

Tom Renneberg, Gründer und Geschäftsführer der esanum GmbH

Kreativer Techie

Aufgewachsen in Berlin und Hongkong ist Tom Renneberg ein weltoffener und vielseitig interessierter Mensch. Schon in sehr jungen Jahren hat er sich in seiner Familie den Ruf des Techies „erarbeitet“, weil er sich mit Leidenschaft und Ausdauer mit allem rund um das Thema Computer intensiv beschäftigt hat. Nach dem Studium der Molekulargenetik in Toronto entwickelte Renneberg auf Wunsch seines Onkels, einem Gynäkologen, eine Kommunikations-Plattform für Ärzte. So begann vor zehn Jahren die Erfolgsgeschichte von esanum, dem Online-Netzwerk und Nachrichtenportal für approbierte Ärzte. In einem coolen Hinterhof-Büro im Prenzlauer Berg in Berlin baut ein 50-köpfiges Team die Plattform nach den Bedürfnissen der Zielgruppe immer weiter aus und entwickelt kreative und nützliche Lösungen für Kunden und Nutzer. Für Tom Renneberg ist mit der Gründung von esanum aus einem ursprünglichen Hobby ein spannender Job ganz nach seinem Geschmack geworden. „Ich arbeite mit tollen Leuten in einem Bereich zusammen, der durch seine vielfältigen Themen und ständigen Veränderungen extrem abwechslungsreich ist“, so der esanum Geschäftsführer. „Das inspiriert und fordert mich zugleich.“

>> Ein frühes Schlüsselereignis war für Tom Renneberg, der in einer Akademikerfamilie in Ost-Berlin aufgewachsen ist, der Fall der Mauer. Diese politische Entwicklung war der Grund dafür, viele Teile der Familie sich neu orientieren mussten. Sein Vater, damals tätig in einem Berliner Forschungsinstitut, das im Zuge der Wende abgewickelt wurde, bekam einen Ruf an die Hongkonger Universität als Professor für Biochemie. „Er nahm das Jobangebot an und so zogen wir gemeinsam als Familie in den Neunzigern nach Hongkong“. Tom Renneberg verbrachte seine gesamte Jugendzeit dort, mit dem Ergebnis, „dass ich heute zwei Heimatstädte habe, in denen ich mich zu Hause fühle, nämlich Berlin und Hongkong“. Die Zeit dort habe ihn nachhaltig in seiner Weltanschauung und -offenheit geprägt. Besonders in Erinnerung ist ihm die Schulzeit in einem internationalen Internat der UNO geblieben. „Ich hatte super weltoffene und interessierte Mitschüler aus aller Herren Länder – das war absolut großartig.“ Bis heute pflegt er Freundschaften zu Schulfreunden, die inzwischen wieder auf der ganzen Welt verteilt sind.

Interessiert an Naturwissenschaften beschloss Renneberg nach seinem Abitur Molekularge-

netik an der University of Toronto in Kanada zu studieren. Das Fach sei zwar sehr spannend gewesen, aber während des Studiums wurde ihm relativ schnell bewusst, „dass ich nicht für die Forscherkarriere geschaffen bin“. Die Vorstellung, jahrelang abgeschieden in einem Labor zu forschen, um sich nach und nach seine akademischen Meriten zu verdienen, schreckte ihn eher ab. „Dafür habe ich nicht die nötige Geduld“, so Renneberg. „Ich brauche Abwechslung und schnelle, greifbare Erfolge.“

Renneberg legte die Forscherlaufbahn auf Eis und kehrte nach Berlin zurück. Kurz danach begann auch schon die Unternehmensgeschichte von esanum. Zum Hintergrund der Historie muss

<< Für die Forscherkarriere bin ich nicht geschaffen – ich brauche schnelle und greifbare Erfolge. >>

man wissen, dass sich Renneberg schon in sehr jungen Jahren zum Techie seiner Familie entwickelte. „Alles rund um das Thema Computer und Technik hat mich extrem begeistert.“ Geprägt habe ihn dabei, „dass ich mir alles selbst beigebracht habe“. Neudeutsch: „Learning by doing“. Ausgeprägter Ehrgeiz gepaart mit Leidenschaft waren und sind bis heute ein wichtiger Antrieb von Renneberg.

„Letztlich gab es kein technisches Problem, das ich nicht lösen oder wenigstens einen Ansatz dazu finden konnte.“

Familienintern bekannt als „Computerproblemlöser“ und „begeisterter Technik-Tüftler“ kam sein Onkel, Chefarzt in der Gynäkologie, mit dem Wunsch auf ihn zu, eine interdisziplinäre Kommunikationsplattform ausschließlich für Ärzte im Netz zu schaffen. Ziel war es, eine Möglichkeit zu entwickeln, dass Ärzte sich online mit ihren Kollegen auf Augenhöhe austauschen können. „Ich habe meinem Onkel die Plattform kurzerhand aufgesetzt – damals mit Open Source Software.“ Das war schließlich der Start von esanum, dem Online-Netzwerk für appro-

bierte Ärzte. Sein Onkel machte die Plattform unter seinen Kollegen bekannt, ebenso seine Tante, die als Onkologin tätig ist. Durch Mund-zu-Mund-Propaganda und Weiterempfehlungen im ärztlichen Kollegenkreis wuchs die Plattform kontinuierlich. „Als wir nach kurzer Zeit die 5.000-Nutzer-Marke geknackt hatten, stieß auch unsere damalige Software schließlich an ihre Grenzen.“ Aufgrund der

wachsenden Nachfrage musste Renneberg die Kommunikationsplattform ausbauen und ständig erweitern. Mit der Zeit wurde ihm bewusst, „dass das nicht einfach nur ein kurzfristiges Projekt ist, sondern sehr viel mehr Potenzial drinsteckt“.

In dieser Aufbauphase wurden schließlich auch Investoren auf die Plattform aufmerksam. „Der Healthcare-Bereich galt als interessanter und wachstumsstarker Markt“, so Renneberg. Mit der Konsequenz, dass die Samwer-Brüder, bekannte Internet-Investoren, Geld in das Projekt steckten, „um uns dann an ein interessantes US-amerikanisches Unternehmen zu verkaufen“. Mit dem Investorengeld begann schließlich auch das schnelle Wachstum – nicht nur in Deutschland, sondern auch auf anderen europäischen Märkten. „Wir hatten mit Hilfe des neuen Kapitals auch Büros in Paris, Mailand und Madrid.“ Hinzu kam, dass sich mit den Investitionen auch die Möglichkeit ergab, die Plattform weiterzuentwickeln und noch stärker zu professionalisieren. Diese Expansionsphase wurde jedoch jäh beendet, als im August 2008 die Finanzkrise zuschlug. „Nachdem wir eine Offerte auf dem Tisch hatten, ist den potenziellen Käufern aus den USA durch die Krise ihre eigene

Finanzierungsrunde geplatzt. Sie lösten die Offerte nie ein, und die Büros, die die Amerikaner in Paris angemietet haben, stehen heute noch leer.“ Für Tom Renneberg war das ein extrem „heftiger Einschnitt“. Was folgte, war eine Konsolidierungsphase für esanum. Dazu gehörte auch, wie Renneberg offen einräumt, sich unangenehmen Wahrheiten und unbequemen Fragen zu stellen. Eine der Kernfragen war: „Wie geht es jetzt weiter?“ Es folgten mitunter schwierige Entscheidungen, so Renneberg. „Wir mussten schnellstens den aufgeblasenen Apparat auf eine realistische und vor allem wirtschaftliche Größe bringen. Bestens verbunden in der Berliner Startupszene, haben wir damals unsere Mitarbeiter allesamt woanders untergebracht, wo sie viel lernten, um dann nach und nach zu esanum zurückzukehren, sobald wir sie uns wieder leisten konnten.“ Rückblickend betrachtet war dieser Einschnitt letztlich durchaus positiv für ein „gesundes“ Wachstum von esanum. „Wir waren faktisch gezwungen, genau und realistisch zu reflektieren, was wir wollen, wie unsere strategische Ausrichtung aussieht und wie wir diese Ziele erreichen können.“ Der Geschäftsfokus wurde zunächst auf die deutschsprachigen Länder und den französischen Markt begrenzt. „Eine weitere Herausforderung war, dass wir mit sehr viel weniger Ressourcen eine hochprofessionelle Weiterentwicklung der Plattform ermöglichen mussten.“ Dieser Prozess war nach Aussage Rennebergs auch sehr prägend für seine persönliche Entwicklung: „Ich habe sehr zu schätzen gelernt, welchen Wert Ressourcen tatsächlich haben.“

Nach dieser Konsolidierungsphase nahm das Wachstum des Online-Netzwerkes für approbierte Ärzte wieder Fahrt auf. Ein wichtiger Schritt dabei war die Einführung eines neuen Geschäftsmodells und die Einbindung von Industriepartnern. „Seit der Gründung stand esanum für ein ‚pharmafreies‘ Kontaktnetzwerk“, so



Foto: A.Labrentz / nilo

Renneberg. „Mit diesem Slogan hatten wir geworben und diese Haltung galt als unser USP.“ Diesen vermeintlichen USP wollte der Netzwerk-Gründer nicht „klammheimlich über Bord werfen“ und einfach ein Projekt mit einem Industriekunden auf der Plattform starten. „Denn unsere wichtigste Währung ist Glaubwürdigkeit und das Vertrauen unserer Nutzer“, erklärt der esanum Chef. Deshalb entschloss er sich, eine Umfrage unter den Nutzern zu starten und abzufragen, „wie sie zu einem CME-Angebot eines Pharmaunternehmens auf unserer Seite stehen würden“. Das Ergebnis der Umfrage habe ihn extrem überrascht: „Aus der Community kamen unglaublich

<< Ich habe zu schätzen gelernt, welchen Wert Ressourcen tatsächlich haben. >>

positive Rückmeldungen.“ 85 Prozent der Befragten äußerten sich positiv oder begrüßten sogar das Angebot. „Endlich passiert hier mal was Neues“ – lautete ein Kommentar, wie sich Renneberg erinnert. Damit wurde der Slogan „pharmafrei“ gegen „industriunabhängig“ eingetauscht und die Plattform für CME-Webinare und weitere Inhalte der Industriekunden geöffnet. Renneberg betont

in dem Zusammenhang die Neutralität und Unabhängigkeit der Plattform. Bis heute entwickelt das 50-köpfige Team Lösungen auf Basis von Bedürfnissen der Kunden – aber immer mit Blick auf die Interessen und den Mehrwert für die Nutzer des Netzwerkes. Unter dem Motto „Von Ärzten für Ärzte“ erreicht esanum heute fachbereichsübergreifend mehr als 263.000 approbierte Ärzte und ist damit eines der größten sozialen Netzwerke für Mediziner in Deutschland und Europa.

Renneberg bietet seinen Mitarbeitern Freiheiten und Freiräume, um kreative Lösungen schaffen zu können. Seine persönliche Vorgehensweise bei der Lösung von

Computerproblemen – nämlich nicht aufzugeben, sondern beharrlich nach Lösungen zu suchen und so lange zu probieren, bis es tatsächlich klappt – hat er zum Teil auch auf sein Unternehmen übertragen. Wichtig in der Zusammenarbeit sind ihm vor allem ausgeprägter Teamgeist und Fokus auf die Bedürfnisse der Kunden. Renneberg bezeichnet sich selbst als vielfältig interessierten und

neugierigen Menschen. „Ich kann mich für neue Dinge sehr schnell begeistern.“ Er sei kreativ, aber eher unstrukturiert in seiner Arbeitsweise. „Deshalb bin ich extrem froh, mit tollen, hochmotivierten und strukturierten Leuten zusammenarbeiten zu können.“ Der eindeutige USP von esanum sei das Team, das sich aus verschiedenen Charakteren mit unterschiedlichen Qualifikationen zusammensetzt.

Privat genießt Tom Renneberg seinen kürzlich erworbenen Schrebergarten, in dem er „wunderbar zur Ruhe kommt. Mein Garten ist ein absoluter Zugewinn an Lebensqualität – eine Ruheoase mitten in der Großstadt“. Seit vier Jahren beherbergt er auch ein Bienenvolk auf seinem Balkon – und zeigt sich absolut fasziniert davon. „Ich beobachte die Bienen gerne und bin immer wieder von Neuem begeistert, wie sie ihr gemeinschaftliches Leben organisieren.“

Außerdem ist Renneberg Besitzer eines „ollen, kleinen Segelboots“ auf dem Wannsee. „Das Schöne ist, dass ich draußen auf dem See keinen Handyempfang habe“, erklärt er lachend. „Da kann ich meinen Gedanken freien Lauf lassen und neue Ideen schmieden.“ <<