

## „Heute im Hub“ ist das Start-up „AceTime“

**Dr. Stephan Rohde:** Hallo Leif, kannst Du uns kurz Deinen Werdegang erzählen?

**Leif-Hendrik Schulz:** Ich bin in Hamburg aufgewachsen und war nach meinem Abitur erst einmal für 9 Monate für work & travel in Australien. Nach meiner Rückkehr habe ich hier Medienmanagement studiert. Usability von Apps und Webseiten war gleich zu Beginn ein Thema, das mich sofort fasziniert hat. Eines Tages beschwerte sich ein Freund und Kommilitone über die gefühlt endlos lange Zeit im Wartezimmer seines Arztes, obwohl er einen Termin vereinbart hatte. Aus der Idee einer App zur Vermeidung von unnötigen Wartezeiten entstand während unseres Auslandssemesters ein erster Klickdummy, den wir Arztpraxen aus sämtlichen Fachrichtungen präsentierten. Inzwischen ist viel Zeit vergangen. Mein damaliger Kommilitone ist inzwischen ausgestiegen. Mit Jan ist ein Software-Entwickler aus dem OP-Management hinzugestoßen, der die Entwicklung von AceTime durch sein Fachwissen nachhaltig positiv beeinflusst hat. Durch das Feedback von Ärzten, speziell durch unseren heutigen Business Angel, haben wir inzwischen viele Erfahrungen gesammelt und Einblicke in den Gesundheitsmarkt, speziell in den Dentalmarkt, erhalten.

**Dr. Stephan Rohde:** Was macht „AceTime“ genau, und was ist das Besondere daran?

**Leif-Hendrik Schulz:** Die Grundidee von 2014 wurde vielfach überarbeitet. Heute ist AceTime ein webbasiertes Tool für das Prozessmanagement im Dentalmarkt, das wir zunächst für Dentallabore anbieten. Wir arbeiten an verschiedenen Modulen, um Arbeitsprozesse von Papier und unnötigen Prozessschleifen zu befreien, so dass medizinische Unternehmen effizient, umweltfreundlich und DSGVO-konform arbeiten können. Das Besondere an AceTime ist, dass wir mit unserer Plattform eine unternehmensübergreifende Transparenz schaffen können, z.B. für Fertigungsprozesse. Das kann man sich vorstellen wie die digitale Verfolgung meines Paketes von Amazon, wobei es sich bei dem „Paket“ z.B. um den Fertigungsprozess von Zahnersatz handelt. Alle Prozessteilnehmer von der Praxis übers Labor bis hin zum Patienten können die Prozessschritte mitverfolgen. Der Vorteil ist, dass Informationen und Daten ohne Umwege und Zeitverlust geteilt werden können. So kann beispielsweise ein Techniker direkt von seinem Platz aus Rückfragen stellen, Daten austauschen oder Informationen teilen, wenn sich der Fertigungsprozess verzögert. Diese Informationen landen direkt in der Praxis und bei Bedarf sogar bei mir als Patienten, wenn sich dadurch mein Folgetermin verschiebt. Womit wir wieder bei dem Ursprungsgedanken sind: Dem Patienten unnötige Zeit im Wartezimmer zu ersparen.

**Dr. Stephan Rohde:** Was hat dich dazu bewogen „AceTime“ zu gründen?

**Leif-Hendrik Schulz:** Da wir noch nicht gegründet sind, würde ich es immer noch als unser Projekt „AceTime“ bezeichnen. Das Projekt ist aus einem Problem für uns, als Patienten, entstanden und dieses Problem wollten wir lösen. Leider boten weder die Strukturen von Arztpraxen die Möglichkeit der Implementierung noch war jemand bereit, Geld für unsere erste App-Idee zu bezahlen. Daher haben wir nach Möglichkeiten gesucht, die Strukturen in Arztpraxen zu verändern, um unsere Idee zum Leben zu erwecken. So sind wir auf Umwegen bei Dentallaboren, als unsere erste Kundengruppe, gelandet.

**Dr. Stephan Rohde:** Warum habt Ihr Euch für den Standort Hamburg entschieden? Was findet Ihr besonders positiv am Standort Hamburg?

**Leif-Hendrik Schulz:** Wir sind bedingt durch unsere jeweilige Lebenssituation gemeinsam in Hamburg gestartet, und es gibt keinen Grund, den Standort zu wechseln. Denn schon 2014 boten sich uns hier zahlreiche Chancen und ein spannendes Netzwerk. Es ist beeindruckend, was hier inzwischen entstanden ist, und wie viele Startups hier angesiedelt sind. Wir konnten feststellen, dass der Startup-eHealth-Sektor zunehmend mehr Bedeutung in Hamburg gewinnt. Hierbei sind Institutionen, wie euer Hub, der Health Innovation Port von Philips oder das UKE als Beispiele zu nennen. Das Schöne an Hamburg ist, dass wir uns zugleich in einer vielfältigen Großstadt befinden und dennoch alles Relevante für uns schnell zu erreichen ist.

**Dr. Stephan Rohde:** Was sind die nächsten Schritte, und wo soll Euer Start-up in 5 Jahren stehen?

**Leif-Hendrik Schulz:** Wir arbeiten daran, die aktuellen Module und Prozesse mit unseren Partnern und Testkunden zu verfeinern. Neben dem Fertigungsprozess bieten wir unabhängige Module für DSGVO-konformen Datenaustausch und einfache Kommunikation, und wir haben sogar ein Shop-System-Modul für Halbfertig-Produkte, das im Hintergrund den Fertigungsprozess verwaltet. Dabei stehen immer die transparenten Prozesse im Vordergrund. Parallel planen wir unseren Gründungsprozess und bereiten uns auf geplante Finanzierungsmodelle vor. In 5 Jahren möchten wir uns im deutschen Dentalmarkt mit weiteren Modulen von AceTime etabliert haben, in weitere europäische Länder expandieren und die Funktionalitäten für andere medizinische Fachbereiche zur Verfügung stellen. Wir sind gespannt, wo es uns dann hinzieht und hoffen, dass wir Hamburg treu bleiben können.

**Dr. Stephan Rohde:** Was ist die Vision des Start-ups „AceTime“ in einem Satz?

**Leif-Hendrik Schulz:** Eine neue Art von Transparenz für Prozessteilnehmer: AceTime als Bestandteil jeder dentalen (bzw. medizinischen) Einrichtung, um effiziente Arbeitsabläufe, ohne Papierkram und unnötige Prozessschleifen, zu ermöglichen.

**Interview mit Leif-Hendrik Schulz, 13.03.2020**