

# HIGH-TECH GRÜNDERFONDS



Perspektive VC Investor –  
welches Geschäftsmodell punktet?

7. Mai 2019

Dr. Anke Caßing

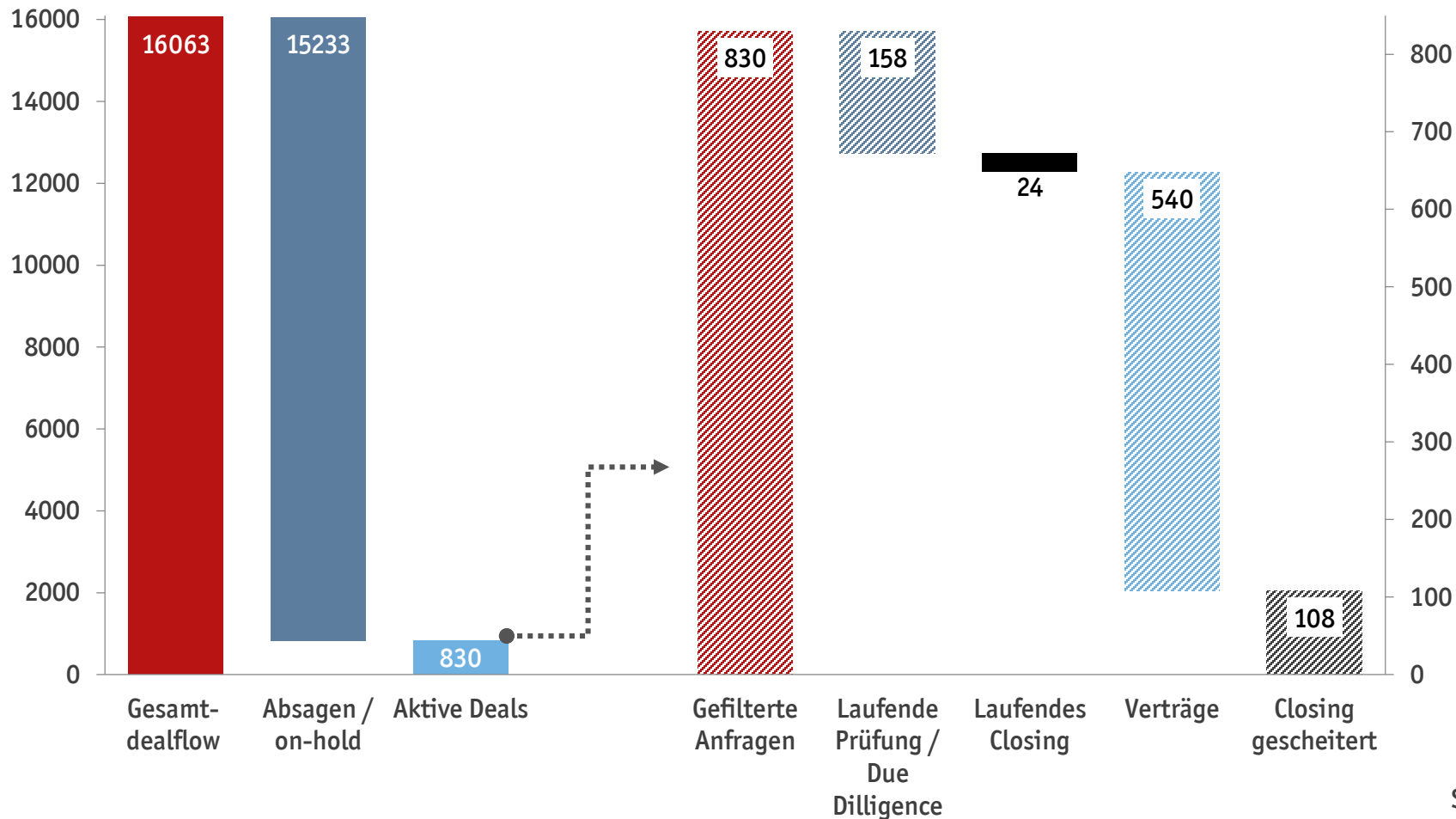
Investment Manager Life Science Team



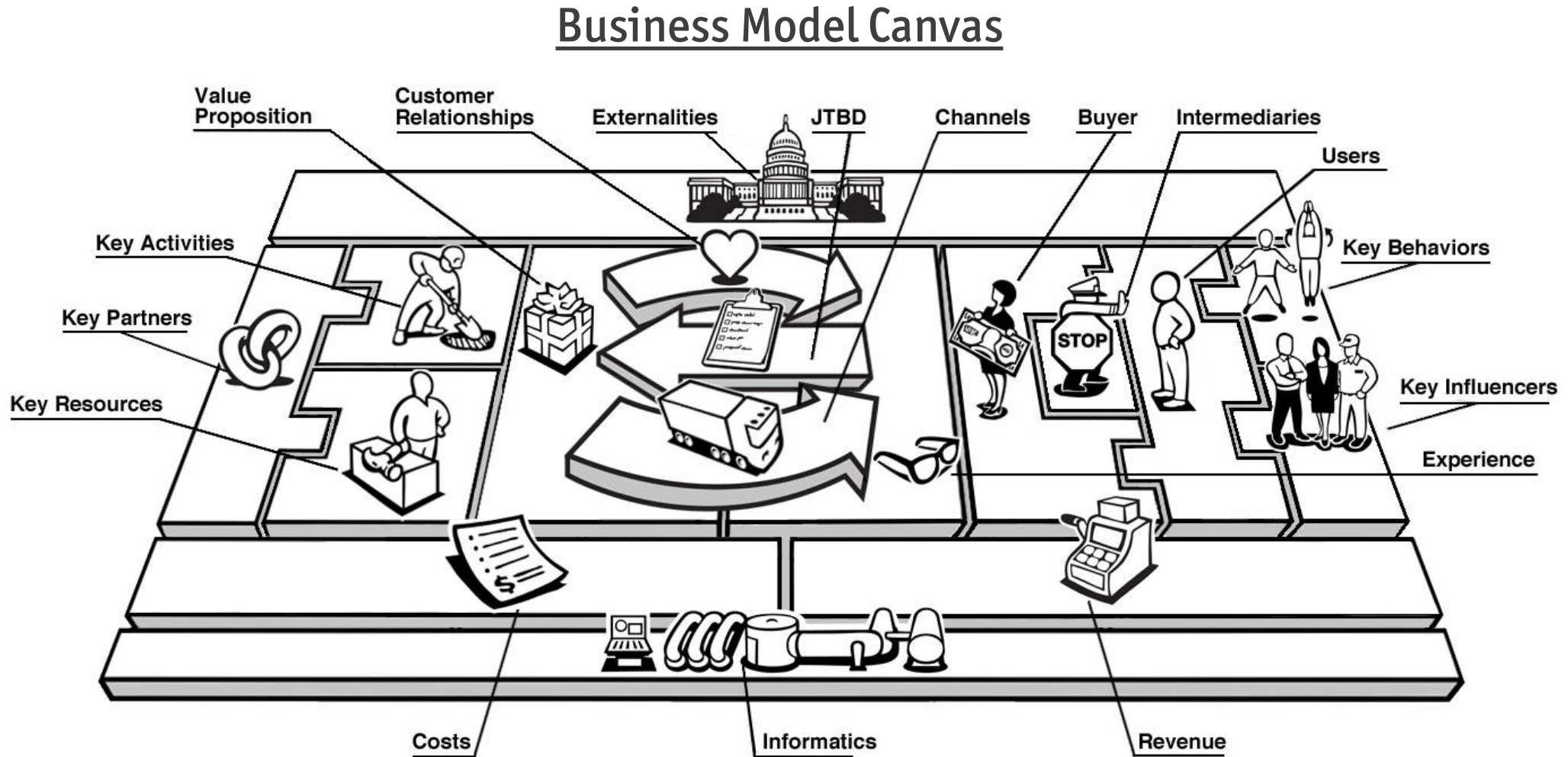
# Dealflow – 1254 Anfragen aus den Bereichen Medizin Technik und Diagnostik → HTGF hat viel Erfahrung und Überblick zu Geschäftsmodellen in der Medizin

## Dealflow gesamt

## Gefilterter Dealflow



# Geschäftsmodell - modellhafte Repräsentation logischer Zusammenhänge, wie Unternehmen Mehrwert für Kunden erzeugen und Ertrag für die Organisation sichern



Source: [modelH](#) Business Model Canvas for Healthcare by Kevin Riley & Associates. Drawings by Mike Werner.

# Unterschiedliche Sichten auf das Geschäftsmodell

## Kunden



### Value Proposition – Nutzenversprechen

- Kundenbedürfnis
- Differenzierung versus Kostensenkung
- Kundensegment
- Neuer oder existierender Markt
- Minimum viable product und Produktroadmap
- Netzwerkeffekt (Plattform)
- Zahlungsbereitschaft

## Investor



### Skalierbarkeit

- Hohe Expansionsfähigkeit des Geschäftsmodells
- Geringe Anfangsinvestitionen
- Geringe Fixkosten
- Hohe Automatisierung und Standardisierung
- Keine (oder hohe) Kapazitätsgrenzen

## Start-Up



### Profit

- Kostenstruktur
- Preisdiskriminierung möglich
- Abschöpfungs- versus Penetrationsstrategie
- Zahlung per Transaktion/Use/Zeitdauer

# Exkurs – Wer ist eigentlich der Kunde?



- Patient
- Anwender



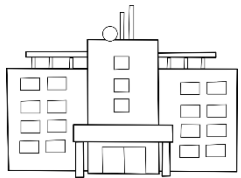
- Sanitätshaus
- Apotheke



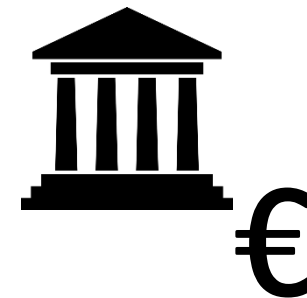
- Verordner
- Chefarzt



- Großhandel
- Distributor
- Medizintechnikhersteller



- Klinik
- Pflegeheim
- Einkauf



- Krankenkasse
- Staat

Mehrere Anspruchsgruppen → alle Anforderungen entsprechend Einfluss auf Kaufentscheidung berücksichtigen

# Beispiele für innovative Geschäftsmodelle in der Medizin



- Software as a Service



- KI in der Radiologie



- Handhygiene



- Patientenzentrierung



- Virtual Health Coaching



- Patient Reported Outcome Measures



- Pay for Performance



- Patient Reported Outcome Measures



- Ihre innovative Idee

[your idea here]

# Auf gute Zusammenarbeit!

## Management



**Dr. Michael Brandkamp**  
+49 22 88 23 00 – 101  
m.brandkamp@htgf.de



**Dr. Alex von Frankenberg**  
+49 22 88 23 00 – 102  
a.frankenberg@htgf.de

## Investment Team 2 – Life Science, Material Science, Healthcare, Chemistry



**Dr. Marie Asano**  
+49 22 88 23 00 – 163  
m.asano@htgf.de



**Kay G. Balster**  
+49 22 88 23 00 – 112  
k.balster@htgf.de



**Dr. Anke Caßing**  
+49 22 88 23 00 – 148  
a.cassing@htgf.de



**Tobias Faupel**  
+49 22 88 23 00 – 149  
t.faupel@htgf.de



**Dr. Caroline Fichtner**  
+49 22 88 23 00 – 113  
c.fichtner@htgf.de



**Dr. Bernd Goergen**  
+49 22 88 23 00 – 136  
b.goergen@htgf.de



**Dr. Frank Hensel**  
+49 22 88 23 00 – 142  
f.hensel@htgf.de



**Ulrike Kalapis**  
+49 22 88 23 00 – 143  
u.kalapis@htgf.de



**Dr. Lena Krzyzak**  
+49 22 88 23 00 – 145  
l.krzyzak@htgf.de



**Marco Winzer**  
+49 22 88 23 00 – 106  
m.winzer@htgf.de



**Dr. Fabian Mohr**  
+49 22 88 23 00 – 181  
f.mohr@htgf.de



**Dr. Martin Pfister**  
+49 22 88 23 00 – 123  
m.pfister@htgf.de



**Dr. Philipp Rittershaus**  
+49 22 88 23 00 – 133  
p.rittershaus@htgf.de



**Dr. Juri Bach**  
+49 22 88 23 00 – 175  
j.bach@htgf.de



**Jan Neuhalfen**  
+49 22 88 23 00 – 151  
j.neuhalfen@htgf.de

# Kontakt zum Life Science Team

Dr. Anke Caßing

High-Tech Gründerfonds  
Schlegelstraße 2  
53113 Bonn

+49 228 82300 148  
a.cassing@htgf.de



[high-tech-gruenderfonds.de](https://www.high-tech-gruenderfonds.de)

Twitter: @HTGF

Facebook: @HTGF.VC

YouTube: HTGF. VC

