

Eine leistungsstarke Marktplattform dient Anbietern und Einkäufern gleichermaßen

## Xatena: Perspektiven für den Spitaleinkauf

Xatena erhält Unterstützung für die weitere Verbreitung und Internationalisierung ihrer digitalen Marktplattform. Vincent Irrling ist seit September für den Ausbau des Vertriebs verantwortlich und ist zuversichtlich, dass sich Xatena zum Standard für die Beschaffung im Gesundheitsmarkt entwickelt.

Im vergangenen Jahr hat Vincent Irrling ein intensives MBA-Programm an der Universität St. Gallen absolviert. Zuvor war er sechs Jahre in der Medizintechnik tätig; zuletzt als globaler Produktmanager bei B. Braun Aesculap und für eine der innovativsten Produktlinien im Bereich Neurochirurgie zuständig.

Durch seine Erfahrung im Marketing und Vertrieb wurde ihm schnell klar, dass die gängigen Vertriebs- und Beschaffungsstrukturen noch sehr komplex und teuer sind. Daraufhin entwickelte er bald eigene Konzepte für einen Online-Marktplatz für Chirurgiebedarf. Andreas Heizmann, CEO Xatena, hat er während des MBAs kennengelernt. «Es freut mich mit Andi jemanden getroffen zu haben, der die gleiche Vision für einen digitalen Marktplatz im Gesundheitswesen hat

und nun die Möglichkeit zu haben, dies gemeinsam mit einem erfahrenen Team zu realisieren.» – Das tönt initiativ und motiviert. Wir wollten mehr von Vincent Irrling erfahren.

### Was reizt Sie persönlich an Ihrer neuen Aufgabe?

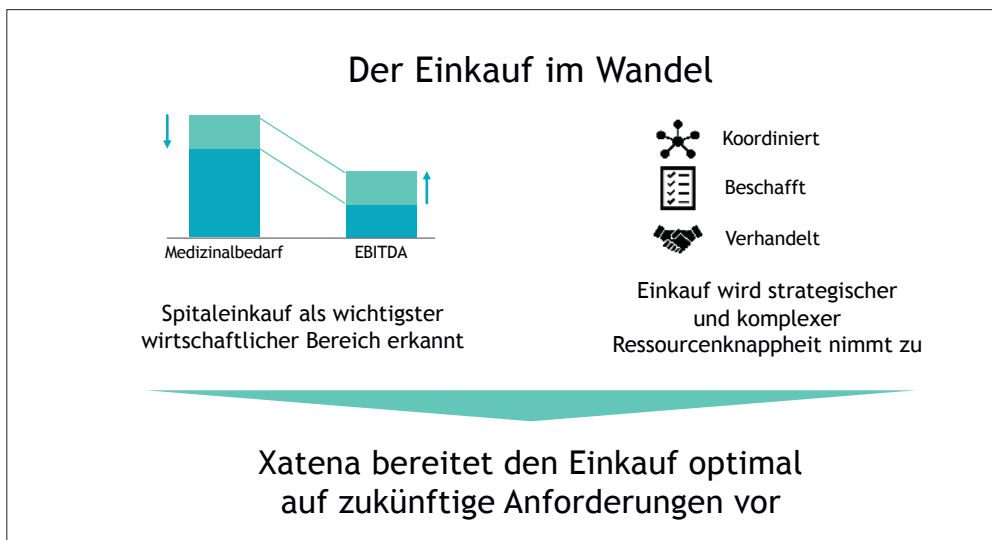
Vincent Irrling: Ich habe schon seit einigen Jahren selber die Idee für einen digitalen Marktplatz im Gesundheitswesen und zog auch eine Gründung in Erwägung. Es reizt mich, dieses neue Geschäftsmodell nun mit einem erfahrenen Team zu realisieren. Der Markt entwickelt sich genau in diese Richtung und bietet noch viel Potenzial. Ich denke, wir können einen substantiellen Beitrag leisten, das Gesundheitswesen effizienter zu gestalten, das ist letztlich im Inte-

resse aller. Zudem fühle ich mich eher von jungen Digitalisierungs-Unternehmen angezogen als in einem Konzern Karriere zu machen. Bei neuen Geschäftsmodellen ist dem Aufgabengebiet im Grunde keine Grenzen gesetzt und man erkennt sehr schnell den Einfluss der eigenen Arbeit auf den Geschäftserfolg. Diese Erkenntnisse schnell umzusetzen und damit der Firma zum Wachstum zu verhelfen, ist für mich besonders spannend.

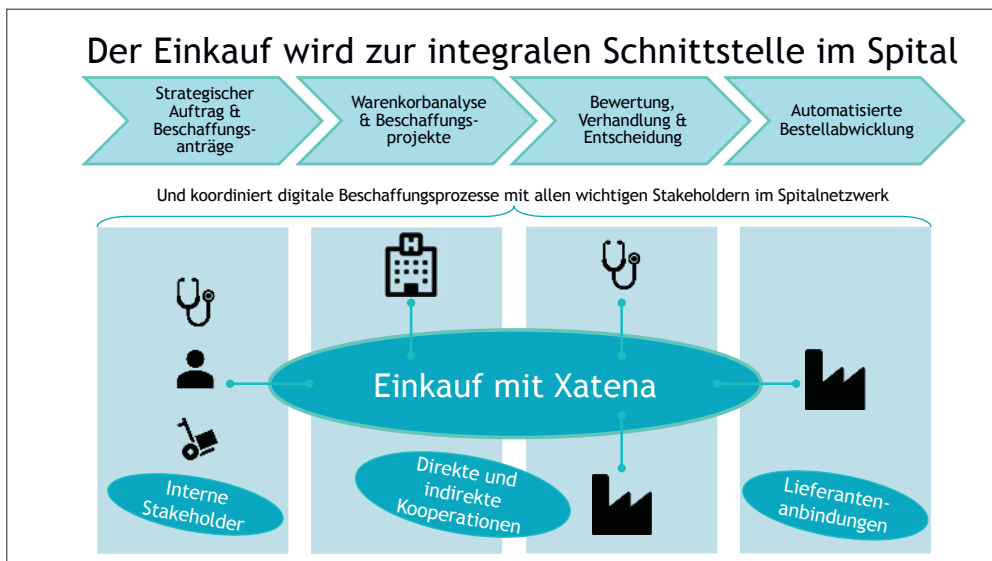
### Worin sehen Sie die grössten Vorteile der Xatena-Lösung für Käufer und für Anbieter?

Sowohl der Einkauf wie auch der Vertrieb ist im Wandel. Für fast alle Spitäler ist es eine Herausforderung, nicht defizitär zu arbeiten. Spitäler wissen, dass der Einkauf der wichtigste Hebel bezüglich der Wirtschaftlichkeit ist. Damit steht





Der Einkauf im Spital befindet sich in einem grossen Wandel. Hier schlummert Optimierungspotenzial.



Werden neue Instrumente beim Einkauf eingesetzt, entfaltet sich diese wichtige Tätigkeit und wird zum Erfolgsfaktor.

er unter mehr Leistungsdruck als je zuvor und versucht, sich strategischer aufzustellen, oft mit gleichem Ressourcenaufwand. Das bedeutet auch, man versucht, mehr Offerten verschiedener Lieferanten einzuholen und zu vergleichen. Das System basiert aber immer noch fast ausschliesslich auf manuellen Prozessen und ist daher ineffizient. Dadurch entgehen dem Einkäufer oft vorteilhafte Alternativen und Lieferanten (vor allem ohne physische Vertriebspräsenz), die es verpassen, Angebote abzugeben.

Für den Vertrieb von Medizinalgütern reichen reine Produktvorteile nur noch selten, vor allem da sich Produkteigenschaften immer mehr angleichen. Die Aufgaben im Vertrieb gehen also dahin, mehr Dienstleistungen anzubieten und den sozio-ökonomischen Nutzen hervorzuheben.

Mit Xatena wollen wir Käufer und Anbieter optimal auf die zukünftigen Anforderungen vorbereiten. Das heisst, wir sind ein ganzheitlicher Systemanbieter, der verschiedene Prozesse digital abbildet und der dafür sorgt, dass sich sowohl Käufer wie auch Anbieter auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Das spannende dabei ist, dass jedes Spital individuelle Anforderungen und Herausforderungen hat. Als Systemanbieter können wir auf diese eingehen und bieten somit allen Spitälern entscheidende Vorteile im Beschaffungsmanagement.

**Eine kurze Bestandsaufnahme: Kaufen Schweizer Spitäler denn effektiv zu wenig gezielt ein? Bieten andererseits Lieferanten genügend transparent an?**

Mein Eindruck ist, dass der Spitaleinkauf häufig noch zu wenig Einblick in den Markt hat und somit Angebote nicht effektiv vergleichen kann. Der Markt ist geprägt von den persönlichen Schnittstellen zwischen Lieferanten und Spitalern, das heisst er ist sehr intransparent. Zum Teil liegt das an den individuellen Herausforderungen in Spitälern und der benötigten Beratungsdienstleistung. Bei Verbrauchsmaterial ist der Markt schon transparenter. Es ist also abhängig von den Produkten und der Beschaffungsform wie transparent die Angebote ausfallen.

Das sogenannte «Maverick-Buying» ist auch heute noch ein Problem und führt dazu, dass Beschaffungen komplett am Materialwirtschaftssystem vorbeigehen können und somit kein Überblick besteht, wie viel von welchen Produkten überhaupt beschafft wird. Demzufolge fällt es Spitalern schwer gezielt einzukaufen, da ihnen zum Teil einfach die richtigen Tools dazu fehlen.

**Welche Erfahrungen haben Sie bereits bei Ihren Kundenkontakten gesammelt?**

Unsere Ansprechpartner im Spital sind zu Beginn vor allem CFOs, COOs und Leiter Einkauf. In der Regel erkennen sie die Vorteile der Plattform sehr schnell und zeigen Interesse. Die meisten Kunden sind sich der Herausforderungen im Einkauf bewusst und sehen die Digitalisierung als Chance. Zum Teil fällt es jedoch noch schwierig uns einzuordnen, da es keinen vergleichbaren Anbieter in dem Sinne gibt. So verwechseln uns Kunden auch mit Einkaufsorganisationen, EDI-Anbietern oder einfachen Online-Shops. Tatsächlich ist das alles auch zum Teil richtig, da wir mehrere Module auf Xatena haben.

Vincent Irrling, Leiter Geschäftsentwicklung, Xatena AG, Zürich



Als Feedback hört man ab und zu, dass erstmal noch intern Projekte abgeschlossen und Hausaufgaben gemacht werden müssen. Dabei sind wir der ideale Partner, um genau diese Hausaufgaben zu unterstützen, zum Beispiel beim Stammdatenmanagement mit der eClass-Klassifizierung. Ebenfalls haben wir verschiedene Netzwerkpartner, die uns und unsere Kunden bei Spezialthemen unterstützen können.

**Und wie sieht das bei den Herstellern und Händlern aus?**

Herstellerseitig kann man in zwei Gruppen unterscheiden: Kleinere Lieferanten sehen direkt die Vorteile der Plattform, ihre Produkte zu vermarkten und anzubieten. Grössere Lieferanten vertrauen oft noch auf die bestehenden Strukturen, die in der Vergangenheit gut für sie funktioniert haben. Meine Erfahrung bei B. Braun war jedoch, dass es auch bei grossen Anbietern Optimierungspotenzial gibt und sich die Vertriebs- und Marketingaktivitäten ändern.

Unsere Aufgabe ist es daher, gemeinsam mit den verschiedenen Playern zu arbeiten und deren Anforderungen auf Xatena digital abzubilden.

**Wie könnten Spitäler noch mehr profitieren? Indem sie sich vermehrt zu Einkaufsverbänden zusammenschliessen ...?**

Einkaufsgemeinschaften können natürlich mit ihrer grossen Nachfrage Druck auf die Anbieter ausüben und dadurch bessere Rahmenverträge aushandeln. Ich gehe davon aus, dass sich das klassische Geschäftsmodell in Zukunft ändern wird und mehr Einkaufsgemeinschaften auf digitale Plattformen zurückgreifen werden. Digitale Plattformen bieten auch für unabhängige Spitäler und Kliniken Chancen. Sie können ihr Beschaffungsmanagement einfach professionalisieren und bei Bedarf ad-hoc Beschaffungen bündeln. Dadurch ist es möglich, sich in offenen und flexiblen Verbindungen für Gemeinschaftsbeschaffungen zu organisieren.

Spitäler können noch mehr profitieren, wenn sich Xatena zu ihrem zentralen Arbeitsinstrument entwickelt und darüber alle beschaffungsrelevanten Prozesse abgebildet werden. Zum Einen können sie so Prozesse effizient abbilden und behalten den Überblick über ihre Aktivitäten. Zum Anderen bietet es einen Marktzugang und schafft direkte Verknüpfungen zu Lieferanten. Letztlich werden so nicht einfach nur bessere Preise erzielt, son-

dern es ergeben sich Kosteneinsparungen aus Effizienzsteigerungen und Fehlerreduktion.

**Welches sind Ihre persönlichen Ziele für die Zukunft? Was möchten Sie im Gesundheitswesen bewegen?**

Mein persönliches Ziel ist es, in den nächsten Jahren das Vertriebs- und Beschaffungswesen im Gesundheitsmarkt zum Vorteil aller Beteiligten, also Anbietern, Spitälern und auch Patienten mitzugestalten und durch Xatena effizienter zu gestalten. Das heisst natürlich, dass ich viele neue Kooperationen mit Spitälern und auch Kliniken eingehen möchte und Xatena bei der Expansion voranbringe, nicht nur in der Schweiz. Für die Schweiz hoffe ich, dass wir einen Teil dazu beitragen können, die Wirtschaftlichkeit der Spitäler zu erhöhen und somit Ressourcen für Investitionen in Innovationen frei werden.

**Weitere Informationen**

Xatena AG, Vincent Irrling  
 Telefon +41 76 746 03 70  
 vincent.irrling@xatena.com  
 www.xatena.com

# FRÜHSTÜCKSWAGEN

Mobile, on-the-spot  
Frühstücksverpflegung



**Produkthighlights**

- Akkusystem, welches es erlaubt eine Profi-Kaffeemaschine zu betreiben oder Wahlweise jedes andere Gerät mit max. 3000 W und 230 V
- Aktives Kühlsystem mit Kompressor-Umluftkühlung
- Geschirr für einfaches Handling in Körben 500 x 500 mm
- Der Wagen ist Modular und kann auf Kundenwunsch konfiguriert werden
- 100% Swiss Made



Berndorf Luzern AG | Industriestrasse 15 | 6203 Sempach Station | www.berndorf.ch | info@berndorf.ch | T 041 259 21 21