

2,5 Millionen Euro für Startup aus Stralsund

Das Unternehmen, das mit smarten Sensoren Krankenhauskeimen den Kampf ansagt, hat namhafte Investoren an Land gezogen, darunter den Risikokapitalgeber MIG. Mit frischem Kapital wollen die Stralsunder expandieren. GWA will Marktführer werden.

Stralsund - Frisches Kapital und große Pläne: Das Stralsunder Startup GWA Hygiene hat seine erste Finanzierungsrunde abgeschlossen und 2,5 Millionen Euro an Land gezogen. Diese stattliche Summe stecken der Münchener Risikokapital-Geber MIG AG, der Frühphaseninvestor High-Tech Gründerfonds sowie zwei Privatinvestoren in das Unternehmen aus Vorpommern. Und das will das Geld nutzen, um sich die Marktführerschaft in seiner Branche zu sichern. „Mit den Investoren haben wir ein ideales Konsortium gebildet, das mit uns die bevorstehende Wachstumsphase bestreitet“, sagt Tobias Gebhardt, bei GWA zuständig für Businessdevelopment und Vertrieb.

GWA Hygiene hat ein cleveres Monitoring-System – NosoEx – entwickelt, das Leben retten kann. Die Stralsunder statten in Kliniken und Pflegeheimen Desinfektionsmittelspender mit Sensoren aus, die automatisch erfassen, wann, wo und wie gründlich sich Ärzte und Pflegepersonal die Hände desinfizieren. Anhand dieser Daten können die Hygienebeauftragten der Kliniken ablesen, wo Mitarbeiter in Punkto Sauberkeit besser geschult werden müssen. So soll die Verbreitung lebensgefährlicher Keime minimiert werden. Das hat GWA nicht nur viele Kunden, sondern im vergangenen Jahr auch den Existenzgründerpreis der OSTSEE-ZEITUNG eingebracht.

Digitale Aufpasser ist gefragt

In 15 Kliniken, Alten- und Pflegeheimen in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind die elektronischen Aufpasser „Made in MV“ mittlerweile im Einsatz. Demnächst kommen weitere Einrichtungen hinzu, etwa in Spanien. „Da ist einiges in der Pipeline“, sagt Gebhardt. Längst aber haben die Vorpommern ihre Fühler global ausgestreckt: Zusammen mit ihrem Partner, dem Schweizer Desinfektionsmittelhersteller **B. Braun**, werben sie in Ländern wie Brasilien, Australien und China um neue Kunden. „Wir wollen den Markt besetzen – deutschlandweit und darüber hinaus. Wir wollen aus dem Klinikalltag nicht mehr wegzudenken sein“, sagt Gebhardt. Das nun eingeworbene Kapital soll dabei helfen, den Vertrieb weiter anzukurbeln. Außerdem will GWA sein Erfolgsprodukt weiterentwickeln.

Ein Upgrade zum NosoEx gibt es bereits. „Der Trend geht zu mobilen Desinfektionsmittelspendern. Für die braucht man eine komplett neue Sensorik“, sagt Tobias Gebhardt. Die hat das GWA-Team entwickelt und inzwischen zum Patent angemeldet. „Damit können wir jetzt auch Spender erfassen, die direkt am Patientenbett befestigt sind“, erklärt Gebhardt. Mit so platzierten Spendern werde die Zeit zwischen Handdesinfektion und Patientenkontakt verkürzt und das Risiko einer Keimübertragung weiter verringert.

„Meilenstein für MV“

Von ihren Kapitalgebern bekommen die Stralsunder neben Geld viel Input in Sachen Knowhow. „Sie

bieten uns ein Netzwerk und Zugang zu Marketingkanälen, an die wir als Startup nie rankämen“, sagt Tobias Gebhardt. Zulegen will GWA auch personell. Das momentan 21-köpfige Team soll bis Jahresende 30 Leute zählen. „Wir wollen auf unser Wachstum bestmöglich vorbereitet sein“, sagt Gebhardt. Gebraucht werden die Mitarbeiter nicht nur in der Entwicklung, sondern auch im Vertrieb. Das Werben um Neukunden erfordert Geduld. Junge Startups wie GWA müssen lange Überzeugungsarbeit leisten, bis ein Deal perfekt ist. „Der Krankenhausmarkt ist sehr träge. Aber hat man erstmal seinen Fuß in der Tür, bleibt man auch“, sagt Gebhardt.

Die Neu-Investoren haben zwar Anteile am Unternehmen, wo es langgeht, entscheidet aber das GWA-Team allein. „Das ist uns wichtig.“ Dass er und seine Kollegen namhafte Geldgeber wie MIG von sich überzeugen konnten, macht Tobias Gebhardt stolz. „Ein Meilenstein für uns und auch für MV.“ Bei seiner Kapitalwerbetour durch die Republik habe er festgestellt, dass Investoren dieses Bundesland bislang kaum auf der Karte haben. „Die meisten waren überrascht, dass es nördlich von Berlin überhaupt Startups gibt.“ Deshalb rät er allen Existenzgründern im Land, selbstbewusst die Öffentlichkeit zu suchen. „Tüftelt nicht bis zur letzten Perfektion im stillen Kämmerlein an eurem Produkten rum. Geht raus und zeigt, dass es euch gibt!“ Nur so würden potentielle Investoren und Kunden aufmerksam. Der OZ-Existenzgründerpreis sei dabei eine große Hilfe. „Er zeigt: Wir sind keine kleine Nummer, sondern ein Vorzeigeprojekt.“

Damit hat GWA Hygiene Erfolg

2015 gründet der Wirtschaftsinformatiker Maik Gronau zusammen mit seinem damaligen Kommilitonen Dirk Amtsberg und Maschinenbauingenieur Marcel Walz die GWA Hygiene GmbH. Das Stralsunder Startup hat Keimen mit cleverer Technik den Kampf angesagt: GWA statt Desinfektionsmittelspender in Krankenhäusern und Pflegeheimen mit Sensoren aus. Die Gegenstücke, die Transponder, klippt sich jeder Mitarbeiter bei Schichtbeginn an seinen Kittel. Sobald derjenige dann den Hebel eines Spenders drückt, kommunizieren beide Geräte via Funk. Anhand der so gesammelten Daten kann man ablesen, wo Mitarbeiter in Sachen Hygiene besser geschult werden müssen.

© **Infonlinemed**