

Start-up des Monats: imito AG

# Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

Am Anfang stand die Frage, ob Ärzte ihre Smartphones schon für die klinische Fotodokumentation nutzen. Als Antwort folgte der Eintrag ins Handelsregister im Januar 2016: Seither liefert die imito AG eine integrierte Plattform für Apps, die klinische Foto- und Wunddokumentation sowie Möglichkeiten bieten, sich zwischen einzelnen Abteilungen bis hin zur unternehmensweiten Anwendung zu vernetzen. 20 Krankenhäuser in Deutschland und der Schweiz sind schon dabei.

Die Dokumentation zählt zu den wichtigen Aufgaben im Krankenhaus, kann jedoch ungeheure Zeit in Anspruch nehmen – die Erleichterung dieser Arbeit, überhaupt der Abbau von Bürokratie, steht deshalb immer mehr im Fokus des Managements. Das Schweizer Start-up imito AG schafft Abhilfe: Mittels inzwischen mehrerer Apps werden Krankenhausprozesse effizienter gestaltet. Somit spart das medizinische Fachpersonal täglich Zeit, die Qualität der Dokumentation wird erhöht und die Datensicherheit ist gewährleistet. Mitbegründer und CEO Chrysanth Sulzberger erklärt, wie es zu seinem Unternehmen und der Entwicklung der digitalen Unterstützung kam.

**HCM** Herr Sulzberger, wie sind Sie auf die Idee gekommen, ausgerechnet Krankenhausärzte mit ihren Smartphones als Kunden zu gewinnen?

**Sulzberger:** Meine bisherigen Erfahrungen im Klinikumfeld haben mich etwas vorbelastet. Zu sehen, wie inkonsequent und träge digitalisiert wurde, obwohl die Technologie bereits verfügbar war, hat mich dazu bewogen, die Zügel selber in die Hand zu nehmen. Mit imito haben wir das Rad nicht neu erfunden, jedoch die losen Enden der vorhandenen Technologien zusammengeführt. Der Erfolg



Die Apps im Überblick (v.li.): imitoScan für das Einscannen von Dokumenten, mit imito-Cam visuell dokumentieren und kollaborieren – und imito-Wound für die standardisierte Wunddokumentation inklusive automatischer Vermessung von Wunden.

der Smartphones beim medizinischen Fachpersonal bringt neue Möglichkeiten und Herausforderungen; von der Aufnahme und Verwaltung von Patientenfotos bis zum Austausch von Meinungen via WhatsApp. Dies aber meist ohne Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben zum Datenschutz.

**HCM** Warum ist eine klinische Fotodokumentation von Vorteil?

**Sulzberger:** Die Fotografie wird seit ihrer Erfindung in der Medizin eingesetzt und ist ein wichtiger Bestandteil der medizinischen Dokumentation. Wie man so schön sagt: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Zudem sind eine direkte Zuordnung zum Patienten sowie auch die Kategorisierung nach Eingriff, Körperregion oder Krankheit essenziell für eine spätere Wiederverwendung zur Ausbildung

oder für Forschungsarbeiten. Die bildliche Darstellung für den Heilungsverlauf von Krankheiten oder Wunden ist für die Dokumentation oder Besprechungen kaum schlagbar.

**HCM** Zwischen dem Eintrag ins Handelsregister und dem ersten App-Einsatz lagen nur zehn Monate. Wie konnte dieses Turbotempo gelingen?

**Sulzberger:** Einschlägige Markt- und Fachkenntnisse, motivierte Kunden und ein schlagkräftiges Team. Mein Geschäftspartner Manuel Studer und ich hatten uns im Vorfeld auch mit „Lean-Start-up“-Methoden auseinandergesetzt und unsere Ressourcen – finanziell sowie personell – auf eine rasche Marktvalidierung konzentriert. Nach den ersten Zusagen von Spitälern folgte die Gründung der AG, im April 2016 haben wir eine erste

## Porträt: Chrysanth Sulzberger


 Interview

Chrysanth Sulzberger, M.Sc., engagiert sich seit bald 20 Jahren in der Informatik verschiedener Branchen und Positionen, seit zehn Jahren im Gesundheitswesen. Als CEO und Mitbegründer der imito AG gelingt es ihm und seinem Team, Ärzte und Pflegende durch die radikale Einfachheit der imito-Apps zu begeistern und mit „Lean-Start-up“-Methoden das Unternehmen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Zu seinem kollaborativen Wissensverständnis zählt die Weitergabe seiner Erfahrungen an andere Unternehmer, Studenten und den Kundenkreis von imito.

**Kontakt:** [chrysanth.sulzberger@imito.io](mailto:chrysanth.sulzberger@imito.io)

Version von imitoCam bereits an der conhIT vorgestellt. Gleichzeitig startete die Zusammenarbeit mit unserem Entwicklungspartner Universitätsspital Basel.

**HCM** Unter welchen Gesichtspunkten haben Sie Ihre erste App imitoCam entwickelt und wie funktioniert sie?

**Sulzberger:** Radikal einfach und erwartungskonform, dank einer nahtlosen Integration in die elektronische Patientenakte und eine selbst-erklärende Usability. Unsere digitale Wundvermessung überraschte und fand rasch Akzeptanz von Wundexperten – mit unserer bildlichen und strukturierten Dokumentation und der Möglichkeit, Zweitmeinungen einzuholen, entfällt die Nutzung von WhatsApp. Dank der Integration in vorhandene Krankenhaussysteme sind alle relevanten Informationen sofort verfügbar.



Mehr Objektivität in der Wunddokumentation: standardisierte Erfassung, digitale Vermessung und nahtlose Integration in die elektronische Patientenakte.

**HCM** Im Herbst 2016 haben die ersten Nutzer am Universitätsspital Basel mit dem Einsatz von imitoCam begonnen. Gab es Korrekturbedarf – und gibt es die Möglichkeit, die App laufend anzupassen?

**Sulzberger:** Natürlich erreichen uns viele Anregungen und Featurewünsche – alle zu berücksichtigen, würde rasch zu einem Weihnachtsbaum von Funktionen führen. Die Kunst ist, die relevanten Aufgabenkontexte für Erweiterungen herauszuschälen. Damit imitoCam weiterhin ein generisches Werkzeug für die klinische Fotodokumentation und Kollaboration bleibt, haben wir entschieden, diese Anforderungen in spezialisierten Apps abzubilden. So ist 2018 imitoScan fürs Scannen von Dokumenten entstanden und in diesem Jahr imitoWound, speziell für eine in den klinischen Arbeitsplatz eingebettete Wunddokumentation. Resultat ist unsere integrierte Plattform für klinische Apps.

**HCM** Innerhalb von gut drei Jahren können Sie inzwischen 20 Krankenhäuser als Kunden verzeichnen. Einerseits klingt das nach wenig, doch wie haben Sie andererseits die Trägheit u.a. des deutschen Gesundheitssystems überlistet?

**Sulzberger:** Das Keyword heißt Geduldssprobe. Der Vertrauensvorschuss in meinem Netzwerk sowie Geduld und Hartnäckigkeit ließen uns gleich zu Beginn namhafte Krankenhäuser

als Kunden gewinnen. Und mit diesen Referenzkunden überzeugten wir weitere Krankenhäuser. Der Mix aus Proof-of-Concept- und Pilotprojekten belegten unsere Lösungen. Die positiven Feedbacks der IT und Endbenutzer gaben uns währenddessen die Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein.

**HCM** Viele Start-ups mit guten Ideen scheitern letztlich am Geld. Wie ist die imito AG zurzeit aufgestellt?

**Sulzberger:** Die ersten dreieinhalb Jahre haben wir die imito AG gebootstrapt. Durch das Eigenkapital meines Mitbegründers Manuel Studer und von mir sowie durch zahlende Kunden konnten wir während dieser Zeit unser Unternehmen stetig aufbauen und die Produkte weiterentwickeln. Seitdem sind wir ein Team von mehr als 16 freiheitsliebenden Querdenkern, Gesundheitsexperten und Entwicklern geworden. Für das weitere Wachstum arbeiten wir seit diesem Jahr mit einem strategischen Partner zusammen, der sich an imito beteiligt hat.

**HCM** Sicher denken Sie daher auch an eine Expansion?

**Sulzberger:** Mit der gesammelten Erfahrung im D/A/CH-Markt und einer ausgereiften Lösung sind wir bereit, in weiteren Märkten aktiv zu werden. Seit Anfang 2019 haben wir begonnen, im EU- und MENA-Raum unsere Fühler auszustrecken.

**Die Fragen stellte Carolina Heske.**