

Die humanitäre Plattform

Mit Medizininstrumenten doppelt helfen

In vielen Regionen der Welt fehlt es neben gut ausgebildetem medizinischen Personal auch an chirurgischen Instrumenten. Vier angehende Wirtschaftsingenieure wollen dies zusammen mit ihrem Industriepartner ändern und dessen humanitäres Engagement neu strukturieren und mit Hilfe von Spenden ausbauen.

Ein Polymechaniker, zwei Metallbauer und ein Systemtechniker. Dazu ein traditionsreiches St. Galler Unternehmen, welches seit über 100 Jahren Operationsinstrumentarium entwickelt, herstellt und international vertreibt. Dies war die Ausgangslage für das Industrieprojekt. Rasch wurde durch den Industriepartner kommuniziert, dass die Studierenden kein neues Produkt entwickeln sollen, sondern innovative Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle gesucht werden.

Trotz anfänglicher Skepsis wurde mit der Trend- und Potenzialanalyse begonnen. Das Projektteam um Manuel Maerten, Claudio Mayer, Jérémie Vuagniaux und Raphael Fröhlich erarbeitete vielseitige Ideen. In enger Zusammenarbeit mit dem CEO der Ulrich Swiss AG, Martin Koller, wurden über die ersten Semester Konzepte ausgearbeitet, geprüft, und anschliessend wieder verworfen, da sie nicht umsetzbar waren oder zu wenig Potenzial versprachen.

Soziales Engagement gezielt stärken

Ausgehend von einer Trendanalyse wurden beispielsweise für den Megatrend Nachhaltigkeit mögliche Ansätze gesucht. Ein USP der Ulrich Swiss AG ist, dass sie hochwertiges Instrumentarium aus Edelstahl herstellt, welches durch Sterilisieren und Nachschleifen einen weitaus längeren Lebenszyklus aufweist als Einweginstrumente, mit denen es in Konkurrenz steht. Die Projektgruppe wollte darauf prüfen, welches der beiden Modelle mehr CO₂-Emissionen verursacht. Wäre dieser bei den Mehrweginstrumenten wesentlich tiefer gewesen, hätten die Klini-

ken und Spitäler, welche mit Ulrich Instrumentarium arbeiten, sich dies mit einem Zertifikat ausweisen lassen können. Die Projektgruppe musste aber feststellen, dass sich der Handel mit CO₂-Zertifikaten nur in Dimensionen von Rohstoff- und Energiekonzernen lohnt. So wurde diese Idee verworfen. «Den Ansatz der Nachhaltigkeit wollte der Industriepartner jedoch beibehalten», sagt Raphael Fröhlich.

Bei der Recherche entdeckte die Projektgruppe auf der Website der Ulrich Swiss AG, dass das Unternehmen humanitäre Projekte in benachteiligten Regionen der Welt unterstützt. Auf Nachfrage wurde erklärt, dass die Ulrich Swiss AG ihr Instrumentarium humanitären Organisationen zur Verfügung stellt. Der Ablauf war trivial: Mitarbeitende der Organisationen kamen ins Firmengebäude nach Abtwil und konnten die Instrumente aussuchen, die sie benötigten. Auf eine Neustrukturierung und einen Ausbau dieses Engagements angesprochen, reagierte Martin Koller begeistert, so wurde diese Idee weiterverfolgt.

Onlineplattform für Bestellungen

Um das Engagement ausbauen zu können, muss die Finanzierung des Instrumentariums gewährleistet werden. Dies soll in Zukunft durch Spenden geschehen. Die Idee ist, dass das Ganze als Kampagne bei den Kunden der Ulrich Swiss AG, also in Kliniken, Spitälern und Ambulatorien, platziert wird. Auch für diese bietet das Projekt Vorteile, da sie sich ohne grossen Aufwand an einem humanitären Projekt beteiligen und so Imagepflege betreiben können.

Die Studierendengruppe konzipierte einen digitalen Marktplatz, auf welchem sich Spenderinnen und Spender von medizinischem Equipment direkt mit den Hilfsorganisationen treffen können. Für die Verbreitung der Informationen zum Projekt wurde Werbematerial und eine Website konzipiert. Auf der Website stehen vertiefte Informationen zu den Partnern, der Ulrich Swiss AG und dem Projekt allgemein zur Verfügung. Das Ziel ist es, dass über die Website oder den Flyer Spenden ausgelöst werden.

Um die Beschaffung des benötigten Instrumentariums zu vereinfachen, baute die Projektgruppe eine Onlineplattform, über welche die Bestellung verschiedener Operationspakete abgewickelt werden kann. Diese können dann laufend auf die verschiedenen Einsätze der Partner angepasst und erweitert werden. Wichtig ist, dass Informationen von



durchgeführten Einsätzen gesammelt und auf der Website publiziert werden, damit die Spenderinnen und Spender sehen, wo ihr Geld eingesetzt und was damit schon erreicht wurde.

Energie trotz Herausforderungen

«Trotz der anfänglichen Skepsis hat sich das Projekt in eine Richtung bewegt, mit der alle Beteiligten zufrieden sind», sagt Claudio Mayer. Die Zusammenarbeit war zwischenzeitlich aufgrund der Pandemie und Auslandsemestern einzelner Studenten herausfordernd, aber das Projekt wurde stets vorangetrieben. Der regelmässige Austausch mit dem Industriepartner fand zu jeder Zeit auf Augenhöhe statt. Die Projektgruppe wurde vom Industriepartner immer unterstützt und hatte in der Ideenfindung und der Konzeption viel Freiheit.

Claudio Mayer und Raphael Fröhlich.
Auf dem Bild fehlen Manuel Maerten
und Jérémie Vuagniaux.