Nora Blum

Selfapy

Bitte fasse kurz deinen bisherigen beruflichen Werdegang zusammen. Du hast dein jetziges Start-up (mit-)gegründet – wie sieht euer Businessmodell aus? Was macht ihr anders als bestehende Lösungen? Welche Rolle hast du?

Psychologie hat mich schon immer fasziniert, daher war ein entsprechendes Studium für mich naheliegend. Während meines Masters in Cambridge lernte ich meine Mitgründerin Katrin Bermbach kennen und wir entwickelten die Idee für Selfapy. Um uns bestmöglich auf die Gründung vorzubereiten, schlugen wir erstmal unterschiedliche Wege ein: Kati ging an die Charité in Berlin, ich fing bei Rocket Internet an, um zu lernen, wie man ein Unternehmen aufbaut.

2016 gründeten wir dann Selfapy, um Menschen mit psychischen Störungen durch Online-Therapie zu helfen. Unsere 3-monatigen Online-Programme zu Angst & Panik, Depression, Essstörungen sowie Stress & Achtsamkeit basieren auf den neuesten therapeutischen Erkenntnissen. So machen wir eine effektive und diskrete Therapie für jeden schnell und flexibel zugänglich, indem wir psychologische Beratung mit digitalen Inhalten kombinieren. Diese digitalen Inhalte basieren auf Videos, Texten sowie interaktiven Übungen, die unseren Nutzern die Strategien der kognitiven Verhaltenstherapie vermitteln. Während der Nutzer seine digitalen Übungen bearbeitet, wird er von einem unserer qualifizierten Psychologen begleitet. Dieser letzte Punkt – die psychologische Begleitung – ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Selfapy, der bei den meisten anderen Lösungen fehlt. Aus diesem Grund haben wir es auch geschafft, viele Krankenkassen davon zu überzeugen, mit uns zusammenzuarbeiten. Aktuell können 15 Millionen Menschen in Deutschland unsere Programme bereits kostenlos über ihre Krankenkasse nutzen.

So haben wir mit Selfapy inzwischen bereits mehr als 20.000 Nutzern helfen können. In Zukunft wollen wir noch mehr Menschen mit unseren Online-Kursen unterstützen. Mittlerweile zählt unser Team 30 feste Mitarbeiter und etwa 60 Kurs-Psychologen, die unsere Nutzer während des Online-Programms begleiten. Als Gründerin und CEO kümmere ich mich bei Selfapy in erster Linie um die Strategie, die Kooperationen mit den Krankenkassen und die Finanzen.

Wer hat dich im Leben bisher am meisten inspiriert? Weshalb?

Eine Person, die ich erst kürzlich kennenlernen durfte und die mich sehr inspiriert hat, ist die Olympia-Schwimmerin Britta Steffen. Als Olympia-Schwimmerin war Britta einem enormen

Auszug aus: Puls, Matusiewicz (Hrsg.) Digitale Geschäftsmodelle im Gesundheitswesen.
ISBN: 978-3-95466-512-9. Urheberrechtlich geschützt.
© MWV Medizinisch Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft 2020

Leistungsdruck ausgesetzt, der ihr psychisch stark zusetzte. Sie entschied sich dafür, Hilfe von einer Psychologin in Anspruch zu nehmen. Dadurch fand sie nicht nur zu ihrer Stärke zurück, sondern konnte sogar Bestleistungen erzielen. Über ihre schwere Zeit spricht Britta sehr offen, um anderen Menschen Mut zu machen.

Was ist das Buch, was dich bisher am meisten geprägt hat? Weshalb?

Mein Lieblingsbuch ist „Vom Ende der Einsamkeit" von Benedict Wells. In dem Roman geht es um drei Geschwister, die auf tragische Weise ihre Eltern verlieren. Jeder von ihnen verarbeitet diesen Schicksalsschlag auf eine andere Art. Es ist ein unglaublich berührendes Buch über den Umgang mit Tod und Trauer und die Wichtigkeit von Resilienz im Leben.

Was ist deine Motivation, die Gesundheitsbranche verändern zu wollen? Gibt es Schlüsselerlebnisse, die deine Leidenschaft hierfür entfacht haben?

Meine Mutter ist Psychotherapeutin. Durch sie und meinen Onkel, der Psychoanalytiker war, habe ich schon sehr früh mitbekommen, dass eine große Versorgungslücke für psychisch belastete Menschen besteht. Dieses Thema ist bei uns so etwas wie eine Familienangelegenheit. Seit ich denken kann, ärgere ich mich über das Stigma von psychischen Erkrankungen und, dass so viele Menschen überhaupt keine Hilfe bekommen. In Deutschland wartet man im Schnitt vier bis acht Monate auf einen Therapieplatz. Es kann nicht sein, dass es so schwierig ist, professionelle Hilfe zu erhalten. Das war dann auch der Auslöser für meine Entscheidung, Psychologie zu studieren und letztendlich Selfapy zu gründen – um jedem die Möglichkeit auf psychologische Hilfe zu geben.

Welchen Tipp würdest du einem CxO im Gesundheitswesen geben, der seine Position frisch angetreten hat? Welchen Ratschlag Dritter sollte sie/er am besten ignorieren?

Das Gesundheitswesen ist ein sehr komplexer Bereich, deswegen würde ich definitiv empfehlen, sich intensiv mit der Branche auseinanderzusetzen und ein gutes Netzwerk aufzubauen. Wer gründet mit dem Wunsch, schnell ein riesiges Business aufzubauen, ist in dieser Branche fehl am Platz. Für diejenigen, die wirklich etwas bewegen möchten, ist die Gesundheitsbranche genau richtig. Nicht überall hat man die Möglichkeit, mit seiner Arbeit wirklich etwas zu bewegen und Menschen zu helfen.

Uns wurde zu Beginn oft der Ratschlag gegeben, dass wir um jeden Preis ein skalierbares Geschäftsmodell aufbauen müssen und daher die Psychologen abschaffen sollen. Ich bin heilfroh, dass wir darauf nie gehört haben! Zunächst sollte man schauen, dass man ein wirksames Produkt entwickelt. Wie man das Ganze skaliert kann man dann immer noch schauen.

Auszug aus: Puls, Matusiewicz (Hrsg.) Digitale Geschäftsmodelle im Gesundheitswesen.
ISBN: 978-3-95466-512-9. Urheberrechtlich geschützt.
© MWV Medizinisch Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft 2020

Warum hebt Digital Health in Deutschland (noch) nicht ab? Was sind deine größten Bedenken?

Der Grund, weshalb Digital Health in Deutschland bisher nicht abheben konnte ist, dass es bislang keine Rechtsgrundlage gab, um digitale Unternehmen in die Regelversorgung zu bringen. Auch unsere Einzelverträge mit den Krankenkassen sind sehr komplex. Jetzt gerade tut sich jedoch sehr viel im Gesundheitswesen. Ende 2019 wurde das Digitale-Versorgung-Gesetz im Bundestag verabschiedet. Das Gesetz ermöglicht Medizinprodukten wie Selfapy, von allen Krankenkassen erstattet zu werden. Riesige Veränderungen im Gesundheitswesen stehen vor uns. Wir sind sehr froh, diesen Wandel miterleben zu dürfen!

Welche Eigenschaften müssen aus deiner Sicht Führungskräfte und Mitarbeiter von morgen mitbringen damit die digitale Transformation im Gesundheitswesen funktionieren kann? Wie sollten Arbeitswelten geschaffen sein, die den künftigen Bedürfnissen der Mitarbeiter gerecht werden? Wie lassen sich bestehende und neue Mitarbeiter gewinnen und incentivieren, um die neue Reise in die digitale und globale Geschäftswelt offen mitzugehen? Wie sollten diese und bestehende Mitarbeiter weiter ausgebildet werden?

Ich würde sagen, die wichtigsten Eigenschaften, um die digitale Transformation im Gesundheitswesen umzusetzen, sind Durchhaltevermögen und Geduld. Unser Gesundheitssystem ist komplex und Veränderungen benötigen hier Zeit.

Die Bedürfnisse von Mitarbeitern verändern sich, deswegen müssen sich die Arbeitswelten mit verändern. Wo früher vielleicht noch ein gutes Gehalt und gute Arbeitsbedingungen als Argumente ausgereicht haben, sind Mitarbeiter heute anspruchsvoller, was die Wahl ihres Arbeitgebers angeht. Man will nicht mehr nur „irgendeinen Job“ machen, sondern auch als Mitarbeiter etwas bewegen. Deswegen bin ich überzeugt davon, dass Unternehmen eine vielversprechende Vision und einen Purpose bieten müssen, um an gute Mitarbeiter zu gelangen. Ein gutes Team besteht aus Mitarbeitern und Gründern, die vor allem intrinsisch motiviert sind und für das Thema kämpfen wollen.

Wie einfach ist es aus deiner Sicht, in Deutschland an Risikokapital zu gelangen? Welche Rolle spielt hierbei die Phase, in der sich ein junges Unternehmen befindet? Sollten Gründer bei der Kapitalbeschaffung auch frühzeitig den Blick ins außereuropäische Ausland wagen?

Wie leicht ein junges Unternehmen in Deutschland an Risikokapital kommt, hängt natürlich mit der Phase des Unternehmens und mit dem Geschäftsmodell zusammen. Im Allgemeinen schätze ich den Kapitalmarkt in Deutschland auch im Bereich Digital Health, als gut ein. Insbesondere jetzt, wo das Digitale-Versorgung-Gesetz kommt, sind auch Investoren interessiert daran, in diesen Bereich zu investieren.

Von ausländischen Investoren würde ich, solange man nur in Deutschland aktiv ist, vermutlich eher abraten, da sie die komplexen Regularien im Deutschen Gesundheitsbereich häufig nicht kennen und verstehen.

Auszug aus: Puls, Matusiewicz (Hrsg.) Digitale Geschäftsmodelle im Gesundheitswesen.
ISBN: 978-3-95466-512-9. Urheberrechtlich geschützt.
© MWV Medizinisch Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft 2020

Welche ethischen und kulturellen Herausforderungen siehst du bei der Digitalisierung im Gesundheitssektor?

Die größte und wichtigste Herausforderung bei der Digitalisierung im Gesundheitssektor ist und bleibt das Thema Datenschutz. Das Wichtigste ist hier, dass der Patient stets die Hoheit über seine Daten innehat.

Darüber hinaus muss – egal ob digitales oder analoges Produkt – natürlich auch die Wirksamkeit anhand von Studien erwiesen sein, sodass nur regulierte Medizinprodukte auf den Markt gelangen.

Stell dir vor, du sprichst vor den wichtigsten Playern in der Gesundheitsbranche. Mit welchem Grundgedanken oder welchem Appell würdest du dich verabschieden – und warum?

Danke für das Digitale-Versorgung-Gesetz! Ich bin überzeugt davon, dass das der richtige Weg ist, um die Versorgungsstruktur in Deutschland zu verbessern.

Welche Wünsche richtest du an die Politik? Wie können aus deiner Sicht Rahmenbedingungen verbessert werden? Was wäre der große Wurf?

Ich denke, die Politik ist unter Jens Spahn nun in die richtige Richtung gegangen. Ende des Jahres soll das Digitale-Versorgung-Gesetz verabschiedet werden. Dies ist aus meiner Sicht genau der große Wurf, auf den wir alle seit Jahren gewartet haben.

Stell dir vor, dein Start-up wäre von heute auf morgen nicht mehr Bestandteil deines Lebens – welchem Projekt würdest du dich widmen?

Wenn Selfapy plötzlich nicht mehr Teil meines Lebens wäre, würde ich mit Sicherheit trotzdem in der Gesundheitsbranche bleiben und weiter für die bessere Versorgung von psychisch kranken Menschen kämpfen – in welcher Form auch immer.

Was war bisher das beste Investment in deiner Karriere? Welches privat?

Beruflich gesehen auf jeden Fall Zeit – nur dadurch, dass ich mir vor der Gründung Zeit genommen habe, zu lernen, wie man ein Unternehmen aufbaut, konnte ich bei Selfapy die richtigen Entscheidungen treffen.

Auf privater Ebene: Ich bin vor kurzem nach 9 Jahren WG-Leben zum ersten Mal in eine eigene Wohnung gezogen. Nach so vielen Jahren in Wohngemeinschaften war dies für mich eine große Veränderung. Jetzt, nach einigen Wochen, kann ich mir das Alleine-Wohnen nicht mehr wegdenken: Es bietet den besten Ausgleich zu meinem hektischen Arbeitsalltag bei Selfapy.

Auszug aus: Puls, Matusiewicz (Hrsg.) Digitale Geschäftsmodelle im Gesundheitswesen.
ISBN: 978-3-95466-512-9. Urheberrechtlich geschützt.
© MWV Medizinisch Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft 2020