

STECKBRIEF START-UP

Recare

www.recaresolutions.com

Gründungsdatum: 2017

Gründungsort: Berlin



Das Gründungsteam von Recare:
Maximilian Greschke (l.) und Charles Cote (r.).
Greschke © Jennifer Adler / ReCare, Cote © Paulina Brygier / ReCare



Was macht ihr und welches Problem löst ihr damit?

Recare begann 2017 damit, das Entlassmanagement für Patienten aus dem Krankenhaus mit einem B2B-Marktplatz zu digitalisieren und ermöglicht dadurch eine effiziente Koordination von Versorgung nach dem Akutaufenthalt in den Bereichen Pflegeüberleitung, Krankenhausverlegung, Anschlussheilbehandlung sowie die damit verbundene Organisation von Krankentransport und medizinischen Hilfsmitteln.

Das hilft dabei, die Koordinationsprozesse im Überleitungsmanagement skalierbarer und messbarer zu gestalten, um auch die zukünftigen Herausforderungen des demografischen Wandels verlässlich bewältigen zu können.

Darüber hinaus kann mit Recare die Verweildauer besser gesteuert und sinnvoll verringert werden – eine wichtige Voraussetzung für einen stabilen Patientenfluss. Gleichzeitig werden heute schon Mitarbeiter entlastet, wodurch mehr Zeit für die Betreuung der Patienten möglich ist; etwas, was uns sehr am Herzen liegt.

Wer hatte die Idee und wieso?

Maximilian Greschke, Gründer und Geschäftsführer von Recare, hat die Probleme bei der Patientenüberleitung über seine Frau (Ärztin in der Neurologie) und seine Schwiegermutter (Pflegedienstleitung bei einem ambulanten Pflegedienst) kennengelernt. Die Idee war, dieselben logistischen Vorteile einer digitalen Plattform auf die Herausforderungen in diesem Bereich anzuwenden.

Wer gehört zum Gründerteam?

Die Gründer sind Charles Cote und Maximilian Greschke.

Wo lagen die größten Herausforderungen?

Die generellen Eintrittsbarrieren in den Krankenhausbereich haben auch Recare anfangs das Leben schwermgemacht. Zum Beispiel die langen Vertriebszyklen und Entscheidungswege – so ist es schwer, schnell voranzukommen und in Iterationen zu lernen. Die veraltete Infrastruktur in Krankenhäusern kommt auch schon direkt an Platz 2 – wir sehen selbst jetzt in 2021 noch Häuser im Markt, die kein WLAN haben und stark veraltete Hardware nutzen.

Wie steht es um die Finanzierung des Projekts und wie sieht das Geschäftsmodell aus?

Die Recare Holding GmbH hat ihre neueste Finanzierungsrunde in Höhe von zwei Millionen Euro zu Beginn des Jahres 2021 erfolgreich abgeschlossen und sich seit Gründung somit bereits eine Summe von insgesamt fast sechs Millionen Euro sichern können.

Krankenhäuser zahlen eine monatliche Software-as-a-Service-Pauschale, um die Plattform nutzen zu können und können dann eine unbegrenzte Anzahl an Patientenüberleitungen damit abwickeln.

Was ist eure Vision und was sind eure Ziele?

Wir glauben, dass sich alle Mitarbeiter im Gesundheitswesen auf das Wesentliche konzentrieren sollten: auf die Patienten.

Daher ist unser Ziel, eine bundesweit einheitliche Lösung für die Organisation von Versorgungspfaden für Patienten anzubieten, um bürokratische Aufwände zu reduzieren und dadurch medizinisches Personal zu entlasten und mehr Zeit für die Arbeit am Patienten zu schaffen.

Was sagen die Anwender über das Produkt?

„Tolle Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern von Recare. Einfache Umsetzung der Prozesse im Programm. Eine große Zeitersparnis und Entlastung. Ich bin sehr zufrieden mit Recare und würde es jedem weiterempfehlen.“

Case Managerin, Akutkrankenhaus Berlin

