



© Florian Wienen

# ERP bringt Tumorspürnasen auf Erfolgskurs

Die Geschichte der Dogscan GmbH erinnert daran, wie unerwartete Begegnungen, Schicksalsschläge und gemeinsame Leidenschaften zu innovativen Ideen führen können. Das junge Start-up hat sich auf die Früherkennung von Lungenkrebs spezialisiert – mit einer weltweit einzigartigen Methode, bei der speziell ausgebildete Hunde, die Krebszellen erschnüffeln können, eine zentrale Rolle spielen.

Als junges Unternehmen musste das Team sämtliche Prozesse und Systeme von Grund auf neu aufbauen, denn es gab anfangs keine Software oder etablierten Abläufe, um die Daten zu verarbeiten. In kurzer Zeit setzte Dogscan deshalb Ninox als zentrales System für sämtliche Abläufe ein – von der Datenerfassung über das Hundeführertraining bis hin zum Personalmanagement. Auch ein individuelles Recruiting-Modul wurde in der Low-Code-Plattform Ninox aufgebaut. Heute bildet das Unternehmen mit der Lösung sämtliche datenbasierten Arbeitsprozesse digital und effizient ab, wie Geschäftsführer Alexander Maßen und Office-Managerin Franziska Schumacher im Interview berichten.

**Herr Maßen, wie gestaltet sich der Markt rund um Gesundheitsprävention in Deutschland im Jahr 2025?**

**Alexander Maßen:** Der Präventionsmarkt in Deutschland hat in den vergangenen Jahren ein deutliches Wachstum ver-

zeichnet. Zwischen 2019 und 2024 ist der Umsatz im Bereich „Gesundheitsprävention“ laut verschiedenen Studien jährlich um rund 6 bis 8 Prozent gestiegen – Tendenz weiter steigend. Ein Grund dafür ist das wachsende Bewusstsein für Eigenverantwortung in Gesundheitsfragen. Gerade in der Krebsfrüherkennung gibt es eine spürbare Bewegung hin zu niederschweligen, ergänzenden Vorsorgemöglichkeiten. Besonders im Bereich „Lungenkrebsvorsorge“ besteht eine große Lücke, da es bis heute keine anerkannte Regelvorsorge für Menschen ohne Symptome gibt. Hier bieten wir mit Dogscan eine innovative Ergänzung: Unsere Hunde können auffällige Atemproben erschnüffeln – ganz ohne Eingriff, ohne Strahlung und bequem von zu Hause aus. Die Nachfrage nach dieser Art der Früherkennung zeigt uns, wie groß das Bedürfnis ist, Verantwortung für die eigene Gesundheit zu übernehmen – bevor die ersten Symptome auftreten.

**Wie kam es zur Gründung und gerade zu dieser Spezialisierung?**

**Maßen:** Der Impuls zur Gründung war sehr persönlich: Mein Vater ist an Lungenkrebs erkrankt und verstorben. Diese Erfahrung hat mich tief geprägt und den Wunsch geweckt, etwas Gutes zu tun. Als ich meinen Geschäftspartner Florian Wienen – damals noch Hundetrainer für meinen Hund Loki – fragte, ob Loki für eine Trümmerspürhundausbildung geeignet sei, brachte er eine ganz andere Idee ins Spiel: „Was wäre, wenn wir einen Tumorspürhund ausbilden?“ Diese Frage ließ uns nicht mehr los. Wir begannen zu recherchieren, analysierten viele internationale Studien und stießen auf vielversprechende Ansätze, aber kaum jemand hatte es geschafft, diese Idee in eine funktionierende Anwendung zu überführen. Genau das wollten wir ändern: eine echte, alltagstaugliche Lösung entwickeln, die Leben retten kann – mit der einzigartigen Nase des Hunds. Ursprünglich wollten wir



© Florian Wienen

unsere Hunde auf verschiedene Krebsarten trainieren. Doch gerade bei Lungenkrebs gibt es keine etablierte Früherkennung. Deshalb haben wir uns bewusst auf diese eine Krebsart fokussiert, um Ärzten zu helfen, nicht mehr sprichwörtlich die Nadel im Heuhaufen suchen zu müssen. Wir haben über ein Jahr lang mit mehr als 12.000 Atemproben trainiert und unsere Hunde mit wissenschaftlicher Akribie ausgebildet. Nach rund eineinhalb Jahren Entwicklungszeit konnten wir Dogscan schließlich erfolgreich auf den Markt bringen.

**Herr Maßen, die Geschäftsführung teilen Sie sich zusammen mit Florian Wienen. Wie ist Ihre Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt?**

**Maßen:** Florian Wienen und ich führen Dogscan gemeinsam und auf Augenhöhe. Wir treffen alle unternehmerischen Entscheidungen im engen Austausch miteinander. Transparenz und gegenseitiges Vertrauen stehen bei uns an erster Stelle. Dabei ergänzen wir uns hervorragend: Florian ist nicht nur Geschäftsführer, sondern auch leitender Hundetrainer – sein Herz schlägt für die Arbeit mit den Tieren. Mein persönliches Steckpferd ist die IT: Ich kümmere mich um digitale Prozesse, Automatisierung und die Weiterentwicklung unserer Software-Lösungen.

**Im vergangenen Jahr haben Sie Ihr Herzensprojekt unter anderem in der TV-Show „Die Höhle der Löwen“ vorgestellt. Wie ging es nach der Medienpräsenz für Dogscan weiter?**

**Maßen:** Die Teilnahme an der Show war ein wichtiger Meilenstein – nicht nur in

Sachen „Sichtbarkeit“, sondern auch emotional. Die Reaktionen auf unseren Auftritt waren überwältigend: Wir haben innerhalb weniger Tage Tausende Anfragen erhalten. Das hat uns in unserer Vision bestärkt. Auch wenn es am Ende keinen Deal gab, haben wir durch die Sendung enorm an Bekanntheit gewonnen und viele wertvolle Kontakte geknüpft – zu Ärzten, Kliniken, Investoren und vor allem auch zu Betroffenen. Seitdem sind wir stark gewachsen, haben unsere Abläufe optimiert und die wissenschaftliche Vali-

beit nach unserem eigens entwickelten Verfahren: dem Cancer Detection Dogs Collective (CDDC). Dieses Kollektivprinzip gewährleistet, dass immer mehrere Hunde eine Probe unabhängig voneinander bewerten. Die Auswertung erfolgt nach einem klaren Schema: Zeigen drei bis fünf Hunde an, gilt die Probe als verdachtspositiv. Wenn nur ein oder zwei Hunde anzeigen, ist das Ergebnis nicht eindeutig und der Test wird auf unsere Kosten wiederholt. Schlägt kein Hund an, gilt die Probe als unauffällig. Die Hunde arbeiten dabei an ei-

**„Gerade in der Krebsfrüherkennung gibt es eine spürbare Bewegung hin zu niederschwelligen, ergänzenden Vorsorgemöglichkeiten.“**

Alexander Maßen

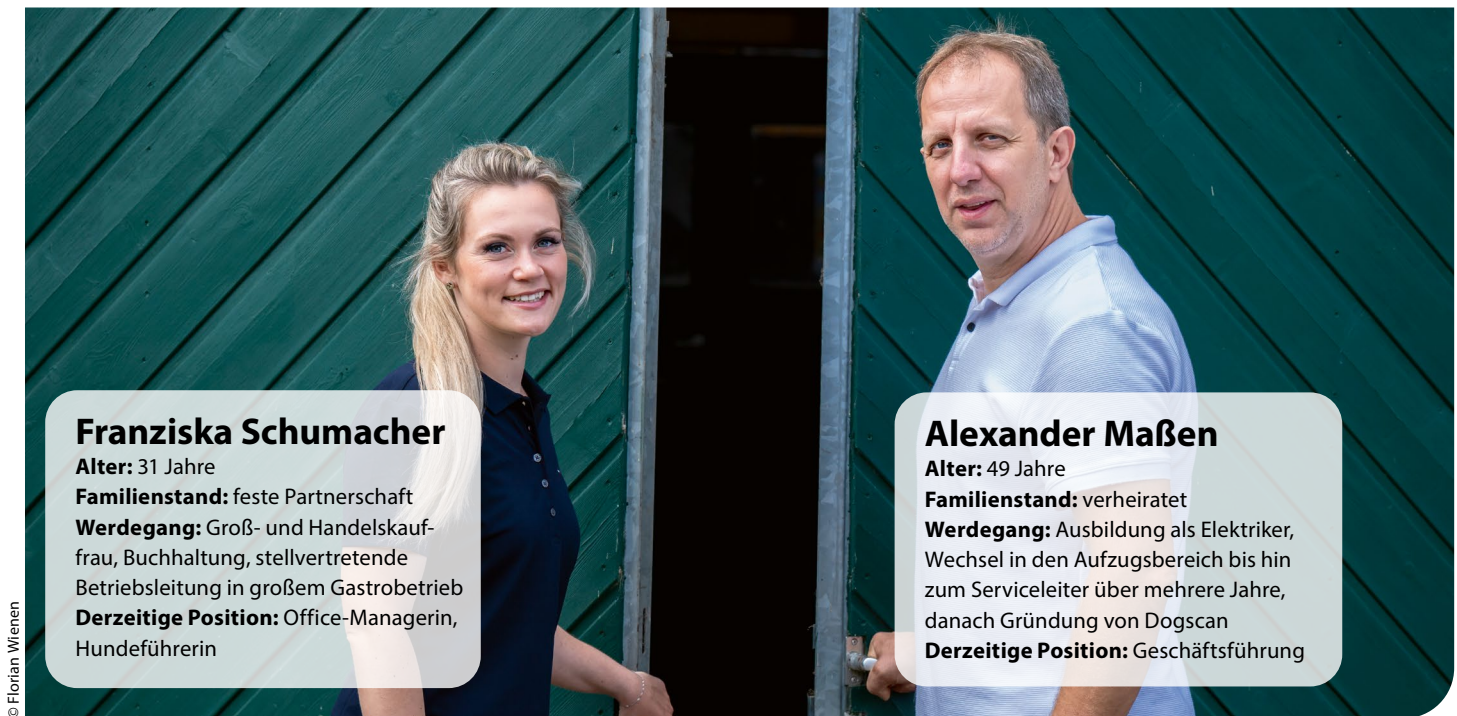
dierung gemeinsam mit renommierten Partnern wie der Charité und dem Lungenkrebszentrum Berlin gestartet. Wir sind heute ein ganzes Stück näher dran an unserem Ziel, die Lungenkrebsvorsorge nachhaltig zu verändern.

**Frau Schumacher, wie bilden Sie Ihre Hunde zu erfolgreichen Tumorspürnasen aus?**

**Franziska Schumacher:** Unsere Hunde werden über einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten ausgebildet – mit echten Atemproben von bestätigten Lungenkrebspatienten sowie gesunden Kontrollproben. Dabei steht nicht nur das Training einzelner Hunde im Fokus, sondern die Ar-

ner eigens entwickelten Suchanlage, die von einem unabhängigen Anlagenbauer bedient wird. Weder die Hunde noch ihre Hundeführer wissen, wo sich die Kontroll- oder Kundenmasken befinden. Zeigt ein Hund eine Maske an, meldet der Hundeführer eine „Anzeige“. Erst danach wird vom Anlagenbauer aufgelöst, ob es sich um eine bekannte Kontrollprobe (Proband) oder um eine echte Kundenprobe handelt. Für den Hund ist die Arbeit spielerisch: Erkennt er korrekt eine Kontrollmaske, folgt ein regelrechtes Feuerwerk an positiver Verstärkung: Spielzeug, Lob, Leckerli – alles, was sein Herz begehrt. Bei einer Kundenmaske erhält er nur ein freundliches





### Franziska Schumacher

**Alter:** 31 Jahre

**Familienstand:** feste Partnerschaft

**Werdegang:** Groß- und Handelskauffrau, Buchhaltung, stellvertretende Betriebsleitung in großem Gastrobetrieb

**Derzeitige Position:** Office-Managerin, Hundeführerin

### Alexander Maßen

**Alter:** 49 Jahre

**Familienstand:** verheiratet

**Werdegang:** Ausbildung als Elektriker, Wechsel in den Aufzugsbereich bis hin zum Serviceleiter über mehrere Jahre, danach Gründung von Dogscan

**Derzeitige Position:** Geschäftsführung

„Prima“ – mehr nicht, da wir zu diesem Zeitpunkt keine ärztliche Bestätigung über den Gesundheitsstatus der betroffenen Person haben. Diese klare Unterscheidung schützt die Neutralität und Verlässlichkeit des Suchverhaltens.

#### Mit welchen Herausforderungen ist die Ausbildung Ihrer Hunde verbunden?

**Maßen:** Die Ausbildung eines Tumorspürhunds ist anspruchsvoll und erfordert vor allem eins: Geduld. Wir arbeiten nicht mit klassischen Erziehungsmaßnahmen, sondern mit hochpräzisem Geruchstraining, das absolute Konzentration und Wiederholung braucht. Jeder Hund muss lernen, feine Unterschiede im Geruchsbild zu erkennen. Das ist vergleichbar mit dem Erlernen einer Fremdsprache auf molekularer Ebene. Eine Herausforderung liegt darin, die Motivation der Hunde dauerhaft hochzuhalten, ohne sie zu überfordern. Die Balance zwischen Spieltrieb und Ernsthaftigkeit ist entscheidend, denn am Ende darf der Hund nicht für das bloße Anzeigen belohnt werden, sondern nur für das richtige Anzeigen.

#### Kann eigentlich jeder Hund Krebs erschnüffeln oder ist es nur bestimmten Hunderassen vorbehalten, ein Mitglied von Dogscan zu werden?

**Schumacher:** Nicht jeder Hund eignet sich als Tumorspürhund, aber es ist keine reine Rassenfrage. Entscheidend sind Spieltrieb, Konzentrationsfähigkeit, Ausdauer und natürlich ein ausgeprägter Geruchssinn. Besonders langnasige Hunderassen

haben dabei anatomisch einen Vorteil, da sie über mehr Riechzellen verfügen. Kurzschnäuzige Rassen wie Möpse bringen zwar oft einen tollen Charakter mit, sind aber aus physiologischen Gründen für hochpräzise Geruchsuntersuchungen nicht geeignet. Wir schauen bei der Auswahl unserer Hunde gezielt darauf, ob sie die nötige Lernfreude, Sensibilität und Bindung zum Menschen mitbringen. Nicht jeder Hund ist geeignet, aber viele überraschen uns mit ihrem natürlichen Talent. Besonders wichtig ist, dass der Hund Spaß an der Arbeit hat. Nur wenn er das Suchspiel als Belohnung begreift, bleibt er langfristig motiviert und zuverlässig. Egal ob Mischling oder Rassehund: Wer bei uns arbeitet, ist Teil eines eingespielten Teams und wird von uns gefördert, geliebt und mit großer Sorgfalt ausgebildet.

#### Für Ihr Geschäftsmodell sind Sie auf viele Proben angewiesen. Woher bekommen Sie diese Daten?

**Maßen:** Unsere Atemproben stammen aus zwei zentralen Quellen: Zum einen melden sich regelmäßig Menschen mit einer bestätigten Lungenkrebserkrankung, die aktiv Teil von Dogscan sein möchten. Sie schicken uns ihre Proben freiwillig zu – aus dem Wunsch heraus, etwas Sinnvolles zu tun und anderen zu helfen. Viele unserer Probanden sehen das große Potenzial unserer Arbeit und freuen sich gemeinsam mit uns darüber, dass sie dazu beitragen können, Leben zu retten. Zum anderen erhalten wir Proben von Lungen-

krebszentren und Fachärzten, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Diese medizinisch bestätigten Proben sind essenziell für die Ausbildung unserer Hunde, für unsere interne Qualitätssicherung und für die wissenschaftliche Weiterentwicklung unseres Verfahrens.

#### Wie erfolgte die Erfassung der Testdaten in den Anfangstagen des Unternehmens?

**Maßen:** Schon ganz am Anfang war uns klar: Wenn wir Hunderttausende Atemproben strukturieren, auswerten und rückverfolgbar machen wollen, reicht eine einfache Excel-Tabelle auf keinen Fall aus. Deshalb haben wir uns entschlossen, eine eigene Datenbankanwendung zu entwickeln – individuell auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten. Wir haben uns mit viel Herzblut reingefuchst und innerhalb kürzester Zeit eine funktionierende App programmiert, mit der wir Proben, Hunde, Trainingsergebnisse und Rückmeldungen dokumentieren konnten. Das war nicht nur ein technisches Projekt – es war ein wichtiger Meilenstein für unser gesamtes Unternehmen. Natürlich hat das viel Zeit in Anspruch genommen und wir haben an unzähligen Abenden und Wochenenden daran gearbeitet. Aber es war auch ein unglaublich motivierender Moment: Wir haben gespürt, dass wir etwas Einzigartiges aufbauen und dass jeder Schritt, jede Zeile Code direkt zur Rettung von Leben beitragen kann. Diese erste Version war vielleicht nicht unbedingt perfekt, aber sie war bereits ein großer Schritt nach vorn.



© Florian Wienen



© Florian Wienen

**Um Ihre Unternehmensprozesse fortan digital abbilden und sämtliche Datensätze sinnvoll verarbeiten zu können, haben Sie sich auf die Suche nach einer passenden Software begeben. Welche Anforderungen sollte die IT-Lösung erfüllen? Gab es dazu ein konkretes Lastenheft?**

**Maßen:** Nachdem unsere erste selbst entwickelte App an ihre Grenzen stieß – vor allem, weil immer mehr Funktionen benötigt wurden und Programmieren nicht gerade unser Steckpferd ist –, haben wir uns intensiv auf die Suche nach einer Software-Lösung gemacht, die unseren Bedürfnissen wirklich gerecht wird. Unser Ziel war klar: Wir brauchten ein System, das einerseits strukturiert, stabil und datenbankbasiert arbeitet, andererseits aber individuell anpassbar und flexibel genug ist, um mit unserem Unternehmen mitzuwachsen. Wichtig war uns dabei auch, dass das System auf Apple-Geräten reibungslos läuft, da wir im Alltag fast ausschließlich mit Macs, iPhones und iPads arbeiten. So sind wir schließlich auf Ninox gestoßen und waren schnell begeistert. Das Preis-Leistungs-Verhältnis hat gestimmt, die Strukturierung von Tabellen und Datenbanken war intuitiv möglich und wir konnten viele Ideen aus unserer ursprünglichen App direkt übertragen oder sogar verbessern. Ein klassisches Lastenheft hatten wir zu diesem Zeitpunkt nicht, aber unsere erste App diente uns als grobe Blaupause. Der Rest entstand dann Schritt für Schritt im täglichen Arbeiten – ganz nah an der Praxis. Und genau hier sehen wir die große Stärke des Anbieters.

**Ihr Team umfasst aktuell neun Mitarbeiter. Werden IT-Entscheidungen bei Ihnen grundsätzlich gemeinschaftlich getroffen oder ist das Chefsache?**

**Schumacher:** Wir sprechen im Team regelmäßig darüber, wo im Alltag etwas hakt oder welche digitalen Lösungen uns die Arbeit erleichtern könnten. Jeder kann seine Beobachtungen einbringen – egal ob es um die Maskenverwaltung, das Versenden von Testergebnissen oder um interne Ab-

florian Wienen ab – aber die Perspektive aus dem Team ist für uns immer ein wichtiger Gradmesser.

**Warum haben Sie sich für ein Enterprise-Resource-Planning-System (ERP) auf Basis der Low-Code-Plattform Ninox entschieden?**

**Maßen:** Wir haben uns bewusst für die Lösung entschieden, weil sie uns im Alltag die Flexibilität und Verständlichkeit bietet, die wir brauchen. Ich habe damals

**„Unsere Hunde werden über einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten ausgebildet – mit echten Atemproben von bestätigten Lungenkrebspatienten.“**

Franziska Schumacher

läufe geht. Sobald sich zeigt, dass ein Bereich optimiert werden kann, sprechen wir darüber und suchen nach einer passenden Lösung. Uns ist es wichtig, dass Software nicht zusätzlich belastet, sondern den Arbeitsalltag wirklich erleichtert. Eine gute Lösung sollte klar, logisch und effizient sein – nicht mit unnötigen Klicks, Freigaben und Umwegen die Arbeit verkomplizieren.

**Maßen:** Deshalb wähle ich neue Systeme so aus, dass sie intuitiv bedienbar, stabil und anpassbar sind. Welche Lösung dann am Ende eingeführt wird, stimme ich mit

sowohl Ninox als auch Filemaker getestet – und Ninox war für mich direkt intuitiv. Ich habe schnell verstanden, wie ich Datenbanken aufbaue, wie ich mit Skripten arbeite und wie ich Prozesse abbilden kann. Das war für mich ausschlaggebend, denn wir wollten kein System, bei dem man für jede Kleinigkeit auf externe Entwickler angewiesen ist. Mit Ninox konnten wir viele unserer internen Prozesse, die vorher händisch Stunden gedauert haben, auf wenige Minuten oder sogar Sekunden reduzieren. Ob Probenverwaltung, Ergebnisversand, Schulungsdoku-



mentation oder Lagerorganisation – wir konnten alles Schritt für Schritt selbst aufbauen und individuell anpassen. Diese Gestaltungsfreiheit und die Möglichkeit, die Software wirklich nahtlos an unsere Arbeitsweise anzupassen, macht uns im Alltag nicht nur effizienter – sie macht uns als Team auch zufriedener.

### Worin sehen Sie die konkreten Vorteile und Möglichkeiten von Low-Code-Technologie für ein kleines Unternehmen?

**Maßen:** Für uns als kleines, dynamisches Unternehmen ist Low Code eine enorme Chance. Sobald man einmal das Grundprinzip verstanden hat, kommt man erstaunlich schnell zu Lösungen, ohne programmieren zu müssen und ohne auf teure Agenturen angewiesen zu sein. Im Vergleich zu großen Systemen wie SAP oder Microsoft Dynamics ist die Umsetzung nicht nur günstiger, sondern auch wesentlich schneller. Ich kann eine neue Funktion oft noch am selben Tag liveschalten – das wäre in klassischen ERP-Systemen undenkbar. Ein weiterer Vorteil ist die Flexibilität im Alltag: Wenn sich ein Prozess bei uns ändert – etwa durch neue Anforderungen aus der Diagnostik oder Logistik –, kann ich Ninox einfach anpassen, ohne alles neu aufbauen zu müssen. Low Code gibt uns die Freiheit, unser System selbstständig und im eigenen Tempo weiterzuentwickeln.

### Wie gestaltete sich die Implementierung der Lösung? Welche Herausforderungen gab es zu bewältigen?

**Maßen:** Der Start war für uns kein Selbstläufer. Die grundlegenden Datenbankfunktionen waren zwar schnell verständlich, aber die Skriptsprache und die komplexeren Automatisierungen haben uns anfangs gefordert. Zum Glück gibt es eine

sehr hilfsbereite Community. Besonders herausfordernd waren die Integration unseres Online-Shops in das System sowie der automatisierte Versand der Berichte an unsere Kunden. Das hat viele Nächte gekostet, in denen wir ausprobiert, angepasst und neu gedacht haben. Eine große Unterstützung war unsere Kollegin Fran-

ziska Schumacher, die als interne Testerin eine Schlüsselrolle übernommen hat.

**Schumacher:** Wir haben oft bis spät in die Nacht an den Abläufen gefeilt, manchmal sogar am Wochenende. Viele Ideen sind im direkten Austausch entstanden. Manche haben wir sofort verworfen, andere weiterentwickelt. Uns war es wichtig, dass das System nicht nur technisch funktioniert, sondern auch für uns im Alltag logisch und leicht bedienbar ist.

**Maßen:** Dieser enge Austausch zwischen Technik und Praxis ist für uns typisch. Franzi steht stellvertretend für unser Team: kritisch, lösungsorientiert und mit dem Anspruch, Dogscan jeden Tag ein Stück besser zu machen.

### Wie haben Sie die zeitlichen und finanziellen Ressourcen für das Projekt kalkuliert?

**Maßen:** Wir haben zu Beginn natürlich darauf geachtet, dass die Software so kostengünstig wie möglich ist. Schließlich sind die Ressourcen in einem jungen Unternehmen wie unserem begrenzt. Ninox war da genau richtig: leistungstark, fle-

xibel und vom Preis-Leistungs-Verhältnis her sehr attraktiv. Einen festen Zeit- oder Budgetplan für die Entwicklung hatten wir nicht. Die Grundfunktionen standen relativ schnell, sodass wir mit dem System arbeiten konnten. Alles Weitere haben wir Schritt für Schritt weiterentwickelt. Wenn ich ehrlich bin: Die vielen

---

„Es hat mir Spaß gemacht zu programmieren, Dinge zu lösen, Probleme zu knacken.“

---

Alexander Maßen

Stunden, die ich investiert habe, um alle Funktionen aufzubauen und zu verfeinern, würden vermutlich ein kleines Vermögen kosten, aber für mich war das nicht nur Arbeit. Es hat mir Spaß gemacht zu programmieren, Dinge zu lösen, Probleme zu knacken. Ich habe tagsüber für Dogscan gearbeitet und abends, oft bis tief in die Nacht, an unserer internen Plattform geschraubt. Ninox hat mir die Freude am Programmieren nähergebracht – und das ist vielleicht der schönste Nebeneffekt des ganzen Projekts.

### Welche Rolle spielt Individualität im Rahmen eines ERP-Systems in Ihrer Branche?

**Maßen:** Bei uns ist Individualität im ERP-System nicht einfach nur ein Wunsch – sie ist eine Grundvoraussetzung. Unser gesamtes Verfahren basiert auf einem selbst entwickelten, wissenschaftlich abgesicherten Suchsystem, das es in dieser Form kein zweites Mal gibt. Diese Besonderheit macht es nahezu unmöglich, mit klassischen Standardlösungen zu arbeiten. Genau hier hat Ninox seine Stärken gezeigt. Wir konnten unser individuelles Verfahren Schritt für Schritt so abbilden, wie es für uns fachlich und organisatorisch notwendig war. Ein großes System wie SAP oder Microsoft Dynamics wäre hier sehr schnell an seine Grenzen gestoßen oder hätte mit hohem Budgetaufwand durch externe Entwickler angepasst werden müssen. Dass wir all das intern, selbstbestimmt und flexibel umsetzen konnten, war für uns ein absoluter Glücksgriff und hat unsere Arbeitsweise enorm effizienter gemacht.

### Welche konkreten Schlüsselfunktionen der Lösung verwenden Sie aktuell und inwieweit macht sich deren Einsatz bereits in Ihren Unternehmensprozessen positiv bemerkbar?

**Schumacher:** Wir arbeiten täglich mit einer Vielzahl an individuell entwickelten



© Florian Wienen

Modulen innerhalb von Ninnox. Zu den wichtigsten gehören die Verwaltung der Masken, das Trainingstagebuch für unsere Hunde sowie unser zentrales Arbeitstagebuch, das wir sowohl für die Kundensuche als auch zur Dokumentation der Ausbildung unserer Spürhunde brauchen. Zudem nutzen wir die Lösung für die automatisierte Erstellung und den Versand von PDF-Berichten an unsere Kunden, für interne Auswertungen und zur Qualitätskontrolle. All diese Module sind perfekt auf unsere Arbeitsweise abgestimmt – kein fertiges System hätte das in dieser Form abgebildet. Der größte Gewinn ist die Zeitersparnis: Was früher händisch Stunden in Anspruch nahm, ist heute mit wenigen Klicks erledigt. Zugleich konnten wir die Fehleranfälligkeit massiv reduzieren und behalten den Überblick über alle laufenden Prozesse. Ninnox ist für uns mehr als ein Tool – es ist das digitale Rückgrat von Dogscan. Und wir können jederzeit selbst neue Funktionen einbauen oder bestehende verbessern, ohne auf externe Hilfe angewiesen zu sein.

**Welchen Moduleinsatz planen Sie gegebenenfalls noch für die Zukunft und warum?**

**Maßen:** Vor Kurzem konnten wir ein großes Ziel umsetzen: die Automatisierung



**Da Sie grundsätzlich mit sensiblen Gesundheitsdaten arbeiten, spielt das Thema „Sicherheit“ eine wichtige Rolle. Wie gewährleisten Sie den Schutz Ihrer Kunden-, Personal- und weiteren Unternehmensdaten?**

**Maßen:** Das Thema „Datenschutz“ hat für uns oberste Priorität, schließlich vertrauen uns Menschen ihre sensibelsten Gesundheitsdaten an. Um diesem Vertrauen gerecht zu werden, haben wir unsere gesam-

**Wie groß ist das derzeitige Interesse der Krankenkassen an einer Zusammenarbeit mit Dogscan?**

**Maßen:** Das Interesse seitens der Krankenkassen ist wirklich groß. Viele warten nun gespannt auf unsere ersten wissenschaftlichen Publikationen. Eine Studie steht kurz vor der Veröffentlichung und eine zweite ergänzende Studie folgt in den kommenden Monaten. Diese wissenschaftliche Fundierung ist für uns entscheidend, um uns dauerhaft im Gesundheitswesen zu etablieren.

**Was muss geschehen, damit die Lungenkrebsvorsorge zukünftig eine Krankenkassenleistung wird?**

**Maßen:** Damit Dogscan eines Tages als Kassenleistung anerkannt wird, braucht es eindeutige wissenschaftliche Evidenz. Die Krankenkassen und medizinischen Gremien benötigen valide, prospektive Studien, die zeigen, dass unser Verfahren zuverlässig, reproduzierbar und medizinisch sinnvoll ist. Genau daran arbeiten wir aktuell. Unser Ziel ist es, den Weg zur Erstattung über den medizinischen Nutzen, die Sicherheit und die Wirtschaftlichkeit zu ebnen. Die bisherigen Gespräche stimmen uns sehr optimistisch – das Interesse ist da, die Offenheit auch.

**Schumacher:** Gleichzeitig entdecken immer mehr Unternehmen im Mittelstand Dogscan als Teil ihres betrieblichen Gesundheits-Managements. Die Möglichkeit, den eigenen Mitarbeitern eine moderne Krebsfrüherkennung anzubieten, wird nicht nur als sinnvolle Gesundheitsleistung gesehen, sondern auch als Zeichen echter Wertschätzung. ■

**„Wir bereiten gerade die Internationalisierung unseres Systems vor, um unseren Service auch in anderen Ländern anbieten zu können.“**

Franziska Schumacher

der Jahres-Mail. Kunden, die bei uns einen Test durchgeführt haben, werden nun automatisch nach einem Jahr erinnert – inklusive personalisiertem Text, PDF-Versand und Dokumentation. Das spart uns nicht nur viel Zeit, sondern sorgt auch dafür, dass unsere Kommunikation nachhaltig, zuverlässig und professionell bleibt.

**Schumacher:** Der nächste große Schritt ist bereits in Arbeit: Wir bereiten gerade die Internationalisierung unseres Systems vor, um unseren Service auch in anderen Ländern anbieten zu können. Dafür bauen wir unsere Lösung mehrsprachig auf, sodass Abläufe, E-Mails und Protokolle künftig je nach Zielland automatisch angepasst werden können. Diese Weiterentwicklungen sind für uns entscheidend, um langfristig zu wachsen – und dabei weiterhin flexibel, effizient und nah an unseren Kunden zu bleiben.

te IT-Struktur auf Datensicherheit und Zugriffskontrolle ausgerichtet. In Ninnox arbeiten wir mit klar definierten Benutzerrechten: Nicht jeder Mitarbeiter kann alles sehen oder bearbeiten. Sensible Kundendaten, interne Notizen und medizinisch relevante Informationen sind immer zugriffsbeschränkt. Auch der Zugriff auf Bereiche wie Hundetraining, Probenlogistik und Diagnostik ist klar getrennt geregelt. Beim Versand der Testergebnisse setzen wir auf verschlüsselte Übertragungswege und ein zweistufiges Sicherheitsverfahren. Dadurch ist sichergestellt, dass keine sensiblen Informationen ungesichert übermittelt werden können. Zusätzlich achten wir auf den Serverstandort in Deutschland und führen regelmäßige Prüfungen und Optimierungen durch, um allen gesetzlichen und ethischen Anforderungen dauerhaft gerecht zu werden.

**Interview:** Lea Sommerhäuser

**Fotos:** Florian Wienen