

HUMANOO

**We empower people and organizations to lead healthier
lives.
Everywhere.**

Informazioni su Humanoo

Humanoo è una soluzione digitale automatizzata riguardante la salute per aziende e assicurazioni in tutto il mondo. Il fornitore di software, con uffici a Berlino e Parigi, consente agli utenti di migliorare la propria salute fisica e mentale, offrendo programmi on-demand negli ambiti fitness, fisioterapia, yoga, consapevolezza, sonno e nutrizione.

Factsheet

Fondazione	2016
Fondatore	Philip Pogoretschnik
Management	Philip Pogoretschnik (fondatore e CEO) Maximilien Notter (co-CEO)
Numero di collaboratori	70 (50% in funzioni tech/product)
Sede	Berlino, Germania
Altri uffici	Parigi, Francia
Nuovi investitori	Gruppo CSS tramite Swiss Health Ventures Helsana HealthInvest AG Sanitas Verve
Investitori esistenti	Rheingau Ventures Creathor Dieter von Holtzbrinck Ventures Rocket Internet Global Founders Capital
Tags industria	HealthTech Digital Health Corporate Wellness

Humanoo conclude un investimento Serie B di \$10M per ampliare la soluzione B2B di benessere digitale

BERLINO, 13.08.2021

Humanoo, una soluzione B2B di benessere digitale con sede a Berlino, si è garantita un finanziamento Serie B per un ammontare di 10 milioni di dollari US, guidato da SwissHealth Ventures – un'azienda del Gruppo CSS. La tornata di finanziamento è stata accompagnata da Helsana Health Invest, Sanitas, Verve VC e da investitori esistenti.

La missione di Humanoo è consentire a persone e organizzazioni di vivere una vita più sana. L'azienda offre una soluzione di benessere digitale automatizzata per aziende e assicurazioni di tutto il mondo. Il produttore di software, con uffici a Berlino e Parigi, consente ai suoi utenti di migliorare la propria salute fisica e mentale, offrendo programmi personalizzati on-demand che coprono un'ampia gamma di attività fisiche (negli ambiti fitness, fisioterapia, yoga), nonché i temi della consapevolezza, del sonno e dell'alimentazione.

Humanoo si occupa di oltre 300 clienti B2B in più di dieci Paesi ed è la prima azienda a premiare le attività legate alla salute con premi in natura e in denaro per promuovere routine sostenibili, un impegno a lungo termine e miglioramenti comprovati della salute. Specializzato in roll-out internazionali, il tasso di attivazione dell'app è 10 volte superiore allo standard di mercato.

«Le offerte per la salute digitali esistenti, siano esse B2B o B2C, dimostrano che pochi sono in grado di influenzare a lungo termine la routine legata alla salute. Grazie alla combinazione di video di coaching on-demand, diverse opzioni di gamification e incentivi monetari per le attività per la salute, Humanoo è in grado di superare largamente gli attuali benchmark di impegno e retention». Philip Pogoretschnik, fondatore e CEO Humanoo

L'azienda sostiene sia gruppi (UPS, Coca-Cola, Zalando, Axel Springer) sia compagnie di assicurazione malattie nell'anticipare, riconoscere e migliorare la salute dei propri collaboratori o assicurati, con l'aiuto di oltre 3'000 sessioni di coaching in cinque lingue.

Le relazioni dettagliate e le risultanze generate dai dati saranno poi messe a disposizione per aiutare ulteriormente le aziende nel loro viaggio verso la salute.

*«I modelli di lavoro stanno cambiando e gli approcci decentrati e ibridi saranno la forma dominante di collaborazione in futuro. Ciò accresce l'importanza della pianificazione e della strutturazione di misure per la salute che garantiscano l'impegno dei collaboratori sul posto di lavoro e a casa. Humanoo colma questa lacuna e aiuta le aziende a fare proprio questo»
Maximilien Notter, co-CEO Humanoo*

Anche se Humanoo scalfisce solo la superficie di un mercato in rapida crescita, l'azienda ha già conquistato la Svizzera con i due maggiori assicuratori malattie (CSS e Helsana). Entrambi hanno partecipato alla tornata Serie B, dimostrando la loro fiducia e impegno per la soluzione di Humanoo.

Grazie alla crescita organica nella regione DACH e all'acquisizione di WePulse in Francia, nel 2020 Humanoo ha approfittato di forti indici con una crescita del fatturato superiore al 100% rispetto all'anno precedente e una net-dollar-retention del 110%.

Humanoo utilizzerà il capitale per ampliare il proprio team di oltre 70 collaboratori nei settori dell'ingegneria, dello sviluppo del prodotto e del business, per rafforzare la sua posizione di leadership nei mercati chiave e per espandersi in altre regioni.

FAQ

Quali problemi risolve Humanoo?

Humanoo affronta diversi problemi contemporaneamente. Lo sviluppo di abitudini a lungo termine porta numerosi vantaggi, sia per gli individui che per la società in generale. Le comunità sane sono in genere più produttive, più soddisfatte e comportano minori costi della salute. Tuttavia, molti hanno difficoltà a trovare lo strumento giusto o la motivazione per occuparsi in modo attivo della propria salute.

Finora ci sono pochissime soluzioni che offrono un approccio globale alla salute e al benessere per raggiungere un vasto numero di persone. Il mercato è frammentato, con molti offerenti verticali (per lo più B2C) che hanno mostrato effetti promettenti nei loro settori, ma non sono stati in grado di offrire una soluzione globale per lo sviluppo e il mantenimento di abitudini sane.

Allo stesso tempo, il Covid19 ha aumentato la consapevolezza e l'importanza dell'impatto sociale, economico e organizzativo del tema del benessere e della salute dei lavoratori sulle imprese, indipendentemente dalle loro dimensioni.

Le organizzazioni vogliono svolgere un ruolo più importante quando si tratta di soluzioni di wellness e health management. Tuttavia, la maggior parte delle aziende non ha accesso alle informazioni riguardanti le sfide legate alla salute, le esigenze e le ambizioni dei propri collaboratori o assicurati. Ciò le porta a «tastare al buio» e a sperare che le misure esistenti si dimostrino pertinenti ed efficaci.

Cosa offre HUMANOO?

Humanoo fornisce ai suoi clienti uno strumento per migliorare la salute dei loro collaboratori. L'app offre oltre 3'000 sessioni di coaching in cinque lingue, realizzate in collaborazione con i principali esperti di salute nei settori del movimento, dell'alimentazione e della consapevolezza. La stretta collaborazione con noti istituti sanitari ha inoltre consentito all'azienda di integrare la ricerca scientifica direttamente nella soluzione Humanoo. Un ottimo esempio è l'algoritmo del modello di età biologica (BAM) di SCOR.

L'app Humanoo assicura un elevato impegno e un senso di appartenenza, integrando esercizi che creano abitudine con attività di squadra, sfide e ricompense. Alla fine, gli utenti diventano più sani e vengono ricompensati con buoni o addirittura premi in denaro. Ad esempio, gli assicurati in Svizzera ricevono ricompense fino a CHF 600 (EUR 550) all'anno. In breve, Humanoo rende gli utenti e le organizzazioni più sane combinando contenuti di esperti, gamification, ricompense e raccomandazioni basate sui dati.

Qual è la visione a lungo termine di Humanoo?

La nostra visione è quella di consentire alle persone e alle organizzazioni di condurre una vita più sana. La rottura causata dal Covid19 ha messo in luce le sfide e il costo dei problemi di salute fisica e mentale.

In tutto il mondo, la gestione della salute a livello organizzativo si è trasformata da un beneficio per i collaboratori a un must per garantire una forza lavoro sana, efficiente e soddisfatta. Le aziende e le assicurazioni sono tenute a soddisfare le esigenze di una base di dipendenti e clienti eterogenea e disseminata in tutto il mondo.

Humanoo è convinta che questa tendenza continuerà a lungo termine ed è equipaggiata in questo senso.

Il digital health è in piena espansione ed è molto diffuso. Cosa fa di diverso HUMANOO?

Mentre le cure mediche si occupano di un problema specifico in un determinato momento nella vita di un individuo, la prevenzione e il miglioramento della salute (diventare più sani) sono elementi molto più duraturi nella vita della maggior parte delle persone.

Il settore wellness è popolato da una moltitudine di attori che si concentrano su una singola verticale (ad es. fitness o consapevolezza). Mentre le aziende più popolari si concentrano sulla zona B2C, vi è una tendenza a entrare sul mercato delle imprese B2B.

Humanoo si distingue per essere una delle sole aziende in grado di unire tutti gli aspetti della prevenzione e del benessere in un'unica app che si rivolge a più gruppi di età.

Humanoo stravolge il solito approccio, offrendo un prodotto gratuito per gli utenti e permettendo alle organizzazioni di assumere i costi delle licenze e degli incentivi. In questo modo, l'azienda riconosce il contributo di ogni utente per se stesso e la società e lo premia per questo.

Grazie a questo modello innovativo, Humanoo è in grado di raggiungere tassi di attivazione e impegno ben al di sopra degli standard di mercato.

Chi è il fondatore?

Il fondatore Philip Pogoretschnik (32) ha un background di business internazionale, nonché le conoscenze professionali riguardanti il benessere aziendale derivanti da un'azienda a conduzione familiare di Ingolstadt. Nel 2016 ha fondato Humanoo e l'ha posizionata come la più grande azienda di soluzioni di wellness digitale in Europa.

Cosa vedono gli investitori in Humanoo?

- *«Come partner per la salute, la CSS vuole sostenere i propri clienti per rendere più sana la loro vita. Con le soluzioni Humanoo possiamo ricompensarli per il loro stile di vita attivo tramite la nostra app "active365". Gli assicurati utilizzano regolarmente l'app e intensificano le loro attività nei settori dell'alimentazione, del movimento, della consapevolezza e della salute mentale. Il nostro investimento dimostra che continuiamo a seguire con coerenza la strada intrapresa: insieme a Humanoo, lavoriamo per sviluppare ulteriormente le nostre offerte per promuovere il benessere dei nostri clienti». Michael Rieger, capo Innovation Operations & Portfolio Gruppo CSS*
- *«Humanoo ha registrato una forte crescita negli ultimi anni, dimostrando che i mercati esistenti possono essere ampliati ed è possibile conquistarne di nuovi. La salute fisica e psichica non è più una tendenza – sta diventando parte della nostra società». Cedric Köhler, managing partner Creathor Ventures*
- *«È ovvio che in futuro ogni azienda e ogni assicurazione dovrà offrire servizi digitali per la salute ai propri dipendenti e clienti per generare valore aggiunto per il cliente. Humanoo può già dimostrare il valore aggiunto del miglioramento della salute». Johann Reich, partner Rheingau Founders*
- *«La prevenzione della salute sul luogo di lavoro è un mercato in forte crescita che porta profitto ai collaboratori, alle imprese e alle assicurazioni. Humanoo è un pioniere in questo mercato con il suo prodotto molto intelligente e innovativo. Siamo orgogliosi dei grandi successi operativi degli ultimi anni. Ora non vediamo l'ora di continuare a sostenere il team del fondatore di Humanoo Philip Pogoretschnik nel suo percorso di successo, insieme a nuovi forti investitori». Fabian von Trotha, managing partner Dieter von Holtzbrinck Ventures*
- *«Con Humanoo collaboriamo con successo già dal 2018. La soluzione White Label "Helsana Coach App", adattata alle nostre esigenze, consente ai clienti di usufruire dell'ampia offerta di salute di Humanoo e di rafforzare la propria salute. Inoltre, anche i nostri clienti aziendali beneficiano della nostra collaborazione nell'ambito della gestione della salute in azienda per aumentare il benessere dei dipendenti a lungo termine. Con il nostro investimento, rafforziamo la nostra fiducia in Humanoo, promuoviamo l'implementazione della prevenzione a livello internazionale e consolidiamo la collaborazione operativa per offrire valore aggiunto ai nostri clienti». - Dr. Ralf Molitor, CEO Helsana HealthInvest AG*

- *«Vediamo la prevenzione come una componente fondamentale del nostro sistema sanitario, ma anche come una nostra responsabilità in quanto partner per la salute dei nostri clienti e dei nostri collaboratori. Attraverso la nostra partecipazione a Humanoo, promuoviamo una startup che già oggi dimostra con successo come le persone possono essere motivate in modo duraturo a uno stile di vita sano». Birte Jörn, manager Corporate Development, Sanitas*

Come viene utilizzato l'investimento?

L'investimento sarà utilizzato per espandere il team nei settori dell'ingegneria, dello sviluppo del prodotto e del business, al fine di rafforzare la leadership di mercato nei mercati chiave e accederne a nuovi in futuro.

10 domande a PHILIP POGORETSCHNIK, CEO e fondatore di HUMANOO

1. Humanoo offre soluzioni di benessere digitale per le aziende e le assicurazioni. Cosa s'intende esattamente?

Con soluzioni di benessere digitale si intende rendere le persone sane ancora più sane e fare in modo che adottino misure preventive per imparare le routine legate alla salute che, se attuate correttamente, possono avere effetti duraturi e positivi. Nel realizzare la nostra visione di rendere le persone ancora più sane, abbiamo constatato che questo obiettivo si applica alle aziende con i loro dipendenti e alle assicurazioni/casse malati e ai loro assicurati. Entrambe sono unite dallo stesso obiettivo di insegnare alle persone misure preventive e sostenibili, per essere ben equipaggiati per quanto riguarda la salute.

2. In ultima analisi, in relazione ai clienti aziendali, Humanoo offre una forma di promozione della salute in azienda. Che cosa differenzia il vostro tool da un semplice programma di allenamento online?

Al relativo gruppo target Humanoo propone un'offerta olistica con più di 3'000 coaching negli ambiti della forza fisica, del miglioramento della resistenza, della riduzione dello stress, dell'aumento della motivazione e della riduzione del peso – per citarne solo alcuni. Inoltre, offriamo ai nostri utenti la possibilità di collegare alla nostra piattaforma qualsiasi fitness tracker per avviare un trasferimento di dati con un indicatore di avanzamento o partecipare a delle sfide. L'utente guadagna punti per ogni azione sulla piattaforma. In questo modo, ricompensiamo ogni attività legata alla salute dei nostri utenti. Nel migliore dei casi, gli utenti possono ricevere fino a 650 € all'anno per l'attività legata alla salute. Spieghiamolo in modo semplice. Puoi scaricare Humanoo gratuitamente, ricevere una vasta gamma di coaching, partecipare a tutte le Community Challenges e ricevere un premio in denaro contante. Questo è unico e nessun altro prodotto offre un servizio simile.

3. Qual è, secondo te, il valore aggiunto da un lato, per un datore di lavoro e, dall'altro, per un collaboratore?

Entrambe le parti ne traggono vantaggio in egual misura. Humanoo offre ai datori di lavoro un servizio che aumenta l'attività legata alla salute dei dipendenti, riduce i tempi di inattività e rafforza l'employer branding. I collaboratori ricevono un coaching olistico all'interno di un'unica app e vengono ricompensati per le loro attività legate alla salute. Si tratta quindi di un risultato positivo per entrambe le parti.

4. Qual è l'assistenza fornita agli utenti e in che modo si garantisce che le offerte vengano effettivamente utilizzate?

Il nostro team è sempre concentrato sullo sviluppo di nuovi programmi, su sfide variate e su interessanti premi e ricompense in denaro. Un elevato utilizzo o un maggiore impegno dell'utente si ottiene attraverso la triade nuovi coaching, sfide creative e premi attraenti nonché ricompense in denaro. I nostri collaboratori sono focalizzati giorno dopo giorno su parlare la lingua dell'utente nella comunicazione di nuovi argomenti, per entusiasmare all'uso a lungo termine.

5. Su cosa si concentra Humanoo in particolare e in che misura la piattaforma risponde ai bisogni medici degli utenti? Ma soprattutto, come fa a sapere Humanoo chi ha bisogno di cosa e quindi a non perdersi i bisogni?

Ci consideriamo un'azienda di prevenzione e lifestyle che vuole rendere le persone ancora più sane e che invita all'attività preventiva. Non parliamo di una raccomandazione medica o un trattamento. Se, in base al comportamento dell'utente e ai questionari forniti, dovessimo constatare che un esame medico potrebbe essere utile, suggeriamo all'utente di contattare i relativi interlocutori.

6. Gamification e challenge sono le parole chiave che hai sempre usato per incentivare l'impegno. Non si tratta forse di un'ulteriore promozione di una società basata sulla concorrenza?

Niente affatto. Cerchiamo di promuovere un senso di comunità attraverso il nostro approccio alla gamification con le sfide. Naturalmente, le sfide sono emozionanti quando le squadre si affrontano, ma offriamo anche sfide in cui squadre o intere organizzazioni competono per raggiungere un obiettivo generale. Solo di recente, un'organizzazione si è posta l'obiettivo di raggiungere 5 milioni di passi insieme. Se l'obiettivo fosse stato raggiunto entro 2 settimane, la scuola dell'infanzia locale sarebbe stata sostenuta con una donazione di 5'000 €. Tutti hanno quindi lavorato per raggiungere l'obiettivo comune e alla fine ce l'hanno fatta. Il gesto e il sostegno per la scuola dell'infanzia è stato bellissimo, tutti hanno dato un contributo e la salute è stata promossa.

7. Stress, burn-out, depressione: oggi, i disturbi psicologici sono purtroppo in aumento nel mondo del lavoro e costituiscono una grande parte delle malattie. Come può un «programma online impersonale» fornire un aiuto in questo senso – e riesce davvero a farlo?

Prodotti digitali come Humanoo non potranno mai sostituire il contatto personale con terapisti professionisti; e non è nemmeno questo il nostro obiettivo. Ciò che vogliamo è già evidente nel nostro nome: ci prendiamo cura dell'umano («Human») e vogliamo farlo «online» e «offline». Humanoo sostiene il nostro utente e non intende sostituire le cure mediche o terapeutiche. Tuttavia, è assolutamente vero che i disturbi mentali, in particolare, sono in forte aumento. In questo senso, anche noi abbiamo cambiato l'orientamento del coaching e abbiamo puntato maggiormente sulle meditazioni, sul training autogeno e sulla musica rilassante. Il nostro algoritmo intelligente adatta le esigenze dell'utente in modo del tutto individuale. A seconda della sfida legata alla salute, siamo in grado di progettare un coaching individuale per l'utente per creare i migliori risultati possibili.

8. Secondo te quali sono i principali vantaggi di un portale online rispetto alle sessioni fisiche in presenza? O qui i programmi digitali sono inferiori?

I modelli di lavoro delle aziende e dei loro dipendenti stanno cambiando. In futuro, gli approcci ibridi costituiranno la forma prevalente di collaborazione. In ugual modo, gli assicurati non vorranno più partecipare completamente a eventi in presenza, ma cercheranno il sostegno adeguato ovunque si trovino. Occorrono strumenti per pianificare e progettare misure riguardanti la salute, per mettere a disposizione di collaboratori e assicurati offerte di impegno verso la salute sul posto di lavoro e a casa. Solo le applicazioni digitali possono offrire una soluzione in tal senso.

9. Humanoo pubblicizza che le aziende possono rendere visibile il ROI. Esattamente come accade questo e quali indicatori diventano chiari?

Fondamentalmente, i nostri clienti hanno diversi indicatori che si possono considerare per un ROI. Da un lato, i clienti aziendali misurano, per esempio, sempre più giorni di malattia, assenze, tassi di partecipazione, NPS per l'employer branding; dall'altro lato gli assicuratori, puntano sempre più su touchpoint e NPS positivi in relazione alla fidelizzazione della clientela. Humanoo può influire positivamente su ognuno di questi KPI, tuttavia noi abbiamo un'altra unità di misura. Ci concentriamo sull'aumento dell'attività legata alla salute, modificando le routine quotidiane e possiamo quindi rappresentare direttamente il ROI sulla base di studi.

10. Come valutate il futuro della società nel settore della salute e in che modo i servizi digitali come Humanoo contribuiranno in tal senso?

A mio avviso, i modelli ibridi saranno una garanzia di successo per il futuro. Mi riferisco ai coaching digitali che creeranno sinergie, in combinazione con il supporto personale di un vero coach o terapeuta. Sarà inoltre importante aumentare la motivazione intrinseca di ogni individuo, per rafforzare la consapevolezza nei confronti della salute e mantenere la motivazione. Le persone che cercano di sconfiggere una malattia hanno uno stimolo reale, mentre le persone sane spesso non hanno uno stimolo – fino al momento in cui si verifica la sollecitazione fisica o mentale. Pertanto, nel prossimo futuro, sarà necessario ricorrere a motivatori estrinseci che forniscano uno stimolo preliminare per aumentare preventivamente il livello di attività legata alla salute.