



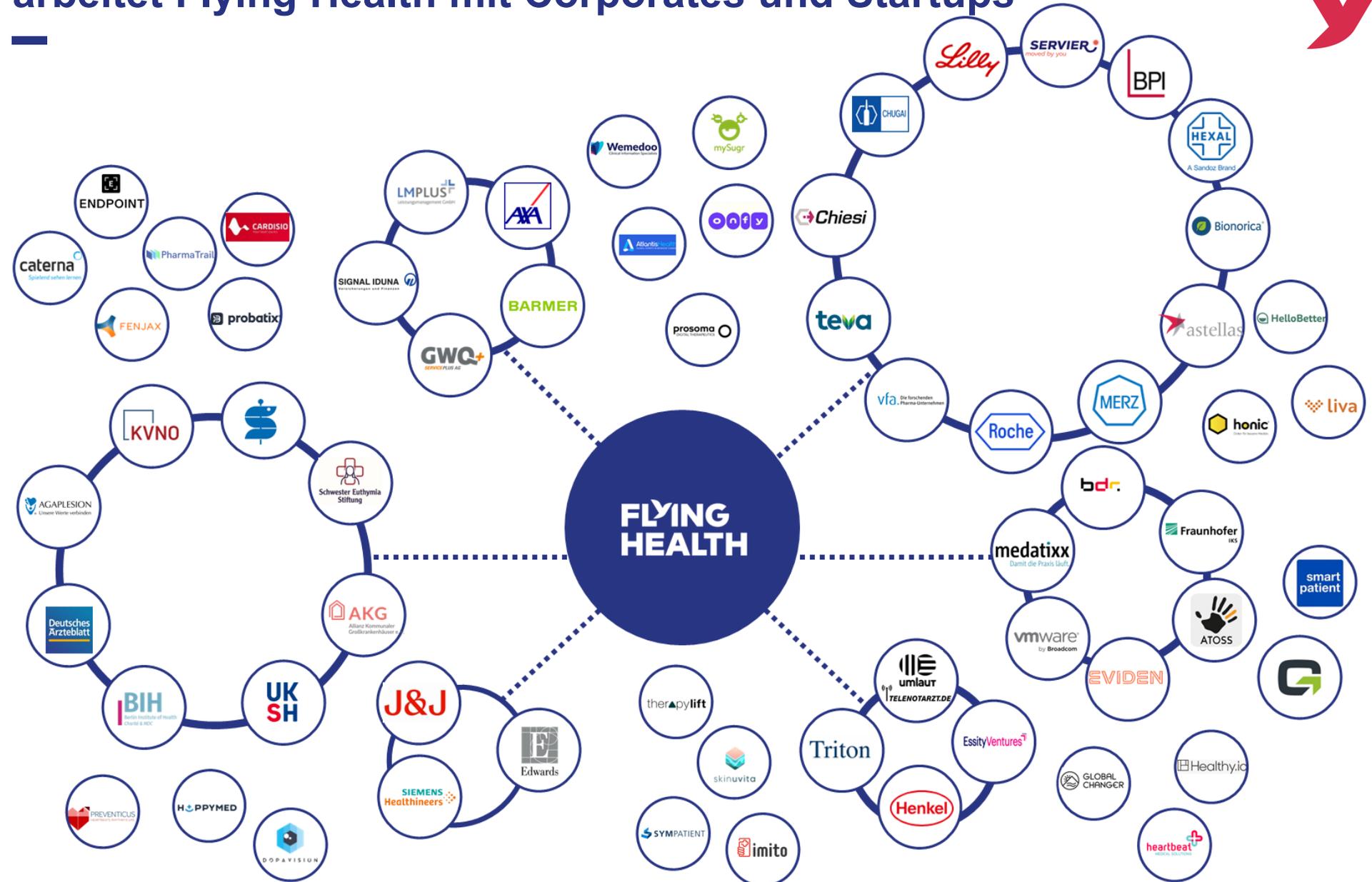
FLYING HEALTH

**Wie sehen ideale Verbindungslinien zwischen etablierten
(Groß-)Unternehmen und Start-ups im Healthcare-Sektor aus?**

Karen Piontek, Principal

CONFIDENTIAL
Juni 2025

Als führendes Ökosystem für Gesundheitsinnovationen arbeitet Flying Health mit Corporates und Startups



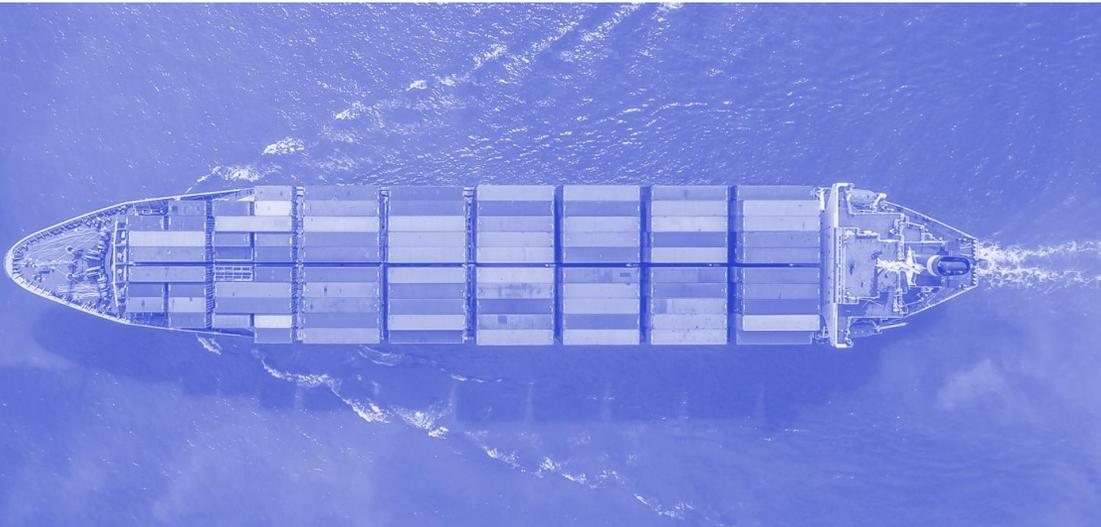
Source: Flying Health

Auf der einen Seite...



...Die (Groß-) Unternehmen

- Etablierte Organisationen mit erfahrenen Expert:innen in unterschiedlichen Bereichen
- > 250 Beschäftigte aufwärts (oft: deutlich mehr)
- Mitarbeitende = Angestellte, ohne Anteile an Unternehmen
- Strukturierte und umfangreiche (Entscheidungs-) Prozesse
- Erträge aus dem laufenden Geschäft / Investitionsbudgets
- Stetiges Wachstum in reifen Märkten
- Tendenziell risikoavers



...auf der anderen Seite



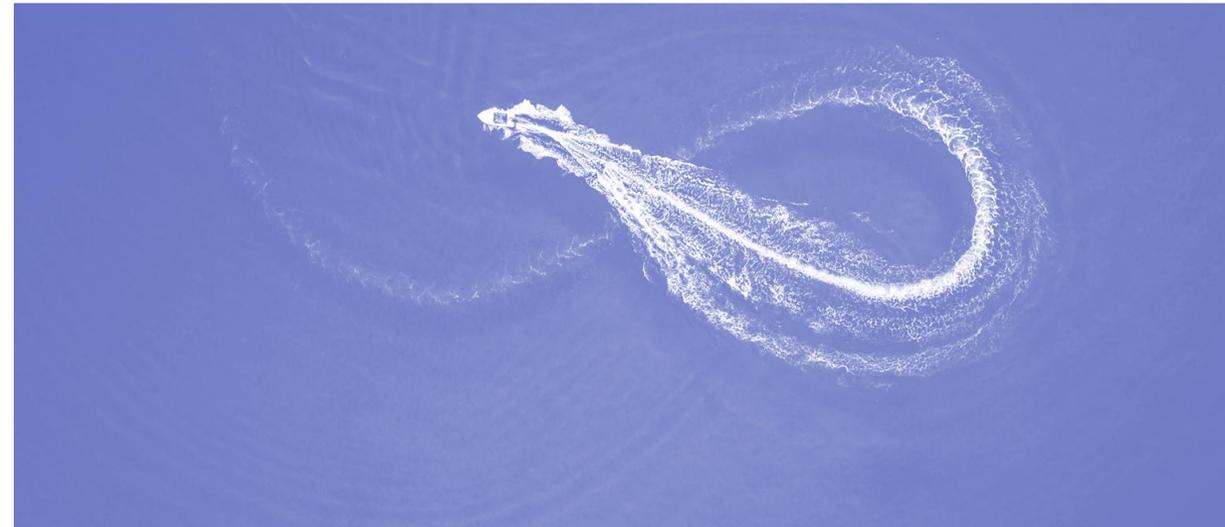
...Die (Groß-) Unternehmen

- Etablierte Organisationen mit erfahrenen Expert:innen in unterschiedlichen Bereichen
- > 250 Beschäftigte aufwärts (oft: deutlich mehr)
- Mitarbeitende = Angestellte, ohne Anteile an Unternehmen
- Strukturierte und umfangreiche (Entscheidungs-) Prozesse
- Erträge aus dem laufenden Geschäft / Investitionsbudgets
- Stetiges Wachstum in reifen Märkten
- Tendenziell risikoavers



...Die Start-ups

- Junge Organisationen, in denen eine Person oft mehrere Funktionen ausübt
- Oft 5 – 100 Beschäftigte
- Mitarbeitende besitzen oft Anteile an dem Unternehmen
- Entscheidungen können in Stunden getroffen werden
- Zahlungsunfähigkeit ist oft in Sichtweite
- Risikokapital erfordert oft Fokus auf maximales Wachstum
- Tendenziell sehr risikofreudig



...auf der anderen Seite



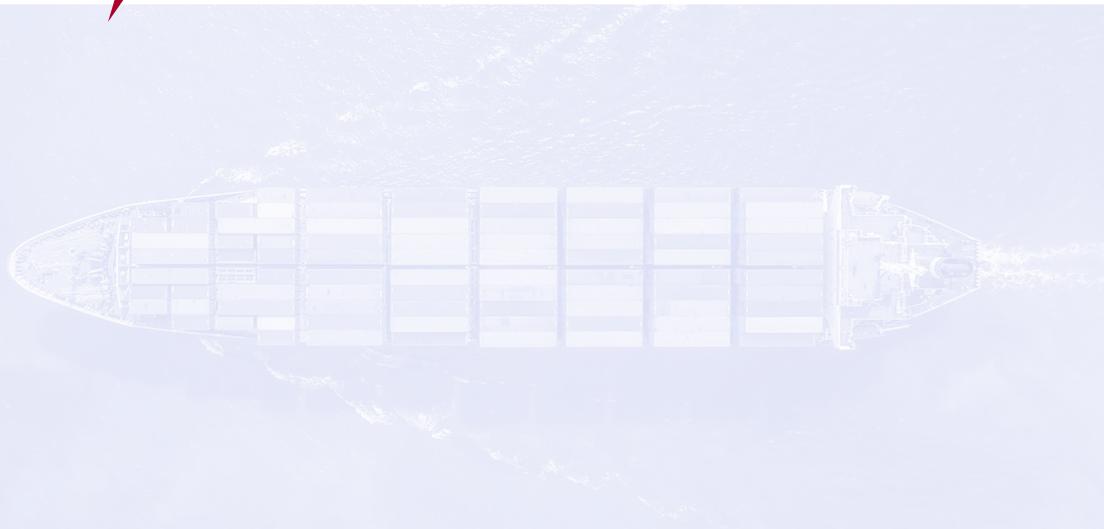
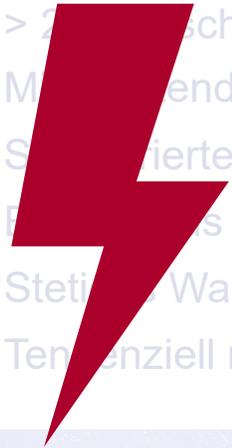
...Die (Groß-) Unternehmen

- Etablierte Organisationen mit erfahrenen Expert:innen in unterschiedlichen Bereichen
- > 50 Beschäftigte aufwärts (oft: deutlich mehr)
- Mitarbeiter:innen = Angestellte, hohe Anrechte an Unternehmen
- Standardisierte und umfangreiche (Fortschrittliche) Prozesse
- Investitionsbudgets dem laufenden Geschäft / Investitionsbudgets
- Stetiges Wachstum in reifen Märkten
- Tendenziell risikoavers

...Die Startups

- Junge Organisationen, in denen eine Person oft mehrere Funktionen ausübt
- Oft 5 – 100 Beschäftigte
- Entscheidungsfindung kann schnell getroffen werden
- Zahlungsfähigkeit ist nicht so weit verbreitet
- Risikokapital erfordert oft Fokus auf maximales Wachstum
- Tendenziell sehr risikofreudig
- Mitarbeitende besitzen oft Anteile am Unternehmen

Das kann ja nicht gutgehen...oder?



Die letzten Jahre haben gezeigt: Es kann ...



Key Digital Health Partnerships & News 2024



@garymonk

... und relevante Mehrwerte für beide Parteien generieren

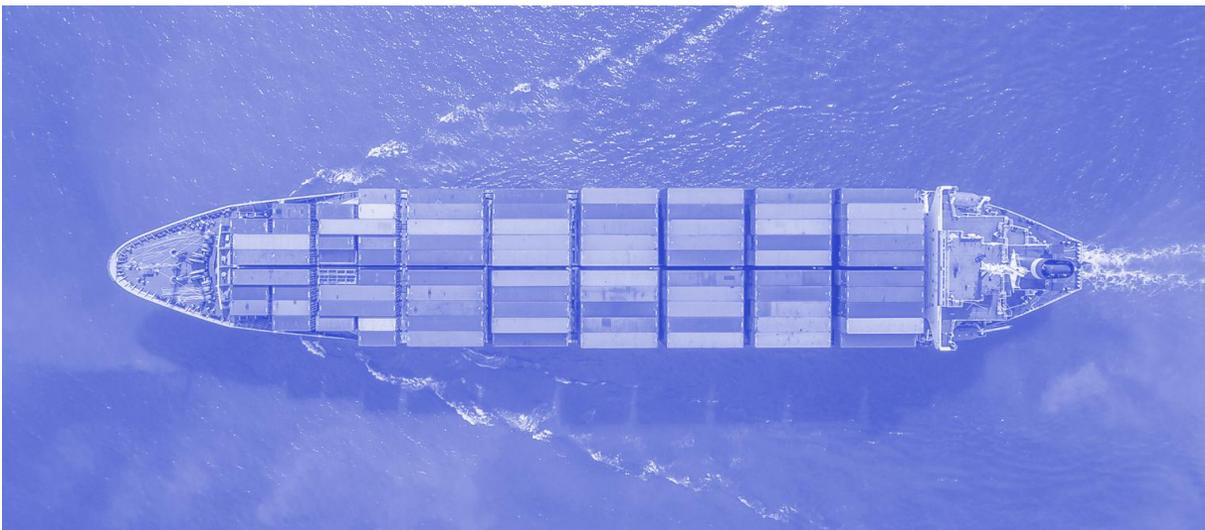


Mehrwerte einer Kooperation für (Groß-) Unternehmen

- ⊕ (Absatz-)Support für bestehendes Portfolio
- ⊕ Neue Kanäle zu HCPs und Patient:innen
- ⊕ Differenzierung vom Wettbewerb
- ⊕ RWE
- ⊕ Wissensaustausch / -erweiterung (z.B. Technologie, Trends, Arbeitsweisen, Mindset)
- ⊕ Neue Umsatzquelle
- ⊕ ...

Mehrwerte einer Kooperation für Startups

- ⊕ Support für Vertrieb, Positionierung oder Entwicklung
- ⊕ Ausweitung des Portfolios
- ⊕ Erschließung neuer Märkte
- ⊕ Wissensaustausch / -erweiterung (z.B. klinische Evidenz, Internationalisierung, Arbeitsweisen, Mindset)
- ⊕ Monetärer Input
- ⊕ ...



... und relevante Mehrwerte für beide Parteien generieren



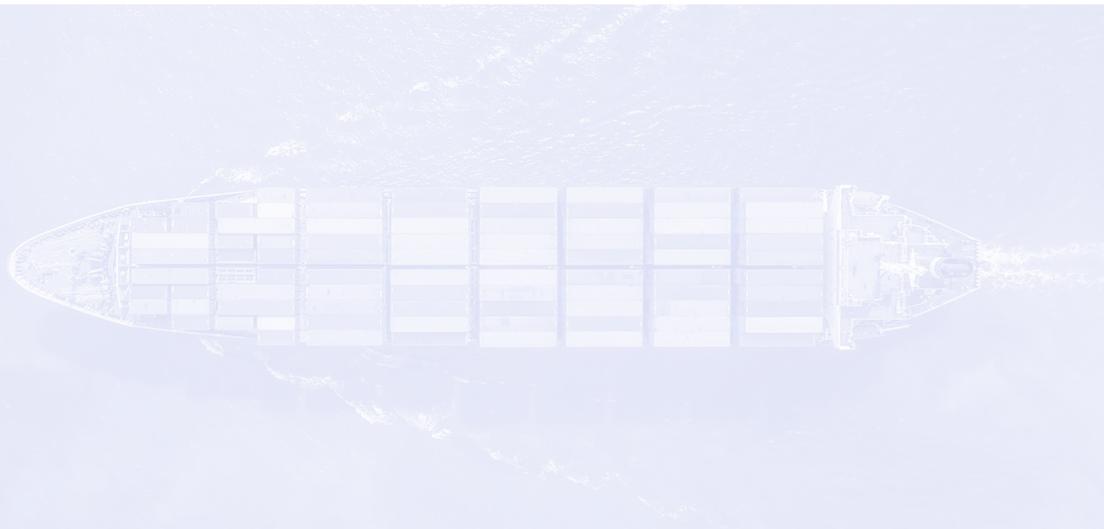
Mehrwerte einer Kooperation für (Groß-) Unternehmen

- ⊕ (Absatz-)Support für bestehendes Portfolio
- ⊕ Neue Kanäle zu HCPs und Patient:innen
- ⊕ Differenzierung vom Wettbewerb
- ⊕ RWE
- ⊕ Wissensaustausch / -erweiterung (z.B. Technologie, Trends, Arbeitsweisen, Mindset)
- ⊕ Neue Umsatzquelle
- ⊕ ...

Mehrwerte einer Kooperation für Startups

- ⊕ Support für Vertrieb, Positionierung oder Entwicklung
- ⊕ Ausweitung des Portfolios
- ⊕ Erschließung neuer Märkte
- ⊕ Wissensaustausch / -erweiterung (z.B. klinische Evidenz, strategische Planung, Arbeitsweisen, Mindset)
- ⊕ Monetärer Input

ABER: Es ist kein Selbstläufer...



Die Erfahrung zeigt: Nicht immer läuft reibungslos mit der Kooperation



„Wir haben **seit einer Woche keine Rückmeldung** erhalten, daher gehen wir davon aus, dass kein Interesse besteht!“



Startup-Vertreter:in

„Die Gespräche liefen sehr gut, aber wir haben uns **entschlossen, doch erst noch mal abzuwarten** und den Markt weiter zu beobachten.“



Corporate-Vertreter:in

„Das Startup konnte uns **keinen 5-Jahresplan** präsentieren, den brauchen wir aber für die interne Freigabe.“



Corporate-Vertreter:in

„Der **Corporate-Vertrieb** hatte leider **keine Vorstellung von Tech-Produkten**.“



Startup-Vertreter:in

„Wir gehen davon aus, dass das **Partner-Unternehmen genau weiß, was es braucht**, und wir setzen das dann einfach um!“



Startup-Vertreter:in

„Es war uns nicht möglich, den **Mehrwert der Kooperation in Zahlen auszudrücken**, daher konnten wir sie nicht weiterführen.“



Corporate-Vertreter:in

Wie also kann die Corporate-Startup-Partnerschaft gelingen?

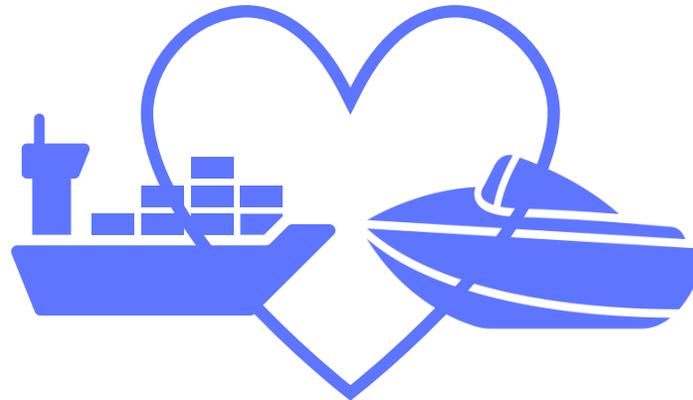


 Klare
Kommunikation

 Geklärte
Zuständigkeiten

...

 MUT



 Flexibilität

 Messbarkeit

 Persönlicher Fit

Was bedeutet das jetzt für Sie ganz individuell?

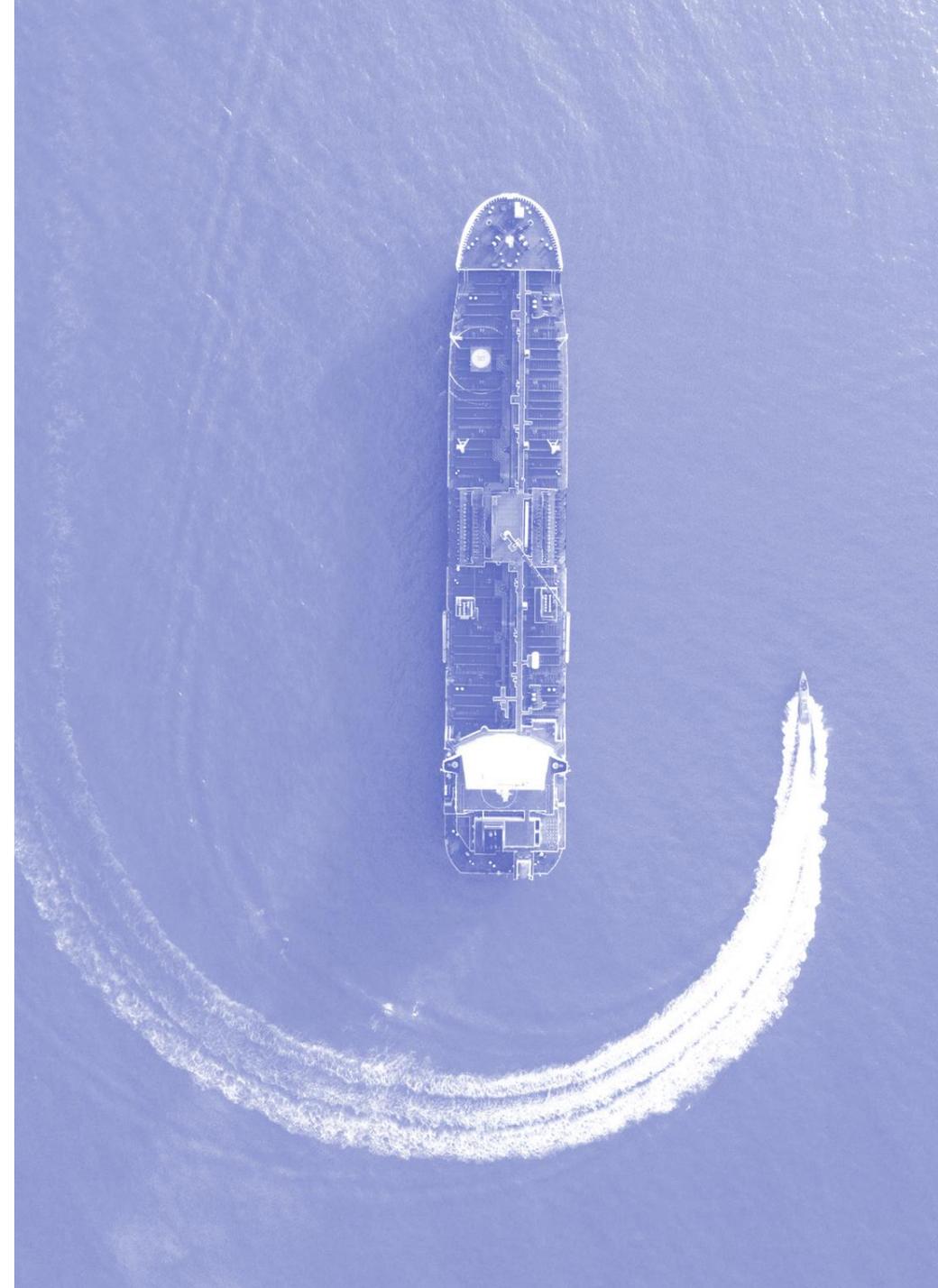
Das finden wir zusammen mit Ihnen heraus – kommen Sie gerne bei Fragen oder Anregungen auf mich zu!



Karen Piontek
Principal

email: piontek@flyinghealth.com

LinkedIn: www.linkedin.com/in/karen-piontek





Vielen Dank!