

FÜR GUTE IDEEN
MITTEN IM LEBEN.

ES GEHT!



der brutkasten

ÖSTERREICHS STARTUP & INNOVATIONSPORTAL

powered by

Die Presse

News

Tipps & Tricks

Entertainment

Schauplatz

Über uns

Launch von Health-Tech Startup kiweno: "Jeder der isst, ist potenzieller Kunde"

19.06.2015, von *Theresa Sophie Breitsching*

0

share me!

tweet me!

share me!

share me!



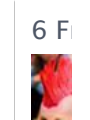
Bild: © Michael Rottmann. Die Menschen hinter kiweno: Hansi Hansmann, Robert Fuschelberger, Bianca Gfrei, Georg Molzer, Helga Turcanu, Rudi Semrad

Fast jeder ist davon betroffen: Nahrungsunverträglichkeiten gehören zum Alltag dazu. Der eine verträgt keine Milch und bekommt Bauchweh, der andere bekommt einen Ausschlag, wenn er Äpfel isst. "Wir haben zwar genug Lebensmittel aber wir vertragen sie nicht mehr", meint der Arzt Roland Fuschelberger bei der Pressekonferenz von **kiweno**. Er ist der medizinische Leiter und Co-Gründer des neuen Health Startups kiweno, das er zusammen mit Bianca Gfrei ins Leben gerufen hat. Bei der Präsentation vor Ort sind auch die namhaften Business Angels, die kiweno mit Know-how und Geldmitteln unterstützen: Hansi Hansmann, obwohl er nicht mehr investieren wollte (aber bei kiweno musste er dann noch eine Ausnahme machen) und der langjährige CEO der Swatch Group Österreich Rudi Semrad haben sich am Unternehmen beteiligt.

Hier ein Foto von der Pressekonferenz: (von Links: CEO Bianca Gfrei, Hansi Hansmann, Dr. med. Roland Fuschelberger, Rudi Semrad; ©kiweno/Kowacsik)



„kiweno passt perfekt in mein Portfolio an eHealth- und Tech-Start-ups. Das engagierte Team hat mich mit seinem Business Modell überzeugt. Kaum ein



Start-up ist in diesem Maße skalierbar“, begründet der renommierte Business Angel Hansi Hansmann. In seinem Portfolio befinden sich runtastic und mysugr. Zusammen mit Semrad hat Hansmann eine Summe im mittleren sechsstelligen Bereich investiert und dafür 20 Prozent erhalten.

Das Marktpotential ist gigantisch, denn “jeder der isst, ist ein potenzieller Kunde – auch jene ohne Beschwerden können den Test machen”, meint Hansmann. Zweitinvestor Semrad betont überdies, dass es schon sehr viele Vorbestellungen gäbe.

Bianca Gfrei war selbst betroffen. Sie habe sich nicht gut gefühlt und wollte einen Test machen, um zu erfahren, welche Nahrungsmittel sie nicht verträgt. Aber die Prozedur war mehr als umständlich und teuer noch dazu. In einer Arztpraxis kann man mit bis zu 400 Euro dafür rechnen. Der kiweno Test ist online und in ausgewählten Apotheken um 99 Euro erhältlich. „Nachdem die Tests für die meisten Nahrungsmittelunverträglichkeiten keine Kassenleistung sind, handelt es sich hier um eine sehr kostengünstige Methode“, so Fuschelberger.

kiweno testet die Verträglichkeit von 70 häufig verzehrten Nahrungsmitteln mittels weniger Tropfen Blut, die aus der Fingerkuppe entnommen werden. Man bekommt den Selbsttest nach Hause geschickt, piekst sich in den Finger (2 Tropfen Blut genügen), schickt die Probe anschließend ins Labor. Die Auswertung passiert innerhalb weniger Tage und man bekommt eine Benachrichtigung via SMS oder E-Mail. Per App und persönlichem Code wird einem dann das Ergebnis näher gebracht. Das besondere an Kiweno: Man wird mit dem detaillierten Befund nicht alleine gelassen und erfährt ganz konkret, welche Nahrungsmittel man zum Beispiel besser meiden sollte und welche man alternativ zu sich nehmen kann. Darüber hinaus gibt es auch persönlich abgestimmte Ernährungsempfehlungen sowie Gesundheitstipps.

Bis Ende des Jahres wird kiweno weitere Tests launchen. „Mit dem nutriscreen erfährt man, welche Lebensmittel man zumindest für einen gewissen Zeitraum meiden sollte. Die weiteren Tests werden dann Auskunft geben, wovon man mehr benötigt“, verrät Bianca Gfrei. Offizieller Starttermin ist der 23. Juni, Vorbestellungen werden aber schon entgegen

genommen.

DerBrutkasten hatte die Möglichkeit Gründerin Bianca Gfrei noch kurz persönlich zu befragen:

Wie bist du denn ins Startup Business gekommen?

Ich war Studentin und hatte eine Zusage für ein Master Stipendium in den USA. Aber bis ich das antreten konnte, musste ich noch zuwarten und in dieser Zeit haben wir dann an der Idee gearbeitet. Es war ursprünglich auch wirklich als reines Projekt gedacht, das aus der eigenen Betroffenheit entstanden ist: Ich habe selber Unverträglichkeiten gehabt und ständig an Bauchschmerzen gelitten. So bin ich auf Doktor Fuschlberger gestoßen, der mich getestet hat und mir zum Ergebnis gleich auch Therapie-Empfehlungen mitgegeben hat. Nachdem ich diese umgesetzt habe, ist es mir nach kurzer Zeit viel besser gegangen. Daraus hat sich schließlich die Idee entwickelt.

Der Gedanke, ein Startup zu gründen, stand nicht im Fokus?

Nein! Anfangs war das ein Projekt, an dem wir nebenbei gearbeitet haben. Aber dann haben wir so viel Zuspruch bekommen und das Interesse war so groß.... Wir haben wirklich nicht geplant, dass wir ein Startup oder großes Unternehmen daraus machen. Aber nun nach zweieinhalb Jahren Forschungs- und Entwicklungszeit, plus einem ganzen Testjahr in Apotheken sind wir voll "Startup" (lacht).

Was ist mit den USA Plänen passiert?

Zweimal habe ich den USA-Aufenthalt abgesagt... oder vielleicht aufgeschoben. Ich hatte nach dem Master Angebot noch eine Anfrage aus New York, ob ich nicht im Pharma-Consulting arbeiten möchte.

Hier ein Bild von Bianca Gfrei bei der Präsentation des "nutriscreen":
(©kiweno/Kowacsik)

[share me!](#)[tweet me!](#)[share me!](#)[share me!](#)

Über den Autor

Theresa Sophie Breitsching tut eines gerne: Schreiben. Ob Artikel oder ganze Bücher. Sie hat zuletzt in Berlin gelebt, wo sie auch elibrix gestartet hat: Eine Online Plattform, die Autoren unterstützen soll. Für den Brutkasten ist sie wieder in Wien und setzt sich hier für Startups ein. Du hast einen Vorschlag? Schreib an theresa@derbrutkasten.com

Das könnte dich auch interessieren

Brutkasten.Interview
mit Hansi Hansmann

Österreichs nächster
Exit: Flohmarkt-App

6 Mio Euro
Finanzspritze: Busuu

Letzte Chance: Bis 18.
März für Vienna Start-