

## Négy startup, akik Magyarországról akarják felforgatni az egészségügyet

Magyarországon rendelkezésre áll az innovációs ökoszisztéma, van elegendő forrás, hiányzik viszont a vállalkozói attitűd, a fiatalok **inkább kockázatkerülők**, nincsenek meg a vállalkozás indításához és az ötlet eladásához szükséges soft skillek, ebből a szempontból is változtatni kell az oktatási rendszeren - ez volt a **Portfolio Private Health Forum negyedik**, egészségügyi startupokat felvonultató panelbeszélgetésének egyik fontos tanulsága. A másik lényeges megállapítás, hogy az állami egészségügyi intézményekkel rendkívül nehezen tudnak együttműködni az innovatív vállalkozások, ezért ebben a magánegészségügynek kell élen járnia idehaza.

A Portfolio **magánegészségügyi konferenciájának** utolsó, párhuzamos szekciójába négy egészségügyi startuppert, alapítót ültettünk egy színpadra, **Fürjes Balázs (EIT Health Innostars)** moderálása mellett.

**Gál Viktor, az OrthoPred Kft. alapító-vezérigazgatója** saját projektjének bemutatását azzal kezdte, hogy ő ízületi radiológus szubspecialista, elsősorban MR-ekkel (képalkotás) és ízületekkel foglalkozik. Saját startupja ennek a szakmának a teljes felforgatásával foglalkozik, ugyanis automatizálni szeretnék az orvosi képek elkészítésének, leletezésének folyamatát. Céljuk segíteni a szakembereket, másrészt előrejelzéseket, predikciókat készíteni, amelyre jelenleg nem képes az ember. Előrehaladott tárgyalásokat folytatnak idehaza a Hiventures-szel.



Gál Viktor, az OrthoPred Kft. alapító-vezérigazgatója

[Havlik Károly, a DiabTrend társalapítója és ügyvezetője](#) kis családi vállalkozásként mutatta be cégét, amely a cukorbetegek számára adna felügyeleti rendszert, az inzulinkezelésüket szeretnék magasabb szintre emelni. Mesterséges intelligencia alapon analizáljuk az adatokat és ez alapján előre meg tudjuk mondani a felhasználóknak, hogy hogyan fog alakulni a vércukorszintjük a jövőben - árulta el.



Havlik Károly, a DiabTrend társalapítója és ügyvezetője

[Horváth Bence, a Spicy Analytics Kft. ügyvezető igazgatója](#) a céget data science vállalkozásként írta le. Azon dolgoznak, hogy hogyan lehet olyan automatákat építeni, amivel a data science-hez nem értő laikusok, de az egészségügyhöz értő orvosok maguk is össze tudnak rakni data science projekteket. Ennek köszönhetően szoftveres úton, óriási adattömegekből fontos következtetéseket tudnak levonni a felhasználók.



Horváth Bence, a Spicy Analytics Kft. ügyvezető igazgatója

[Somogyi Tibor, a DokiApp alapító-ügyvezetője](#) azzal kezdte, hogy a DokiApp egy telemedicina projekt. Olyan szolgáltatás, hogy ha a páciensnek otthon akut jellegű, főleg háziorvosi panasza keletkezik, akkor 30 percen belül szakorvossal, vagy pszichológussal tud videóhíváson keresztül konzultálni, tanácsot kérni. Nem keltjük azt az illúziót, hogy gyógyítást végzünk, ez konzultáció - hangsúlyozta.



Somogyi Tibor, a DokiApp alapító-ügyvezetője

**A beszélgetés során kiderült: fontos lenne a vállalkozói szemlélet kialakítása már az iskolában és ennek során az ezzel kapcsolatos soft skillek erősítése.** Ha a fiatal iskolás már korán felismeri, hogy miben jó, és megvan a flow élménye, akkor azzal mindenki jól jár, korán megtalálja, merre menjen - mondta Somogyi Tibor.

Havlik Károly szerint az igazi innováció csak ilyen kicsi, startupszerű vállalkozásokon keresztül valósulhat meg, nem pedig nagycégeknel. És megéri vállalkozásban fogni, de kell hozzá egy stressztűrő képesség.

Horváth Bence is úgy vélekedett, hogy rendkívül izgalmas dolog vállalkozni, de nem való mindenkinek ez a világ.

Fürjes Balázs a hazai startupokkal kapcsolatos tapasztalatairól megosztotta, hogy a régióval összehasonlítva más országokból egy-egy projektre, versenyre sokkal többen jelentkeznek, mint Magyarországról. A hazai indló vállalkozásokban látják a stressztűrő képességet, a tenni akarást, a kreativitást, de közben a magyarok elhiszik, hogy a magyar piac elég számukra, de közben valójában nem elég.

Azt kell erősíteni Magyarországon, hogy nemzetközi piacokban gondolkozzanak az induló cégek és minél előbb kapjanak nemzetközi visszajelzést, vagy támogatást, vagy pofont egy pitch alkalmával, zsűri előtt, vagy pénzügyi, szakmai befektető előtt - mondta a beszélgetés moderátora. Szerinte akkor látványos egy hazai startup szintlépése, ha a csapatban megjelenik egy nemzetközi ember.



Fűrjes Balázs, EIT Health Innostars. Fotó: Stiller Ákos

**Szóba került a beszélgetés során, hogy a jelenlévő vállalkozók az állami- vagy magánintézményekkel tudtak kapcsolatot kialakítani és ha igen, mennyire volt nehézkes.**

Gál Viktor ezzel kapcsolatban azt mondta, hogy a magánintézmények esetében könnyebb mozogni, az állami kórházban még ha látnak is nyitottságot, akkor általában a gazdasági osztályon elakad a kérvény, mert nincs kialakítva hozzá a jogi környezet.

Havlik Károly szintén saját tapasztalatairól számolt be, szerinte az állami kórházakkal nagyon nehéz együttműködni, de az iparban sok olyan cég van, akikkel könnyebb,

Somogyi Tibor a projekttel mind állami, mind magánintézményeket megkeresett, szerinte előbb-utóbb minden intézménynek muszáj lesz lépnie. Szeretném, ha itthon is fejlődne az egészségügy, ezért a beszélgetések alapján elindítottunk egy olyan irányt a DokiAppon keresztül, amely az alkalmazás mögött lévő platformot platformizálja, white label lehetőségként oda tudjuk adni az intézményeknek, hogy saját maguk tartsák a betegekkal a kapcsolatot. Több vidéki állami kórházban is jártak, és megtapasztalták, hogy a sürgősségi osztályra a páciensek fele megszokásból rohan, vagy mert nem tudja, hová kell mennie. Ezért azt ajánlották az intézményvezetőknek, hogy rendelkezésre bocsátják a platformot és a 150 rezidens orvosával az intézmény kezdje el irányítani a betegeket saját applikáción keresztül. Ezzel azonnal információt tudnának adni a betegeknél, hogy indokolt-e a részvétel a sürgősségi osztályon - magyarázta az alapító.

Gál Viktor azt hangsúlyozta: csak működő rendszeren lehet segíteni innovációval. Ha

például valahol 6 hónapot kell várni egy MR-vizsgálatra, akkor a kiértékelésre szánt pár nap már nem szempont, Viszont ha valaki azonnal kap időpontot MR-re, például egy magánintézményben, akkor ott fontos, hogy azonnal értékelést is tudjon kapni.

Fürjes Balázs erre rácsatlakozva azzal zárta a beszélgetést, hogy bízunk benne, hogy a magánegészségügy egy működő rendszer, amire az innovatív vállalkozások rá tudnak csatlakozni.



Portfolio Private Health Forum IV/B szekció: Akik felforgatják az egészségügyet

## **Kattintásra képgaléria nyílik:**

[Portfolio Private Health Forum 2018](#)

Portfolio Private Health Forum 2018 (galéria, 38 kép)