

Online-Shopping für Spitäler

Hystrix medical Das Portal will die Beschaffungskosten für Krankenhäuser minimieren und gleichzeitig die ausufernden Kosten im Gesundheitswesen eindämmen.

HENNING HÖLDER

► Die Business-Idee

In der Schweiz gibt es 283 Spitäler und rund 1400 medizintechnische Unternehmen, die als Lieferanten infrage kommen. Braucht ein Spital neue Geräte, ist die Auswahl zwar gross, die Beschaffung aber oft ein mühseliger Prozess: Man trifft sich, verhandelt, reicht im Nachgang Offerten ein. Das alles kostet Zeit – und damit Geld. Warum keine digitale Plattform schaffen, die Spitäler und Lieferanten direkt zusammenbringt? Hystrix medical will genau das tun: Durch den digitalen Marktplatz sollen sich Anbieter und Abnehmer von medizinischen Geräten, Implantaten und zugehörigen Dienstleistungen innerhalb weniger Minuten vertraglich einigen können. Geschwindigkeit, Transparenz und Komfort: «Eigenschaften, die im B2C-Bereich längst selbstverständlich sind, übertragen wir in den B2B-Bereich», sagt Philippe Hügli, Gründer und CEO des Startups.

► Die Gründer

Bevor Philippe Hügli im Juni 2017 sein Startup gründete, arbeitete er rund elf Jahre im medizintechnischen Bereich, die letzten drei als Schweiz-Chef eines grossen US-Medizintechnikherstellers. Dort erkannte der studierte Betriebsingenieur das Effizienzpotenzial, das im Bereich Beschaffung und Vertrieb steckt. Um das Startup hochzuziehen, holte er später Jonathan Campbell als Finanzexperten und Roman Eminger für die IT-Infrastruktur ins Boot.

► Der Markt

Hystrix medical ist keine Plattform wie Ebay oder Amazon. Das Ziel ist ein transparenter, aber kein offener Marktplatz. Heisst: Im Gegensatz zu den Abnehmern sehen die Anbieter nicht, zu welchem Preis andere Anbieter das gleiche Produkt anbieten. «Er sieht aber sehr wohl, dass andere Anbieter da sind», sagt Hügli. Ein grosser Benefit für alle Parteien ist der Zugang zu Statistiken und Marktdaten: Wie oft wurde ein Produkt gekauft? Wie viele Lieferanten bieten es an? Was ist der Durchschnittspreis? «Daraus können die Marktteilnehmer wertvolle Erkenntnisse ziehen», ist Hügli überzeugt. Die Idee beschäftigt ihn seit 2011. Damals war

der optimale Zeitpunkt für sein Angebot aber noch nicht gekommen. «Ich musste fühlen, wann die Offenheit im Markt da ist», sagt Hügli. Die Stimmung in der Branche kippte dann durch das 2012 eingeführte Fallpauschalensystem in der Spitalvergütung. Leistungen werden seitdem nicht mehr nach Behandlungsdauer, sondern pauschal nach Diagnose verrechnet. Die Folge: eine Kostenexplosion im Gesundheitswesen. «Mit den Kosten stieg langsam die Bereitschaft in der Branche, neue Wege zu gehen», so Hügli.

► Das Kapital

Philippe Hügli investierte Startkapital aus eigener Tasche. Er hatte etwa ein Jahr Zeit, einen Prototyp zu entwickeln und erste Interessenten auf Anbieter- und Abnehmerseite zu finden. Im vergangenen April gewann man schliesslich Zühlke-Ventures



«Mit den Kosten stieg in der Branche die Bereitschaft, neue Wege zu gehen.»

Roman Eminger, Philippe Hügli, Jonathan Campbell Hystrix medical

PAOLO DUTTO'S PHOTO

DAS MEINT DER EXPERTE



«Effizienzgewinne durch die Digitalisierung haben enormes Erfolgspotenzial. Das sehe ich auch hier. Entscheidend im B2B-Bereich ist der Vertrauensaspekt.»

Marc Linzmajer
Universität St. Gallen

als Leadinvestor. Zudem beteiligte sich Galaxus-Gründer Florian Teuteberg.

► Die Chance

Seit November ist die Plattform online, mit momentan rund 32 000 Produkten von 35 Lieferanten. Da es eine kritische Masse an relevanten Produkten braucht, um als Markt interessant zu werden, sind 60 000 Produkte aktuell in der Pipeline. Am meisten Zeit kostete es, die Produkte so zu klassifizieren, «dass Äpfel mit Äpfeln verglichen werden», sagt Hügli. Hier spielt künstliche Intelligenz eine wichtige Rolle. Mit dem Start sei er zufrieden. Neue User kämen wöchentlich hinzu. Genaueres zum Umsatz will er aber nicht verraten. Schwarze Zahlen? Sollen 2020 kommen. «Wir sind auf Kurs», sagt Hügli. Expansionsbestrebungen sind da, aber noch nicht jetzt. «2019 ist unser Schweizer Jahr.»