

„Heute im Hub“ ist das Startup „KRT Medical Solutions GmbH & Co. KG“

Dr. Stephan Rohde: Heute im Hub haben wir die KRT-Medical Solutions zu Gast. Steven Rentzsch, Gründer und Geschäftsführer der KRT Medical Solutions, herzlich Willkommen bei uns im Digital Health Hub Hamburg.

Mich würde zunächst einmal interessieren, ob du uns etwas zu deinem Werdegang erzählen könntest?

Steven Rentzsch: Meine Neugierde am Thema Gesundheit und damit mein Werdegang im Gesundheitswesen, waren früh geprägt durch meine Eltern. IT Projekte und Controlling haben mich schon damals fasziniert. Daher habe ich eine Zeit lang in diesen Bereichen in einem Krankenhaus in Berlin gearbeitet. Dies war auch der Grund, dass ich mich später innerhalb des Softwaremarktes auf einen Anbieter für Krankenhausinformationssystem spezialisiert habe, um dort beim Aufbau und der Entwicklung mitwirken zu können. Im direkten Anschluss wurde dann auch unser Startup die KRT Medical Solutions geboren und durfte seitdem stetig wachsen.

Dr. Stephan Rohde: Was macht euer Start-up KRT Medical Solutions denn genau?

Steven Rentzsch: Im Prinzip sind wir ein software- und projektorientiertes Unternehmen und setzen unterschiedliche Projekte in die Tat um. Dabei arbeiten wir mit diversen Unternehmen, insbesondere mit Startups, zusammen um gemeinsam nachhaltige und innovative Lösungen zu schaffen.

Mittlerweile stellen wir auch vermehrt unsere eigenen Softwareprodukte, wie z.B. unsere Case Software und Services bereit.

Dr. Stephan Rohde: Könntest du ein bis zwei Beispiele nennen für Produkte die ihr entwickelt, bzw. Projekte die ihr begleitet habt?

Steven Rentzsch: Ein Beispiel wäre unsere Case-Software. Die Software ist ein kleines CRM-System, das speziell für das Gesundheitswesen entwickelt wurde. Es spricht primär Therapeuten, Heilpraktiker oder kleinere Praxen an, die damit über das Praxisverwaltungssystem hinaus Kommunikation mit ihren Kunden betreiben wollen.

Ein anderes Beispiel ist das Portal eSec, das mit der Deutschen Post AG und der Firma REISSWOLF Archivservice GmbH entwickelt wurde. Über das Netzwerk können digitale Arztbriefe versendet werden, die dann per Post zugestellt, oder eben elektronisch verschlüsselt ihr Ziel erreichen können.

Dr. Stephan Rohde: Was hat dich dazu bewogen KRT Medical Solutions zu gründen?

Steven Rentzsch: Gute Frage. Der Traum der meisten ist es vermutlich, unabhängiger zu sein und Dinge zu tun die einem Spaß machen. Bei mir persönlich wurde dies zudem durch die Ambition, etwas im Gesundheitswesen bewegen und mit Altlasten aufräumen zu wollen geprägt. Denn Potenzial haben wir im Gesundheitswesen genug, sogar so viel, dass man die Verbindung mit anderen Partnern pflegen sollte, statt mit ihnen konkurrieren zu müssen.

Dr. Stephan Rohde: Wie nimmst du Hamburg als Standort der Gesundheitswirtschaft wahr?

Steven Rentzsch: Ehrlich gesagt noch etwas zwiegespalten, da wir ja fairerweise die Gesamtheit betrachten müssen. Sprich, die „alte Garde“ die eher süddeutschen Raum verteilt ist und die Startup Kultur. Letzteres ist definitiv stärker in Hamburg als Standort für Innovation und Zusammenarbeit vertreten. Insbesondere Startups im Bereich Gesundheitswesen sind hier stark vertreten und der Markt wird in den nächsten Jahren auch weiter wachsen. Für neue Unternehmen im Gesundheitswesen ist Hamburg daher durchaus als Standort in Betracht zu ziehen. In Hamburg haben wir natürlich auch den Digital Health Hub, der immer eine wunderbare Unterstützung ist.

Dr. Stephan Rohde: Welches Unterstützungsangebot würdest du dir noch wünschen?

Steven Rentzsch: Für Startups und für der Entwicklung innovativer Ideen sind die größten Hürden immer die Finanzierung und der anschließende Vertrieb. Aufgrund von langen Laufzeiten und hohen Mieten in Hamburg ist natürlich auch der Immobilienmarkt für Startups schwierig.

Als Unterstützung wäre es von Vorteil, wenn es günstige bzw. geförderte fixe und flexible Arbeitsplätze gäbe, wie beispielsweise geförderte Coworking Spaces. Außerdem würde ich mir noch mehr Netzwerkveranstaltungen wünschen, z.B. durch umgekehrte Pitches, bei denen Unternehmen ihre Probleme vorstellen und aufzeigen können, wo sie sich noch Unterstützung wünschen würden. Dadurch könnten sich Startups besser einbringen und ihre Lösungen an die Unternehmen herantragen. Dies würde auch die Startup Kultur anregen, sich in gewisse Richtungen zu bewegen.

Dr. Stephan Rohde: Meine letzte Frage wäre, wie euer aktueller Stand ist, was die nächsten Schritte sein werden und wo ihr euer Startup in 5 Jahren seht?

Steven Rentzsch: Wir sind gerade mit unserer Software Case produktiv gestartet und freuen uns über die enorme Resonanz. Gerade bei dem Modul für Projektmanagement hätten wir uns das nicht so träumen lassen. Wir werden unseren agilen Ansatz, mit dem Kunden gemeinsam etwas zu schaffen, in den nächsten Jahren weiter ausbauen und uns noch stärker auf die Arbeit mit Partnerunternehmen fokussieren, um unsere Lösung zu ergänzen und anderen beim Aufbau ihrer zu unterstützen. Denn unser Ansatz ist immer, dass wir nur gemeinsam stark sind und damit etwas bewegen können.