

Der Hürdenlauf eines Startups

Mit SigismundGänger, Prof. Dr. Christian Johner

Transkript

00:00:05 Sprecher 1

Medical Device Insights.

00:00:08 Sprecher 1

Ein Podcast des Johner Instituts für Medizinproduktehersteller, Behörden und benannte Stellen.

00:00:19 Sprecher 2

Viele Firmen klagen darüber, dass die MDR

00:00:22 Sprecher 2

Ihnen eine sehr große Last aufbürden würde und das kann man sehr gut nachvollziehen.

00:00:27 Sprecher 2

Und besonders unter dieser Last leiden die Start-ups, die Jungen, die Kleinen, die innovativen Unternehmen.

00:00:34 Sprecher 2

Und dazu habe ich heute eine Firma eingeladen, die sich gleich vorstellen wird, die genauso ein Start-up sind und die darüber berichten werden.

00:00:43 Sprecher 2

Ja, wie sie das erlebt haben, diese ganzen Hürden, die sie zu überwinden haben, die regulatorischen, aber natürlich nicht nur die regulatorischen Hürden.

00:00:52 Sprecher 2

Und zu Gast habe ich den Sigismund Genger und den Dario Lindis und da würde ich beide gerne bitten, sich ganz kurz vorzustellen.

00:00:59 Sprecher 2

Starten wir vielleicht mit Ihnen, Herr Genger, wenn Sie einverstanden sind?

00:01:03 Sprecher 3

Ja, sehr gerne.

00:01:03 Sprecher 3

Vielen Dank für die Einladung und schönen guten Tag.

00:01:06 Sprecher 3

Mein Name ist Sigismund Genger.

00:01:08 Sprecher 3

Wie gesagt, ich bin seit über 20 Jahren unternehmerisch tätig.

00:01:12 Sprecher 3

komme aber ursprünglich eigentlich aus dem Eventmanagement und der Veranstalterbranche und bin jetzt seit 2018 Co-Founder und C.E.O.

00:01:20 Sprecher 3

der Snorefree GmbH.

00:01:22 Sprecher 3

Ja, der Name ist Programm und die Idee ist so entstanden, ich hatte eben selber ein großes Schnarchproblem, wie man wahrscheinlich vermuten kann, und deswegen auch in der Beziehung starke, also große Schwierigkeiten.

00:01:37 Sprecher 3

Und hab dann eine regelrechte Ärzte und Schlaflabor-Odyssee auf mich genommen und mehrere Ärzte haben wir dann auch, was durchaus üblich ist, nach wie vor eben eine Operation nahegelegt, was für mich allerdings keine Option war, weil anatomisch gesehen alles in Ordnung ist.

00:01:55 Sprecher 3

Und hatte dann eben zum Glück einen H.N.O.

00:01:59 Sprecher 3

Arzt, der mich zum Dario Lindes überwiesen hat.

00:02:02 Sprecher 3

Hab bis dahin von der

00:02:04 Sprecher 3

Möglichkeit einer logopädischen Therapie gegen das Schnarchen noch nie gehört und hatte aber erstaunliche Erfolge.

00:02:12 Sprecher 3

Innerhalb von 34 Wochen habe ich schon wirklich gespürt, auch selber in der Früh, wie ich ausgeruht aufwache und durchschlafen konnte, endlich wieder.

00:02:20 Sprecher 3

Und ja, nachdem das Training bei mir dermaßen gut angeschlagen hat und funktioniert hat, war ich nach 3 bis 4 Wochen dann quasi schnarchfrei.

00:02:28 Sprecher 3

Und so ist dann auch in mir die Idee gereift, aus diesem

00:02:33 Sprecher 3

aus dieser Therapie eine App zu bauen und sie so global verfügbar zu machen.

00:02:38 Sprecher 2

Ah, das ist großartig, aus dem eigenen Leid raus.

00:02:41 Sprecher 2

Ich glaub, das ist die stärkste Motivation, die man mit haben kann.

00:02:45 Sprecher 2

Ja, jetzt haben Sie schon den Herrn Lindes angekündigt, der Sie auf diesen Weg gebracht hat.

00:02:49 Sprecher 2

Herr Lindes, würden Sie sich auch vorstellen?

00:02:51 Sprecher 1

Ja, hallo, wie gesagt, ich heiße Dario Lindes und ich bin selbständiger, also niedergelassener Logopäde in Wien seit über 13 Jahren.

00:02:59 Sprecher 1

Und ich hab mich als Logopäde auf die Behandlung von sogenannten myofunktionellen Störungen im Oropharyngealraum, das heißt also alle muskulären Schwächen im Mund-, Hals-, Rachenraum spezialisiert.

00:03:11 Sprecher 1

Das sind zum Beispiel Aussprachestörungen, Artikulationsfehler, Stimme und Stimmprobleme und vor allem Schlucken.

00:03:17 Sprecher 1

Das ist ein großes Thema in der Logopädie, Schluckstörungen.

00:03:20 Sprecher 1

Und da war es für mich logisch, und das war eigentlich mein eigener, mein Pilotprojekt praktisch als einer der ersten oder der erste aus meiner Disziplin,

00:03:29 Sprecher 1

dass ich auch als Spezialanwendung die Behandlung von Schnarchen und Schnarchern und von schlafbezogenen Atemwegsstörungen, also Atemflussverengungen im Rachen, mit inkludiere oder das als neues Anwendungsgebiet, als neue Indikation in die Logopädie einführe.

00:03:47 Sprecher 1

Und ich beschäftige mich eben jetzt schon eben seit über 13 Jahren in meiner Fachpraxis speziell mit der Behandlung von Schnarchern und/oder Schlafapnoikern,

00:03:58 Sprecher 1

als Ausdruck sozusagen organischer Rachenschwäche.

00:04:02 Sprecher 2

Wow, O.

00:04:03 Sprecher 2

K.

00:04:03 Sprecher 1

Und mit dem und mit dem konnte ich schon eigentlich mehrere 100 Patienten ganz erfolgreich behandeln über diese vielen Jahre hinweg.

00:04:10 Sprecher 2

Ja, und diese Behandlung, wenn ich es richtig verstanden hab, die haben Sie jetzt weiter, vielleicht könnten wir es systematisiert nennen oder zumindest Tool unterstützt, weiterentwickelt und eben dann an diese diese App mitentwickelt.

00:04:23 Sprecher 2

Könnten Sie uns erklären, was diese App jetzt macht, weil für den Außenstehenden

00:04:27 Sprecher 2

klingt das ja erstmal überraschend, dass man mit einem digitalen Produkt ein ein Schnarchen heilen kann oder zumindest lindern kann.

00:04:35 Sprecher 2

Könnten Sie uns darüber berichten, wie die funktioniert, was die macht?

00:04:39 Sprecher 1

Ja, also wir sind ausgegangen davon, eben meine analoge Therapie, meine Live-Therapie, eben sozusagen ein eine Muskel, ein Anti-Schnarch-Training, ein Muskeltraining für den Mund, Hals, Rachen ins Digitale zu übertragen.

00:04:52 Sprecher 1

Ja, das heißt, diese App enthält eine Serie von 49 logopädischen Übungen.

00:04:58 Sprecher 1

Ja, und die werden dann eben in Videos gezeigt.

00:05:03 Sprecher 1

Ja, die werden Personal von Logopäden, Kolleginnen werden die dargestellt und demonstriert dem User und so soll er dann diese Übungen machen.

00:05:14 Sprecher 1

Er bekommt dann jeden Tag von der App ein spezielles eigenes tägliches

00:05:21 Sprecher 1

Übungsprogramm, also einen Sample aus diesen 49 Übungen zugeschickt.

00:05:26 Sprecher 1

Das sind so 3 bis 4 Übungen pro Tag, die er dann so im Ausmaß von 10 bis 15 Minuten üben soll.

00:05:32 Sprecher 1

Und das ganze Training ist dann in 4 Levels, also in 4 Stufen unterteilt, so dass sich also der Schwierigkeitsgrad steigert.

00:05:41 Sprecher 1

Und ja, also wie gesagt, das ist sozusagen die digitale Umsetzung in Videoanleitung

00:05:48 Sprecher 1

meines logopädischen Schnarchtrainings.

00:05:50 Sprecher 1

Und darüber hinaus liefert auch die App viele hilfreiche Informationen zu Medizin und Aufbau und Anatomie des H.N.O.

00:05:58 Sprecher 1

Traktes, wo der Stachen stattfindet, also über die Physiologie des Schlafes mit nützlichen Tipps rund ums Thema gesunder Schlaf, Schlafhygiene und Schnarchvermeidung.

00:06:08 Sprecher 2

Und damit haben Sie es ja geschafft, Ihre offensichtlich seltene Fähigkeit, weil Sie haben gesagt, Sie sind ja auch der erste gewesen,

00:06:15 Sprecher 2

perfekt zu skalieren.

00:06:16 Sprecher 2

Damit steht es jetzt allen Menschen zur Verfügung, die mit dieser App arbeiten.

00:06:20 Sprecher 1

Genau, das war auch der, das, das war auch der Hintergrund, weil ich bekam schon seit vielen Jahren immer wieder fast schon verzweifelte Anrufe aus dem Ausland, also hauptsächlich deutschsprachige Ausland.

00:06:29 Sprecher 1

Wie kann man meine Therapie auch dort vor Ort irgendwie bekommen oder wie kann man zu mir kommen und es bestand schon seit vielen Jahren die Dringlichkeit, diese Therapieoption sozusagen überregional bekannt zu machen und zu streuen, zu verfügbar zu machen,

00:06:44 Sprecher 1

weil es, wie gesagt, ich muss das leider so völlig uneitel sagen, wirklich ich der Erste war, der dieses Pilotprojekt angeleiert hat, begonnen hat und eigentlich bisher einer der wenigen geblieben bin und vor allem der Einzige, der über so lange Zeit hinweg so intensiv dieses Thema bearbeitet.

00:07:02 Sprecher 2

Ja, ja, damit haben wir quasi ein ein Traumzählen Stück weit.

00:07:06 Sprecher 2

Erreicht also genau das, will man hier haben, dass man wirkungsvolle Medizinprodukte herstellt, die das Leid in diesem Fall lindert oder die Krankheiten sogar teilweise heilt.

00:07:16 Sprecher 2

Aber so einem Erfolg stehen natürlich viele Hürden im Weg und über die wollten wir heute sprechen.

00:07:21 Sprecher 2

Ich hatte in der Anmoderation auch schon über die regulatorischen Hürden gesprochen gehabt, aber lassen Sie uns vielleicht so verschiedene Bereiche kurz beleuchten.

00:07:29 Sprecher 2

Also, ich denk, da gehören natürlich die Regularien mit dazu, da gehört aber sicher das Team mit dazu.

00:07:34 Sprecher 2

Es gibt meistens

00:07:35 Sprecher 2

technische Hürden, es gibt finanzielle Hürden und vielleicht gehen wir genau diese einzelnen Teile durch, weil das hat den Vorteil, dass alle, die zuhören, dann auch wissen, wie ihnen das gelungen ist.

00:07:45 Sprecher 2

Ne, da können Sie sicher noch davon lernen und dann Ihre eigenen Medizinprodukte mit diesen Tipps vielleicht ein bisschen einfacher in den Verkehr bringen.

00:07:53 Sprecher 2

Starten wir mal vielleicht ausnahmsweise nicht mit den Regularien, obwohl wir das ja hier im Podcast am liebsten tun.

00:07:59 Sprecher 2

Machen wir mal die Regel, wer vor was sowie und starten mit dem wer.

00:08:03 Sprecher 2

Was halten Sie am wichtigsten, wenn man jetzt so ein Team zusammenstellt?

00:08:07 Sprecher 2

Ja, also Sie beide scheinen ja der der Nukleus gewesen zu sein von dem.

00:08:12 Sprecher 2

Was würden Sie sagen, was waren die wichtigen Schritte, die Sie getan haben, um ein erfolgreiches Team zusammenstellen zu können?

00:08:20 Sprecher 3

Ja, das ist natürlich ein ein ein großes Thema, wie Sie schon angesprochen haben.

00:08:25 Sprecher 3

Das Team, also das Startup, lebt vom Team, wenn man da nicht die kompetenten und und motivierten Partner an der Seite hat.

00:08:32 Sprecher 3

dann ist das Projekt zu 90 Prozent zum Scheitern verurteilt, würde ich sagen.

00:08:37 Sprecher 3

Und das hat natürlich auch bei uns am Anfang Probleme dargestellt, dass wir einfach eben noch nicht die richtigen Leute von Beginn an mit im Board gehabt haben.

00:08:48 Sprecher 3

Und so war es natürlich eine große Herausforderung und hat auch viel Zeit und teilweise auch Geld gekostet, diese falschen Personalentscheidungen dann zu revidieren.

00:09:01 Sprecher 3

Und

00:09:02 Sprecher 3

Ja, ich würde sagen, unterm Strich war das doch ein Jahr, wo wir halt so hin und her probiert haben.

00:09:09 Sprecher 3

Und eben, das hat angefangen damit, dass wir zum Beispiel die ganzen Übungen im gefilmt haben und der der Regisseur gemeint hat, ja, er filmt das im Querformat, weil das so üblich ist.

00:09:21 Sprecher 3

Und wir brauchen das dann eh nur rausschneiden, das Hochformat, wo ich ihm noch gesagt hab am Set, hey, wieso filmst du das nicht im Hochformat?

00:09:28 Sprecher 3

Wir brauchen das für die App.

00:09:30 Sprecher 3

Und genau so war es dann auch, haben wir alles noch mal filmen müssen, weil natürlich dieser Ausschnitt dann so pixelig war, dass man das noch nicht verwenden konnte.

00:09:37 Sprecher 3

Und so hat es halt eben auch vom Designer, der eben sich nicht dazu durchringen konnte, irgendeinen einen ein ein ein ein Projekt abzuschließen.

00:09:49 Sprecher 3

Also, er hat ewig eben gebraucht und immer neue Ideen aufgeworfen und alte verworfen und das war einer der größten Fehler, dass wir einfach nicht rausgegangen sind mit dem

00:09:59 Sprecher 3

Produkt, das eigentlich schon viel früher fertig gewesen wäre und immer auf die auf die Unzufriedenheit des Designers angewiesen waren, der gesagt hat: ‚Na, der ist jetzt noch eine super Idee, die muss noch unbedingt implementiert werden oder eine andere, die wieder verworfen wurde oder verbessert wurde.‘ Und so ist es nie auf den Punkt gekommen und die Developer waren auch schon ganz verzweifelt, weil sie dauernd eben entwickelt haben und dann wieder umbauen mussten, umprogrammieren mussten, die ganze Geschichte.

00:10:25 Sprecher 3

Also, ich kann nur jedem raten,

00:10:28 Sprecher 3

Das Minimalprodukt zu veröffentlichen, bekommt so viel positives Feedback auch von den Usern, wenn man ein brauchbares Produkt anbietet.

00:10:36 Sprecher 3

Die sind ja auch dankbar dafür, dass es sowas gibt und sagen einem dann auch, wo es, wo es vielleicht noch Verbesserungsvorschläge geben könnte oder wo halt irgendwelche Probleme aufgetaucht sind.

00:10:47 Sprecher 3

Also ja, wie gesagt, bloß nicht allzu lange zuwarten, das Produkt veröffentlichen und dann weiterentwickeln.

00:10:55 Sprecher 3

Wir sind ja auch nach 4 Jahren

00:10:57 Sprecher 3

permanent am Weiterentwickeln und Verbessern der App.

00:11:00 Sprecher 2

Mhm, das heißt, das war jetzt gar nicht sozusagen primär eine Frage jetzt nur der Auswahl der Leute, das war ja ein Stück weit dann auch der Prozess.

00:11:08 Sprecher 2

Also eben, dass sie diesen Lean Startup, weil man dann doch dieses Buch da von Eric Gries verweisen kann, dass man den auch wirklich macht und dieses frühe Feedback einholt.

00:11:17 Sprecher 2

Und wenn das jetzt ein Bezug zum Team hat, ja, was wir gerade gesagt haben, dann dass es, dass sie nur Leute an Bord haben, die eben

00:11:25 Sprecher 2

diesen Gedanken auch mitteilen und dann schnell mit rausgehen, schnell Feedback einholen und dann drauf reagieren.

00:11:31 Sprecher 3

Genau so ist es, also irgendwie ist es ein Perfektionist, ist der kontraproduktiv an dieser Stelle, kann ich aus eigener Erfahrung sagen, ein bisschen Improvisation und und man muss sich einfach trauen und

raus mit dem Produkt.

00:11:46 Sprecher 3

Also es ist, wie gesagt, ja,

00:11:50 Sprecher 3

jedem zu empfehlen, der so ein Projekt startet.

00:11:52 Sprecher 3

Je früher, umso besser zu launchen, weil man kann permanent verbessern mit jedem Update.

00:11:57 Sprecher 3

Es ist ja nichts in Stein gemeißelt in der, die sind aber in dieser Branche.

00:12:00 Sprecher 3

Also es ist ja nicht so, wie wenn man ein ein Lokal eröffnet, wo man schaut, dass alles perfekt ist von Beginn an, sondern es ist eben ein ein ein permanent wachsendes Produkt und Projekt, ne.

00:12:14 Sprecher 2

Gleichzeitig haben natürlich die Regularien, die auch bei einem kleinen Produkt immer

00:12:19 Sprecher 2

insgesamt eingehalten werden müssen und damit sind wir bei zumindest meine eine meiner Lieblingsthemen.

00:12:25 Sprecher 2

Was waren für Sie aus regulatorischer Sicht die größten Hürden, die Sie hatten und vielleicht auch so einen Tipp, wie Sie die überwunden haben?

00:12:36 Sprecher 3

Na ja, aus regulatorischer Sicht natürlich erstens einmal das Know-how, ne.

00:12:41 Sprecher 3

Also nachdem ich ja eigentlich, wie gesagt, aus einer anderen Branche komm, war es für mich auch eine große Hürde,

00:12:48 Sprecher 3

wieder einmal die Kernkompetenzen für Startup und E-Health auf dem E-Health Sektor zu erwerben oder mir mir beizubringen, selber teilweise auch in Online-Workshops et cetera.

00:12:59 Sprecher 3

Es gibt natürlich einige Überschneidungspunkte bezüglich Marketing und und Public Relation und und anderen Teilbetrieben, Betriebsleitung, die man natürlich mitbringt, wo man, wenn man schon wie ich jahrzehntelang Unternehmer war, natürlich Vorteile hat.

00:13:16 Sprecher 3

Aber

00:13:18 Sprecher 3

Ja, wie gesagt, die Kernkompetenz aus der E-Health Geschichte, die hat mir natürlich gefehlt und die musste ich mir erst aneignen.

00:13:25 Sprecher 3

Das war natürlich auch ein ein ein Prozess, der gedauert hat.

00:13:28 Sprecher 3

Und ja, kann nur betonen, zum Glück haben wir eben es geschafft, sie mit an Bord zu holen und als neuer Stakeholder bei der Snorefree G.

00:13:39 Sprecher 3

M.

00:13:39 Sprecher 3

B.

00:13:39 Sprecher 3

H.

00:13:39 Sprecher 3

zu begrüßen.

00:13:40 Sprecher 3

Und das ist natürlich ein wesentlicher Schritt für uns und und ein ein ein wesentlicher Meilenstein, dass wir jetzt eben

00:13:48 Sprecher 3

auf dem Weg sind, die C.

00:13:49 Sprecher 3

E.

00:13:50 Sprecher 3

Zertifizierung zu erlangen, bis im August und dann eben mit dem mit der C.

00:13:53 Sprecher 3

E.

00:13:54 Sprecher 3

Zertifizierung als Medizinprodukt auch die DIGA Zulassung dann beim B.

00:13:57 Sprecher 3

Farm zu bekommen.

00:13:59 Sprecher 2

Mhm, aber was ich höre, ist natürlich erstmal die größte Hürde ist dieses Monster an Regularien überhaupt mal zu durchdringen und es ist zu verstehen, was gibt es denn da alles und wie spielt es insgesamt miteinander zusammen und ja, also ich glaub, da muss man einfach durch, also

00:14:15 Sprecher 2

so wie sie es ja auch mit gemacht haben, da kann man sich natürlich helfen lassen, aber letztlich und glaube ich, das ist einfach eine Kompetenz, die auch den Wert der Firma mit auf ausmacht, damit umgehen zu können und Produkte in den Markt zu bringen, die eben diese Anforderung erfüllen und andere schaffen diese Hürde nicht und da trennt sich dann auch die Spreu vom Weizen.

00:14:36 Sprecher 2

Also ich denke, 1 was sie

00:14:37 Sprecher 2

gesagt haben oder was ich glaub gehört zu haben, natürlich eine Beharrlichkeit, ja eine Bereitschaft sich mit auseinanderzusetzen und was sie auch gesagt haben, mit einem richtigen Partner kann das dann aber etwas einfacher gehen.

00:14:49 Sprecher 3

Ja, natürlich auch der Dario war, ist ein wesentlicher Faktor für den Erfolg des Projekts, weil ohne seine Kernkompetenz, seine fachliche Kompetenz, hätte ich auch dieses Projekt nie gestartet.

00:15:03 Sprecher 3

Also das war mir von Anfang an

00:15:05 Sprecher 3

Klar, wenn ich die Dario Lindes nicht an Bord holen kann mit seiner Expertise, brauche ich gar keine App gründen oder oder releasen, weil da fehlt dann einfach das Wesentlichste, nämlich das Wissen an Bord und in der Firma.

00:15:18 Sprecher 3

Und das ist natürlich jetzt auch für die Regulationen, für den Prozess ganz wichtig.

00:15:23 Sprecher 3

Und wir haben auch das Glück, dass wir einen CTO haben, der jahrelang in der Pharmaindustrie tätig war und somit auch ein ein Verständnis hat in dem Bereich.

00:15:32 Sprecher 3

und ja, so, so schaffen wir das.

00:15:35 Sprecher 2

Mhm, ja, ja, absolut, seh ich auch so.

00:15:37 Sprecher 2

Also gerade eben die klinische Bewertung, ja, letztlich auch da, wo Sie den Nachweis führen müssen, brauchen Sie die Person, die diese klinischen Kontexte versteht und nachweisen kann.

00:15:46 Sprecher 2

Mit dem C.T.O.

00:15:47 Sprecher 2

haben Sie uns schon das Stichwort für die nächste Frage gegeben, nämlich die technischen Herausforderungen.

00:15:53 Sprecher 2

Was waren

00:15:54 Sprecher 2

da die Punkte, wo Sie gesagt haben, das war sehr schwierig für Sie, vielleicht sind Sie sogar fast an irgendwas gescheitert, was sind Dinge, die Sie einem anderen Startup mitgeben würden, die Sie im Nachhinein gerne vermieten hätten?

00:16:07 Sprecher 3

Ja, also der nächste große Fehler, den wir gemacht haben, wir haben halt von Beginn an keinen C.T.O.

00:16:13 Sprecher 3

an Bord gehabt, das ist natürlich jedem zu empfehlen, am besten also ein ein ein Startup besteht einfach

00:16:21 Sprecher 3

Ich würde sagen, aus 3 großen Eckpfeilern.

00:16:24 Sprecher 3

Das eine ist das Unternehmertum, das zweite ist die Fachkompetenz, wie erwähnt, und das dritte ist halt ein ein Hacker, würde ich jetzt einmal so in den Raum stellen.

00:16:34 Sprecher 3

Der muss einfach Kernkompetenzen haben im Bereich I.

00:16:39 Sprecher 3

T.

00:16:39 Sprecher 3

und das ist unumgänglich.

00:16:41 Sprecher 3

Also, ohne dem ein ein eine App zu releasen, ist auch nicht empfehlenswert.

00:16:48 Sprecher 2

Mhm, verstehe.

00:16:50 Sprecher 2

Bevor er da war, können Sie uns paar Beispiele geben, wo es da technisch dann doch sehr schwierig ge-

worden ist?

00:16:55 Sprecher 2

Oder anders gefragt, bei welchen technischen Herausforderungen konnte er Ihnen dann helfen und Sie über diese Hürden bringen?

00:17:02 Sprecher 3

Na ja, primär die Kommunikation zwischen dem Unternehmen und dem Developer Team, das ist natürlich die Schnittstelle, die muss funktionieren.

00:17:10 Sprecher 3

Also, ich weiß nicht, wir haben, wir haben zu Beginn aus Kostengründen ein ein Developer Team aus Rumänien engagiert und

00:17:19 Sprecher 3

Und das war hat sich dann im Nachhinein leider Gottes als als eigentlich eher teuer, also teure Entscheidung, herauskristallisiert, weil es halt extrem viel Zeit gekostet hat und auch die Umsetzung leider nicht sehr professionell war.

00:17:32 Sprecher 3

Und haben dann eben, aber Gott sei Dank, gewechselt vor 2 Jahren, vor knapp 2 Jahren, zu einem Team aus aus Wien und da eben jetzt mit der Schnittstelle im CTO, der dann auch schon an Bord war.

00:17:45 Sprecher 3

Ist das alles überhaupt kein Thema mehr?

00:17:47 Sprecher 3

Also, wenn wenn die auf einer Ebene kommunizieren können und und vor allem eben auch, wenn das dann so so passiert und professionell und schnell umgesetzt wird, wie man sich das erwartet als als als Unternehmer, dann ist das natürlich, macht das Arbeiten viel mehr Spaß.

00:18:04 Sprecher 3

Also, ich hab Wochen an Zeit verschwendet, um um die App zu testen, hundertmal und und irgendwelche selben Bugs zu reporten und.

00:18:14 Sprecher 3

Es war wirklich frustrierend, wenn dann das nächste Update gekommen ist und ich mach die App auf und es ist wieder genau dieselben Bugs wie der Frau Freiwill.

00:18:23 Sprecher 2

Also, was ich gehört hab, es waren es eigentlich 2 Punkte, die Sie jetzt geschildert haben.

00:18:27 Sprecher 2

Die eine war, es waren jetzt nicht primär technische Anforderungen.

00:18:31 Sprecher 2

Also, Sie haben jetzt nicht berichtet über irgendwelche Performancegeschichten, sondern eigentlich

ganz basic Software Engineering.

00:18:38 Sprecher 2

Also, wie gehe ich da vor?

00:18:39 Sprecher 2

Wie, wie also ganz klassische Softwarequalitätssicherung mit Prozessen und mit Codemetriken wahrscheinlich und automatisierten Tests und all dem, das scheint nicht gegeben zu sein.

00:18:48 Sprecher 2

Also, diese Grundvoraussetzung muss offensichtlich überfüllt sein, ist, glaube ich, auch ziemlich nahe liegend.

00:18:54 Sprecher 2

Und ,ne zweite Herausforderung, die Sie geschildert haben, war dann eigentlich ,ne keine technisch primäre, sondern ,ne Kommunikationsfrage.

00:19:00 Sprecher 2

Nämlich, wie bekomme ich jetzt die Produkthanforderungen?

00:19:03 Sprecher 2

an ein Team so formuliert, damit die auch genau wissen, was sie machen müssen und irgendwie das, was rauskommen soll und das, was entwickelt wird, nicht auseinander läuft.

00:19:13 Sprecher 3

Ja, na es, es war jetzt weniger, wie soll ich sagen, die Kommunikation dran schuld, ist einfach die Umsetzung, ne.

00:19:20 Sprecher 3

Also die haben zwar gesagt, sie machen es so, dass sie haben es gemacht, aber es ist dann doch nicht passiert.

00:19:24 Sprecher 3

Also

00:19:25 Sprecher 3

da gibt es ja genug Softwaretools, Asana, Jira et cetera, wo man, wo man halt natürlich alles super dokumentieren und reporten kann.

00:19:34 Sprecher 3

Aber es muss dann trotzdem gemacht werden.

00:19:36 Sprecher 3

Es reicht nicht nur das rüberzuschieben ins Erledigtfeld und das ist aber alles beim Alten, ne?

00:19:41 Sprecher 3

Also es muss natürlich der Prozess funktionieren.

00:19:43 Sprecher 2

Der muss funktionieren, absolut.

00:19:45 Sprecher 2

Jetzt haben Sie schon an mehreren Stellen gesagt, oh, hätte ich das früher gemacht, hätte ich das früher gemacht.

00:19:49 Sprecher 2

Das heißt, das das kostet ja auch alles, nicht nur Zeit, sondern auch Geld.

00:19:53 Sprecher 2

wie haben Sie denn das alles finanziert?

00:19:55 Sprecher 2

Weil gerade als ganz junges Unternehmen fließt ja nicht ab dem Tag 0 ein sofort das Geld, sondern mit einem gewissen Verzug.

00:20:02 Sprecher 2

Und Sie haben vorher sogar schon über DiGA gesprochen gehabt, das heißt, da haben Sie immer noch eine gewisse Wegstrecke vor sich, bis Sie zumindest aus diesem Topf Geld schöpfen dürfen.

00:20:11 Sprecher 2

Wo kam das her oder wie haben Sie das alles finanziert oder welche Schwierigkeiten hatten Sie damit und welche Tipps vielleicht damit hätten Sie auch an andere Start-ups?

00:20:21 Sprecher 3

Ja, die Finanzierung ist natürlich auch ein langwieriger Prozess, der permanent eigentlich fast jedes Start-up begleitet von Tag 1.

00:20:30 Sprecher 3

Also, wir haben natürlich angefangen mit Eigenkapital.

00:20:35 Sprecher 3

Das war eben in der, also in der so einer frühen Phase.

00:20:38 Sprecher 3

Wenn es eigentlich nur die Idee gibt und vielleicht noch ein Grundkonzept, bekommt man in der Regel kein Geld, vor allem wenn man da nicht vernetzt ist oder irgendwelche anderen tollen Vor.

00:20:48 Sprecher 3

Erfahrungen aus der Branche mitbringt.

00:20:50 Sprecher 3

Wenn man natürlich schon 3 tolle Exits hingelegt hat, dann reicht wahrscheinlich ein Pitch Deck mit 5 Seiten und die die WCs hauen einem, schmeißen einem das Geld hinten nach.

00:21:00 Sprecher 3

Aber in unserem Fall war das natürlich nicht der Fall und so haben wir mit einigen an einigen an Eigenmitteln eben begonnen und haben dann beim AWS, das ist in Österreich Austria Wirtschaftsservice, so ein staatlich subventionierter Verein,

00:21:17 Sprecher 3

eben für Startups haben wir einen geförderten Kredit bekommen und haben dann so eigentlich mit diesem Kredit dann starten können, die Beta Release veröffentlichen können.

00:21:30 Sprecher 3

Und ja, mit dem mit dem Release unserer Betaversion im Juli 2019 konnten wir dann unseren Lead Investor überzeugen, mit an Bord zu kommen, Oskar Obereder, der ebenfalls eben aus der Internetbranche kommt und in Wien

00:21:47 Sprecher 3

Kilometer, die ersten der erste war, der kilometerlange Kabel Glasfaserkabel verlegt hat und die Silvers Silver Server haben die geheißen, auch Internetprovider in den 90er Jahren schon und hat dann vor circa 5 bis 10 Jahren sehr erfolgreich seine Firma Anteile 2 veräußert und ist seitdem eben auch Investor in in E-Health Startups.

00:22:10 Sprecher 3

Und ja, den habe ich halt zufällig getroffen und erzählt von unserer App.

00:22:14 Sprecher 3

Die hat er dann

00:22:17 Sprecher 3

auf seinen Urlaub in Indonesien 2 Monate lang ausprobiert, ist dann zurückgekommen und hat gesagt, ja, er ist überzeugt von dem Projekt und es funktioniert, die Therapie hat perfekt angeschlagen bei ihm und er schnarcht schon viel weniger und ist dann bei uns eingestiegen.

00:22:34 Sprecher 3

Das war natürlich auch für uns ein ein ein starkes Zeichen, weil in der frühen Phase war es eigentlich eher auch ungewöhnlich, dass man da einen Investor schon findet,

00:22:44 Sprecher 3

uns natürlich auch sehr viele Tipps und und und Insights eben mitgeben konnte und auch mit wöchentlichen Jour Fixe Terminen sehr weitergeholfen hat und uns auch eben diverse Connections in in auch in den in den Gesundheitsbereich gelegt hat, eben zu Schnarchexperten und andere Ärzte, die er uns da vorgestellt hat, die uns da weitergeholfen haben mit Tipps und

00:23:09 Sprecher 3

Tricks.

00:23:10 Sprecher 3

Dann haben wir auch noch einen einen Anwalt und einen einen Financial Advisor an Bord, als die sich ebenfalls einen ein kleines Steak gekauft haben, der der Firma, der Company.

00:23:23 Sprecher 3

Und last but not least haben wir auch einen Covid Startup Phone bekommen, der uns auch über die über die Strecke geholfen hat, über die Durststrecke nach dem Lockdown und natürlich

00:23:39 Sprecher 3

der Turnover, der Umsatz, kann man mittlerweile auch schon als als Reinvestment betrachten.

00:23:45 Sprecher 3

Also ist auch schon im.

00:23:47 Sprecher 2

Das heißt, es ist sehr breit finanziert, was ich höre.

00:23:50 Sprecher 2

Das ging dann quasi in so Phasen, also erstmal das eigene Kapital, dann dieser Lead Investor, dann weitere kleine und jetzt fließt das Geld dann auch durch die durch die App selber.

00:24:00 Sprecher 2

Das heißt, sie haben eigene Einnahmen jetzt bereits.

00:24:03 Sprecher 2

Sind sie damit jetzt ausreichend finanziert oder sucht sie noch nach einem Investor und falls ja, was wäre denn

00:24:09 Sprecher 2

der Trauminvestor, den Sie dann gerne dabei hätten, also falls Sie den überhaupt brauchen.

00:24:14 Sprecher 3

Ja, also Investment ist natürlich in der Branche, wie gesagt, ein ein ein permanentes Thema.

00:24:20 Sprecher 3

Funding nimmt auf jeden Fall ein Drittel, teilweise mehr sogar, meiner Arbeitszeit in Anspruch und der sogenannte Trauminvestor ist natürlich für uns klarerweise

00:24:36 Sprecher 3

sollte einen Bezug haben zur E-Health-Branche oder zumindest zur Gesundheitsbranche, respektive Pharmaindustrie, wäre natürlich auch ideal.

00:24:45 Sprecher 3

Also ganz besonders in Hinblick auf die auf die DiGA brauchen wir natürlich Vertriebspartner, sind eben auch schon im Gespräch mit diversen Gesundheitskassen, die uns beim Vertrieb unterstützen wollen oder beim Marketing.

00:24:58 Sprecher 3

Aber aus der Pharmaindustrie, die Pharmareferenten

00:25:03 Sprecher 3

sind sowieso unterwegs bei den Ärzten, die haben die Infrastruktur, die haben die Möglichkeiten, die ha-

ben die Kontakte, eben tausende Ärzte zu besuchen und das Produkt direkt point of sale vorzustellen.

00:25:15 Sprecher 3

Was nützt die tollste Tiger, wenn sie keiner kennt und keiner verschreibt von den Ärzten und Therapeuten?

00:25:21 Sprecher 3

Also das muss natürlich auch promotet werden und insofern idealer Partner internationale Connections.

00:25:29 Sprecher 3

E.

00:25:30 Sprecher 3

Health Factor, Gesundheitsbereich, wie gesagt, oder und oder Pharmaindustrie, Medizinprodukte, Partner, das sind natürlich unsere Lieblingswunsch Kandidaten.

00:25:40 Sprecher 2

Ja, das kann ich absolut nachvollziehen.

00:25:42 Sprecher 2

Also dann suchen Sie jetzt eben nicht nur einen, der nur Geld gibt, sondern einer, der idealerweise da einen Mehrwert schafft, indem er beispielsweise vertrieblich unterstützt, weil Ihr Produkt in dessen Portfolio mit reinpasst.

00:25:53 Sprecher 2

Und da haben Sie jetzt mit der Pharmaindustrie ein Beispiel genannt, mit Medizinprodukte.

00:25:58 Sprecher 2

Hersteller könnte ich mir da auch gut vorstellen, zu denen sie so eine Art Extension oder Erweiterung bilden könnten.

00:26:04 Sprecher 2

Also alle Pharmafirmen, alle Medizinproduktehersteller, alle anderen Firmen, die sozusagen in diese Spezifikation reinfallen, bitte unbedingt melden.

00:26:14 Sprecher 2

Ich hab Ihre Daten dann auch in den Shownotes unten verlinkt.

00:26:18 Sprecher 2

Also ganz besonders natürlich Ihre Kontaktdaten und und Ihre Webseite.

00:26:23 Sprecher 2

Ja, ich würd sagen, vielleicht zum Abschluss noch die.

00:26:26 Sprecher 2

Ja, die Kernfrage noch mal, vielleicht auch eine zusammenfassende Frage, was würden Sie einem jungen

Start-up raten, jetzt mit der Erfahrung, die Sie nach diesen vielen Jahren haben?

00:26:38 Sprecher 3

Ja, also ich würde mal sagen, es gibt viele Ideen, tolle Ideen, aber nicht überall gibt es Bedarf.

00:26:47 Sprecher 3

Also ich würde auf jeden Fall einmal schauen, wie groß ist der Markt, den ich ansprechen kann mit meiner Idee.

00:26:53 Sprecher 3

In meinem Fall das Schnarchen war natürlich

00:26:56 Sprecher 3

wie soll ich sagen, ein Volltreffer.

00:26:57 Sprecher 3

Über 2 Milliarden Menschen sind global betroffen von diesem Thema.

00:27:01 Sprecher 3

Das ist in jedem Haushalt gibt es einen Stacher, jeder kennt das, jeder hatte schon einmal einen Bettpartner oder Bettpartnerin, die geschnarcht hat.

00:27:10 Sprecher 3

Also es, es ist halt ein Thema, so breit gefächert, viel besser geht es meiner Meinung nach nicht.

00:27:15 Sprecher 3

Also wie gesagt, Bedarfsanalyse, die beste Idee,

00:27:22 Sprecher 3

bringt wenig bis nichts, wenn das eben ein Nischenprodukt ist, das nur ein ganz einen kleinen Markt hat und und eben natürlich auch der mögliche wirtschaftliche Erfolg dann mittel bis langfristig schwer zu erreichen ist.

00:27:36 Sprecher 3

Das ist einmal das eine.

00:27:38 Sprecher 3

Dann das zweite ist ein konservativer realistischer Finanzierungsplan, ein Excel, das man auch permanent natürlich anpassen muss an die Gegebenheiten.

00:27:50 Sprecher 3

Man macht

00:27:51 Sprecher 3

Erfahrungswerte, man hat Ausgaben, die man vielleicht doch unterschätzt hat oder auch überschätzt, natürlich.

00:27:56 Sprecher 3

Und das muss natürlich up to date sein.

00:28:00 Sprecher 3

Das ist eigentlich das A.

00:28:02 Sprecher 3

und O.

00:28:03 Sprecher 3

im im Unternehmertum, dass man immer die Finanzen im Blick hat.

00:28:06 Sprecher 3

Wo stehe ich, wie viel habe ich noch auf dem Konto, wie lang ist die Time to Wall?

00:28:14 Sprecher 3

Ja, der laufende Betrieb kostet Geld und das muss finanziert werden.

00:28:18 Sprecher 2

Ja, also ich höre,

00:28:20 Sprecher 2

stellt sicher, dass ihr einen echten Bedarf habt, sitzt im ***** auf der Kasse und was Sie vorhin noch gesagt haben, gehen Sie früh raus mit Ihrem M.V.P., warten Sie nicht lang, bauen Sie keine irgendwelche Theorien auf, sondern direkt ausprobieren, ran an den Markt, Rückmeldung bekommen, anpassen und weitergehen.

00:28:39 Sprecher 2

Großartig, ein wunderschöner Podcast.

00:28:42 Sprecher 2

Vielen, vielen Dank, dass Sie mit dabei waren.

00:28:44 Sprecher 2

danke Herr Lindis, danke Herr Gänger, danke schön, danke ebenfalls, danke.

00:28:47 Sprecher 3

Ja, ich danke auch.

00:28:48 Sprecher 2

Ja, wir werden auf jeden Fall Sie verlinken und dann werden weitere, ja sicher Investoren auf Sie zukommen.

00:28:55 Sprecher 2

Wir werden die Information streuen.

00:28:57 Sprecher 2

Vielen Dank noch mal und bis bald.

00:29:00 Sprecher 3

Danke, auf Wiederhören.

00:29:01 Sprecher 3

Alles Gute nach Deutschland.

00:29:02 Sprecher 3

Tschüss.

