

Hürden einer Gründung

Bürokratische, finanzielle und arbeitsrechtliche Hürden einer Gründung – und wieso eigentlich etwas anderes für den Erfolg entscheidend ist

TEXT: JULIAN NAST-KOLB

Wir sind aktuell mitten drinnen, was vor einigen Jahren noch viele für extrem schwer und mühsam hielten: Wir bauen ein junges Unternehmen, neu-deutsch ein Startup, im Gesundheitswesen auf, das Software an Krankenhäusern vertreibt. Wieso Krankenhäusern das so kompliziert schien, was sich in den letzten Jahren geändert hat und was wichtige Faktoren sind, um damit Erfolg zu haben, wollen wir aus unseren Erfahrungen kurz erläutern.

Die größten Schwierigkeiten, die aus der Innovationsbranche typischerweise im Gesundheitswesen gesehen werden, sind vielfältig: Zuerst ist die komplizierte Finanzierung bzw. das Geldverdienen zu sehen. Eine Erstattung durch Krankenkassen ist sehr langwierig und forschungsintensiv. Es wird spannend zu sehen, ob das DVG hier etwas verändert. Viele andere Teilnehmer unterliegen Regeln oder Budgetbegrenzungen. Sollte eine Klassifizierung als Medizinprodukt notwendig sein, dauert es zusätzlich sehr lange und kostet viel Geld, bis ein Produkt auf den Markt kommt. Tests an Patienten sind häufig zwingend notwendig, um Erfahrungen

zu sammeln, gleichzeitig muss man den Patienten dabei vor Schäden schützen – kein einfaches Unterfangen und für viele nicht möglich. Schließlich ist auch das Team nicht zu unterschätzen – häufig ist Fachwissen nötig, während es Ärzten und Pflegekräften immer wieder an Erfahrung oder Interesse an digitalen Technologien oder den betriebswirtschaftlichen Komponenten des Unternehmensaufbaus fehlt – wobei wir hier auch ein Umdenken beobachten können.

Wichtig ist daher eine frühe Festlegung und Validierung des zahlenden Kunden, alternative Test- und Verdienstumgebungen bei der Entwicklung von Medizinprodukten und ein ehrlicher Umgang mit notwendigen Erfahrungen im Team. Bei Cliniserve kam keiner von uns hauptberuflich aus der Pflege, dafür hatten wir alle notwendigen technischen und betriebswirtschaftlichen Kompetenzen – also mussten wir viele Nutzerinterviews führen und Pflegepraktika absolvieren, um unser Fachwissen aus ersten Pflegeerfahrungen zu verbessern. Da wir keine Zertifizierungen benötigen, fiel diese Schwierigkeit weg.



Grafik: Cliniserve



Jaakko, Julian und Quirin wollen mit Cliniserve die Pflege unterstützen

Kliniken als zahlende Kunden mussten wir aber früh überzeugen und mit ins Boot holen. Dabei hilft eine freche und selbstbewusste Herangehensweise und gutes Zuhören.

Ganz generell wird häufig auch die Bürokratie bei Unternehmensgründungen angeprangert. Mit etwas Recherche haben sich aber in unseren Augen die Hürden als recht klein dargestellt – ganz anders als steuerliche und buchführungsspezifische Vorgaben, die wir ohne Steuerberater nur mit erheblichem Zeitaufwand eingehalten hätten. Wer also kein Bürokratieexperte ist, sollte lieber gleich einen Steuerberater engagieren und diesen über entsprechende Förderprogramme in den Anfangsjahren mitfinanzieren lassen. Auch Themen wie Arbeitsrecht lassen sich gerade im Austausch mit anderen Gründern gut umschiffen. Das Engagement ausländischer Arbeitnehmer ist ebenfalls gut zu meistern. Zusätzlich ist die Nähe zu Universitäten für Startup und Studenten oft eine spannende Gelegenheit einander kennen zu lernen – so hatten wir von Anfang an viele ehemalige Pflegekräfte in Projekten, die nun langfristiger bei uns arbeiten.

Eine große Frage die immer wieder gestellt wird: Geht man mit einer Unternehmensgründung privat nicht zu sehr ins Risiko? Wenn man, so wie wir, direkt zu Beginn des Berufslebens gründet und davor dazu verdienen konnte, helfen geringe Lebensansprüche dabei, sich zunächst selbst zu finanzieren. Durch staatliche Förderprogramme (auf Länder, Bund oder EU-Ebene) lassen sich dann besonders die Anfangsjahre gut überbrücken. Danach sollte, falls sich ein Unternehmen nicht ohnehin trägt, alles für die Aufnahme von Fremdkapital (Venture Capital) zu akzeptablen Konditionen gegeben sein.

Somit müssen die wenigsten Gründer Kredite aufnehmen. Während Venture Capital im Gesundheitswesen noch etwas schlechter verfügbar ist als in anderen Wirtschaftszweigen, gibt es auf der anderen Seite viele gesundheitspezifische Ausschreibungen und Förderprogramme, die Gründern helfen können. Wenn man Venture Capital damit komplett vermeiden kann, erhält man sich einige Freiheiten in der weiteren Unternehmensführung und -ausgestaltung.

Das Wichtigste bei jeder Gründung ist aber in jedem Fall, dass das Gründerteam von der Idee und den Zukunftsaussichten des Unternehmens überzeugt ist.

In unserem Fall war die klare Motivation, Pflegekräfte im Alltag zu entlasten – mit der Gegebenheit, dass die Pflege bisher kaum digitalisiert wurde – die perfekte Herausforderung. Wir können unseren Nutzern spürbar eine Hilfe sein (was uns antreibt), während gleichzeitig die Marktmöglichkeit groß ist (was unsere Investoren überzeugt).

Mit dem Feuer der Gründer gewinnt man dann auch leichter Kunden und Nutzer, die für anfängliche Testläufe zur Verfügung stehen. Das ist, allen bürokratischen, arbeitsrechtlichen und finanziellen Hürden zum Trotz, die größte Herausforderung einer jeden Unternehmensgründung:

Nutzer und zahlende Kunden für das Produkt zu gewinnen, aus Fehlern und Fehlentwicklungen zu lernen und schließlich daraus ein funktionierendes und begeisterndes Produkt zu entwickeln.

Deswegen ist auch weniger die fachliche Expertise des Teams entscheidend (solange man die Grundfähigkeiten abdeckt), sondern der Spaß an der gemeinsamen Arbeit und die Fähigkeit, sich gemeinsam ständig neu zu erfinden. Genauso auch die Fähigkeit, gemeinsam Rückschläge wegzustecken und Lösungen für Probleme zu finden. Und darüber sollte man im Übrigen auch berichten und keine Angst haben, kopiert zu werden – viel wichtiger ist es, andere mitzureißen und Hilfe zu bekommen!

Cliniserve ist inzwischen drei Jahre alt und entwickelt aktuell das dritte Produkt – die ersten zwei helfen bereits Pflegekräften in 15 Kliniken in Deutschland und Österreich. ♦