

STECKBRIEF START-UP

Supedio GmbH

www.supedio.com

Gründungsdatum: Oktober 2019

Gründungsort: Dresden



Gründer Marcus Ehrenburg © Supedio GmbH



Was macht ihr und welches Problem löst ihr damit?

Die Kommunikation zwischen Klinik und Lieferant läuft meist per Fax, Telefon oder E-Mail. Das ist langsam und durch Medienbrüche und manuelle Eingriffe fehleranfällig.

Über unsere DTC-Plattform (Digitales Transfer-Center) digitalisieren wir die Kommunikation in der Supply-Chain, indem Geschäftsnachrichten wie Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen in standardisierten elektronischen Formaten ausgetauscht werden. Damit sind unterbrechungsfreie Prozesse möglich, sodass sich Mitarbeiter nicht mit Nachfragen und Fehlersuche beschäftigen müssen, weil zum Beispiel Artikel falsch geliefert wurden oder der gelieferte Artikel nicht mit dem auf der Rechnung übereinstimmt.

Die Voraussetzung für digitale Beschaffungsprozesse von Maschine zu Maschine sind korrekte und bei beiden Geschäftspartnern identische Produktstammdaten. Hierfür sorgen die Supedio Stammdaten-Services.

Über die DIC-Plattform (Digitales Informations-Center) werden von Lieferanten erstellte und aktualisierte Produktinformationen den Anwendern in der Klinik digital zur Verfügung gestellt.

Wer hatte die Idee und wieso?

Grundsteine wurden bereits 2015 mit einem BMWi-Forschungsprojekt zur Bedeutung valider Produktstammdaten für die elektronische Beschaffung gelegt. Marcus Ehrenburg verknüpfte Informationsmanagement,

elektronische Kommunikation und Stammdaten und entwickelte daraus die Supedio-Services.

Wer gehört zum Gründerteam?

Gründer und CEO ist Marcus Ehrenburg.

Wo lagen die größten Hürden?

Kaum waren wir gegründet, kam Corona und Krankenhäuser hatten andere Dinge zu tun, als sich um digitale Innovationen eines Start-ups zu kümmern. So hat sich der Markteintritt verzögert.

Wie steht es um die Finanzierung des Projekts und wie sieht das Geschäftsmodell aus?

Wir sind privat finanziert, nutzen aber auch Fördermittel.

Unsere Hauptservices sind B2B-Plattformen für Gesundheitseinrichtungen und Lieferanten, die als Software-as-a-Service mit Pay-per-Use-Elementen angeboten werden.

Was ist eure Vision? (Was sind die nächsten Ziele? Kurzfristig, aber auch langfristig?)

Supedio steht für Supply Chain Electronic Data Interchange Optimization. Wir möchten der Ansprechpartner für eine synergistische digitale Kommunikation in der Supply-Chain sein und eine effektive und reibungslose Partnerschaft zwischen Lieferanten und Kliniken ermöglichen.

Was sagen die Anwender über das Produkt?

„Unsere Anwender schätzen, dass wir ihnen keine Standardprodukte überstülpen, sondern zuhören und optimale Lösungen entwickeln.“

Juri Lorenz, Customer-Support Supedio