

# US Entry - Dos & Don'ts

Daniel Nathrath

# Ada verfolgt einen globalen Ansatz

Alle 3 Sekunden führt jemand mit Ada eine Symptomanalyse durch



**11 Millionen**  
Nutzer



**25 Millionen**  
Abgeschlossene  
Assessments



**#1 Medizin App**  
in 140 Ländern



**11 Sprachen**  
EN, DE, ES, PT, FR, SW,  
RO, AR, ID, MAN, IT



# Ein Blick hinter die Kulissen - der Aufbau von Adas KI

## Gesundheitsprofil

Alter & Geschlecht

Risikofaktoren

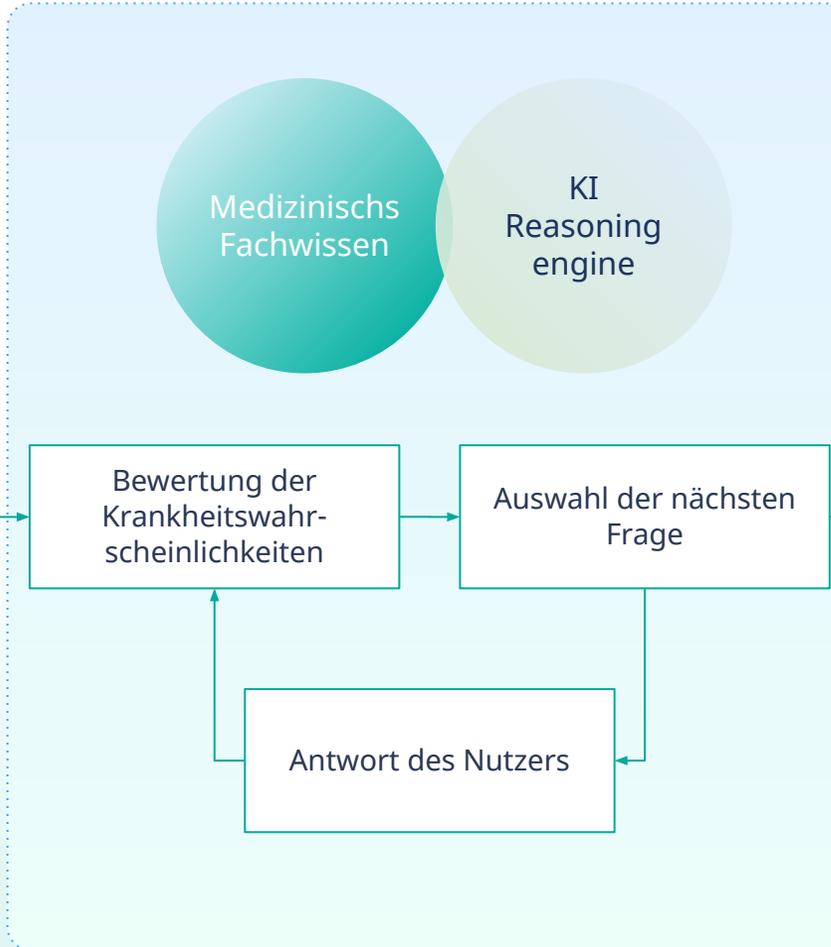
Sensordaten\*  
z. B. Smartwatches,  
Schlaftracker

Laborbefunde\*

Genomdaten\*

\*derzeit in Entwicklung

Eingabe der  
Symptome

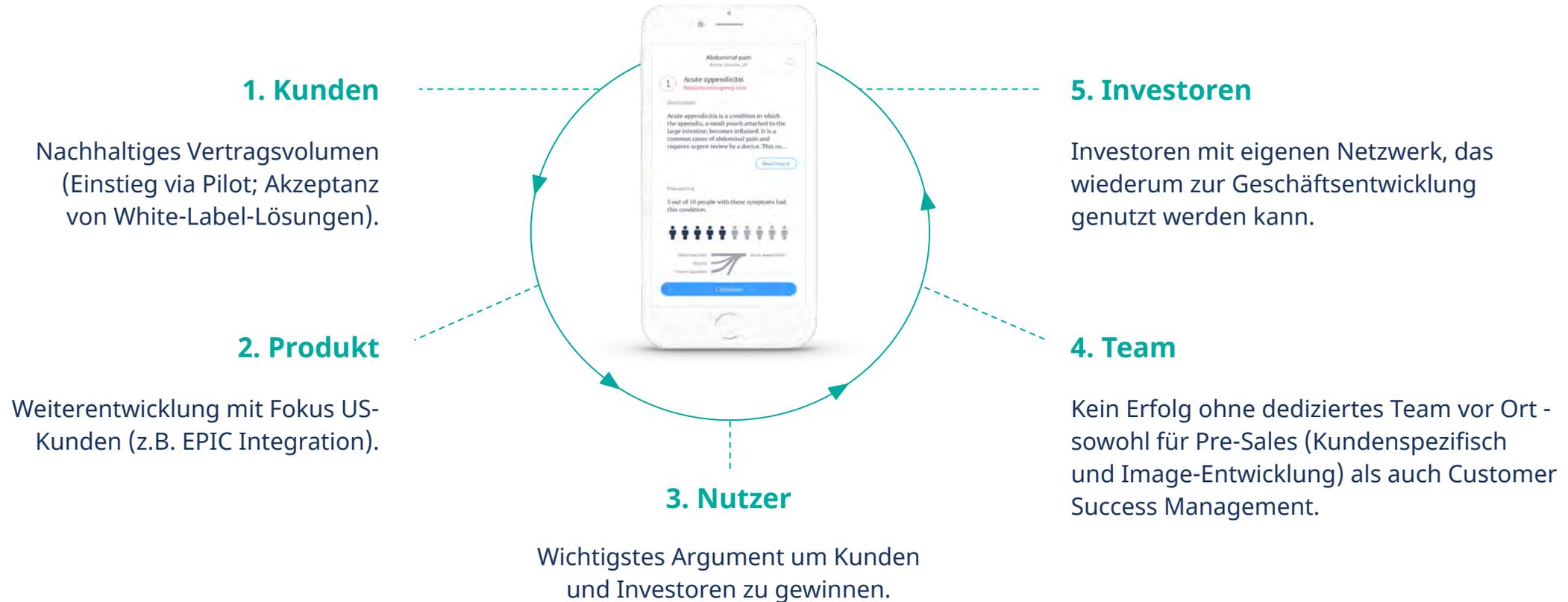


Bericht mit Informationen  
zu möglichen Erkrankungen  
und Hinweisen zur Versorgung



# Ada in den USA

Erfolgsentscheidend für Umsatz, Produktentwicklung und Finanzierung



# 1 Kunden in den USA

Der Gesundheitsmarkt unterscheidet sich grundlegend vom hiesigen

## Providers/ Health Systems

- Zunehmender Fokus auf Digital Health und große Nachfrage nach "Digital Front Door" mit Care Navigation
- Einstieg via Pilot; nachhaltiges Vertragsvolumen
- Interoperabilität und Anbindung an EHR-Systeme ist ein Muss; SMART on FHIR State-of-the-Art

## Insurers/ Health Plans

- Bei Digitalisierung Fokus auf Vereinfachung administrativer Aufgaben und der Logistik
- Realisieren langsam den Wert digitaler Lösungen wie z.B. Telehealth und Care Navigation

## Employers

- Übernehmen Krankenversicherung für einen großen Teil der Amerikaner; achten stark auf Kosten
- In der Regel keine "Early Adopters" bei Digitalisierung

## Virtual Digital Health

- Neue Player wie Walmart oder Amazon drängen auf den Gesundheitsmarkt
- Starke Ausrichtung auf digitale Versorgung als USP
- Auf der Suche nach Partnern, um Health Journeys zu verbinden

## Auswahl an Adas weltweiten Partnern

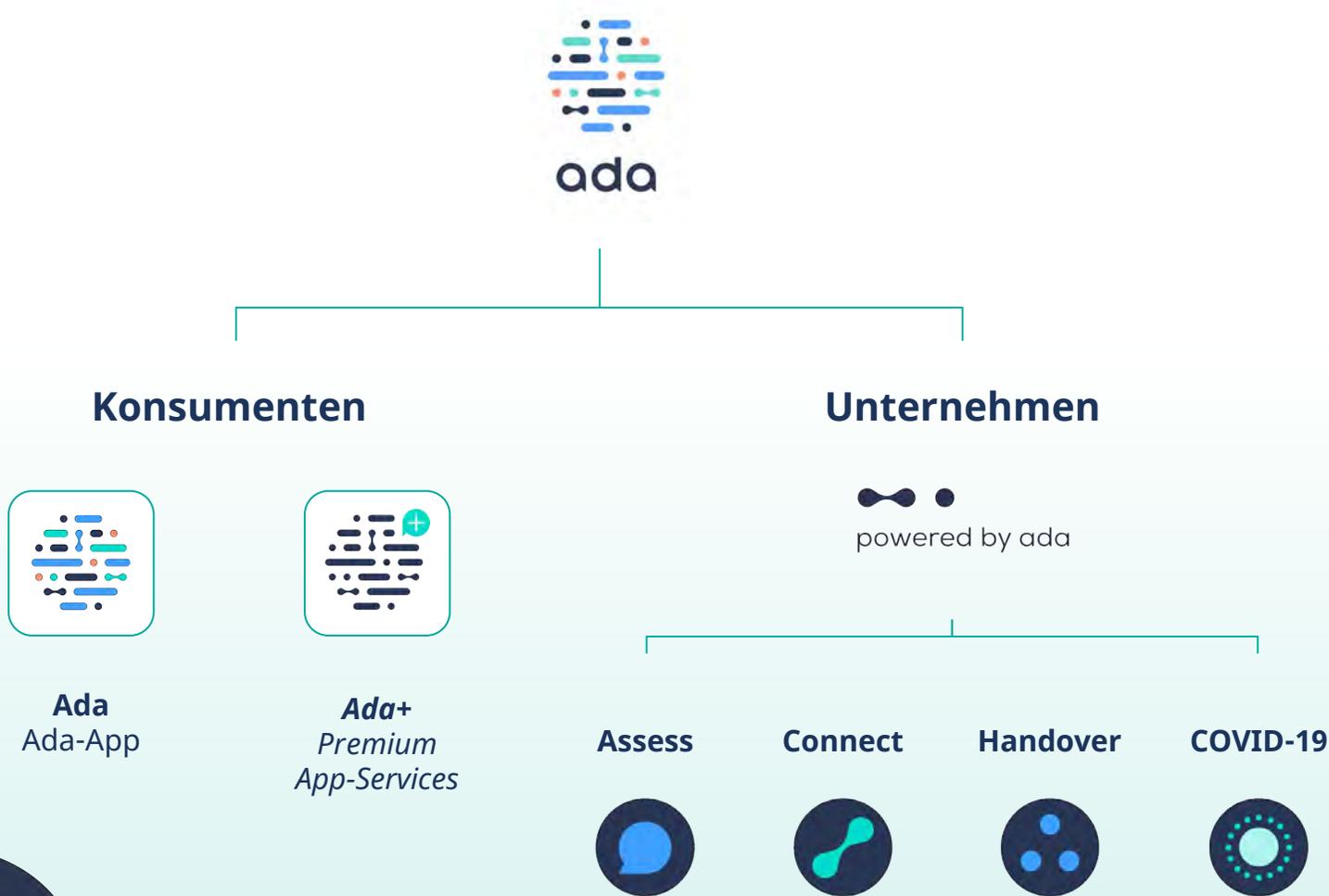


SAMSUNG

Obiwan  
Obekan

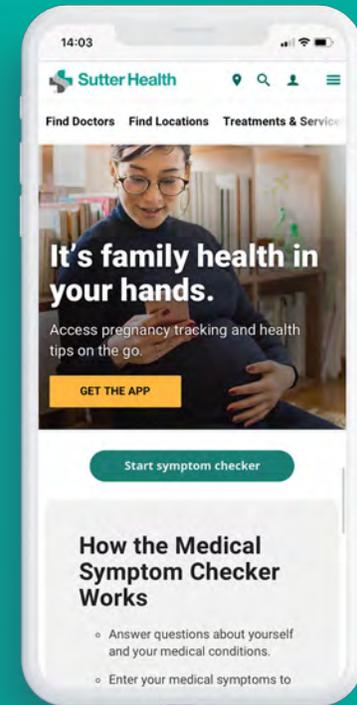


## 2 US Angebote im Überblick



Oktober 2021 | Public & proprietary, Ada Health GmbH

Einbindung von Ada Assess, Connect und Handover in das digitale Angebot von Sutter Health



## 2 Digital Door | Sutter Health & Ada

Sutter Health ist ein Non-Profit Netzwerk integrierter medizinischer Einrichtungen mit 24 Akut-Krankenhäusern und 200 Walk-In-Kliniken im Norden Kaliforniens.

Seit 2019 setzt Sutter auf Ada's Unternehmenslösungen.



**>50.000**

Angestellte



**3,3 Millionen**

Patienten



**14.000**

Ärzte und weiteres  
medizinisches Fachpersonal



**24**

Krankenhäuser



## 2 Sutter - Patientensteuerung mit Terminbuchung

### Primary Care - New Patient



Call or go online to schedule a visit with a Sutter Health Primary Care provider for non-urgent care.

[Book appointment](#)

### Mountain View Walk-In Care

Address

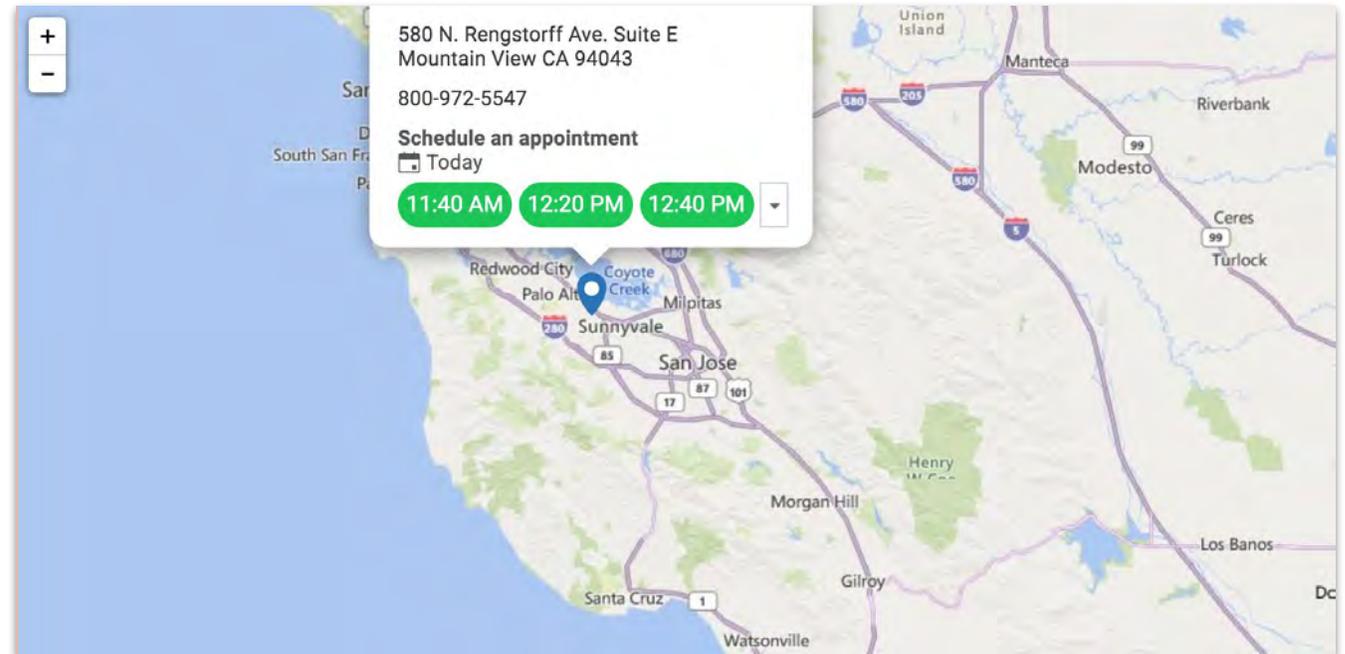
**580 N Rengstorff Ave  
Mountain View, 94043**



Book same-day visits for your everyday health needs at Sutter Walk-In Care. Open daily from 8:00 am - 8:00 pm. Or call to...

[Read more](#)

[Book appointment](#)



## 2 Adas hoher Bekanntheitsgrad fördert die Nutzer-Akzeptanz bei Sutter Health

Ada wird bei Sutter Health auf der Website, in der App und in allen Warteräumen der Notaufnahmen beworben.

>100.000

Symptomanalysen wurden bereits durchgeführt

47%

der Symptomanalysen fanden außerhalb der Sprechstundenzeiten statt

42%

der Symptomanalysen wurden zu einer weniger invasiven Versorgung navigiert

1/3

der Symptomanalysen wurden von Patienten im Alter von >50 gemacht

77%

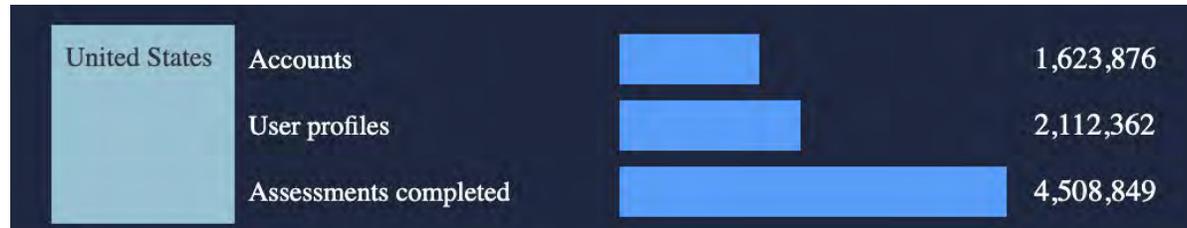
fanden Ada hilfreich

91%

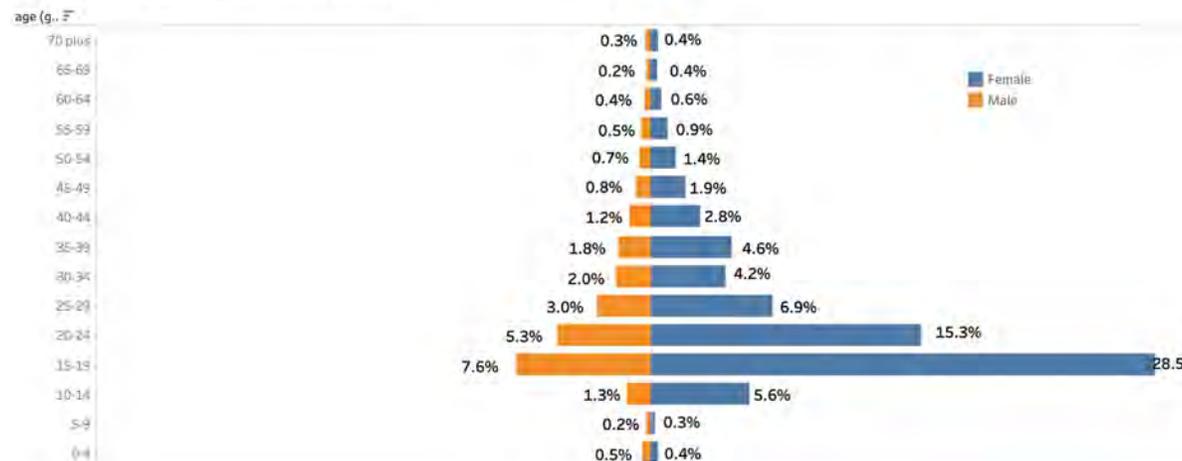
Symptomanalyse Abschlussrate



# 3 Ada App in den USA insbesondere bei Teenager & jungen Frauen beliebt (ca. 30% aller US Nutzer)



Population pyramid: Ada ASSESSMENTS



## Top 10 country user profiles

\* filtered to show top 10 countries all-time, by number of profiles

United States	2,112,362
Germany	1,380,344
India	1,322,300
United Kingdom	1,259,011
Brazil	1,101,717
Romania	305,113
Philippines	304,033
Argentina	260,420
Mexico	260,212
Colombia	191,584

# 4 Gut orchestriertes Zusammenspiel von HQ, US-Team und Dienstleistern notwendig



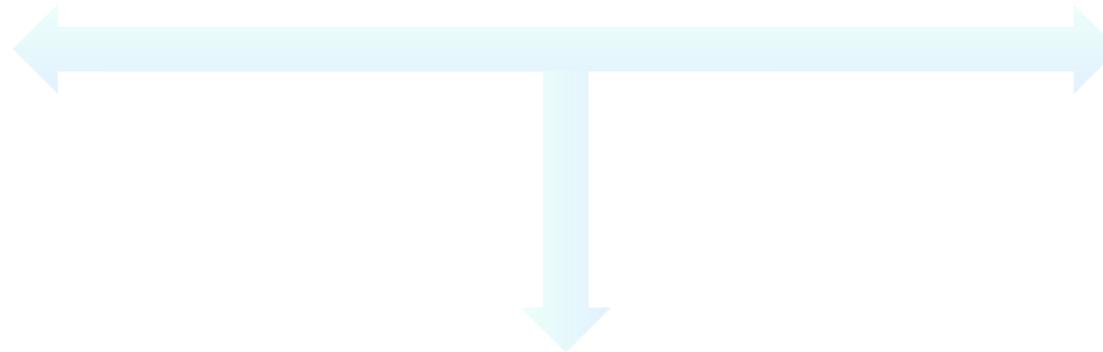
## Ada US-Team

- ❑ Business Development/ Pre-Sales
- ❑ Customer Success Manager
- ❑ Solution Architects



## US-Dienstleister/ Beratung

- ❑ Rechtsberatung
- ❑ Regulatory Affairs
- ❑ Strategie



## Ada Team RoW

- ❑ alle weiteren Aufgaben werden von Ada Kollegen außerhalb der USA übernommen - trotz zeitlicher Eingrenzung funktioniert das Modell (Voraussetzung: Englisch ist Unternehmenssprache)

# 5 Strategische Investoren als Katalysator für Unternehmenserfolg

## Beispiel Leaps by Bayer

- Die Impact-Investment-Einheit von Bayer mit starkem Fokus auf die USA ist einer der Investoren von Ada.
- Als strategische Partner gehen Ada und Bayer kommerzielle Partnerschaften ein, die das Investment ergänzen.
- Gemeinsame PR- und Marketing-Aktivitäten helfen, Adas Lösungen in den USA auszurollen.



# Unsere Erfahrung im Rückblick

If you can make it in the US, you make it anywhere? Nope! It is a very special market with its own dynamic, however, we wouldn't exist without it...



1

**Nutzer:** Indirekter Wert der Nutzerbasis & Usability sehr groß und wesentliches Argument als "Proof-of-Concept"

2

**Kunden:** kostenintensive Nachfrage nach Integration & Interoperabilität mit EHRs & Plattformen von Drittanbietern

3

**Produkt:** Effizienz, Usability & Attraktivität wichtiger als klinische Performance (KI wird noch erkundet)

4

**Team:** Mit einer grundsätzlich international aufgestellten Organisation reichen auch wenige Mitarbeitern vor Ort

5

**Investor:** US-Expansion benötigt auch US-Finanzierung - Investitionsvolumen nicht in Europa verfügbar

# Vielen Dank

Daniel Nathrath  
Founder & CEO

[daniel@ada.com](mailto:daniel@ada.com)

Ada Health GmbH  
Karl-Liebknecht-Str. 1  
10178 Berlin  
Germany

[ada.com](https://ada.com)



# Kundenerfolge bei Sutter Health

25.000 Assessments wurden in den ersten 9 Monaten abgeschlossen



## Optimierte Versorgungssteuerung

**47%** der Symptomanalysen fanden außerhalb der Sprechstundenzeiten statt.

**42%** der Symptomanalysen wurden zu einer weniger invasiven Versorgung navigiert.



## Verstärktes Engagement der Patient:innen

**2x** länger auf der Website.

**2x** höhere Anzahl an Website-Aufrufen im Vergleich zu Nicht-Nutzern.

**91%** Abschlussquote der Symptomanalyse.



## Mehr Termine online gebucht

**10x** höhere Wahrscheinlichkeit, dass Patient:innen einen Termin buchen.

**600** Termine in der Primärversorgung und in ambulanten Kliniken wurden innerhalb von 6 Monaten über Ada gebucht.

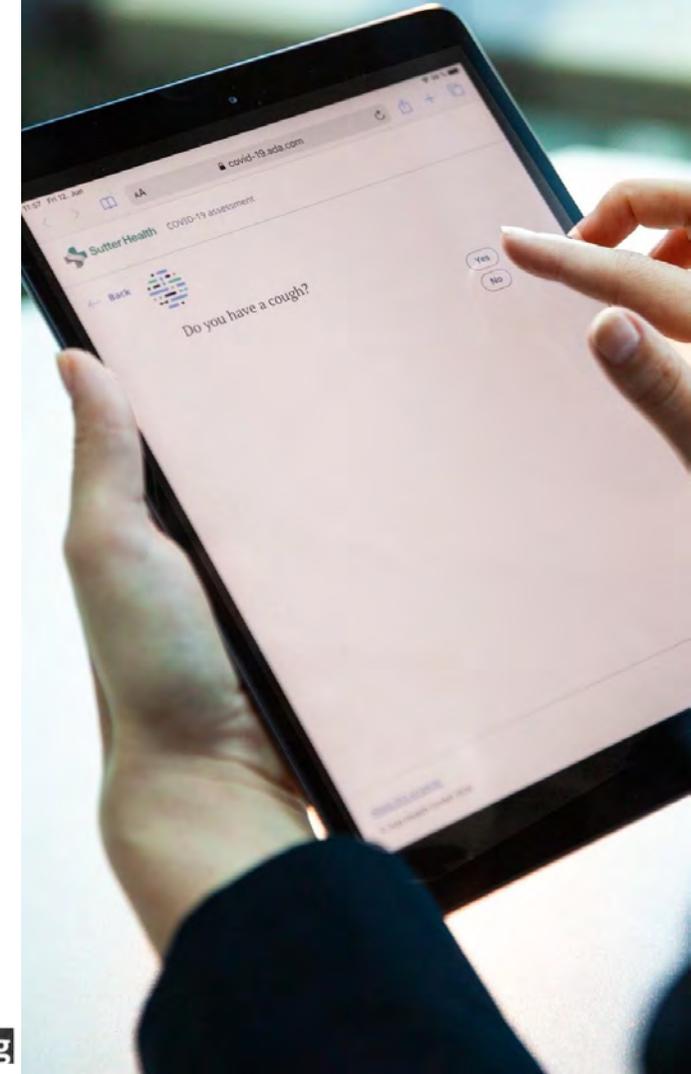


## Erhöhte Patientenzufriedenheit

**77%** finden Ada hilfreich.

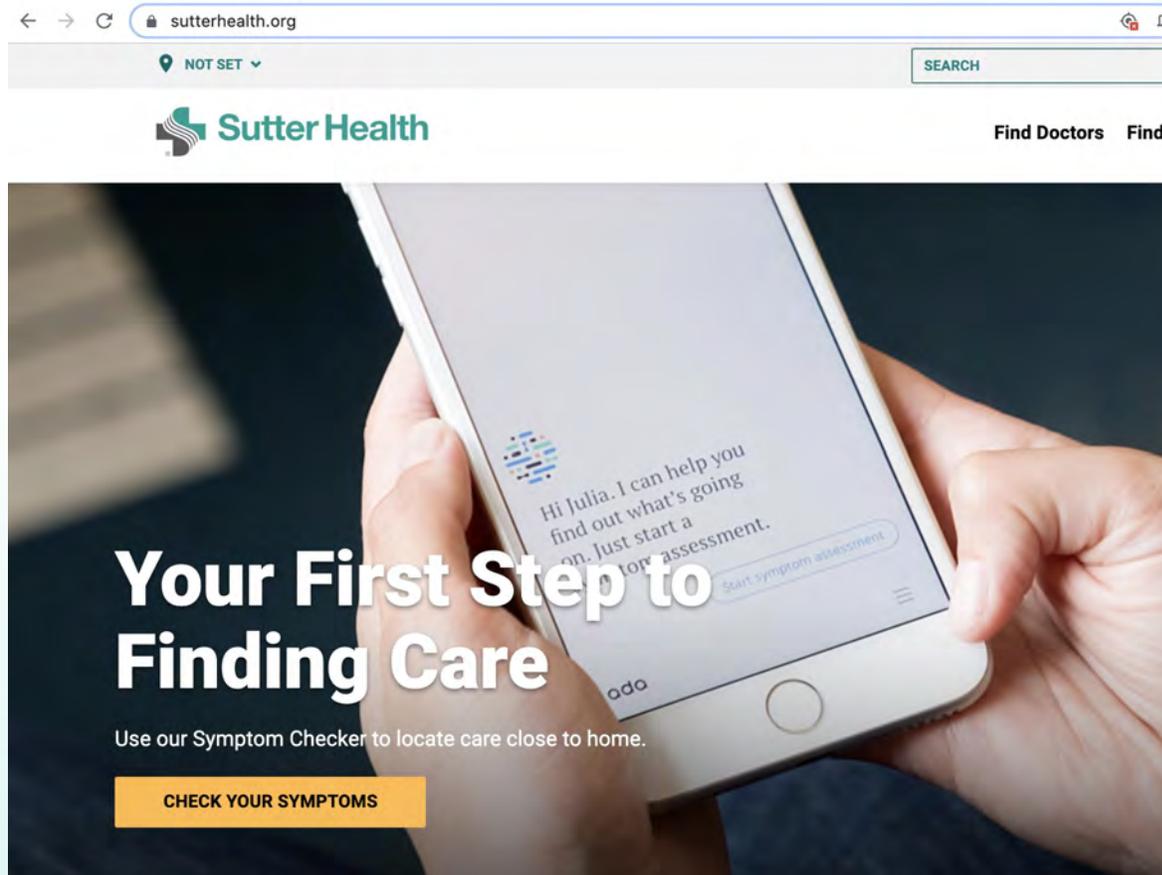
**Tausende** von positiven Kommentaren über Benutzerfreundlichkeit und Qualität.

**1/3** der Symptomanalysen wurden von Patient:innen im Alter von >50 gemacht.



# Digitale Eingangstür für Sutter Health

Gesundheitsdienstleister- und systeme nutzen Ada für eine bessere und effizientere Versorgung



**47% der Assessments** werden außerhalb der Sprechstunden/Öffnungszeiten durchgeführt

42% der Assessments geben die Empfehlung, **nicht am selben Tag** medizinische Versorgung aufzusuchen

10x höhere Wahrscheinlichkeit, dass Nutzer mit Ada die **Online-Terminbuchung** verwenden

**80%** der Patienten finden Ada hilfreich, tausende positive Kommentare