

Empresa

Mowoot, a la conquista de Alemania: la empresa prevé irrumpir en el sistema sanitario público del país

La compañía abrirá una ronda de 3,5 millones de euros para seguir financiando su expansión internacional y consolidar el negocio donde ya tiene presencia.

Juan Carlos Meneses
25 feb 2020 - 05:00



Mowoot conquista Alemania. La compañía española, reconocida por lanzar al mercado una solución innovadora para tratar el estreñimiento crónico, ha conseguido seducir al sistema público alemán. Su consejero delegado, Markus Wilhelms, ha explicado a PlantaDoce que “está previsto que en la primera mitad de 2020 entremos en el reembolso de la salud pública alemana”. Del mismo modo, anuncia que abrirá una ronda de financiación en 2020 donde esperan recaudar 3,5 millones de euros.

El grupo nació en Barcelona, pero actualmente su mercado más importante es el

PlantaDoce.

germánico. **La empresa consiguió entrar en el país de la mano de 4M Medical**, una distribuidora de dispositivos médicos y productos farmacéuticos. Desde su entrada en Alemania, la compañía ha conseguido que su producto sea introducido en las guías del país para tratar la enfermedad, y ahora aspira a aumentar su facturación entrando en el sistema público.

“El objetivo es entrar en el reembolso público porque son ventas muy fáciles de escalar; sólo se necesita mandar al médico la información de referencia para que pueda prescribirlo y la venta esta hecha”, explica Wilhelms.

“Después de entrar en el sistema público alemán aspiramos a entrar en Reino Unido, y después Países Bajos y Dinamarca”, afirma Markus Wilhelms

El sistema sanitario público alemán cubre a más de 82 millones de personas. El país destina 376.000 millones de euros a su sistema de salud, lo que supone un gasto de 4.544 euros por persona, según los datos publicados por la oficina federal, *Bundesampt*.

“Ahora mismo Alemania es el mercado donde más tracción tenemos; estamos en más de 30 hospitales e instituciones y en la guía oficial alemana para el tratamiento del estreñimiento en pacientes neurológicos”, explica Wilhelms.

Pero la expansión internacional de Mowoot no acaba aquí. **“Después de Alemanian aspiramos a entrar en el sistema público de Reino Unido, Países Bajos y Dinamarca”**, afirma Wilhelms. **En Reino Unido trabajan con dos distribuidores: John Preston y Win Health.** De momento, según afirma el consejero delegado de la empresa, están enviando su producto a los principales centros médicos del país para que prueben su eficacia, el primer paso para poder consolidarse en el mercado.

En Países Bajos han conseguido entrar de la mano de Hoogland Medical, mientras que en Dinamarca lo han hecho con Gloria Mundi Care. De todas formas, la empresa quiere ir consolidando su negocio mercado a mercado: **“Después de Alemania esperamos entrar en Reino Unido, y posteriormente en Países Bajos y Dinamarca”** señala Wilhelms.

PlantaDoce.

Una ronda de 3,5 millones de euros para consolidar la expansión

El consejero delegado ha explicado que su empresa ya tiene el modelo de negocio consolidado, y ahora sólo falta replicarlo en diferentes mercados. Para ello, abrirán una ronda de 3,5 millones de euros para financiar su crecimiento internacional.

Desde su creación, Mowoot ha conseguido levantar 2,6 millones de euros, “mayoritariamente de fondos públicos, como Horizon 2020”, afirma Wilhelms.

El año pasado el grupo lanzó una ronda de financiación puente de *crowdfunding* en Capital Cell. La ronda de financiación se cerró con 400.000 euros liderada por Genesis Biomed, una empresa catalana dedicada a proveer servicios a *spin offs* y *start ups* del sector biomédico.

Desde su creación, Mowoot ha conseguido levantar 2,6 millones de euros

Mowoot vendió mil unidades de su producto en 2019, y aspira a superar las 2.000 unidades en 2020, según comenta su consejero delegado. El precio del dispositivo, para el cliente final, es de 1.500 euros. La empresa no ha querido aportar datos sobre su facturación.

El dispositivo de la compañía es un cinturón que se coloca alrededor del abdomen y realiza un masaje, de la misma forma que lo hacen los fisioterapeutas, para tratar el estreñimiento crónico.

“Nuestra solución tiene un impacto social; está dedicada a tres grandes factores que interesan mucho a las entidades públicas: el envejecimiento de la sociedad, las enfermedades crónicas y el tratamiento del paciente en su propia casa”, explica Wilhelms.

El consejero delegado considera que su empresa ya ha madurado y que ahora sólo queda consolidar el negocio. “Estos últimos cinco años hemos consolidado el proyecto a través de estudios clínicos, entrando en las guías de la patología que utilizamos; ahora sólo hace falta ejecutar y crecer”, afirma.