

Jakob Šušterič

MESI, razvoj medicinskih naprav



... do nepremagljive volje.

Vsako sekundo se na svetu pojavi sedem idej za rešitev istega problema, zato je ključ v realizaciji

Brez izgovorov moramo poskrbeti za dobro kakovost življenja starejših, kajti to so naši starši. Kmalu bomo tudi mi v tem položaju in bomo enako pričakovali od naših zanamcev.

Družba MESI, ki izdeluje profesionalne medicinske naprave za zgodnjo diagnostiko, je nastala iz projekta za študentsko tekmovanje na ljubljanski fakulteti za elektrotehniko, kjer sta vidva s sošolcem Tomom Krivcem takrat študirala tretje leto. Idejo za diagnostično napravo, ki bo zgodaj odkrivala bolezni arterij, sta dobila od vašega bratranca, srčno-žilnega kirurga Matjaža Špana. Vsi trije ste danes solastniki družbe. Je vaš primer lekcija, da bi morali zdravniki še bolj tesno sodelovati z mladimi raziskovalci? Ali da bi morali mladi pri poslovnih idejah izhajati iz realnih potreb na trgu?

Menim, da brez sodelovanja med uporabniki rešitev, torej zdravniki, in inovatorji v procesu realizacije nove rešitve in njenega trženja ne gre. Nova rešitev mora odgovarjati dejanski potrebi na trgu, sicer je že v začetku obsojena na ogromno težav pri komercializaciji. Je pa res, da to ni dovolj. Namreč, statistično se vsako sekundo na svetu pojavi sedem idej za rešitev istega problema, zato je ključ vendarle v realizaciji rešitve – v nepremagljivi želji, da se idejo pripelje na trg in tam vztraja, dokler njen namen ni uresničen.

Za vaš produkt MESI mTABLET ste leta 2018 prejeli nagrado Red Dot, ste prejemnik tudi drugih nagrad. Kaj vam pa pomeni Nagrada GZS, ki ste jo prejeli kot mlad podjetnik, saj ste stari 31 let?

Vsaka nagrada je potrditev. Potrditev, da smo na pravi poti, da skupnost to opazi in hkrati izrazi pričakovanje po nadaljnjih uspehih. Poleg tega so nagrade tudi v veliko pomoč pri pridobivanju dobrega kadra in odpiranju kakšnih vrat, ki so bila prej zaprta. Nagrada GZS ima zagotovo posebno mesto, saj je to nagrada združenja gospodarskih subjektov naše Slovenije. Vsem sodelavcem bo vlila dodatno samozavest in motivacijo in tako bomo lažje dosegli vizijo, ki je pomagati zdravnikom, da odkrivajo bolezni zgodaj in s tem preprečijo hude posledice.

Če bi morali v zgolj nekaj stavkih opisati svojo pot učenja od otroštva naprej, kako oziroma s katerimi besedami bi jo opisali? Kaj vas je na tej učni poti najbolj zaznamovalo?

Zrasel sem na kar veliki kmetiji. Mami me je ogromno naučila oz. mi je dala priložnost, da sem se na vsakem koraku kaj naučil. Gre za vinogradniško – turistično kmetijo, kjer se priložnosti za učenje ponujajo povsod: narava uči pragmatičnost in improvizacijo, turizem pa empatičnost in sposobnost poslušanja. Na kmetiji delu ne moreš reči ne in to vsakogar oblikuje v delovnega posameznika – to me je najbolj zaznamovalo, ob tem pa tudi zgled staršev. Oba sta izjemno podjetniška, delovna in izpeljeta vse, kar si zadata.

Kakšen pomen pripisujete radovednosti? Je to nekaj, kar je prirojeno ali naučeno?

Kot vsaka druga lastnost je tudi radovednost nekaj podedovana, nekaj privzgojena in nekaj je prineseno vplivi iz okolice. Radovednost je izredno pomembna, in sicer neposredna in posredna. Neposredno radovednost je opaziti povsod, posredna radovednost

– imeti odprte oči vedno in povsod – pa je redka, vendar odlična lastnost, ki običajno naredi ogromno razliko.

Kaj ste si želeli postati kot otrok in zakaj?

Želel sem postati zdravnik, in sicer plastični kirurg. To pa zato, ker sem verjel, da le ti zdravniki lahko delujejo kot zasebniki in opravljajo svoje storitve na prostem trgu. V srednji šoli so kasneje organizirali obiske in ogleda različnih podjetij in takrat sem se zaljubil v podjetništvo. A ne na kateremkoli področju, ampak le v elektrotehniko oziroma bolj specifično, v elektroniko. Namreč, elektronik lahko zgradi produkt z relativno nizko začetno investicijo, s čimer pokaže njegovo delovanje in nato tržni potencial. To je na ostalih področjih, recimo v gradbeništvu ali strojništvu, težje.

Za podjetnike in managerje je včasih sicer veljalo, da so se sami prikopali do kompetenc in modrosti, vendar pa že dolgo vemo, da se znanje prenaša vse življenje, da se za svojo pot lahko zahvalimo nekaterim »učiteljem«, ki so na nas odločilno vplivali. Ste imeli tudi vi učitelja oziroma mentorja, ki vam je dal modrost za vse življenje?

Velika mentorja sta zagotovo mami Slavi in oči Vojko. V zadnjih letih pa sem se ogromno naučil od Diane Dimnik in Boža Dimnika. Diana meni in podjetju pomaga s poslovnimi nasveti, izkušnjami, ki nam na trgu medicinskih pripomočkov pomagajo, da naredimo kakšen ovinek manj. Božo pa vseskozi stoji ob strani z življenjskimi in motivacijskimi nasveti. Nikoli ne bom pozabil njegovega reka: »Če si bil na kavi z Marilyn Monroe in za to nihče ne ve, je kakor, da se to ni zgodilo!«

**2,9 mio
EUR**
so znašali čisti
prihodki v 2018.

69,3 %
je povprečna letna
rast prihodkov v
zadnjih treh letih.





Pravite, da niste inženir, saj je merilnik razvil vaš prijatelj Tomo Krivc, da pa ste vi tisti, ki je priskrbel denar in poskrbel za vso organizacijo promocijskih in prodajnih dejavnosti. Mnogo mladih na začetku poslovne poti pravi, da ideje imajo, denarja pa ne. Kako je uspelo vam? Imate kakšen skrivni recept? Pravi recept za pridobitev sredstev učijo vsa slovenska, start-upom namenjena, podporna okolja. Teh podpornih okolij ni malo in imajo ogromno znanja in izkušenj, kako se tega lotiti. Moj nasvet pa je naslednji: vztrajnost, vztrajnost in še enkrat vztrajnost. In obenem skoraj noro prepričanje, da je tvoja vizija prava.

96 %
prihodkov ustvarijo
na tujih trgih.

Kako bi vrednotili pomen ideje na eni strani in pomen denarja, kapitala na drugi, sploh na začetku poti? Ideja, ki rešuje problem na trgu, je začetek. Brez denarja seveda ne gre, je pa mogoče prilagoditi aktivnosti glede na količino denarja, ki je na voljo. Pri nas smo našo prvo medicinsko napravo MESI ABPI MD razvili, certificirali po direktivi o medicinskih pripomočkih, vzpostavili proizvodnjo in kupili material za prvih 100 naprav z denarjem, ki smo ga ustanovitelji kot študentje privarčevali, potem s sredstvi razpisa P2 Podjetniškega sklada in pa z bančnim posojilom, ki ga je delno zavaroval razpis P1 Podjetniškega sklada. Šele kasneje smo pridobili angelsko investicijo, ki nam je pomagala razširiti prodajo na tuje trge. Torej, z idejo se začne, denar poveča hitrost, vendar brez ekipe, ki bo idejo pravilno realizirala in denar pametno investirala, sta ideja in denar brez vrednosti.



Kakšen pa je vaš nasvet glede komunikacije, če podjetje vodita dva ali pa več ljudi v skupini?

MESI vodiva skupaj s Tomom Krivcem, soustanoviteljem in direktorjem razvoja. Pri tem nama pomaga neverjetna ekipa vodij, ki resnično skrbijo, da njihova področja delujejo in se razvijajo. Izredno je pomembno, da je komunikacija iskrena in neposredna, še najbolj bistveno pa je, da temelji na argumentih. Ko je komunikacija tako naravna, je ekipa ali tandem resnično zrel in takrat lahko premika gore.

Kakšne načrte imate za naprej? Delati na obstoječem produktu ali načrtujete kaj novega?

Naš MESI mTABLET je skupina produktov, namenjena zgodnjemu odkrivanju bolezni. Ta skupina deluje brezžično, zato imamo možnost dodajanja novih »modulov« in s tem širiti zmogljivost. Naš cilj je pokriti vse potrebe po zgodnjem odkrivanju bolezni v primarnem zdravstvu in s tem doseči, da bodo ljudje prišli do prave diagnoze pravočasno, torej, preden bo prepozno za uspešno zdravljenje. V tej smeri bomo modularno dopolnjevali portfelj MESI mTABLET in nadaljevali z razvojem pametnih algoritmov, ki bodo iz množice diagnostičnih podatkov poskušali zdravniku napovedati stanja in potencialne rešitve za paciente.

Verjetno govorimo o potencialno manj dela za zdravnike in veliko prihrankov na dolgi rok?

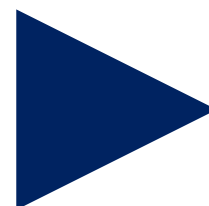
Zaradi različnih dejavnikov gotovo ne bomo zdravnikov rešili dela, verjetno niti zmanjšali obsega dela, bomo pa pomagali napovedati bolezni toliko vnaprej, da bo zdravljenje možno in tudi uspešno. Tako bo zagotovo manj nepravilnih napotitev na sekundarno raven in manj komplikacij, ki stanejo največ. Naš cilj ni manj dela in manj stroškov, mi želimo pomagati odkriti bolezni prej in jih zdraviti uspešno. To je tudi tisto, kar si v Sloveniji želimo.

Če bi imeli v Sloveniji prvo besedo glede optimizacije dela in nasploh organizacije zdravstva, za kakšne ukrepe bi se odločili?

Okrepil bi primarno zdravstvo. Uvedel bi plačilni sistem, ki bi zdravstvene delavce nagrajeval po učinku in kakovosti. Uvedel bi specializacijo sekundarnih in terciarnih ustanov.



550.000
EUR
so v letu 2019
investirali v R&R.



MESI ustvari 97 % prihodkov na tujih trgih, od tega 74 % v EU. Kakšne so vaše izkušnje na teh trgih v primerjavi s Slovenijo?

V primerjavi z ostalimi evropskimi državami imamo v Sloveniji zelo dobro razvito primarno zdravstvo. Tudi zato, ker je le-to v javni domeni. V Sloveniji MESI ustvari malo prihodkov zaradi izredno malega trga v primerjavi z ostalimi državami, vendar je kljub temu to naš najpomembnejši trg. Tu se največ naučimo, sodelujemo z zdravstvenimi delavci v razvoju in kliničnih testiranjih ter validacijah. Vse, kar se tukaj naučimo, oblikuje naše strategije za nastop na tujih, večjih trgih.

Od leta 2016, ko ste imeli 10 zaposlenih, ste zrastle na 50 zaposlenih v letu 2019. Kakšne kadre iščete in kako?

Naša ekipa je zelo raznovrstna, saj pokrivamo vse dejavnosti, potrebne za poslovanje, torej razvoj, informacijske tehnologije, produktno načrtovanje, marketing, prodajo, proizvodnjo in podporo. Pri iskanju novih članov ekipe uporabljamo vse standardne kanale, vedno bolj pa se držimo pravila, da zaposlimo kandidate z dobrim odnosom do dela in jih potem interno izobražujemo in gradimo izkušnje.

Kateri kriteriji pri izboru so bistveni?

Vrata so na stežaj odprta tistim, ki si želijo pustiti odtis, tistim, ki imajo zdrav odnos do dela, in tistim, ki imajo dobrovoljno naravo.

Kaj za vas osebno pomeni »zdrav odnos do dela«?

Ljudje, ki imajo zdrav odnos do dela, vedo, zakaj prihajajo na delo, vedo, kaj je njihova dodana vrednost, znajo izpostaviti probleme in samoiniciativno razmislijo in predlagajo rešitve za te probleme. Zdrav odnos do dela pomeni tudi spoštovanje organizacije in sodelavcev, saj je za individualni uspeh vedno zaslužna tudi širša ekipa. In nazadnje, zdrav odnos do dela pomeni vedeti, kdaj odnehati in nadaljevati delo v drugi organizaciji, torej ne kopiciti potencialno nezadovoljstvo in s tem vplivati na svoje delo in delo preostale ekipe.

Digitalna strategija je del poslovne strategije vašega podjetja; predstavitev družbe na internetu je zelo učinkovita in kakovostna, uporabljate socialna omrežja, saj ste tudi zagnali projekt Zdrave arterije, namenjen širši javnosti. So v družbi potemtakem pretežno mladi ljudje? Koliko je star najstarejši?

Vse starosti se najdejo v naši ekipi. Od mlajših članov v razvoju in marketingu do nekaj starejših v prodaji in v proizvodnji. Starost ni toliko pomembna, kot je pomembna zmožnost sodelovanja različnih generacij. Najstarejši sodelavec ima 56 let.

Delate na področju zdravja, družba pa se stara. Kako gledate na enega največjih izziv človeštva?

Brez izgovorov moramo poskrbeti za dobro kakovost življenja starejših, kajti to so naši starši. Kmalu bomo tudi mi v tem položaju in bomo enako pričakovali od naših zanamcev. Aktivno bo treba delati dlje in imeti več otrok – vsaj v Evropi. gg



Utemeljitev

Jakob Šušterič je leta 2010 skupaj s Tomom Krivcem in Matjažem Španom ustanovil visokotehnološko podjetje MESI, razvoj medicinskih naprav, d.o.o., ki se je namenilo izboljšati diagnostiko zamašitev perifernih arterij. Tako so razvili avtomatsko diagnostično napravo MESI ABPI MD, kateri je sledila večja nadgradnja – MESI mTABLET, ki pomaga zdravnikom zgodaj odkrivati tudi druge bolezni. Družba ustvari 96 % prihodkov na tujih trgih in je v obdobju zadnjih treh let dosegla 69-odstotno povprečno rast prodaje in 58-odstotno letno rast dodane vrednosti, ki znaša na zaposlenega 52.000 EUR. S proizvodi so prisotni na 50 trgih in nameravajo na ključnih trgih tudi prevzeti vodilno vlogo.

MESI je oblikoval svojo nišno in ostalim ponudnikom konkurenčno ponudbo z intenzivnim vlaganjem v razvojno opremo in znanje kadrov. Sredstva namenja tudi certificiranju proizvodov in zaščiti intelektualne lastnine. Ob več nagradah za inovacije so v 2018 prejeli za mTABLET tudi Red Dot Design Award.

Pospešena prodaja in zaposlovanje zahtevajo sodoben način vodenja družbe, obvezna informativna srečanja in izobraževanja, organizirajo tudi MESI akademijo za zaposlene in distribucijske partnerje.

V družbi si prizadevajo, da bi merjenje gleženjskega indeksa postalo standardna metoda v primarnem zdravstvu. MESI je z letom 2018 lansiral družbeno odgovoren projekt Zdrave arterije. Namen projekta je s celovitim, učinkovitim in strokovnim informiranjem, izobraževanjem, raziskovanjem in razvojem metod preprečevanja, diagnosticiranja ter svetovanjem, mreženjem in promocijo prispevati k ozaveščanju, iskanju in pravočasnemu odkrivanju motenj v ožilju.

Sveži podatki za leto 2019:

Čisti prihodki: 4,15 mio EUR

Čisti dobiček: 310.000 EUR

Število zaposleni: 40

Dodana vrednost/zaposlenega: 51.878 EUR