

<b>Unternehmen (Name)</b>	EvoCare Telemedizin GmbH	<b>Gründungsdatum</b>	2013
<b>Anschrift Tel.</b>	Muggenhofer Str. 136, 90429 Nürnberg 0911/323800	<b>Kontaktperson</b>	Dr. Achim Hein, <a href="mailto:Achim.hein@evocare.de">Achim.hein@evocare.de</a> <a href="http://www.Telemedizin.de">www.Telemedizin.de</a>
<b>Branche</b>	eHealth - Digitaler Gesundheitsmarkt	<b>Unternehmerteam</b>	Dr. Achim Hein, Dr. Ralf Kohnen

**Vorwort: Alleinstellungsmerkmal „EvoCare® ist die erste von einem Kostenträger bezahlte TeleTherapie in der \*Regelversorgung!“**

EvoCare-TeleTherapie (ETT) bringt Gesundheit nach Hause! Beispielsweise Physiotherapie kann so auch täglich in den eigenen vier Wänden stattfinden; also auch noch nach Abreise aus einer Reha-Klinik aufgrund einer Hüft-Operation können Patienten ihre Therapie fortsetzen. Patienten erhalten noch in der Klinik die ärztliche Verordnung und nutzen dadurch die ETT kostenfrei. Die ETT wird auch zuhause qualitätsgesichert durchgeführt. Die ETT ist ein anerkanntes und von der Deutschen Rentenversicherung zugelassenes telemedizinisches Verfahren zur Therapiebehandlung zuhause. Die ETT wird aus der Klinik gesteuert. Bei der ETT entfallen Fahrtstrecken und die ETT kann ohne Wartezeiten durchgeführt werden. Je nach Indikation kann die ETT täglich und auch mehrmals täglich absolviert werden. Kliniken bauen sich mit der ETT einen neuen, digitalisierten Leistungsbereich auf und erzielen mit dem digitalen Versorgungsangebot zusätzlichen Umsatz. ETT ist kein Pilotprojekt, kein Modell-Versuch und kein Test – es ist echte Regelversorgung im ersten Gesundheitsmarkt.

**Welche Chancen sieht die Unternehmensberatung Roland Berger für den digitalen Gesundheitsmarkt?**

Die digitale Transformation des Gesundheitsmarktes nimmt immer stärker an Fahrt auf. Digitaler Gesundheitsmarkt wächst bis 2020 um durchschnittlich 21 Prozent pro Jahr. Auszug Roland Berger-Studie "Digital and Disrupted: All change for Healthcare – How can pharma companies flourish in a digitized healthcare world?"  
<https://www.rolandberger.com/de/press/Digitaler-Gesundheitsmarkt-w%C3%A4chst-bis-2020-um-durchschnittlich-21-Prozent-pro-Ja-2.html>

**Unser Geschäftskonzept – aktuell und zukünftig**

Die EvoCare Telemedizin GmbH ermöglicht es Kliniken, die TeleTherapie-Behandlung als neuen Erlösbereich aufzubauen.  
Heute: Kliniken versorgen ihre Patienten mit der EvoCare-TeleTherapie auch zuhause und verdienen so neues Geld. EvoCare errichtet dazu kostenpflichtig die EvoCare-Abteilung in der Klinik und erhält zusätzlich einen Erlösanteil der Behandlungsvergütung.  
Morgen (geplanter Expansionschritt mit den Investitionsmitteln): Aufgrund der erweiterten Zulassung in 2017 kann der Markt schneller und nachhaltig besetzt werden. Den Kliniken wird die Einstiegshürde Startinvest erspart und ein „Pay per Use“ Modell angeboten. Die Kliniken werden dazu in das EvoCare-EcoSystem eingebunden, die als medizinische Plattform mit Medical-Apps betrieben wird.  
Übermorgen: Die TeleTherapie wird als Alternative zu den Heilmittelbehandlungen direkt zu Hause per Rezept erbracht (LOI AOK liegt vor) und so der Klinik mit dem Heim- und Pflege-Markt verknüpft. Dies sind in Deutschland 300 Mio. Verordnungen mit 6 Mrd. € Marktpotenzial per annum.  
Internationalisierung „Germany enables a new standard in Therapy and Rehab. EvoCare – the care evolution - has been registered officially as Treatment method within social law of Germany“. Österreich hat das System bereits übernommen. In China wurde das erste JV verabschiedet.

**Kundennutzen**

Patienten haben leichteren Zugang zu Gesundheitsleistungen, Kassen sparen Geld, da EvoCare günstiger als herkömmliche Behandlung ist. Kliniken und Praxen verdienen neues Geld, sofern sie dies anbieten und stellen sich digital auf. Patienten werden schneller fitter und gehen früher wieder arbeiten. Ältere können länger zu Hause leben. Es werden neue Arbeitsplätze geschaffen und es wird dem Fachkräftemangel begegnet.

**Alleinstellungsmerkmale, Technologie, Erfindung**

USP ist, dass das zum Patent angemeldete EvoCare-Verfahren nach >15 Jahren Basisarbeiten und >30Mio. € Vorinvest offiziell anerkannt und zugelassen wurde. Dies ist vergleichbar mit einer Medikamentenzulassung und garantiert mindestens fünf Jahre Vorsprung vor jedweden Mitbewerber. Technologie, elektronische Behandlungsinhalte in den Hauptindikationen (Neurologie, Innere Medizin und Orthopädie), Behandlungsangebote für die Zielgruppen in allen Sektoren (Prävention, Behandlung, Reha und Nachsorge) wurden selbstentwickelt und sind vorhanden. Umfangreiche und wissenschaftlich anerkannte Evaluationen durch Kostenträger waren Zulassungsvoraussetzung und liegen vor.

**Marktinformationen (Marktvolumen, Kunden, Ziel, Partner, Wettbewerber)**

> 300 Mio. Therapieverordnungen pro Jahr mit aktuell 6 Mrd.€ und 400 Mio.€ jährlichem Wachstum in D  
 > 1.000 Kliniken mit 2 Mio. Patienten per annum (Reha); 14'4 Mio. über 70-Jährige (Pflegeprävention)  
 Vision 2025: EvoCare in jedem 5ten Haushalt in Deutschland. Partner: Telekom, Median, Deutsche Rentenversicherung (DRV). Wettbewerber: Wir sind derzeit Marktführer. Kein weiterer Telemedizinanbieter hat eine Regel-Zulassung zur Bezahlung seiner Leistung – Technologieunternehmen wie IBM, Philips, AGFA, etc. – sind tatsächlich eine EXIT-Strategie, kein Wettbewerb.

**Management-Team**

Team aus Marktprofis aus Medizintechnik (Siemens), Healthcare und Pharma (Novartis), Vertriebs- + Marketing Erfahrung Gesundheitsmarkt, über 20 jährige internationale Erfahrungen, Technologiekompetenz und Behandlungskompetenz im Haus, Betrieb eigenes Therapiezentrum.

**Erfolge / Status & Zusätzliche Information**

Bundesweite Akzeptanz durch DRVen. Österreich hat das Verfahren übernommen. PKV und GKV teilweise zugesagt. AOK, MEDIAN LOI unterzeichnet.

**Finanzierungskonzept: Mittelherkunft und Mittelverwendung**

Anfinanzierung aus Eigenmitteln erfolgt, Technologieanfinanzierung per LfA-Kredit in 2015, Investitionsbedarf 4,5 Mio.€ für Rollout D.

**Geschäftsentwicklung**

Proof of Concept, starkes Wachstum. Zwei externe Gutachten (Bewertung des Unternehmens 33 Mio.€ und 42 Mio.€).

