

**FUNDIERTE,
SCHNELLE HILFE**
Damian Läge verkürzt
mit Klenico die Zeit
bis zur optimalen The-
rapie für psychisch
belastete Personen.



► Digitale Seelenklempner

Telemedizin boomt in Zeiten des Social Distancing. **Klenico** hat ein Onlinesystem zur Diagnose psychischer Störungen entwickelt, das bereits als Medizinprodukt zugelassen ist.

Website: www.klenico.com

Gegründet: April 2015

Gründer: Prof. Dr. Damian Läge (58), Wissenschaftlicher Leiter und Titularprofessor für Psychologie an der Universität Zürich

Firmensitz: Zürich

Anzahl Mitarbeitende: 12

Umsatzziel für 2020: sechsstellig

Profitabel ab: November 2022

Die Geschäftsidee?

Jede dritte Krankschreibung erfolgt aus psychischen Gründen. Klenico hat ein webbasiertes Diagnose-Instrument zur präzisen Erfassung des Krankheitsbildes entwickelt und bietet eine übersichtliche Form der Darstellung sämtlicher psychischer Störungen.

Wie ist sie entstanden?

In einer Forschungsgruppe der Universität Zürich. Ziel war es, Algorithmen zur Erfassung und Darstellung psychischer Symptome einzusetzen.

Warum der Name?

Der Name liefert Assoziationen zu «klinisch» und «klar». Und die Domain war frei.

Woher stammt das Startkapital?

Von Family Offices und Investoren.

Womit erzielen Sie die Umsätze?

Klenico verrechnet Fachpersonen in Praxen, Kliniken und der Telemedizin den Einsatz des Systems mit Patienten. Diese Kosten können Leistungserbringer über die Grundversicherung abrechnen.

Die Vision?

Klenico schafft für psychisch belastete Personen weltweit ideale Voraussetzungen für die bestmögliche Therapie. Damit bieten

wir eine wissenschaftliche und effiziente Lösung für ein Problem, das weltweit 790 Millionen Menschen betrifft.

Die grosse Stärke?

Das zertifizierte Klenico-System verkürzt die Zeit bis zur optimalen Therapie. Es liefert visuelle Befunde, die auf einen Blick Erkenntnisse liefern. Zudem können auch Zweit- und Dritterkrankungen zuverlässig erkannt werden.

Die grösste Herausforderung?

Die ersten Jahre waren von intensiver Forschungsarbeit geprägt. 2019 wurde die wissenschaftliche Innovation zu einem

„JEDE DRITTE KRANKSCHREIBUNG ERFOLGT AUS PSYCHISCHEN GRÜNDEN.“

Produkt mit einem Geschäftsmodell weiterentwickelt, das Fachleute optimal bei der täglichen Arbeit mit Patienten unterstützt.

Der bisher grösste Erfolg?

Nach der Zulassung des Systems als Medizinprodukt im vierten Quartal 2019 hat Klenico innerhalb von wenigen Monaten vierstelligen Patientenzahlen erreicht.

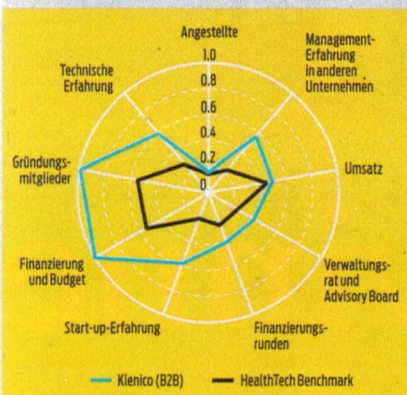
Das Überraschendste bisher?

Die Geschwindigkeit, mit der Psychiater und Psychologen in den letzten Wochen auf Onlinekonsultationen gewechselt haben und wie vielseitig das Klenico-System im Alltag mit Patienten eingesetzt wird.

Der nächste Schritt?

Der Markteintritt in Deutschland und den USA.

KLENICO IM BRANCHENVERGLEICH



«Klenico hat im HealthTech-Bereich bereits die Zulassung ihrer webbasierten Software durch Swissmedic erreicht. Das ist Grundlage für den Markteintritt und hilft, erste Umsätze zu erzielen. Die überdurchschnittliche Erfahrung im Team ist ein wichtiger Pluspunkt für den Sales Cycle im B2B-Bereich, der um ein Vielfaches länger ist als im B2C. Im Kontext der notwendigen Digitalisierung an der Schnittstelle zwischen Patient und Arzt bzw. zwischen Klinik und Diagnosebestimmung stösst das Start-up in einen interessanten Markt mit viel Potenzial vor. Die Weichen sind auf Wachstum gestellt.»

Die «Startup Navigator»-App des Institute of Technology Management der HSG unter Prof. Dietmar Gröschl vergleicht erfolgsrelevante Faktoren des Start-ups mit dem Branchenschnitt. Download: www.stgaller-navigator.com

Expertenmeinung Zwei Risikokapitalisten über die Chancen von Klenico

► «Noch dünn aufgestellt»



CÉDRIC KÖHLER
Ist seit 2007 Managing Partner von Creathor Ventures mit Sitz in Zürich und Bad Homburg.

«Digitale Diagnostiktools sind ein grosser, wichtiger Zukunftsmarkt. Ich bin überzeugt, dass sie fester Bestandteil der Medizin werden. Dabei hat die Branche die Digitalisierung noch vor sich: Heute geht man zum Arzt, der stellt seine fünf Standardfragen, und wenn er faul ist, verschreibt er Antibiotika oder Schlafmittel. Doch die Pharmafirmen richten ihr Geschäft zunehmend darauf aus, Krankheiten zu erkennen, bevor sie ausbrechen. Das Produktversprechen von Klenico klingt hier gut: Es verkürzt die Arbeit des Arztes bei der Anamnese und macht eine Vorauswertung. So kann der Arzt dem Patienten mehr Zeit widmen und mehr Umsatz

generieren. Das Preismodell macht Sinn, und weil das Produkt bereits zugelassen ist, ist es auch für die Krankenversicherung interessant – eine Win-win-Situation. Klenico ist ein klassisches Uni-Spin-off: Ein Akademiker mit guter Grundlagenforschung, unterstützt von einem BWLer, der das monetarisiert. Die ersten Zahlen sehen vielversprechend aus, aber noch ist es zu früh für eine Aussage. Technologisch ist das Modell gut internationalisierbar und damit skalierbar, aber es braucht ein intensives B2B-Geschäft, um den Markt zu durchdringen. Da sind sie noch dünn aufgestellt, was dem Alter der Firma geschuldet ist. Wird Klenico ein Unicorn? Nein. Aber es kann ein solides, profitables Unternehmen werden.»

► «Ist auf richtig gutem Wege»



CORNELIUS BOERSCH
Ist als Gründer von Mountain Partners in Wädenswil in über 200 Start-ups investiert.

«An psychischen Störungen leiden Hunderte Millionen Menschen, es gibt also unheimlich viele Studien und Daten. Dennoch funktioniert die Therapie noch wie nach dem Krieg: Man wartet Wochen auf einen Termin, beantwortet 50 Minuten lang Fragen und wartet wieder, ohne dass viel passiert. Wenn man den Prozess digitalisiert, Scorekarten und eine Visualisierung entwickelt, bringt das unfassbare Effizienzgewinne. Klenico ist dabei auf richtig gutem Wege. Das Team um den Gründer, einen ETH-Professor, ist sympathisch, sachlich und kompetent. Er weiss mit 25 Jahren wissenschaftlicher Erfahrung, wovon er spricht. Mir gefällt, dass er jetzt

noch einen Entrepreneur als CEO an Bord hat. Die Firma hat schon Umsätze und schöne Wachstumsraten, und ihre SaaS-Lösung ist gut skalierbar und relativ leicht in andere Länder übertragbar. Knackpunkt bei Medizinprodukten sind immer die Fragen von Abrechenbarkeit und Zulassung. Die Zulassung in der Schweiz haben sie, nun gehen sie nach Deutschland und wollen auch in die USA. Dazu braucht Klenico die passenden Investoren. Der Nachteil: Ihr Geschäft basiert nicht auf Patenten oder starken Algorithmen, sondern auf dem gesammelten Wissen des Professors – es kann also schnell kopiert werden. Aber wenn sie jetzt gut gecoacht wird und schnell genug wächst, kann die Firma sehr erfolgreich werden.»