

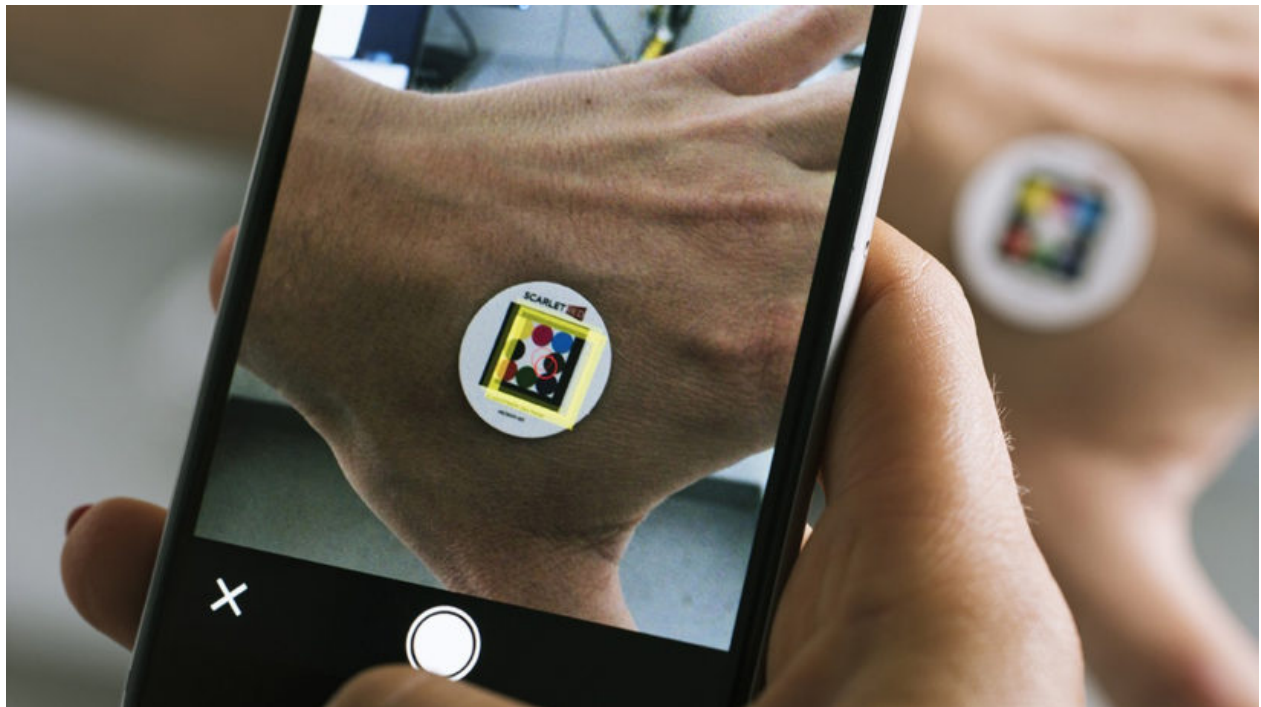
DIGITALE HAUTBILD-ANALYSE

ScarletRed: Wiener HealthTech-Startup expandiert mit Büro und Patenten in den USA



30. Juli 2018, 09:35

Jakob Steinschaden

 FOLLOW LIKE FOLLOW FOLLOW

© ScarletRed

Das Handy als Haut-Scanner: Mit dieser Idee ist das Wiener Startup [ScarletRed](#) angetreten. Das Team um Gründer Harald Schnidar will Konsumenten die Möglichkeit geben, Medikamente und ihren Einfluss auf Hautkrankheiten zu messen. Dazu wird ein kleiner Sticker namens SkinPatch mit Farbtupfern neben der behandelten Stelle auf die Haut geklebt, per Smartphone-App wird dann fotografiert und analysiert.

In Cambridge gelandet

“Nur ein kalibriertes Bild kann korrekt und objektiv analysiert werden. Unsere Technologie macht das möglich”, sagt Schnidar zu Trending Topics. Er glaubt fest daran, dass sich diese Methode vor allem am US-Konsumentenmarkt durchsetzen

wird. Deswegen hat seine Firma jetzt eine US-Tochter in Cambridge bei Boston nahe dem renommierten Massachusetts Institute of Technology (MIT) eröffnet.

ScarletRed ist damit nach 123sonography (Trending Topics berichtete) eine weitere HealthTech-Firma, die das „Landing Zone“-Programm der Außenwirtschaft Austria zur Expansion in die USA genutzt hat. „Letzte Woche wurde auch unser Patent in USA zugelassen, wir sind also auch in IP Hinsicht bereit. Für ein rasches Wachstum fehlt zur Zeit nur das ausreichende Fremdkapital“, sagt Schnidar.

Mit Patenten in den B2B2C-Markt

Derzeit hat ScarletRed einige große Namen aus der Pharma- und Kosmetik-Industrie im Portfolio stehen, die die Technologie zum Testen ihrer Produkte verwenden. Doch beim reinen B2B-Geschäft soll es nicht bleiben. Schnidar plant einen für ein HealthTech-Startup ungewöhnlichen Schritt. „Neben dem bestehenden B2B Geschäft bauen wir unsere Model auf B2B2C aus. Es wird also neue Produkte für die Industrie und Endkonsumenten geben“, sagt der Gründer. Eine Crowdfunding-Kampagne soll da helfen, um Interesse bei der breiteren Masse zu schaffen.

Die Industriepartner werden aber immer die sein, die für das Produkt bezahlen, normale Nutzer sollen wenig bis gar nichts für die App berappen. Das spannende für Pharma-Konzerne sind natürlich die Daten, die ScarletRed bei entsprechender Verbreitung generieren könnte. „Wir können Studien dezentralisieren. Bei klinischen Studien müssen nicht mehr jeden Tag Krankenhäuser besucht werden, sondern Probanden können nun auch von zu Hause aus Daten senden“, sagt Schnidar.



ScarletRed-Gründer Harald Schnidar. © ScarletRed

Im Zuge der Expansion in die USA und einen erfolgreichen Auftritt auf der Bio Boston, einer der wichtigsten BioTech-Messen der Welt, hat Schnidar bereits einige Confidential Disclosure Agreements (CDAs) mit „namhaften Biopharma-

und Kosmetikunternehmen“ unterzeichnet. Ziel ist, längerfristiger strategische Geschäftskooperationen einzugehen.

Auf der Suche nach Investoren

Doch damit der Einstieg in den US-Markt sowie ins Konsumentensegment auch klappt, braucht die 2014 gegründete Firma einiges an Kapital. Schnidar, der bis dato keine Investoren an Bord geholt hat, will in einer Finanzierungsrunde zwei Millionen Euro sammeln, den Entwicklungsstandort in Wien sowie seine Business-Unit in den USA auszubauen.

Bis dato hat sich ScarletRed vor allem über Förderungen finanziert. Von aws und FFG hat das MedTech-Startpu Schnidar zufolge insgesamt rund 1,5 Millionen Euro erhalten, er selbst hat außerdem einiges an eigenem Kapital investiert.

Für den Newsletter anmelden

So verpasst du keine Stories mehr. Mit dem Trending Topics Newsletter erhältst du die wichtigsten News der Woche direkt in deine Mailbox.

[About](#) [Datenschutz](#) [Impressum](#) [Kontakt](#)

SPONSORED STORY ⓘ

willhaben „Lead Ad“ mit Toyota SUVs auf der Überholspur



29. Juli 2018, 23:55

willhaben



FOLLOW



LIKE



☑ GANZEN ARTIKEL LESEN