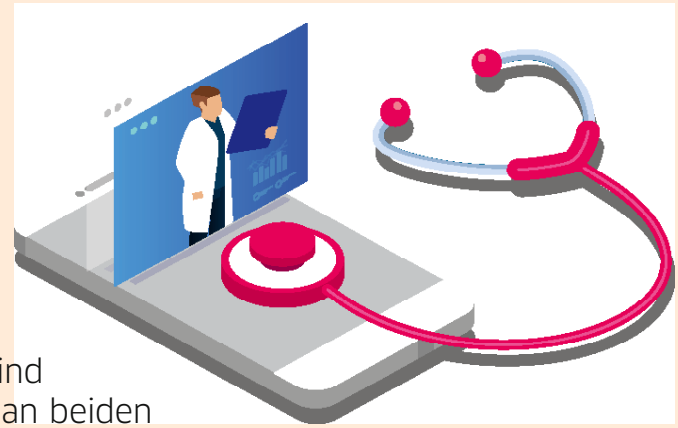
GESUNDE DIGITALISIERUNG



MEGATRENDS Gesundheit und Digitalisierung sind in aller Munde. Wie kann es Anlegern gelingen, an beiden Themen gleichzeitig teilzuhaben? Eine Möglichkeit bieten Spezialfonds, die diese Nische als Chance begreifen.

Corona hat zwei Megatrends verdeutlich: Gesundheit und Digitalisierung. „Das Beste aus beiden Sektoren" vereint Stefan Blum in seinem auf Digital Health spezialisierten Fonds. Beim Einstieg in ein Unternehmen gelten für ihr drei Kriterien: solide Finanzierung, Wachstumsperspektiven und erwiesener klinischer Nutzen.

DUP UNTERNEHMER-Magazin: Warum investieren Sie in die Nische Digital Health statt parallel in IT- und Gesundheitswerte?
// Stefan Blum: Digital Health kombiniert das Beste aus beiden Sektoren. Wie bei IT geht es um Wachstum. Aber das Technologierisiko ist relativ moderat: Die Technologie ist schon lange im Einsatz, sie muss „nur" für das Gesundheitswesen adaptiert werden. Das ist sicher ein Vorteil gegenüber reinen Tech-Investments.

Wo finden sich aus Ihrer Sicht weitere Vorteile?
// Blum: Wir sehen eine Digitalisierung im Gesundheitswesen, die jetzt stattfindet – mit einer Verzögerung von 10 bis 20 Jahren gegenüber anderen Sektoren. Gleichzeitig profitiert Digital Health genau wie die Pharmaunternehmen von der wenig zyklischen Nachfrage und demografischen Wachstumsfaktoren. Und sie arbeiten in einem regulierten Umfeld mit hohen Eintrittsbarrieren und guter Visibilität – man weiß meist, was am Markt passiert. Daher können auch kleinere Anbieter mit großen Konzernen wie Apple oder Google konkurrieren.

> **„Digital Health kombiniert das beste aus den Sektoren IT und Gesundheitswesen."**
>
> Stefan Blum, Lead-Portfoliomanager, Bellevue Asset Management

Was ist für Sie entscheidend, wenn Sie sich bei einem Digital-Health-Unternehmen engagieren?
// Blum: Der klinische Nutzen des Angebots muss immer durch Studien belegt sein. Alle Stakeholder müssen an Bord sein: Das Produkt muss den Ärzten passen, den Versicherern, die es ja hinterher bezahlen, den Kliniken, dem Regulator. Wenn das alles gegeben ist, dann sind wir wahrscheinlich dabei.

Welche Kriterien legen Sie noch an?
// Blum: Die Finanzierung. Unsere Investments haben bewiesen, dass sie kommerziellen Erfolg haben können – wir gehen nicht rein, wenn es keine Umsätze gibt. Es müssen zwar keine große Profite anfallen, aber genug, um weiteres Wachstum zu finanzieren. Mehr als 90 Prozent unserer Beteiligungen sind bis zum Break-even durchfinanziert und benötigen keine weitere Finanzierungsrunde.

Was macht die Auswahl herausfordernd?
// Blum: Man darf sich nicht blenden lassen von tollen Geschichten. Im Zentrum steht der erwiesene medizinische Nutzen: bessere klinische Ergebnisse zu geringeren Kosten. Bei Gesundheit ist die Nachfrage ja da, sogar sehr hoch – aber nicht unendlich viel Geld, um dafür zu bezahlen. Digital Health bietet dafür eine Lösung.

Wo liegen die größten Risiken?
// Blum: Aktuell sicherlich auf der Aktienmarktseite. Die Bewertungen des Sektors sind zuletzt deutlich unter das langjährige Mittel gefallen. Das eröffnet zwar Potenziale. Aber die Stimmung am Markt ist derzeit insgesamt eher schwierig. ■

Stefan Blum
ist Lead-Portfoliomanager bei Bellevue Asset Management und verantwortet die beiden Fonds Bellevue Medtech & Services und Bellevue Digital Health. Die Gesundheitsbranche kennt Blum aus langjähriger Erfahrung: Vor seinem Engagement bei Bellevue war er für die Investorenbeziehungen des Schweizer Hörgeräte-spezialisten Sonova zuständig.

Mehr unter DUP-magazin.de/bellevue-dh