl den Patienten, die unnötig lange warten, als auch den behandelnden Ärzten und Pflegern, die überlastet sind.

Eric Kuhn erlebte das als Arzt auf einer Notfallstation in verschiedenen Schweizer Krankenhäusern und wollte Abhilfe schaffen. Deshalb gründete er gemeinsam mit zwei weiteren Medizinern und einem Informatiker das Unternehmen sublimd. Der Name setzt sich aus dem englischen Wort „sublime“ (außergewöhnlich) und „MD“, dem englischen Pendant für Dr. med., zusammen.

Das Start-up hat eine Software entwickelt, die Notfallstationen entlastet: Der Patient erhält bei der Anmeldung ein Tablet, auf dem er alle wichtigen Fragen beantwortet. Daraus generiert die Software dann automatisch einen medizinischen Brief. „Damit steigern wir die Behandlungsqualität und reduzieren die ärztliche Dokumentation auf ein minimales Maß“, sagt Elmar Tiefes, der von München aus das Deutschland-Geschäft aufbaut. „Die Ärzte sparen pro Patient 14 Minuten ein.“ Ein erstes Klinikum in Augsburg wurde bereits gewonnen. Vor wenigen Wochen hat die Testphase begonnen.

Tiefes ist erst seit Anfang des Jahres im Unternehmen. Der 30-Jährige hatte die Software im Hospital in Chur kennengelernt, wo er in der Notfallstation arbeitete. Er fand sie so überzeugend, dass er gleich zu sublimd wechselte. ■

#### →IHK-ANSPRECHPARTNER

**Martin Drognitz**, Tel. 089 5116-2048  
martin.drognitz@muenchen.ihk.de

#### Der Wettbewerb

Der Start-up-Slam der IHK für München und Oberbayern fand im Rahmen des Europäischen Gesundheitskongresses Ende Oktober 2018 in München statt. Sieben in einer Vorrunde ausgewählte junge Unternehmen konnten sich den Kongressteilnehmern präsentieren. In einer zweiminütigen Kurzvorstellung erhielten sie Gelegenheit, das Fachpublikum von ihrem Produkt oder ihrer Dienstleistung zu überzeugen. Die vier Sieger gewannen je ein Mentoring von einem erfahrenen Experten der Krankenkassen Barmer, DAK, IKK und der Siemens-Betriebskrankenkasse SBK.

#### Die sieben Finalisten

- 8sense GmbH, Rosenheim, 8sense.com
- Bluelife GmbH, Planegg, www.thebluelife.de
- Dein Nachbar e.V., München, www.deinnachbar.de
- LAQA GmbH, München, www.l-aqa.de
- reFit Systems GmbH, München, www.refit-systems.com
- sublimd GmbH, Hagendorn (Schweiz), sublimd.com
- terrapiasma medical GmbH, Garching, www.terrapiasma-medical.com