

Start-up-Unternehmen bringt Spitäler und Lieferanten eng zusammen

Ein neues Portal soll die Beschaffungskosten für Spitäler drastisch minimieren – Geschwindigkeit, Transparenz und Komfort sind die Treiber der neuen Geschäftsidee.

Von Claude Bürki

Das Start-up-Unternehmen *hystrix medical* AG ist gut unterwegs. Nach der Geschaftsgrundung im Jahr 2017 im Kanton Solothurn und einem zweiten Büro in Zürich lud das Unternehmen nun am 29. März 2019 zur Eröffnung eines neuen Hauptsitzes in Langenthal BE ein. Die Niederlassung in Zürich bleibt bestehen. – Wer oder was ist *hystrix medical*?

Mit «Online-Shopping für Spitäler» lässt sich die Tätigkeit des Start-up-Unternehmens am besten kurz beschreiben. Seit November 2018 ist die digitale Plattform *hystrix medical* online und hat bereits nach einem halben Jahr rund 40 000 Produkte von über 30 Lieferanten im Angebot. Das aktuelle Produktportfolio reicht von Medizinprodukten, Implantaten und damit verbundenen Dienstleistungen über In-vitro-Diagnostika, Beratungsleistungen, Möbel für Krankenhäuser und Arztpraxen bis hin zu Sanitäranlagen.

Ziel ist es, sämtliche relevanten Produkte für Gesundheitsdienstleister wie Spitäler oder Kliniken, Alters- und Pflegeheime sowie Arztpraxen in der Schweiz im Angebot zu haben. Die Zielsetzung geht indessen über die Kundengruppe «Spitäler» hinaus. Spitäler und Rettungsdienste sind jedoch die erste Zielgruppe, die es als Kunden zu gewinnen gilt. Noch zählen längst nicht alle Spitäler oder Kliniken der Schweiz zum Kundenkreis des Start-ups. Gründer und CEO Philippe Hügli ist optimistisch, denn hinter seiner Geschäftsidee verbirgt sich ein grosser Nutzen. Durch den von ihm und seinen Mitarbeitern konzipierten digitalen Marktplatz sollen sich Anbieter und Abnehmer von medizinischen Geräten und Produkten, Implantaten und zugehörigen Dienstleistungen innerhalb kürzester Zeit vertraglich einigen können. «Was im Business-to-Consumer-Bereich (B2C) längst selbstverständlich ist, übertragen wir in den Business-to-Business-Bereich (B2B)», erläutert er. «Wir verkürzen den traditionell langwierigen Beschaffungsprozess im Gesundheitswesen



Philippe Hügli – Startkapital aus eigener Tasche investiert.

auf ein Minimum von Tagen oder gar Minuten und helfen so den Spitälern und Lieferanten, viel Zeit und Geld zu sparen. Wir glauben daran, dass unsere Lösung beiden Seiten hilft, und wir nur am Markt gewinnen können, wenn am Ende beide Seiten einen Mehrwert erzielen können.»

Idealer Standort für innovative Start-ups

Bei der Wahl eines neuen Standorts entschied sich *hystrix medical* für den Standort Langenthal im Kanton Bern. «Die Standortförderung des Kantons Bern, vertreten durch Manfred Bobner, hat uns dabei sehr unterstützt und uns geholfen, an geeignete Räumlichkeiten heranzukommen», so Philippe Hügli. «Darüber hinaus haben wir mit Langenthal einen Ort gefunden, der für uns geografisch zentral liegt, denn wir haben Mitarbeitende, die aus dem Kanton Luzern kom-

men, aus Zürich oder der Region Solothurn, Bern oder Basel. Auch für die Marktbearbeitung liegt Langenthal gut. Kommt hinzu, dass der Kanton Bern ausgewählte Start-ups aus einem Pool finanziell unterstützt. Dafür sind wir dem Kanton Bern dankbar.»

Das Unternehmen zählt derzeit zwölf Mitarbeitende, die teils in Zürich, teils in Langenthal arbeiten. Als erste Priorität bearbeitet *hystrix medical* den Schweizer Markt. «Da holen wir starkes Feedback über den Markt und unsere Anwender; wir sind sehr viel vor Ort. Die beiden Jahre, 2019 und 2020, sind vollumfänglich dem Schweizer Markt gewidmet. Während dieser Zeit beobachten wir sicher auch das umliegende Ausland, weil das auch das Bedürfnis einzelner Lieferanten ist, unser Konzept später im Ausland nutzen zu können. 2019 müssen wir den «Proof of

Concept» liefern. Wenn uns das gelingt, werden wir 2020 die Internationalisierung angehen», so Philippe Hügli. «Unsere Mission ist es, Ressourcen von Gesundheitsversorgern und Anbietern durch die Digitalisierung von Schnittstellenprozessen freizusetzen, damit der Fokus verstärkt auf das gelegt werden kann, was wirklich wichtig ist: das beste Patientenergebnis. Unsere Vision ist es, eine Drehscheibe für Marktinformationen im Gesundheitswesen zu schaffen, sodass an der Schnittstelle zwischen den Gesundheitsdienstleistern und den Lieferanten Geschwindigkeit, Transparenz und Komfort erzielt wird.»

Individuelle Zusammenstellung des Warenkorbs

Der Kern des Marktplatzes liegt in der algorithmischen Entscheidungsfindung, um die wirtschaftlichste Lieferantenkonstellation darzustellen, die für die individuelle Zu-

Auf einen Blick: hystrix medical bringt's

Erhebliche Reduktion von

- «Time-to-Offer» und «Time-to-Market»;
- «Smart Contracting» mit integriertem Inhouse-Offerten- und Angebots-Approval-System;
- Attraktives Cross-Selling und Portfolio-Optimierung dank modularer Angebotsdarstellung;
- Kostenfreie Marktkennzahlen für alle Nutzer in Echtzeit;
- Garantierte Marktpreise aufgrund der Wettbewerbsdynamik;
- Bierrunden-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.

sammenstellung des Warenkorbs des Käufers geeignet ist. Nach eigenen Angaben wird den Lieferanten eine maximale Marktpräsenz, die kürzeste Time-to-Market, ein beispielloser Portfolio-Leverage geboten. Ebenso die Möglichkeit, durch die Anzeige ihrer CE-/MDD- und zukünftig auch MDR-Zertifikate Transparenz bezüglich ihrer aktuellen und

«Die Standortförderung des Kantons Bern hat uns dabei sehr unterstützt und uns auch geholfen, an geeignete Räumlichkeiten heranzukommen.»

Philippe Hügli

zukünftigen Einhaltung von regulatorischen Vorschriften zu demonstrieren. Dies erlaubt den transparenten Lieferanten, einen deutlichen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.

Philippe Hügli: «Wichtig zu wissen ist: Wir arbeiten mit isolierten Räumen, sodass Produkt- und Preisstaffelungsdaten von Lieferanten nur für Gesundheitsdienstleister, nicht jedoch für Mitbewerber sichtbar sind. Gleichermassen sind auch Beschaffungskonditionen eines Spitals nicht für ein anderes ersichtlich. Ebenso können sämtliche User kostenfrei Berichte über gesamtheitliche, anonymisierte Marktplatzaktivitäten wie Handelsvolumina und Marktpreise einsehen.»

Expansion geplant

Nebst den derzeit 40 000 Produkten (ca. 390 Marken) von ca. 40 Lieferanten, die durch hystrix medical online verfügbar geworden sind, befinden sich weitere 15 000 Produkte in der Pipeline. Die Entwicklung geht rapide. Zudem finden laufend Gespräche mit neuen Lieferanten statt. «Es braucht eine kritische



Symbolische Schlüsselübergabe in Langenthal durch Manfred Böhnert (l.), Standortförderung des Kantons Bern, an Philippe Hügli, CEO hystrix medical AG.

Masse an relevanten Produkten, um am Markt interessant zu sein», sagt Philippe Hügli. Mittel- bis langfristig ist eine internationale Expansion geplant. hystrix medical ist insbesondere auf der Suche nach zukunftsorientierten Spitälern, Alten- und Pflegeheimen, Arztpraxen sowie Herstellern, Lieferanten, Distributoren und Importeuren von CE-gekennzeichneten medizinischen Produkten und Dienstleistungen. ■

www.hystrixmedical.com



Wir erklären Ihnen die Ursache.

RATEX AG Schädlingsmanagement
 Servicestellen: Zürich, Basel, Bern, Ostschweiz, Innerschweiz
 Tel. 044 241 33 33, info@ratex.ch



www.ratex.ch