

Cyrill Gyger, CEO des mehrfach ausgezeichneten Startups Qumea

«Unsere Vision ist nicht bescheiden, sie ist gross - aber sie ist auch gewachsen»

Das Solothurner Start-up Qumea startet durch. Modernste Radartechnologie sorgt für mehr Patientensicherheit und eine optimierte Pflege im Gesundheitswesen. CEO Cyrill Gyger ist einer der drei Gründer. Im Gespräch als Kopf der Woche spricht der Jungunternehmer und Familienvater u.a. über Kinder, die für eine hohe Effizienz sorgen, Fokus und die Schwierigkeit mit Vorbildern, Klima und Geld sowie der Vision, die zu einer Strategie respektiv Gründung eines Start-ups gehört.

Cyrill Gyger, wie entstand die Idee, Qumea zu gründen?

Wir drei Gründer (Anm. d. Red. die anderen zwei sind David Meier und Ido Gershoni) hatten schon vorher bei einem Start-up in Bern mit Sensorik zu tun gehabt, allerdings in einem anderen Umfeld und mit einer anderen Technologie. Die Faszination für moderne Radar-Technologie stand am Anfang genauso im Zentrum wie die Absicht, damit etwas im Grenzbereich des technologisch Möglichen zu bauen, das im Dienste des Menschen steht und Gutes tut. So landeten wir schnell im Gesundheitsbereich.

War von Anfang an klar, in welche Richtung es geht?

Zu Beginn war da eine Vielzahl von Ideen – nicht nur die Pflegeproduktlösung. Ausschlaggebend war die Diskussion mit einem befreundeten Arzt, der

Heisst, Qumea erspart der Pflege viel unnötige Laufwege?

Auch, ja. In erster Linie unterstützt das System aber die Patientensicherheit, indem es frühzeitig um Hilfe ruft, bevor folgenschwere Ereignisse geschehen. Die Reduktion von Leerläufen resp. insgesamt dem Pflegeaufwand am Patienten ist dabei ein Nebeneffekt, der aber natürlich nicht minder wichtig ist. So gibt es heute etwa viele Sitzwachen, die einfach neben dem Patienten warten und darauf achten, dass dieser sich keine Schläuche zieht oder aus dem Bett fällt. Das ist für die Patienten oftmals nicht nur unangenehm, sondern auch teuer. Hier sind technologischen Alternativen natürlich interessant.

Als Laie taucht hier die Frage auf: Warum hat das noch niemand vor Ihnen erfunden?

Wenn man sich diese Frage stellt, deutet das immer auf die besten Ideen hin. (lacht) Es gibt tatsächlich schon etablierte Mittel zur Sturzprävention – zum Beispiel Klingelmatten oder kameraorientierte Lösungen. Mit Rader und anonymisierten Daten, wie bei uns, gab es bisher aber nichts. Wir haben inzwischen eine Vorreiterrolle in Spitälern und sind algorithmisch sehr weit.

Was kostet so ein Sensor?

Zirka 500 Franken. Die Überwachung eines Patienten kostet dann zwischen 1 und 9 Franken pro Tag. Wenn der Sensor nicht läuft, kostets nichts.

Sie verdienen also nicht mit der Hardware, sondern mit der Software - sprich der eigentlichen Anwendung im Pflegealltag?

Genau. Der Einstiegspreis ist in dem Sinn bewusst niederschwellig. Wenn das System läuft und Nutzen bringt, darf es etwas kosten und sonst kostet es eben nichts.

Wie nahe ist Ihre Technologie an der in der Automobilindustrie? Für die Entwicklung autonom fahrender Autos braucht auch Kameras, Radar-, Ultraschall- und Lidar-Sensoren, welche permanent die Umgebung abbilden und Daten liefern?

Die grundlegende Technologie ist die gleiche. Es geht um Hochfrequenz-Radar im Bereich von 20 bis 70 Gigahertz – also wie bei den Autos. Den Unterschied macht die Verarbeitung der Daten. Wir fokussieren auf extrem feine und schnelle Bewegungen in einem überschaubaren Raum. Die Automobilindustrie schaut da viel mehr in Weite – Hunderte Meter voraus – und nur auf sehr grobe Bewegungen.

Sind Sie eine Art Tesla im Gesundheitswesen? Eine andernorts schon bekannte Hardware neu eingesetzt, dem Rest der Welt aber insbesondere softwaremässig weit voraus?

Wie man es nimmt. Wir können die Daten sehr weitgehend und in Millisekunden hochpräzise auswerten. Das führt in unserem Fall eben dann zu wenig Fehlalarmen und zu einer hohen Akzeptanz bei der Pflege.

Qumea ist jetzt in rund 30 Institutionen verbaut. Ihr Potenzial sind demnach alle Spitäler und Pflegeheime auf diesem Globus?

Richtig. Möglichst auf allen Abteilungen in allen Zimmern mit unserem Sensor vertreten sein ist das Ziel. Bei Neubauten sehen wir, dass unser System tendenziell in alle Zimmer eingebaut wird, weil das günstiger ist, als es nachträglich zu installieren.

Ihr System könnte man doch auch zu Hause einsetzen, um die Grossmutter oder den Vater zu «überwachen»?

Die Frage kommt oft. Wir schliessen das nicht aus. Im Moment passt es aber nicht. Das Geschäft im Privatbereich ist ein völlig anderes. Bei einem Spital können wir viele Sensoren an einen Kunden liefern und haben einen Support-Kanal. Bei Haushalten hätten wir Tausende von Kunden und Tausende von Support-Kanälen. Wir sehen das Bedürfnis absolut! Als Start-up müssen wir aber fokussiert bleiben und dürfen uns nicht verzetteln.

Wir haben es erwähnt, rund 30 Spitäler setzen den Qumea-Sensor inzwischen ein. Ihre Firma räumt einen Preis nach dem anderen ab. Man darf davon ausgehen, dass die Zahl 30 noch stark steigt?

Unser Businessplan sah in der Tat ein etwas weniger steiles Wachstum voraus (lacht). Das Produkt ist seit gut einem Jahr auf dem Markt, funktioniert einwandfrei und stösst auf reges Interesse. Wir können sogar schon dank Kundenwerbung untereinander wachsen.

Der nächste Schritt ist die Internationalisierung?

Genau. Wir haben bereits in Deutschland, Österreich, Spanien, den Benelux-Staaten und Skandinavien Partner, die unsere Lösung im Gesundheitswesen bekannt machen und vertreiben. In Holland ist heute zum Beispiel in fast jedem Pflege-Zimmer eine Kamera installiert. Sicher keine optimale Lösung von wegen Datenschutz und Privatsphäre. Unsere Daten sind nicht personalisierbar, selbst wenn sie in falsche Hände geraten.

Also sind diese Märkte quasi vorbereitet für sie. Sie brauchen nur noch auf die Anrufe zu warten?

Natürlich müssen wir immer zuerst aufzeigen, was wir können und anbieten. Andernorts ist es indes in der Tat so, dass man Überwachungs-Lösungen schon lange kennt, die man natürlich mit der «besseren Alternative» Qumea ersetzen könnte.

Sie haben die Firma während der Pandemie aufgezogen. Hat das geholfen?

Einerseits ja – weil die Bedeutung der



CEO Cyrill Gyger, einer der drei Gründer von Qumea, präsentiert den revolutionären 3D-Radarsensor, der feinste Bewegungen in Patientenzimmern registriert. Mit künstlicher Intelligenz werden die anonymen Bewegungsdaten verarbeitet und als Meldung an eine App weitergeleitet. In der Pflege können so kritische Ereignisse wie; Bettflucht, Sturz, plötzliche Unruhe bis hin zu unruhigem Schlaf in Echtzeit im System angezeigt werden.

«Unser Businessplan sah in der Tat ein etwas weniger steiles Wachstum voraus»

uns das ungelöste Problem nahe brachte, Patienten eng zu überwachen, ohne dabei invasiv zu sein – also ohne Sitzwachen, ohne Kabel, ohne Kamera usw. Dies war die zündende Idee. Faszinierend ist, dass wir es geschafft haben, menschliche Vitalzeichen auf Distanz sehr präzise und in Echtzeit abzubilden. Nebst Bewegungsmustern können wir theoretisch auch Atmung und Herzschlag erkennen.

Können Sie kurz erklären, was die Qumea-Lösung eigentlich ist?

Ein System, das mittels 3D-Radarsensor feinste Bewegungen im Raum registriert und diese Rohdaten an eine Cloud sendet. Mit künstlicher Intelligenz werden die anonymen Bewegungsdaten verarbeitet und als Meldung an eine App weitergeleitet. In der Pflege können so kritische Ereignisse wie: Bettflucht, Sturz, plötzliche Unruhe bis hin zu unruhigem Schlaf in Echtzeit im System angezeigt werden. Die Pflege stellt dabei pro Bett ein, wie und wann sie alarmiert werden will.

Pflege noch nie so ins vordergründige Bewusstsein der Bevölkerung gerückt ist. Andererseits nein, weil die Spitäler natürlich oft auch ganz andere Sorgen hatten, als sich unser System anzusehen.

Wie haben Sie ihr Startup gegründet?

Wenn man ein neues Produkt entwickelt, kostet das Geld. Das ist nicht wie wenn sich der Buchhalter verselbstständigt und von jetzt auf gleich Geld verdienen kann. Wir drei Gründer und die ersten drei Mitarbeiter, die wir Schlüsselmitarbeiter nennen, haben die erste Investitionsrunde aus dem eigenen Sack finanziert. Das Ziel war: Das Geld muss reichen, um anhand eines ersten Kunden zu zeigen, dass unser Produkt funktioniert. Damit gingen wir dann auf Investorensuche und kamen so zu viel mehr Mitteln, die uns zu wachsen erlauben.

All-in sozusagen?

Schon. Aber entweder glaubt man an seine Idee und ist überzeugt davon wie wir, oder man lässt es sein. Lernen kann man ja immer.

Sind Sie ein Unternehmer, der das Risiko liebt?

Absolut. Ich funktioniere so am besten. Zuvor war ich bei einem anderen erfolgreichen Start-up einer der ersten Mitarbeiter und blieb dabei, bis wir 150 Leute waren. Die Phase des Aufbaus ist meine Zeit.

Braucht es eine Vision, wenn man eine Firma gründet und Erfolg haben will? Oder fängt man einfach an und schaut dann, welche Vision sich daraus ergibt?

Sehr gute Frage. In Start-up-Trainings heisst es sicherlich immer, Du

brauchst eine Vision und Mission. Ich glaube wichtig ist, dass man als Team am gleichen Strick zieht. Ob das Ziel darin besteht in einer kleinen Nische Erfolg zu haben, oder die Welt zu erobern, ist zweitrangig. Man muss sich einig sein. Unsere Vision ist nicht bescheiden, sie ist gross - aber sie ist auch gewachsen.

Wie hat sich ihr Leben in den letzten zwei Jahren verändert?

Privat haben meine Partnerin und ich vor einem halben Jahr unser zweites Kind bekommen. Das erste ist viereinhalb. Insofern besteht mein Leben aus Familie und Qumea - viel mehr nicht. Hobbys, wie Gleitschirmfliegen, sind rar geworden. Ich muss meine Zeit mit Bedacht planen. Ich könnte 24 Stunden für die Firma arbeiten.

«Wenn man sich diese Frage stellt, deutet das immer auf die besten Ideen hin.»

Sie könnten also vom Weissenstein direkt ins Büro nach Solothurn fliegen?

Leider gibt's da eine Flugverbotszone. Ich fliege aber immer noch, wann immer es die Zeit erlaubt. In der Luft kann ich am besten abschalten, auch wenn man natürlich konzentriert bleiben muss.

Welche drei Persönlichkeiten aus Geschichte und Gegenwart würden Sie gerne treffen?

Ich tue mich immer schwer mit der Frage nach Vorbildern. Jeder geht seinen Weg. Inspiration durch andere Personen ist mir wichtig, gezielte Vorbilder fallen mit nicht ein.

Gibt's einen besten Moment in ihrem Leben?

Für meine berufliche Laufbahn sehr entscheidend war, als ich vor über 20 Jahren eine Lehre als Informatiker beginnen konnte - übrigens damals noch eine ganz neue Ausbildung. Dort änderte sich meine Motivation zu lernen, von «müssen» zu «wollen». Studium, Jobs, Karriere, alles wurde dadurch geprägt. Privat ist es natürlich das Kennenlernen meiner Partnerin und die Gründung meiner Familie, ohne die vieles nicht möglich wäre.

Eine junge Familie, ein junges Unternehmen - das klingt nach Hardcore-Action?

Beim ersten Start-up, wo ich angestellt war, habe ich damals auch gedacht, wie machen die das? Ein Unternehmen

und ein Kind. Jetzt stelle ich fest, dass es extrem hilft, fokussiert zu bleiben. Mit 25 ohne Familie kann ich mich endlos verzetteln und eine Arbeit über Tage verteilen. Wir Familienväter sind verpflichtet, den Tag optimal zu planen und hocheffizient zu sein.

Kinder als Effizienz-Beschleuniger?

Das ist das Stichwort (lacht).

Wo steht Qumea in fünf Jahren? Der Sensor, sprich die erfassbaren Daten, haben auch mächtiges Potenzial für ausserhalb des Gesundheitswesens.

Die Vision ist, dass unser Sensor zum Standard im internationalen Pflegebereich wird. Jedes mindestens neu

gebaute Patientenzimmer in der westlichen Welt soll mit ihm ausgerüstet werden. Eigentlich spricht da nichts dagegen. Ob sich dann noch andere Geschäftsfelder öffnen, werden wir sehen. Wahrscheinlich schon. Outpatient ist hier z. B. ein Thema. Patienten werden heute oft möglichst früh aus dem Spital entlassen und zu Hause weiter betreut. Das spart Kosten. Eine enge Überwachung während dieser Nachbetreuung ist entscheidend.

Wie wichtig ist Ihnen Geld?

Wichtig ist, dass die persönlichen Sorgen nicht von Geld dominiert werden. Alles andere ist letztlich Luxus. Natürlich ist dies eine individuelle Schwelle. Wir haben uns bei Qumea zu Beginn lächerliche Mindestlöhne ausgezahlt, die wir inzwischen etwas angepasst haben. Aber sie sind immer noch bescheiden. Die Motivation so ein Abenteuer zu lancieren, war und ist bei uns sicher nicht das Geld. Wenn Business, Leidenschaft und Einsatz stimmen, wird Geld irgendwann zu einem Produkt, das hinten zusammen mit dem Erfolg rauskommt.

Gibt es einen grossen Traum, den Sie sich einmal im Leben erfüllen möchten?

Ich würde gerne die Erdkrümmung sehen. Aber das muss klimaneutral passieren, sonst mache ich es nicht.

Klimaschutz ist Ihnen sehr wichtig?

Extrem. Dass wir mit lokalen Lieferketten arbeiten, ist nur einer von vielen Punkten in diesem Zusammenhang. Wir versuchen bei Qumea den Footprint so klein wie möglich zu halten.

Schaffen wir den Klima-Turnaround noch?

Nur noch dank Technologie. Mit ihrer Hilfe können wir es schaffen. Politisch können wir es mit dem Tempo, mit dem wir gerade einlenken, nie mehr zu rechtbiegen. Das reicht nicht mehr. Technologie ist ein entscheidender Enabler für Verbesserungen.



Zum Schluss, was ist Glück für Sie?

Wenn man in der Mehrheit der Fälle auf seinen Tag zurückblicken und sich darüber freuen kann. Glück ist in dem Sinn auch die Fähigkeit zum Reflektieren und nicht stur in den Tag zu leben und das Gefühl zu haben, allem ausgeliefert zu sein.

MICHAEL SCHENK