



Ich bin ein Risk-Taker.

Interview

Peter Ohnemus

Gründer und CEO, dacadoo

Erschienen im Ergon Magazin 2019

SMART insights

ergon

Peter Ohnemus ist Gründer und CEO von dacadoo. Seine neue Gesundheits-App folgt Leonardo da Vincis «Vitruvianischem Menschen», der weltweit als Symbol für Symmetrie, Schönheit und Körperbewusstsein gilt. Was kann die App? Wie funktioniert sie? Und vor allem: Wie denkt und arbeitet ein Unternehmer, der bis jetzt über 20 Firmen gründete, 3 an die Börse brachte, kaufte, verkaufte und immer wieder neue Ideen und Projekte hat?

Herr Ohnemus, dacadoo ist Ihr neuestes Projekt. Was kann die App und wie muss man sie sich vorstellen?

Peter Ohnemus: (lacht) dacadoo ist eines meiner neueren Projekte. Die App integriert umfassend alle Faktoren, die zur Gesundheit beitragen. Sie ist sozusagen ein Coach und vereint z.B. Bewegungsaktivitäten, persönliche Zufriedenheit, Schlafqualität und Ernährung zu einem Ganzen. Daraus ergibt sich ein Health-Score, der zeigt, wie gesund man lebt oder was man allenfalls noch verbessern könnte.

Welche Geräte sind bereits für dacadoo optimiert?

Zurzeit bereits über 100 – Apple-Watch, iPhone Health Kit, Smart-ring, TomTom, Garmin sind nur einige davon. Alles läuft in Echtzeit. Ich zum Beispiel sehe jetzt gerade, dass ich heute erst 2500 Schritte hinter mir habe. Das ist noch zu wenig. Da gibt's Verbesserungspotenzial. Wichtig ist, dass man sich persönliche Ziele setzt. Der Self-Determination-Theorie folgend unterstützt die App spielerisch. 130 verschiedene Sportarten wurden von der ETH analysiert und sind bereits integriert. Je mehr und öfters man Daten eingibt, lernt der Coach einen kennen und rechnet weiter. Er gibt Tipps und leitet an. Erfolge und Fotos können mit Freunden geteilt werden. Das Beste: Man erhält Punkte.

«Der Status quo ist nicht meine Sache.»

Punkte – wofür?

dacadoo wird von unseren Partnern – Krankenkassen und Versicherungsgesellschaften – aktiv gefördert. Wenn man sich bei seiner Versicherung für eine Police mit dacadoo-Integration entscheidet und danach gesund oder gesünder lebt, zahlt man weniger Prämien. Mehr Punkte, tiefere Versicherungsprämien.

Und das funktioniert?

Wir haben heute bereits ca. 200 Millionen Policen in 20 verschiedenen Ländern unter Vertrag. Das funktioniert sehr gut. Fakt ist: Die Gesundheitskosten steigen Jahr für Jahr, das Solidaritätsprinzip wird durchs Älterwerden der Menschen zunehmend arg strapaziert, Zivilisationskrankheiten wie Diabetes Typ 2 nehmen zu – bereits 7% der Menschen leiden an dieser Krankheit –, da müssen wir offen sein für neue Lösungen, neue Ansätze. «Pay As You Live» ist ein gutes Prinzip. Die Krankenversicherung funktioniert in Zukunft so wie heute eine Motorfahrzeugversicherung. Rabatt für die Gesundheitsbewussten, kein Rabatt für die anderen.

Was treibt Sie immer wieder zu Neuem?

Ich bin so, ich kann nicht anders. Ich hasse alles, was es bereits gibt. Der Status quo ist nicht meine Sache. Mich fasziniert, was ich heute machen kann, was ich besser machen kann, was ich Neues umsetzen kann. Gerade jetzt: Bald kommt die 5. Generation der Netzwerke, das Internet der Dinge entwickelt sich rasant. Laut Gartner ist mit 25 Milliarden Sensoren zu rechnen, 10 Milliarden davon direkt vernetzt mit meinem Leben. Die Sachen entwickeln sich rasant – Körpergewicht im Auto, Blutdruck übers Steuerrad. Das ist doch toll, da liegt so viel neues Potenzial, da eröffnen sich so viele neue Chancen. Man muss sie nur packen!

Mit Ergon?

Ja, klar! Ich arbeite seit über 20 Jahren mit Ergon zusammen, aus Überzeugung. Ich sage immer: Es gibt in der Schweiz keine zweite Ergon, weil Ergon ein demokratisch geführtes Unternehmen ist. Mit diesen flachen Hierarchien, dieser internen Transparenz – da darf ja jeder Ingenieur mitreden! Ja, er soll sogar mitreden – wir schätzen das alle. Sehr engagierte Leute haben die. Und sie haben alle eine weit überdurchschnittliche Loyalität dem Unternehmen gegenüber. Das sind entscheidende Vorteile. Auch Details werden beachtet und seriös verfolgt.

Das gefällt Ihnen?

Klar, das nutze ich, das kommt mir zugute. Aber ich selber bin da anders. Bildlich gesprochen: Ich werfe am Anfang lieber eine Handgranate. Ich bin ein Risk-Taker und schaue, was dann passiert, was wir daraus machen können, wie andere Menschen meine Ideen aufnehmen. Dann machen wir gemeinsam weiter, dann gelingt der Erfolg.

«Man muss immer wieder Träume haben, nie aufgeben, immer wieder aufstehen, ein Vorbild sein.»

Ist das Ihr Erfolgsrezept?

Ein Teil davon. Ich finde, man muss immer wieder Träume haben, nie aufgeben, immer wieder aufstehen, ein Vorbild sein. Vor allem für die eigenen Mitarbeiter. Sich selbst sein ist wichtig. Aber auch zu seinen Schwächen stehen. Und – ganz wichtig: Keep your door open at all times! Wenn man nichts zu verbergen hat, ist es viel einfacher, ein Unternehmen zu führen.

Und wenn's nicht gelingt?

Dann tut es weh, das beschäftigt einen. Manchmal für lange, lange Zeit. Auch wenn man dies gegen aussen lieber nicht so zeigt. Ganz klar, der Erfolg ist viel schöner als der Misserfolg. Aber dieser gehört eben auch dazu. Authentisch bleiben, sich treu bleiben und aus seinen Fehlern lernen. Das ist schon genauso wichtig.

Fragen zum Artikel?

Kontaktieren Sie uns via kommunikation@ergon.ch



Lust auf mehr?

Erhalten Sie hier Ihre kostenlose Kopie vom Magazin SMART insights:
www.ergon.ch/smart-insights-2019