

Porträt: Medvigo UG

Doctolia revolutioniert die Patientenversorgung

Seit Mai 2016 ist die Medvigo UG im TechnologieZentrum Koblenz ansässig. Derzeit besteht das Medvigo-Team aus vier Mitarbeitern, die die Entwicklung und Etablierung von Doctolia, einem digitalen Ärztehaus zur medizinischen Vernetzung von Patienten und Ärzten, vorantreiben. Im Interview sprachen wir mit Geschäftsführer Justus Hammer über das junge Unternehmen.

Herr Hammer, wie und wann kamen Sie auf die Idee, Medvigo zu gründen, und wie haben Sie sich gefunden?

► Daniel Deutsch und ich haben uns an der WHU in Vallendar kennengelernt. Dort haben wir beide Wirtschaftswissenschaften studiert und bereits während des Studiums an der Idee zu Medvigo gearbeitet. Derzeit befinden wir uns zudem noch im „Master in Management“-Programm der WHU und schließen den Master im Januar ab. Schwerpunkt der WHU ist Unternehmensführung, weshalb wir unser Interesse an einer Unternehmensgründung frühzeitig festigen konnten.

Eduard Schaaf hat nach seinem Studium zum Elektrotechnikingenieur unter anderem bei Siemens im Softwaresales sowie BigData-Bereich gearbeitet. Unser Team besteht insgesamt aus vier Personen, wobei wir einen Softwareentwickler in Vollzeit beschäftigen. Anfangs ging es um eine reine App für Psychotherapeuten und

deren Patienten. Das Konzept haben wir nach vielen Iterationschleifen und Pivotisierungen nun so weit geöffnet, dass wir alle Fachgebiete abbilden werden.

Welche Leistungen und Produkte bieten Sie an?

► Unser erstes Produkt ist Doctolia, ein digitales Ärztehaus. Wir möchten jedem Menschen in Deutschland zu jeder Zeit und an jedem Ort die Möglichkeit bieten, kostenlos mit einem Arzt aus einer bestimmten Fachrichtung zu sprechen. Dafür programmieren wir eine webbasierte Plattform, die so einfach wie möglich zu handhaben ist, um allen Altersklassen gerecht werden zu können. Wir möchten weder Ärzten noch Patienten unsere Leistung in Rechnung stellen.

Da stellt sich die Frage, wie Sie mit Doctolia Geld verdienen wollen?

► Genau das ist die spannendste Frage. Per Gesetz wird die Onlinenkonsultation ab Mitte 2017 von Krankenkassen zu erstatten sein. Wir machen uns viele Gedanken über Revenuestreams. Bei unserer Plattform wird es besonders interessant im Bereich der Marketingmöglichkeiten für Unternehmen aus dem Medizinbereich, zudem rechnen wir mit soliden Umsätzen über die integrierte Onlineapotheke; sichten aber noch weitere Einnahmequellen.

Wie kamen Sie auf den Bereich

Medvigo

der „Gesundheitswirtschaft“?

► Ich bin in einem Ärztehaushalt aufgewachsen und auch meine Schwester hat Medizin studiert. Daher habe ich einen engen Bezug zur medizinischen Versorgung. Allerdings hat sich der Bereich Gesundheitswirtschaft hauptsächlich aus der Ursprungsidee zu Bachelorzeiten ergeben.

Welche Entwicklung hat Medvigo in den vergangenen Monaten vollzogen?

► Bei einem sehr stark regulierten Markt, der im momentanen Zustand noch nicht profitabel mit einer Lösung wie unserer zu bedienen ist, muss man sich mit vielen Hürden beschäftigen. Unsere Entwicklungen der letzten Monate liegen insbesondere im Bereich des Testens sowie der Etablierung von strategischen

Fortsetzung auf Seite 2

Diese Ausgabe

Porträt: Medvigo: Doctolia revolutioniert die Patientenversorgung	S. 1
Seit 100 Tagen TZK-Geschäftsführer	S. 3
Aktuelles	S. 5
Impressum	S. 5

Fortsetzung von Seite 1

Partnerschaften und der damit verbundenen strategischen Positionierung.

Sie möchten mit Doctolia die digitale Medizin in Deutschland revolutionieren. Wie soll dies funktionieren?

► Viele Bereiche des heutigen Lebens wurden bereits durch digitale Medien revolutioniert und somit auch stark erleichtert. Nun ist es an der Zeit, die allgemeine Gesundheit nachhaltig zu verbessern, da die Patientenversorgung viel zu lange vernachlässigt wurde. Das Telemedizinengesetz hat zum Glück in den letzten Jahren einen Wandel angeregt, der auch in einem stark regulierten und vorsichtigen Markt wie Deutschland klare Zukunftstendenzen signalisiert.

Die Vision, immer und überall die Möglichkeit zu haben, mit einem Arzt zu sprechen und das ohne Anreise, Termine, Wartezeiten und Kosten, treibt uns an.

Doctolia verbindet auf dem Grundsatz der höchsten Datensicherheit und des höchsten Datenschutzes Patienten mit Ärzten.



Welches Ziel streben Sie an?

► Ziel ist es, das digitale Ärztehaus auf allen gängigen Endgeräten uneingeschränkt nutzen zu können. Das bedeutet für die Menschen in Deutschland absolute Unabhängigkeit des Standortes, Internetverbindung vorausgesetzt. Natürlich bedeutet dies auch für Ärzte eine gewisse Standortunabhängig-



Viele Bereiche des täglichen Lebens sind bereits durch das Internet stark geprägt und vereinfacht worden. Die Geschäftsführer Daniel Deutsch, Justus Hammer und Eduard Schaaf (v. l.) treiben mit Doctolia die digitale medizinische Versorgung voran. (Foto: Medvigo)

keit.

Die nächsten Jahre wird die Digitalisierung noch viele weitere Bereiche der medizinischen Versorgung erreichen. Unser Anspruch ist es, diesen Trend speziell auf Patientenseite voranzutreiben.

Unser Plan sieht vor, zur gesetzlichen Veränderung der Abrechnung gemäß den GOÄ-Ziffern (*Gebührenordnung für Ärzte*) einen soliden Stand im Markt zu haben und einen Großteil Deutschlands mit unseren Ärzten zu versorgen.

Wie wurden Sie auf das TechnologieZentrum Koblenz aufmerksam?

► Aufmerksam wurden wir auf das TZK speziell durch unsere Universität, die sehr darauf achtet, Gründer zu unterstützen. Uns war das Arbeiten in Uniräumen und unseren Studentenwohnungen nicht mehr produktiv genug. Daher haben wir Anfang 2016 Kontakt mit dem TZK aufgenommen. Im Mai konnten wir

bereits unsere Geschäftsräume im TZK beziehen.

Wo sehen Sie die „Pluspunkte“ des TZK für Ihr Unternehmen?

► Für uns ist das TZK aufgrund der Nähe zur Universität Koblenz besonders interessant. Mittlerweile schätzen wir neben dem sehr modernen Ambiente besonders das Netzwerk mit Institutionen und anderen Gründern.

Gerade in der Gründungsphase ist eine Einrichtung wie das TZK eine tolle Möglichkeit, ein frühes Netzwerk aufzubauen. Zudem ist das TZK landesweit ein Begriff und öffnet viele Türen zu Gesprächspartnern aus Politik und Wirtschaft.

Vielen Dank für das Gespräch!

Weitere Informationen:

www.medvigo.com

www.doctolia.de

Seit 100 Tagen TZK-Geschäftsführer

Seit dem 1. Juli 2016 ist Jan Hagge Geschäftsführer der TechnologieZentrum Koblenz GmbH. In seiner Haupttätigkeit als Prokurist der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Koblenz mbH ist der Diplom-Volkswirt und Wirtschaftsförderer (VWA) zuständig für Projekte und alle betriebswirtschaftlichen Prozesse. Wir möchten Ihnen den „Neuen“ im Interview vorstellen.

Herr Hagge, was hat Sie dazu bewogen, die Aufgabe des TZK-Geschäftsführers zu übernehmen?

► Wirtschaftsförderung bietet ein sehr weites Feld mit vielen Schwerpunkten und unterschiedlichsten Facetten. Dabei spricht mich persönlich das Thema innovativer Unternehmensgründungen ganz besonders an. Für mich ist es eine tolle Aufgabe, mit jungen Unternehmerpersönlichkeiten zu arbeiten und sie zu unterstützen. Darüber hinaus ist das Thema Innovation für eine nachhaltig positive Entwicklung der Wirtschaft ein ganz grundlegender Aspekt. Innovation in Produkten, aber auch in Prozessen kann Vorsprünge gegenüber Wettbewerbern sichern und ermöglicht überhaupt erst zukünftige Gewinne – und damit eine Perspektive für gute Jobs und letztlich auch Steuereinnahmen. Eine innovative Wirtschaft ist also, wenn auch nicht hinreichend, aber doch zumindest notwendig für eine stabile Gesellschaft.

In Ihrer Haupttätigkeit sind Sie

Prokurist der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Koblenz, sind verheiratet und Vater von zwei Kindern. Bekommen Sie dies alles unter einen Hut?

► Naja, wer Kinder hat, weiß ohnehin, dass man einen gewissen Grad der Planung nicht überschreiten sollte, weil es sonst nur noch Abweichungen gibt. Aber ernsthaft: Sowohl Job als auch Familie sind in erfolgreichen Fällen immer das Ergebnis von Teamarbeit. Die Geschäftsführung des TechnologieZentrums erfülle ich im Nebenamt, meine Haupttätigkeit liegt bei der Wirtschaftsförderung der Stadt Koblenz. Das soll für die Entwicklung des TZK aber kein Nachteil sein, wenn es darum geht, das TZK als eigenständige Marke mit entsprechendem Leistungsportfolio in der Region Koblenz zu entwickeln. Vielmehr ergeben sich ja gerade Synergien, wenn dies in enger Verzahnung mit der Wirtschaftsförderung in Landkreis und Stadt geschehen kann. Beide Tätigkeiten ergänzen sich demnach.

Sie sind nun etwa 100 Tage im Einsatz. Können Sie schon ein erstes Resümee ziehen?

► Das TZK ist heute gut ausgelastet, die Vermietungsquote beträgt rund 90 Prozent. Dabei zeichnet sich das TZK meines Erachtens auch durch einen positiven Mietermix aus. Es gibt eine hinreichend große Anzahl von echten Start-ups, also Unternehmen, die jünger als fünf Jahre sind und in höchst innovativen Marktbereichen agieren.

Außerdem junge Unternehmen, die sich bereits mit ihrem Geschäftsmodell etablieren konnten und nun ihren Tätigkeitsschwerpunkt in den Bereich Wachstum legen.

Hinzukommen einige etablierte Unternehmen, die sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen ebenfalls in technologisch innovativen Bereichen bewegen. Und schließlich gibt es noch mehrere institutionelle Mieter. Allein schon durch diesen Mix ergibt sich ein potenzielles Netzwerk innerhalb des Hauses. Außerdem kann das TZK auf diese Weise selbst nachhaltig wirtschaftlich agieren. In Zeiten knapper öffentlicher Mittel ein starkes Signal für Gründer in der Region, dass sie sich auf das Angebot des TechnologieZentrums verlassen können.

Wo sehen Sie Herausforderungen für das TZK in den kommen-

Fortsetzung auf Seite 4



Fortsetzung von Seite 3

den Jahren? Wo möchten Sie ggf. neue Akzente setzen?

► Die größte Herausforderung für das TZK ist es sicherlich, dass wir uns zwischen den Ballungszentren Köln und Rhein/Main behaupten wollen. Die Stadt Koblenz ist bereits heute stark mit der Region vernetzt. Sie übernimmt in vielfältiger Art und Weise Zentrumsfunktion: als Einkaufsstadt, medizinischer Versorgungsschwerpunkt, in Sachen Kultur und Bildung – aber gerade auch im Bereich Wirtschaft. Wenn wir die Zentralität als das Verhältnis von Jobs zu Einwohnern verstehen, ist Koblenz einer der TOP-5-Standorte in Deutschland. Unser Anspruch im TZK muss es daher sein, auch im Bereich Existenzgründung das Zentrum in der Region zu bilden. Dabei wird es nicht ausreichen, nur das Angebot innerhalb des TZK zu betrachten, sondern das Gesamtpaket in Koblenz und der Region – nämlich die gesamten relevanten Rahmenbedingungen. Hier möchte ich daher auch ansetzen und die Rolle des TZK im Netzwerk der Gründungslandschaft in Koblenz definieren und natürlich auch erfüllen.

Sie planen auch Veränderungen im Gebäude. Was genau?

► Nun, erste Veränderungen wird man sicherlich schon bald in der Cafeteria sehen können, deren Angebot wir um einen etwas gemütlicheren Teil erweitern möchten – sie soll auch ein Treffpunkt innerhalb des Hauses werden. Zudem werden wir im Erdgeschoss einen weiteren gemeinschaftlichen

Arbeitsraum einrichten. Dabei wird es sich nicht um einen weiteren Besprechungsraum handeln, sondern wir möchten hier einen Projektraum mit variabler Möblierung, Whiteboards und Stehtischen anbieten; wir folgen damit dem DesignThinking-Ansatz. Unsere Mieter können in diesen Räumlichkeiten mit eigenen Teams, Kunden oder Partnerunternehmen Projekte und Ideen entwickeln oder Workshops durchführen. Die Möblierung und Materialausstattung soll dabei möglichst wenige Vorgaben machen, sondern zum aktiven, ergebnisorientierten Arbeiten animieren. Ich halte dies für ein gutes komplementäres Angebot im TZK.

Zum Abschluss: Warum sollte sich nach Ihrer Ansicht ein junges Unternehmen für das TZK und Koblenz als Standort entscheiden?

► Da möchte ich von außen nach innen argumentieren. Unsere Region ist wirtschaftlich breit und diversifiziert aufgestellt, was Stabilität schafft und gerade im B2B-Bereich ein großes Kundenpotenzial bietet. Dazu gibt es eine ebenso vielfältige Hochschullandschaft, zu der wir enge Verbindungen pflegen.

Stadt und Region sind, im ganz positiven Sinne, nicht unüberschaubar groß – vielmehr können sich gerade hier Netzwerke bilden, die wirklich einen Großteil der relevanten Akteure umfassen. Nehmen Sie als Beispiel die jüngst gegründete Wirtschafts- und Wissenschaftsallianz. Trotz der überschaubaren Größe ist die Region wirtschaftlich alles andere als unbedeutend. So umfasst etwa das Einzugsgebiet des Koblenzer Einzelhandels über 900.000 Menschen. Und letztlich ist, wobei das lediglich meine persönliche Meinung ist, Koblenz und die Umgebung wirklich ein wunderschöner Flecken Erde mit hervorragender Lebensqualität – ich bin übrigens kein gebürtiger Koblenzer, die Region hat mich also als Zugezogenen überzeugt.

Das TZK selbst ist für Unternehmensgründungen im technologisch innovativen Bereich der beste Standort der Region. Dafür sprechen viele Gründe, die man jedoch am besten im persönlichen Gespräch erörtern kann.

Herr Hagge, vielen Dank für das Interview und alles Gute für die Zukunft!



SUCCESS 2016: Innovative Ideen für die Zukunft

Wirtschaftsministerium und ISB vergeben Prämien in Höhe von insgesamt 65.000 Euro.

Sieben Unternehmen, die ihre innovativen Geschäftskonzepte erfolgreich in die Praxis umgesetzt haben und sich insbesondere in der Forschung und Entwicklung engagieren, haben der rheinlandpfälzische Wirtschaftsminister Dr. Volker Wissing und Dr. Ulrich Link, Mitglied des Vorstandes der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB), mit den SUCCESS-Technologieprämien ausgezeichnet. Alle Prämienempfänger haben zukunftsweisende Ideen für neue Produkte, technologieorientierte Dienstleistungen oder Verfahren sowie anspruchsvolle IT-Lösungen entwickelt und vermarktet.

Aus Koblenz wurde mit der RTI Sports GmbH ein direkter TZK-Nachbar ausgezeichnet. Das 1990 gegründete Unternehmen entwickelt und vertreibt Fahrradzubehör. Dabei wird das ganze Fahrrad optimal an den Fahrer angepasst.

„Technologie und Innovationen sind entscheidende Treiber für die Wett-

bewerbsfähigkeit unserer Unternehmen und die Weiterentwicklung unseres mittelständisch geprägten Wirtschaftsstandortes“, betonte Dr. Volker Wissing. Dies bestätigten die diesjährigen Prämienempfänger eindrucksvoll. Mit der Vergabe einer Sonderprämie „Verbundwerkstoffe“ solle beispielhaft der innovative Einsatz dieser zukunfts-trächtigen Querschnittstechnologie herausgestellt und auf deren bran-

chenübergreifende Potenziale im Land hingewiesen werden.

„Die Ausdauer und den Mut, eigene Ideen umzusetzen, Bestehendes weiterzuentwickeln und Neues auszuprobieren – genau das haben diese Unternehmerinnen und Unternehmer gezeigt“, sagte Dr. Ulrich Link in seiner Ansprache.

Weitere Informationen:

<http://isb.rlp.de>



SUCCESS-Preisträger mit Minister Dr. Volker Wissing, ISB-Vorstandsmitglied Dr. Ulrich Link und Professor Dr. Ulf Breuer, Geschäftsführer des Institutes für Verbundwerkstoffe (IVW) und Professor an der Technischen Universität Kaiserslautern
 (Foto: ISB / Alexander Sell)

Networking-Event in Koblenz

Gründer und Gründungsinteressierte sind am 17. November 2016 zum 4. NETWORKING-EVENT in die ED-School in Koblenz eingeladen.

Die Veranstaltung der Koblenzer Hochschulen bietet eine Plattform zum Austausch zwischen Start-ups und Gründungsinteressierten der Hochschulen in Koblenz.

Veranstalter ist das Zentrale Institut für Scientific Entrepreneurship & International Transfer (ZIFET) der Universität Koblenz-Landau in Kooperation mit dem WHU Inkubator.

Anmeldung an Björn Höber, E-Mail: bhoeber@uni-koblenz.de
 17. November 2016 ab 17 Uhr
 ED-School, Emil-Schüller-Straße
 12, 56070 Koblenz

TZK-aktuell erscheint viermal im Jahr.
 Nächster Erscheinungstermin: Dezember 2016

Herausgeber:
 TZK – TechnologieZentrum Koblenz GmbH
 Jan Hagge
 Universitätsstraße 3
 D-56070 Koblenz
 Telefon: +49 (0)26 1-88 54-0
 E-Mail: info@tzk.de
 Internet: www.tzk.de

Redaktion:
 Public Relations – Corneli Schlüter
 Telefon: +49 (0)26 32-98 95.23
 E-Mail: redaktion@pr-schlueter.de