



Medieninformation – Zürich, 21. August 2018

Beschaffung und Vertrieb von Medizinalprodukten und Dienstleistungen: schneller, transparenter und einfacher

hystrix medical AG: Kostentransparenz und beschleunigte Beschaffungs- und Vertriebsprozesse mit dem ersten digitalen Marktplatz für Medizinalprodukte

Im Herbst wird der erste digitale Marktplatz für Medizinalprodukte, Implantate und Dienstleistungen in der Schweiz online gehen. Dem Start-up hystrix medical ist es innert Jahresfrist gelungen, namhafte Beschaffer und Lieferanten zu überzeugen und als Evaluationspartner der ersten Stunde zu gewinnen. Der hystrix medical Marktplatz will die Beschaffungs- und Vertriebsprozesse markant beschleunigen und erhebliche Einsparungspotenziale bei Beschaffern und Lieferanten ermöglichen. Als Dreh- und Angelpunkt für Marktinformationen stellt der hystrix medical Marktplatz den Nutzern aufschlussreiche Daten zum Marktverhalten kostenfrei zur Verfügung. Die Seed-Finanzierungsrunde wurde Ende Juni erfolgreich abgeschlossen. Zu den Aktionären zählen Zühlke Ventures als institutioneller Investor, Florian Teuteberg, Mitgründer und CEO des grössten Schweizer Online-Händlers Digitec Galaxus, Thomas Hofstetter, VRP der Alluvia Holding sowie Hans-Peter Güllich und Patrick Wegmann, gemeinsame Gründer der 2012 durch Thomson Reuters akquirierten Avanon.

Der hystrix medical Marktplatz will die Prozesse an der Schnittstelle von Beschaffung und Vertrieb zwischen Krankenhäusern, Kliniken, Heimen und Arztpraxen grundlegend optimieren: Markant beschleunigte und transparente Beschaffungs- und Vertriebsprozesse legen erhebliche Einsparungspotenziale auf Abnehmer- wie auch Anbieterseite frei und werden künftig zur Eindämmung der Kostenexplosion im Schweizer Gesundheitswesen beitragen. Diese Effizienzsteigerungen sind speziell in der Schweiz von grossem Interesse, da hier die Gesundheitsausgaben pro Kopf weltweit am zweithöchsten sind (nach den USA). Modellrechnungen (Medvantis (2001), Brandt (2001), Gösch (2001)) zu folge ist davon auszugehen, dass sich die Beschaffungs- und Vertriebsprozesskosten im Gesundheitswesen dank der Digitalisierung punktuell um bis zu 77% reduzieren lassen. Mit dem hystrix medical Marktplatz können diese Reduktionen erstmals realisiert werden.

Anbietern von Medizinalprodukten, Implantaten und Dienstleistungen ermöglicht der hystrix medical Marktplatz einen personalneutralen Vertriebskanal verbunden mit einer Positionierung auf Augenhöhe in der Wettbewerbslandschaft.



In der Medizinaltechnik findet eine extensive Industriekonsolidierung statt. Philippe Hügli, CEO von hystrix medical, ist überzeugt, dass Firmen, welche die Profitabilitätsbeiträge auf Produktebene herunterbrechen, im hystrix medical Marktplatz eine sehr attraktive Alternative zum herkömmlichen Vertrieb sehen, insbesondere für sämtliche Tiefmargen- resp. Commodity-Artikel. «Der hystrix medical Marktplatz bietet uns eine intuitive, zeitnahe und günstige Plattform für unsere Dienstleistungen. Dank «smart contracting» und modernen Bieter-Möglichkeiten können wir künftig in Echtzeit auf Anfragen und Kundenbedürfnisse eingehen», so Fabio Cirillo, Managing Director bei Avanti Europe AG. Philippe Linder, Leiter Einkauf und Logistik am Luzerner Kantonsspital ist überzeugt, dass der hystrix medical Marktplatz die Wettbewerbsdynamik im Gesundheitswesen deutlich beleben und damit einen nachhaltigen Beitrag zur Stabilisierung der Gesundheitskosten in den Bereichen Vertrieb und Beschaffung leisten wird. «Die Digitalisierung durchdringt unseren Alltag in allen Facetten. Als zukunftsorientiertes Spital wollen wir neu entstehende Arbeitsweisen in unseren Arbeitsalltag integrieren. Der hystrix medical Marktplatz wird uns als wichtiger Baustein helfen, mit wenigen Klicks Markttransparenz in der Beschaffung zu generieren.»

Die hystrix medical AG (www.hystrixmedical.com) plant, den Marktplatz 2019 auch in Deutschland, Österreich und Grossbritannien mit ersten Markttests zu etablieren.

Was bringt der hystrix medical Marktplatz?

- Erhebliche Reduktion von «time-to-offer» und «time-to-market».
- «Smart Contracting» mit integriertem in-house Offerten- und Angebots-Approval-System.
- Attraktives Cross-selling und Portfolio-Optimierung dank modularer Angebotsdarstellung.
- Kostenfreie real-time Marktkennzahlen für alle Nutzer.
- Garantierte Marktpreise aufgrund der Wettbewerbsdynamik.
- Bieterunden-Verfahren ermöglichen es Anbietern, auf konkrete Kundenbedürfnisse zu reagieren.
- Anbieter können ihre Konditionen jederzeit anpassen und damit den Marktdynamiken entsprechen.
- Ausverkaufsverfahren ermöglichen Lieferanten, nicht auf Herstellkosten sitzen zu bleiben.

Pressekontakte

Philippe Hügli, hystrix medical AG, philippe.huegli@hystrixmedical.com, +41 32 672 02 44

Alfred Köcher, C-Matrix Communications, alfred.koecher@cmatrix.ch, +41 79 401 71 19



Über hystrix medical

hystrix medical ist ein innovatives, dynamisches Start-up-Unternehmen, das den ersten digitalen Marktplatz für medizinische Produkte, Implantate und Dienstleistungen in der Schweiz entwickelt und sich als Dreh- und Angelpunkt für Marktdaten im Gesundheitswesen positioniert (der Marktplatz von hystrix medical wurde in der DIGITAL HEALTH Map 'www.health-trends.ch/map/' als «Market Information and Advisory Portal» kategorisiert). Gegründet wurde das Unternehmen von Philippe Hügli (CEO, zuletzt Managing Director Switzerland bei Boston Scientific), Jonathan Campbell (COO, zuletzt Executive Director bei JP Morgan Corporate & Investment Bank) und Roman Eminger (CTO, zuletzt Team Leader Global Business Process Applications bei Actelion). Angebot und Nachfrage im Spital- und Praxisbereich werden über algorithmische Entscheidungsfindungsprozesse dynamisch aufeinander abgestimmt. Ersichtlich werden die wirtschaftlichsten Lieferantenkonstellationen, welche für die individuellen Warenkorbusammenstellungen einzelner Beschaffer geeignet sind. Lieferanten haben sofort volle Marktpräsenz, Vertriebskosten entstehen ausschliesslich bei abgeschlossenem Vertrag mit Gesundheitsdienstleister und Marktdaten erhält man als Nutzer obendrauf umsonst.

Über die Kosten im Schweizer Gesundheitswesen

2018 werden die Gesundheitsausgaben in der Schweiz rund 80 Milliarden Franken betragen. Seit Einführung der obligatorischen Krankenpflegeversicherung OKP im Jahr 1996 hat sich der Nettolohnindex in der Schweiz kumuliert um 25% resp. jährlich um 1.1% erhöht. Im selben Zeitraum sind die Prämien für Erwachsene sowie die OKP-Kosten kumuliert um rund 150% resp. jährlich 4.6% gewachsen. Um diese Entwicklungen zu entschärfen, ist eine neue Rezeptur erforderlich: Der hystrix medical Marktplatz ermöglicht es, dass alle Marktteilnehmer gemeinsam am gleichen Strick ziehen und so die Branche aktiv um grössere regulatorische Eingriffe herumlenken können.

Über die Medizinaltechnik-Industrie

In der europäischen Medizinaltechnik-Industrie sind 27'000 Unternehmen (95% davon SMEs) tätig, welche 675'000 Personen beschäftigen, 54'000 davon in der Schweiz. Die Medizinaltechnik-Industrie generiert einen jährlichen Umsatz in Höhe von 110 Mrd., was 7.2% aller Ausgaben (ohne die damit verbundenen medizinischen Leistungen) im Gesundheitswesen entspricht.

Über Zühlke Ventures

Zühlke Ventures unterstützt Hightech-Start-ups von der Early Stage bis zum Exit. Nach jeweils sorgfältiger Evaluation finanziert Zühlke Ventures Ideen, die den Nerv des Marktes treffen. Ziel von Zühlke Ventures ist es, Potenziale zu erkennen, früh einzusteigen, Gefahren zu begrenzen und vertretbare Risiken zu akzeptieren. Zum Kapital von Zühlke Ventures zählen eine solide Finanzierung, umfassende Erfahrung und ein breites Netzwerk.