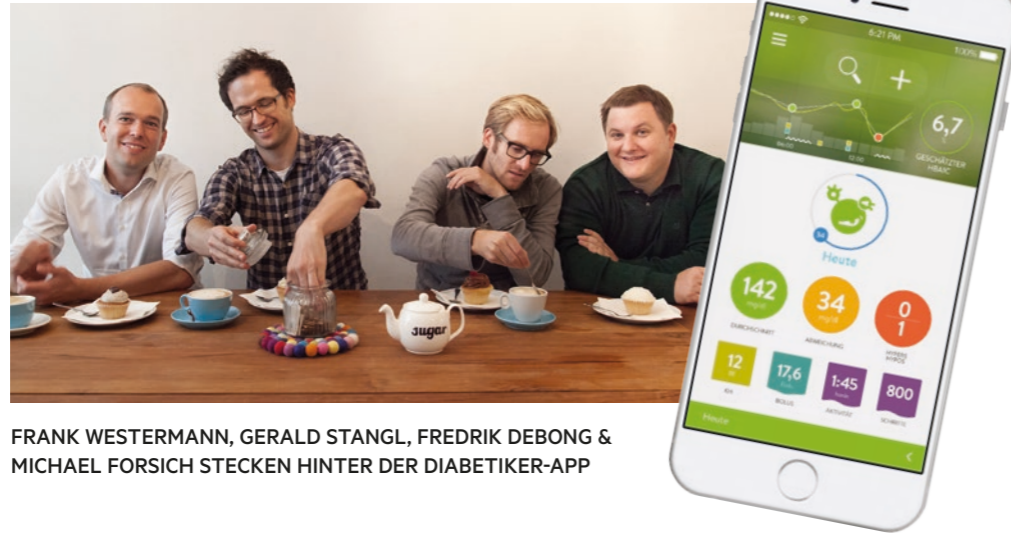


## Start-up: ›mySugr‹

›mySugr‹ soll das Leben mit dem alten Problem Diabetes durch moderne Lösungen vereinfachen. Unsere knallharte Jury hat die App unter die Lupe genommen.



FRANK WESTERMANN, GERALD STANGL, FREDRIK DEBONG & MICHAEL FORSICH STECKEN HINTER DER DIABETIKER-APP

### Beschreibt euch in drei Worten:

nahbar, positiv, schlau

### Was bietet ihr an?

›mySugr‹ ist ein Mobile-Health-Start-up. Wir bieten Apps und Services, die den Alltag mit Diabetes erleichtern. Unsere Produkte vermarkten wir direkt an unsere User sowie an Partner aus der Industrie und an Krankenkassen.

### Wer ist eure Zielgruppe?

Wir möchten weltweit allen Diabetikern mit unseren Produkten den Alltag erleichtern. Der Hauptfokus liegt auf dem insulinpflichtigen Diabetes.

### Was ist eure USP?

Diabetes ist eine datengetriebene Therapie, der Alltag ist dadurch besonders mühsam und aufwendig. ›mySugr‹ vereinfacht das tägliche Diabetes-Management und begleitet Diabetiker besonders in der Zeit zwischen den Arztbesuchen mit einer eleganten Rundumversorgung via Mobile Apps und Informationen. Ein Großteil des mySugr-Teams

hat selbst Diabetes. Das bedeutet: Wir entwickeln unsere Produkte aus Patientenperspektive. Die ›mySugr‹-App ist in den USA und der EU als Medizinprodukt der Risikoklasse 1 zugelassen, der ›mySugr‹-Bolusrechner als Modul Klasse 2B.

### An welchem Punkt steht ihr momentan und welche Schritte stehen als Nächstes an?

Wir haben als Diabetes-App begonnen und entwickeln uns mehr und mehr zu einer Diabetes-Management-Plattform mit zahlreichen Service-Elementen der Telemedizin. In den USA bieten wir ein App-basiertes und individuelles Diabetes-Coaching in Echtzeit an. In Deutschland planen wir gerade unseren ersten Schritt in das Gesundheitswesen. Ziel wäre es, einen Großteil der Diabetes-Therapie zu automatisieren.

### Wo seht ihr euch in fünf Jahren?

Wir möchten, dass die meisten Diabetiker ›mySugr‹ kennen, wissen, wofür wir stehen, und unsere Rundumversorgung

(App, Bluetooth-Messgerät, Online Coaching etc.) in Anspruch nehmen. In Deutschland und Österreich wird sie von allen großen Versicherungen kostenfrei angeboten bzw. werden die Kosten rückerstattet. In den USA sind wir größter Anbieter im Bereich Mobile Health & Telemedizin.

### Warum sollte ein Investor einsteigen?

Diabetes ist unheilbar. Wir entwickeln Produkte für die weltweit stetig wachsende Zahl an Diabetikern und bieten moderne Lösungen für alte Probleme. Wir haben mittlerweile fast eine Million User und einige namhafte Industriepartner.

### Wie ist euer Team aufgestellt?

Wir sind knapp 40 Mitarbeiter mit verschiedensten Fähigkeiten. Designer, Entwickler und auch Quereinsteiger. Die meisten arbeiten im Wiener Headquarter, ein weiteres Büro haben wir seit Kurzem in San Diego.

### Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

›mySugr‹ hat meines Erachtens ganz großes Potential. Denn die Apps/Services bieten eine moderne Lösung für eine Krankheit, in der eine laufende Datenprotokollierung extrem wichtig ist. Die Userzahlen von bereits einer knappen Million sowie das große Team von rund 40 Mitarbeitern bestätigen den Erfolg schon heute.

### Wo sehen Sie Verbesserungspotential?

Da ich selbst nicht Diabetes habe, fällt es mir schwer, Verbesserungsvorschläge die Apps/Services betreffend zu nennen. Das Design finde ich aber sehr ansprechend. Und dass es sogar eine Junior-Version gibt, finde ich eine tolle Sache! Von der Vermarktung her war der frühe Schritt in die USA sicherlich ein wichtiger und richtiger. Die USA bieten einen riesigen Markt mit ganz neuen Dimensionen. Und wie heißt es doch so schön: ›If you can make it there, you can make it anywhere.‹

### Würden Sie investieren?

Ja. Super Initiative.

### Wie schätzen Sie den zukünftigen Erfolg ein?

Sehr positiv. Beeindruckend ist, wie hier die Kunden- und Marktorientierung schon fast automatisch erreicht wird, indem die Mitarbeiter selbst Diabetiker und damit natürliche Nutzer der Produkte sind. Wer selbst Kunde ist, muss sich nicht erst in die Schuhe des Kunden hineinversetzen – ein sehr großer Vorteil. Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen daher auch, dass ›User Entrepreneure‹ im Durchschnitt erfolgreicher sind. 1 Mio. externe User sind sehr viel – es zeigt, dass hier großes Potenzial besteht.

### Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Ich würde es nicht Verbesserungspotenzial nennen, sondern eine gewisse Unklarheit. Wie ist das Geschäftsmodell? Ist es gegen Imitation geschützt? Der Pitch sagt wenig darüber, und natürlich sind Antworten auf diese Fragen für den geschäftlichen Erfolg entscheidend wichtig.

### Wie schätzt du den zukünftigen Erfolg ein?

Aus Erfahrungen von Bekannten mit Diabetes weiß ich wie hilfreich elektronische Hilfsmittel bei Diabetes sein können. Daher denke ich, dass in Apps wie dieser auf jeden Fall ein enormes Potential liegt. Ein Smartphone hat heutzutage fast jeder dabei und so ist es naheliegend, Health Services auch mobil anzubieten.

### Wo sehen Sie Verbesserungspotenzial?

Wenn man Messung, Insulin Pumpe etc. in einer App vereinen könnte, wäre das nochmal eine große Verbesserung für Diabetespatienten.



MAG. STEPHAN KARIGL

Deloitte, Senior Tax Manager und Spezialist für Hightech-Start-ups des YE-STEch-Beratungsportfolios von Deloitte.



UNIV. PROF. DKFM. DR. NIKOLAUS FRANKE

Gründer und Leiter des Institut für Entrepreneurship und Innovation an der WU Wien



STEPHAN BARTMANN

BWL, 6. Semester