

Что инвесторы в сфере медицинских технологий любят в фаундерах — и что они не выносят

Источник: MedCity News

Оригинал: <https://medcitynews.com/2026/07/health-tech-investors/>

венчурные инвестиции

стартапы

управление талантами

цифровое здравоохранение

Инвесторы в сфере цифрового здравоохранения слышали почти все мыслимые питчи основателей, включая те, что начинаются со слов: «здравоохранение сломано, и именно я тот, кто это исправит».

Во время панельной дискуссии на этой неделе в рамках мероприятия Bullseye от MedCity News в Чикаго трое инвесторов в сфере здравоохранения ясно дали понять, что подобная самоуверенность часто является тревожным сигналом, а не преимуществом для продажи. На самом деле они ищут нечто противоположное — основателей, которые достаточно уверены в себе, чтобы иметь твердые убеждения, но при этом обладают достаточной самоосознанностью, чтобы понимать, чего они не знают.

Анна Фагин, партнер Town Hall Ventures, отметила, что ее фирма стала отдавать предпочтение предпринимателям, которые ранее совершали **пивот** (pivot — стратегическое изменение направления развития компании) или даже терпели полный провал. В секторе, где и нормативно-правовое регулирование, и технологии развиваются быстрее, чем раньше, такая адаптивность представляет собой нечто более ценное, чем основатель, которому никогда не приходилось менять курс.

«Быть предпринимателем и одновременно сохранять непредвзятость — это очень смело; это своего рода признание того, что не каждое принятое ими решение будет правильным. Поэтому в наши дни мы приветствуем пивоты», — заявила Фагин.

Другой участник дискуссии — Дана Уатт, партнер Breakout Ventures — отметила, что в текущей стартап-среде адаптивность также должна быть сбалансирована дисциплиной.

По словам Уатт, из-за того, что инструменты искусственного интеллекта (AI) снижают порог входа для попыток попробовать понемногу всё, слишком многие основатели в итоге распыляются вместо того, чтобы создавать реальное конкурентное преимущество. Вместо этого она ищет основателя с «кристально чистым пониманием» своих сильных сторон, а также решимость рассматривать эту силу как «ров с водой» (moat — устойчивое конкурентное преимущество), который стоит защищать.

«В наши дни умение фокусироваться ценится очень высоко», — заметила Уатт.

Оба инвестора отметили, что эта самоосознанность также может проявляться в том, кого основатель решает привлечь в свою команду. Уатт сказала, что одним из главных «зеленых флагов» (положительных признаков), которые она ищет в начинающих основателях — составляющих примерно половину портфеля Breakout — является то, окружают ли они себя правильными сооснователями, сотрудниками и советниками.

С ее точки зрения, иметь хорошую идею недостаточно. Основатель также должен быть способен убедить квалифицированных специалистов поставить на эту идею свои карьеры, особенно сейчас, когда у многих из этих людей есть действующие предложения от крупнейших лабораторий AI.

«Когда вашим конкурентом в борьбе за таланты выступает OpenAI, вы должны быть невероятным, харизматичным человеком, которому люди захотят помочь», — заявила Уатт.

Лиза Кармел, руководитель отдела развития бизнеса в Mayo Clinic, согласилась, что самоосознанность часто является решающим фактором, особенно для основателей, которые ранее не создавали компании.

«Этот невероятно ценный навык — быть самоосознанным и распознавать свои слепые зоны», — сказала Кармел, — «это то, что отделяет основателей, заслуживающих поддержки, от тех, кто ее не заслуживает».

В качестве примера она привела Vitestro, стартап в области роботизированной флеботомии, входящий в портфель Mayo. Его первый генеральный директор (CEO) на раннем этапе осознал, что у компании нет присутствия в США, и специально привлек бывшего партнера Solstice Capital, чтобы восполнить этот пробел. Такое проактивное устранение недостатков вселило в Mayo уверенность в основателе, решающем особенно сложную техническую и регуляторную задачу, объяснила Кармел.

Другими словами, основатели, которые привлекают много денег, не обязательно являются самыми умными людьми в комнате — зачастую это те, кто достаточно умен, чтобы понимать, что это не так.

Перевод выполнен: 25.07.2026 | ai4med.ru

Машинный перевод. Рекомендуем сверять с оригиналом при клиническом использовании.