

Inhalt	Seite
* <b>Digital Health</b> , Vorschau	2-5
* Update	5-7
* Indices <b>nx-25 / PPVX</b>	7
* Öko-Depot, Dispositionen	8/9
* Medienspiegel, Impressum	10/11



# ÖKO

INVESTMENT MIT VERANTWORTUNG & ERFOLG.

# INVEST

Liebe Leserinnen und Leser,

Digitalisierung 4.0 ist in aller Munde und nun endlich auch im Gesundheitsbereich angekommen. Wiewohl der Technisierungsgrad in der Medizin schon immer ein hoher war und Telemedizin als der Begriff der 1990er fungierte, die elektronische Patientenakte ELGA 1996 aus der Taufe gehoben wurde, wenngleich die ersten Implementierungsschritte erst 20 Jahre später erfolgten und bereits jedes Kind heute Gesundheitsapps verwendet, scheint es mit der Digitalisierung nicht so einfach zu sein. Dort, wo Forschung und Entwicklung



Foto: Andrea Kdolsky Consulting

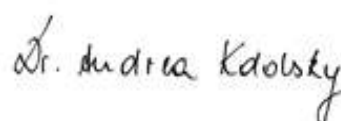
das täglich Brot bedeutet und Vernetzung die Arbeitsabläufe und die Qualitätssicherung massgeblich beeinflusst, wird das Thema „**Digital Health**“ skeptisch betrachtet. Weiterentwicklung passiert viel stärker in bisher wenig im Gesundheitsbereich aufgetretenen Industrien und in Startups. Der Grund dafür ist, dass Digitalisierung eben nicht nur technologischen Fortschritt bedeutet, sondern Hand in Hand mit Änderungen von Abläufen, Prozessen und Claimdenken gehen muss. **Change Management** als die grosse Herausforderung der Digitalisierung im Gesundheitsbereich!

Statt wie bisher mit analogen, sektoral aufgeteilten, regulierten und produktorientierten Insellösungen durch Einzelanbieter werden wir die neuen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts nur digital, markt- und lösungsorientiert in Partnerstrukturen auf Basis von Plattformökonomien lösen können. Dies erfordert einen Umdenkprozess bei den Mitarbeiterinnen, aber auch innerhalb der Bevölkerung.

Das Beispiel „**data protection**“ versus „**data sharing**“ zeigt sehr deutlich, wo die Probleme liegen. Datenschutz ist notwendig, jedoch gibt es Grenzen, die den Austausch von Daten ab einem gewissen Zeitpunkt schier unmöglich machen und daher im Widerspruch zu neuen technologischen Entwicklungen stehen.

Das kundenzentrierte und ergebnisorientierte Denken in allen Bereichen des Gesundheitswesens muss gestärkt werden und dazu erscheinen die derzeit existenten Strukturen nicht ausreichend. Neue Player wie **Google**, **Amazon**, **IBM** oder **Apple** drängen mit unterschiedlichsten Lösungen auf den Markt und neue Themen wie Virtual & Augmented Reality, Robotik und Nanotechnologie zeigen, dass die Gesundheitssysteme längst keine ab geschlossenen Inseln darstellen, sondern im Sinne der Bedeutung Gesundheitswirtschaft sich zum Wohle der Konsumenten öffnen müssen.

Dr. Andrea Kdolsky  
Geschäftsführerin Andrea Kdolsky Consulting



Nr. 663/19

29. Jahrgang, Nr. 4  
Montag, 18. März 2019

#### Land Unternehmen/Fonds

NL	Accell Group NV
L	BB Adamant Digital Health
USA	BioTelemetry
CN	BYD
USA	Cerner Corporation
USA	Computer Programs and Systems
D	Deutsche Kreditbank AG
D	Digital Health Ventures GmbH
USA	Encompass Health
A	fair finance Vorsorgekasse AG
CH	Geberit AG
F	Genomic Vision
I	GEOXSA
D	H&K AG (Heckler & Koch)
D	init SE
D	Kinderheldin GmbH
A	Lenzing AG
USA	Quest Diagnostics
CAN	SunOpta
USA	Teladoc Health
USA	Tesla
N	Tomra Systems
USA	Transcense Inc
A	Verbundgesellschaft
USA	WW (Weight Watchers Int.)

P.b.b. Nr. 356260W93E  
Verlagspostamt A-1130 Wien

Das Thema ist auch stark bei Investoren gefragt: allein im letzten Jahr kamen mehrere Fonds auf den Markt, deren Aktienauswahl sich wie z.B. beim **Bellevue Funds (Lux) BB Adamant Digital Health B** (ISIN LU1811048138) auf die „Digitalisierung des Gesundheitssektors“ fokussiert, u.a. weil „demografische Veränderungen und Alterung der Gesamtbevölkerung höhere Effizienz“ verlangen und „neue Technologien das Gesundheitswesen erobern“. Diese Fonds konnten in kurzer Zeit 3- bis 4-stellige Millionensummen einsammeln und bis dato auch überdurchschnittliche Renditen erzielen. Vor der Besprechung einiger börsennotierter Aktien noch ein Blick auf Jungunternehmer(innen), die in den letzten Jahren im Bereich „**Digital Health**“ mit innovativen Ideen aufhorchen liessen. Die Öko-Invest-Redaktion hat in den letzten Wochen bei über 50 start-up-Unternehmen in D-A-CH und den USA nach Beteiligungsmöglichkeiten für Privatinvestoren gefragt (siehe auch Medienspiegel Seite 10 zu 15 dieser start-ups), aber fast alle hatten keinen aktuellen Kapitalbedarf (weil sie wie z.B. die Leipziger **DIPAT Die Patientenverfügung GmbH** schon Millionen von Grossinvestoren erhalten haben) oder wollten keinerlei Zahlen bekanntgeben. Nur eines dieser Unternehmen hatte ein „spruchreifes“ Investment anzubieten:

**Transcense Inc.**

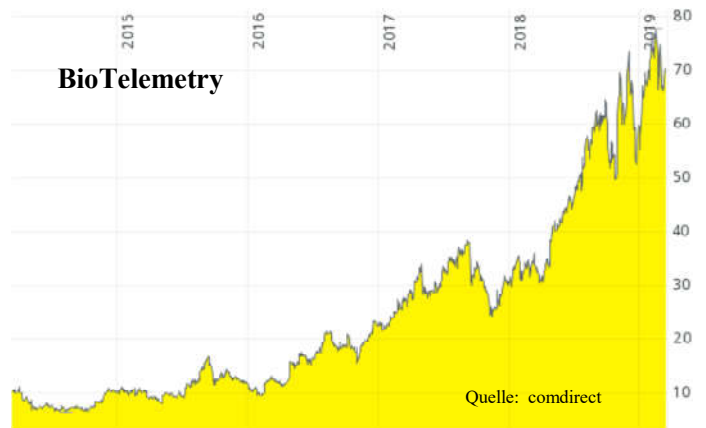
Der aus Frankreich stammende Gründer und CEO **Thibault Duchemin** – er war in seiner Familie der einzige, der hören konnte - hat während seines Studiums (AI) an der **Uni Berkeley** eine Software (**Ava**, [www.ava.me](http://www.ava.me)) entwickelt, mittels derer gehörlose Personen bzw. solche mit grösseren Einschränkungen des Hörvermögens (auf dem smart phone) erkennen (und mitlesen) können, wer in einer Runde gerade was sagt. Noch bevor das Marketing der Firma gestartet ist, ging Ende 2016 ein erstes Präsentationsvideo ([www.producthunt.com/posts/ava-5](http://www.producthunt.com/posts/ava-5)) viral: auf facebook sahen es innerhalb weniger Tage weltweit Millionen Menschen – und gaben über 77.000 „likes“ und rund 23.000 Kommentare ab (Compliance-Hinweis: Öko-Invest-Chefredakteur Max Deml ist mit 25% an **Prodigium Pictures LLC** in Los Angeles beteiligt, die dieses Video erstellt hat).

Nach einem Produkt-Crowdfunding (\$ 45.000) und einer grösseren seed-capital-Runde (\$ 1,8 Mio im November 2016) kamen bis April 2018 insgesamt rund \$ 2,3 Mio von knapp 20 Investoren zusammen, darunter **Steve Blank (Lean Startup)**, der französische VC-Investor **Fabrice Grinda** und der auf Internet/Software spezialisierte kalifornische Fonds **SV Angel**. Aktuell werden – bis 30. März 2019 - Anteile für weitere \$ 100.000 ausgegeben (Mindestinvestment \$ 25.000). Laut CEO Duchemin konnte im 4. Quartal 2018 (mit inzwischen 18 – teilweise selbst gehörlosen - Beschäftigten) ein Umsatz von gut \$ 340.000 erzielt werden, 3-mal so viel wie im 3. Quartal, so dass nun, ein Jahr nach Verkaufsstart der für viele start-ups wichtige Meilenstein von **\$ 1 Mio an „Annual Recurring Revenue“ (ARR)** erreicht sein dürfte. Ab Herbst 2020 will

man in die schwarzen Zahlen kommen. Bisher konnten über 100.000 Menschen ihre Kommunikation mittels Ava verbessern. Zielgruppe sind – neben Unternehmen und Organisationen, die Gespräche mit einfachen Mitteln aufzeichnen wollen - weltweit bis zu 450 Mio gehörlose und schwerhörige Menschen, die sich die App über die Ava-Website, App Store oder Google Play herunterladen können.

**BioTelemetry**

Das ursprünglich auf Diagnose und Überwachung von **Herzrhythmusstörungen** spezialisierte Unternehmen (mit rund 1.500 Mitarbeitern, [www.biotelinc.com](http://www.biotelinc.com)) unterstützt die Mediziner bzw. Patienten mit mobilen Geräten z.B. auch zur Messung des Blutzuckerspiegels ([www.gobio.com](http://www.gobio.com)). Die Anfang März 2019 übernommene **Geneva Healthcare** konzentriert sich auf die Fernüberwachung von Herzschrittmacher-Implantaten und soll 2019 mindestens weitere \$ 10 Mio zum Umsatz beitragen. 2018 stieg der **BioTelemetry**-Umsatz um 39% auf \$ 399,5 Mio, das Ergebnis drehte von \$ 16,0 Mio Verlust wieder in die Gewinnzone (\$ 42,8 Mio) bzw. \$ 1,20 je Aktie. Die Eigenkapitalquote stieg von knapp 48% auf über 50%. Beim Kurs von gut \$ 70 (+107% in den letzten 12 Monaten) ergeben sich ein hoher Börsenwert von rund \$ 2,4 Mrd., ein KGV von 42 und ein KUV von 5,8.



**Cerner Corporation**

Das 1979 gegründete und seit 1986 börsennotierte IT-Unternehmen (mit rund 29.200 Mitarbeitern, [www.cerner.com](http://www.cerner.com)) ist enorm gewachsen: schon 1992 wurden über \$ 100 Mio Umsatz erwirtschaftet, seit 2005 sind es Milliardensummen. Seither gab es auch einige Übernahmen wie die von **IMC Health Care** oder Teile von **Siemens**. Die Produkt- bzw. Service-Palette reicht von Software-Programmen für Ärzte und Krankenhäuser bis zu Hardware-Lösungen und einzelnen gesundheitsfördernden Massnahmen. Zu den Kunden zählen auch Pharma- und Medizingeräte-Unternehmen sowie staatliche Gesundheitssysteme. 2018 stieg der Umsatz auf rund \$ 5,37 Mrd. (+4,4%), das Ergebnis fiel - erstmals nach vielen Wachstumsjahren - zurück, um 27% auf \$ 630 Mio bzw. \$ 1,87 je Aktie. Die Eigenkapitalquote ist mit weiterhin über 73% sehr komfortabel.