

Mit dem Digital Health Hub im Gespräch für „Heute im Hub“ ist das Start-up doctorderma (by Cloud-Doctor.io GmbH)

DHHH: Hallo Marc Hoffmann, können Sie uns kurz Ihren Werdegang erzählen?

Marc Hoffmann: Ich bin Verlagskaufmann und BWLER mit Schwerpunkt Marketing und Internationalem Management. Seit jeher bin ich mit Unternehmergeist unterwegs. Nach gut fünf Jahren im Konzern und digitalen Projekten bin ich 2007 ins Business Development eingestiegen und seit 2010 selbständig. Ich habe Startups mit aufgebaut und gegründet. Seit 2022 betreibe ich außerdem eine eigene Investment-Firma.

Unser zweiter Geschäftsführer Christian Drerup ist Facharzt für Dermatologie, Dermatochirurgie und ästhetische Dermatologie. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung, inklusive medizinischer Strategieberatung.

Florian Klaus-Beck ist Fachinformatiker, Spezialist für Datenbanken und KI. Er hat 15 Jahre Erfahrung im IT-Development und ist seit vier Jahren selbständig. Flo hat mehr als 20 erfolgreiche App- und Enterprise-Lösungen entwickelt.

DHHH: Was kann doctorderma genau und was ist das Besondere daran?

MH: Wir sind ein ‚pure digital player‘, d.h. im Gegensatz zur klassischen Telemedizin bieten wir den großen Vorteil, dass man sofort, OHNE Termin und wochenlanges Warten bei einem akuten Problem, in rund fünf Minuten das Problem via Web-App auf dem Handy (oder Computer mit Kamera) zu uns hochladen kann. Man erhält dann innerhalb von 24 Std. seine Diagnose. Unser Durchschnitt liegt aktuell bei 3,6 Stunden – inkl. Handlungsempfehlung, proaktiver Nachsorge und optionalem Rezept! So geben wir schnell Sicherheit, Vertrauen und Flexibilität zurück!

Und das Ganze – und das ist unser USP – mittels unterstützender KI, die wir selbst programmieren und anlernen! Daher können wir auch stark skalieren und unser Angebot im B2B, also Unternehmen, zur Verfügung stellen, z.B. Praxen als White-Label. Unternehmen können unsere Software auch im Rahmen der Gesundheitsvorsorge für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einsetzen. Hier sind die Vorteile höhere Produktivität, geringere Fluktuation und besseres, zeitgemäßes Ansehen des Unternehmens – wichtig für das Employer Branding!

DHHH: Was hat Sie bzw. Ihr Team dazu bewogen die Cloud-Doctor.io GmbH zu gründen und doctorderma zu entwickeln?

MH: Christian ist Dermatologe, kennt dieses große Problem Zeit - langes Warten auf einen Termin, lästige Anfahrtswege - aus seiner eigenen Tätigkeit als Arzt. Freunde und Bekannte schickten immer wieder Bilder via Whatsapp und fragten „...kannst Du mal eben...?“. Wir haben uns dann

die Märkte und Möglichkeiten angeschaut, festgestellt, dass es ein Riesen-vorteil ist, dies viel einfacher, zeitgemäß, also digital abzubilden. Zusammen mit Florian, unserem IT- und KI Brain, den wir aus unserer gemeinsamen Vergangenheit bereits kennen, haben wir dann gegründet – mit dem Ziel einen innovativen Service für alle Seiten, also nicht nur Patienten, auch Unternehmen und Praxen, zu gründen

DHHH: Warum haben Sie sich für den Standort Hamburg entschieden? Was finden Sie besonders positiv am Standort Hamburg?

MH: Wir sind bereits in Hamburg, wohnen in Hamburg. Ich bin Hamburger, unsere Familien sind hier, einige unserer Mitarbeiter sind in Hamburg – und insbesondere kenne ich Hamburg als starken Gründungs-Standort mit hervorragender Infrastruktur. Für uns sprichwörtlich das Tor zur Welt – denn wir wollen von hier aus weitere Märkte bespielen.

DHHH: Was sind die nächsten Schritte und wo soll Ihr Start-up in fünf Jahren stehen?

MH: Nächste Schritte: Wir wollen in Q1 2023 den/die passenden Partner bezüglich Pre-A-/ Early-Stage-Finanzierung gefunden haben; klar, die Anzahl der Diagnosestellung signifikant steigern, das Team ausbauen, weitere Kooperationspartner ins Boot holen, unsere Gespräche mit potentiellen Beiräten erfolgreich abschließen und Unternehmen und Praxen für uns gewinnen.

In fünf Jahren – ganz schwierige Frage, da kann soviel passieren, aber das Ziel ist der führende Digital Hub in Europa zu werden und Digital Health Services und -Produkte zu bündeln, aber auch thematisch nahe Felder wie Skin oder Ästhetik abzuholen. Jetzt konzentrieren wir uns aber erst einmal auf den ersten Schritt, doctorderma als dermatologischen KI-Partner zu etablieren. 😊

DHHH: Was ist die Vision Ihres Start-ups in einem Satz?

MH: Bau eines führenden Digital Health Hub.