

Attraktives Investitionsziel Medizintechnik in der DACH-Region profitiert von günstigen Bedingungen

Was macht die Medizintechnikbranche in der DACH-Region so erfolgreich und damit attraktiv für Investoren? Es ist die Kombination aus einem großen und weiterhin wachsenden Markt, einer hohen Innovationskraft, einem transparenten und berechenbaren regulatorischen Umfeld und attraktiven Exit-Möglichkeiten.

Attraktiver Wachstumsmarkt

Der Markt für Medizintechnikprodukte wird global auf rund 300 Milliarden Euro geschätzt und wächst kontinuierlich. Haupttreiber dieser Dynamik ist die Alterung der Bevölkerung in den Industrieländern, die bei Kostenträgern zu einem stetig wachsenden Bedarf an innovativen Produkten führt. Hinzu kommt die Nachfrage der wachsenden Mittelschichten in den aufstrebenden Schwellenländern.

Innovationsstarke Region

In der DACH-Region hat sich über Jahrzehnte eine starke Medizintechnikbranche mit einem leistungsfähigen Zulieferernetzwerk etabliert. Ihren technologischen Ursprung hat sie in der ingenieurtechnisch geprägten Feinmechanik. Die Entwicklungstätigkeit dieser Unternehmen ist seit jeher sehr rege und wird unterstützt durch attraktive staatliche Förderprogramme und öffentliche Forschungs- und Bildungseinrichtungen. Diese positiven Voraussetzungen führen zu einer hohen Innovationskraft, die für die Medizintechnik besonders erfolgskritisch ist. So erzielen deutsche Medizintechnikunternehmen fast ein Drittel ihrer Umsätze mit Produkten, die jünger als drei Jahre sind.

Günstige Rahmenbedingungen

Hinzu kommt ein attraktives regulatorisches Umfeld. Shay Mandle beispielsweise, die Interessenvertreterin von mehr als 600

Medizintechnikunternehmen in den USA, kommt zu dem Ergebnis, dass das europäische Zulassungssystem besser arbeite und verlässlicher sei als das amerikanische. So ist das europäische Zulassungsverfahren neuesten Zahlen zufolge zehnmal kostengünstiger und um durchschnittlich drei Jahre kürzer. Dies führt zu einem klaren Wettbewerbsvorteil der in Europa ansässigen Unternehmen. Sie führen ihre Produkte schneller und günstiger im Markt ein und können damit früher Umsätze und Gewinne erwirtschaften.

Hervorragende Exit-Möglichkeiten

Zudem sind die großen Medizintechnikunternehmen aktive Aufkäufer junger innovativer Medizintechnik-Unternehmen – und dies aufgrund des großen Marktpotenzials auch zu attraktiven Preisen. Die dynamischen M&A-Aktivitäten erlauben attraktive Exits für Investoren. Gerade in Zeiten, in denen amerikanische Wettbewerber ihren Heimvorteil aufgrund regulatorischer Hürden nicht nutzen können, schauen diese Unternehmen verstärkt in Richtung Europa, wo sich neue Technologien bereits in klinischen Studien befinden oder schon im Markt eingesetzt und erstattet werden, die in den USA noch auf Zulassung warten. Die Kombination aus starker Nachfrage, hoher Innovationskraft sowie guten Marktzugangs- und Exitmöglichkeiten macht die DACH-Region nicht nur zum größten europäischen Markt, sondern auch zu einem attraktiven Feld für Investoren.

Inhalt

Beiträge Seite 1 und 2

Reinhilde Spatscheck:
Attraktives Investitionsziel

Ulrike Hinrichs, BVK:
Innovationen unterstützen –
Rahmenbedingungen verbessern

Interview mit Prof. Malte Kelm:
„Klinische Forschung ist immens wichtig
für zukünftige Fortschritte“

Neue Beteiligungen Seite 3

SHS übernimmt Spiegelberg

SHS beteiligt sich an Miracor Medical
Systems

Aus den Beteiligungen Seite 4,5,6

4a medicom GmbH startet klinische
Pilot-Studie des GlucoPEARL-Systems –
Selbsttest des Blutzuckers auf Knopfdruck

Frisches Kapital für Micropelt

LipoFIT geht neue Wege in der
Humandiagnostik

Starkes, profitables Wachstum von phenox

Sartorius Stedim Biotech und c-LEcta treffen
Vertriebsvereinbarung

Interview mit Jon H. Hoem,
CEO Miracor Medical Systems:
PICSO®: Eine hochinnovative
Technologie, die Leben rettet

Neuer CFO bei LipoFIT

SHS intern Seite 7

SHS-Beteiligung am
Strategieprozess „Innovationen
in der Medizintechnik“

Erfolgreiche Premiere der
„CEO-Tage“

*Reinhilde Spatscheck
ist Partner der
SHS Gesellschaft für
Beteiligungs-
management mbH.*





Innovationen unterstützen – Rahmenbedingungen verbessern

Intensiv hat sich unser Verband in der Vergangenheit auf Bundesebene in die Beratungen und Diskussionen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen für Beteiligungskapital und Innovationen eingebracht. Die aktuelle Initiative der Bundesregierung, die Rahmenbedingungen für Wagniskapital in Deutschland zu verbessern, begrüßen wir ausdrücklich. Vor allem die noch für diese Legislaturperiode geplante Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen für Wagniskapital zeigt, dass die Bundesregierung die Dringlichkeit dieses Themas und den unserer Ansicht nach notwendigen Handlungsbedarf erkannt hat. Deutschland braucht Wachstum, Wachstum braucht Innovation! Und zur Finanzierung von Innovationen kann Wagniskapital einen entscheidenden Beitrag leisten. Wagniskapital kann Mittel bereitstellen, die dabei helfen, langfristiges Wachstum zu sichern. Deshalb ist es wichtig, Hemmnisse und Hürden für eine erfolgreiche Innovationsfinanzierung abzubauen. Die geplante Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen für Wagniskapital kann dazu ein erster, wichtiger Schritt sein.

Ulrike Hinrichs ist Geschäftsführerin des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)

„Klinische Forschung ist immens wichtig für zukünftige Fortschritte“

Interview mit Professor Malte Kelm, Direktor der Klinik für Kardiologie, Pneumologie und Angiologie an der Uniklinik Düsseldorf

Herr Professor Kelm, Sie sind täglich mit medizinischen Grenzen in der Patientenbehandlung konfrontiert. Was sind für Sie die größten ungelösten Probleme in der Kardiologie?

„Im medizinischen Bereich gibt es vier wesentliche Felder, in denen Fortschritte aus Patienten- und Arztsicht wünschenswert sind. Dies umfasst die Therapie der Herzinsuffizienz, den Ersatz von Herzklappen, die koronare Herzerkrankung als auch die Behandlung der Erkrankung des Myocards. Außerdem gilt es, die zunehmend schwierige Balance zwischen angemessener Therapie, Kosten und Ethik zu lösen. Aber das kann die Medizin nicht alleine liefern, dafür ist ein gesellschaftlicher Konsens erforderlich.“

Wie wichtig ist Forschung für zukünftige Fortschritte in der klinischen Kardiologie?

„Die klinische Forschung ist immens wichtig für zukünftige Fortschritte. In Deutschland ist die Ausstattung mit Forschungsmitteln im europäischen Vergleich noch recht gut, auch wenn der Wettbewerb um die Ressourcen deutlich zugenommen hat. Allerdings ist der Spagat zwischen Klinik und klinischer Forschung für die Ärzte immer schwieriger zu meistern.“

Die Realisierung neuer therapeutischer Ansätze wird häufig von jungen Technologie-Unternehmen mit der Unterstützung von Venture Capital vorangetrieben. Wie wichtig ist die enge Interaktion zwischen Kliniken und entwickelnden Unternehmen für den Erfolg?

„Aus meiner Sicht ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Klinikern und der klinischen Forschung für junge Technologieunternehmen essentiell, um mit einem neuen Produkt auch den medizinischen Bedarf zu treffen und nicht daran vorbei zu entwickeln. Die Interaktion zwischen Medizinern und Ingenieuren ist sehr wichtig, aber nicht immer ist das Verständnis für die andere Seite vorhanden. Die Firmen müssen intern nicht nur über ingenieurtechnisches Know-how verfügen, sondern auch medizinische Kompetenz aufbauen. Dann klappt das Zusammenspiel von Patienten, Kliniken und Firmen besser.“

Forschungsergebnisse in den klinischen Alltag umzusetzen ist zeitintensiv und mit einigen Hürden versehen. Welche Möglichkeiten sehen Sie, Forschungsergebnisse schneller und effizienter in die klinische Anwendung zu bringen? Was würden Sie verändern?

„In jüngerer Zeit hat sich die Tendenz herausgebildet, dass klinische Studien mit Medtech-Produkten unter ähnlichen Aspekten wie Pharma-Studien beurteilt werden. Dies ist definitiv nicht zielführend. Beide Segmente sind dafür in der Regel zu unterschiedlich. Es wäre wünschenswert, wenn dieser Trend überdacht wird. Insgesamt ist die Beschleunigung von Genehmigungen bei den involvierten Behörden ein anzustrebendes Ziel. Und dies ist aus meiner Sicht auch möglich, ohne dass die Qualität der Entscheidungen darunter leidet.“



SHS übernimmt Spiegelberg

SHS hat im August 2011 die Gesellschafteranteile der Spiegelberg (GmbH & Co.) KG (Spiegelberg) übernommen. Das Hamburger Medizintechnikunternehmen entwickelt, produziert und vertreibt hochspezialisierte Katheter und Messsonden für die neurochirurgische Anwendung im Gehirn sowie antimikrobielle Produkte gegen Krankenhausinfektionen.

Spiegelberg ist ein anerkannter Anbieter im Bereich der intrakraniellen Druckmessung (ICP) sowie der externen Ventrikeldrainage (EVD). Mit seinen anti-

mikrobiellen Silverline®-Produkten bietet Spiegelberg eine besonders zukunftssträchtige Technologie. Vor allem deren fungizide und bakterizide Silberbeschichtung leistet einen wesentlichen Beitrag im Kampf gegen Krankenhausinfektionen. So wurde in einer klinischen Studie mit der Universitätsklinik Cambridge nachgewiesen, dass die Verwendung von Silverline-Kathetern die Infektionsrate fast halbiert.

Spiegelberg macht einen Umsatz von 2,5 Millionen Euro, hat 30 Mitarbeiter und ist profitabel. SHS übernimmt die Anteile

zusammen mit der Join & Venture GmbH der Medizintechnik-Unternehmer Dr. Heinz Fischer und Frank Sodha.

„Wir freuen uns, dass wir mit SHS einen Investor gewinnen konnten, der höchste Kompetenz- und Erfahrungswerte im Bereich der Medizintechnik aufweist. Der Zusammenschluss eröffnet uns neue Ressourcen, Synergien und Vertriebspotenziale, um weiterhin profitabel wachsen zu können“, sagt Dr. Andreas Spiegelberg, Gründer und Geschäftsführer der Spiegelberg (GmbH & Co.) KG (Spiegelberg).

SHS beteiligt sich an Miracor Medical Systems

SHS ist seit September 2011 am Wiener Medizintechnikunternehmen Miracor Medical Systems GmbH (Miracor) beteiligt. Gemeinsam mit weiteren Finanzpartnern stellt Lead-Investor SHS in der aktuellen Finanzierungsrunde (Series B) insgesamt sieben Millionen Euro bereit. Miracor entwickelt und vermarktet mit PICSO® (Pressure-controlled Intermittent Coronary Sinus Occlusion) eine Therapietechnologie, die Schäden am Herzmuskel nach einem Infarkt oder in Folge einer Herzschwäche entscheidend reduzieren kann. Miracor wurde kürzlich von RED HERRING zu einem der 100 innovativsten und vielversprechendsten Unternehmen Europas gekürt.

Miracor wurde im Jahr 2008 mit dem Ziel gegründet, Patienten mit akutem Koronarsyndrom (ACS) und Herzfehler sowie Herzchirurgie-Patienten bessere Behand-

lungsmethoden und eine Regeneration des Gewebes nach Herzinfarkten zu ermöglichen. Bei der PICSO®-Technologie wird ein Ballonkatheter im Koronarsinus des Herzens installiert, der sich regelmäßig aufbläst und so den Abfluss des venösen Blutes zeitweise unterbindet. Der leicht gestiegene Druck im ableitenden Gefäß wirkt wie eine Massage auf die Gefäßwand und regt die Ausschüttung von Botenstoffen an, was zu einer partiellen Regeneration des Herzmuskels führt. Bisher ist die Therapie nach Herzinfarkten lediglich daraufhin ausgelegt, künftige Herzschäden zu vermeiden und die Blutzirkulation zu unterstützen.

„Wir freuen uns, dass wir mit SHS einen erfahrenen Wachstumsinvestor für unser Unternehmen finden konnten, der über umfangreiche Expertise bei der Weiterentwicklung innovativer Medizintechnikunter-

nehmen verfügt. Mit den Mitteln der Finanzierungsrunde werden wir den Einsatz des PICSO®-Systems für die Markteinführung vorbereiten“, kommentiert Jon H. Hoem, Geschäftsführer von Miracor.



Die PICSO®-Therapie hilft, Schäden am Herzmuskel nach einem Infarkt zu reduzieren.



4a medicom GmbH startet klinische Pilot-Studie des GlucoPEARL-Systems – Selbsttest des Blutzuckers auf Knopfdruck

Unter der Leitung der Uniklinik Graz werden im Rahmen der laufenden klinischen Studie 600 Diabetespatienten das GlucoPEARL-System testen und bewerten. Mit Hilfe dieser klinischen Pilotstudie wird die Funktionalität des GlucoPEARL-Blutzuckermesssystems geprüft und Daten zur Genauigkeit und zur Präzision erhoben. Die klinische Pilotstudie dient der Vorbereitung der CE-Zertifizierung von GlucoPEARL.

Das von der 4a medicom GmbH entwickelte GlucoPEARL-System integriert

Stechhilfe, Lanzette und Teststreifen in einer Komponente. Der Blutzuckerspiegel kann so vom Patienten in einem einzigen Schritt bestimmt werden. Die Vorteile des Produkts liegen in der weitgehenden Schmerzfreiheit und einfachen Bedienbarkeit. Gerade für die stark wachsende Gruppe der älteren Diabetiker ist dies von großer Bedeutung. Zusätzlich bietet das Gerät dem Klinikpersonal durch die Auslegung als Sicherheitsprodukt einen effektiven Schutz vor Infektionen.

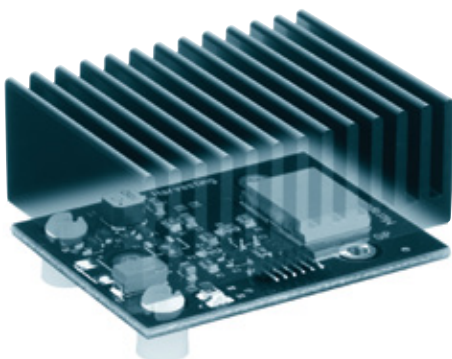
Die 4a medicom GmbH mit Firmensitz in Traboch (Österreich) wurde 2006

mit dem Ziel gegründet, den bis dato komplizierten Selbsttest des Blutzuckers entscheidend zu vereinfachen. Die mehrmals tägliche Bestimmung des Blutzuckerspiegels ist für viele Diabetiker zwingend notwendig, sodass Blutzuckerselbsttests auf einen großen und weiterhin wachsenden Markt treffen.

Das GlucoPEARL-System zur einfachen Blutgewinnung und -diagnostik stellt eine Plattformtechnologie dar, die auch zur Bestimmung anderer Blutparameter geeignet ist.

Frisches Kapital für Micropelt

Kostengünstige Alternative zur Batterie: Thermoharvesting-Geräte wandeln Abwärme in Energie um.



Die Micropelt GmbH feiert den Abschluss einer neuen Finanzierungsrunde über 6,5 Millionen Euro. Sie dient der Markteinführung und dem Ausbau des weltweiten Vertriebs der nun in Großserie verfügbaren Dünnschicht-Thermoelektrik des Energy Harvesting-Spezialisten. Fünf Millionen Euro investiert der britische Ludgate Environmental Fund (LEF), mit einer Million Euro engagiert sich der Fonds der japanischen Mitsubishi UFJ Capital (MUCAP) und 0,5 Millionen Euro steuern die bisherigen Investoren der Micropelt GmbH bei: IBG/Goodvent, KfW, L-Bank und SHS.

Die Mikro-Energy-Harvesting-Technologie von Micropelt hilft, die Ressourcen- und Energieeffizienz erheblich zu verbessern, insbesondere in der Gebäudetechnik,

in der Industrie und im Transportwesen. Sie ersetzt Batterien unter anderem in elektronischen Heizkörper-Thermostaten sowie in Sensoren für industrielle Prozesse und die Funktionsüberwachung von Maschinen.

Zusätzlichen Schub erhielt die jüngste Finanzierungsrunde von der im Juni 2011 gestarteten Großserienproduktion in Halle sowie von neuen, auf Micropelt-Thermogeneratoren abgestimmten Wandler-ICs von Texas Instruments, einem der Marktführer in diesem Segment. Der Aufsichtsratsvorsitzende von Micropelt, SHS-Partner Hubertus Leonhardt, freut sich über die neuen, internationalen Partner: „Damit wird sich das bahnbrechende Potenzial von Micropelt international schneller realisieren lassen.“



LipoFIT geht neue Wege in der Humandiagnostik

Gute Diagnostik ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Therapie. Hier gibt es jedoch noch viel Verbesserungspotenzial. Oft ist die Aussage von Tests nicht eindeutig und Kranke werden nicht zuverlässig identifiziert. Deshalb wird weltweit an Methoden geforscht, mit denen der Patient systemisch verstanden und nicht nur über Indizien (mittels einzelner Marker) beurteilt werden kann. Das Unternehmen LipoFIT geht genau diesen Weg: Die Ausgründung aus dem Institut für Biophysik der Universität Regensburg macht sich die Eigenschaft der Kernspinresonanzspektroskopie (NMR) zu Nutze, Flüssigkeiten wie beispielsweise Blutproben umfassend zu vermessen. Daraus erstellt LipoFIT ein dynamisches Abbild des Stoffwechsels und

ermöglicht so präzise Aussagen beispielsweise über die Entwicklung einer Krebserkrankung.

Die ersten klinischen Ergebnisse dieses Ansatzes sind so vielversprechend, dass LipoFIT inzwischen mit einer Reihe von Tests in der klinischen Erprobung ist: Das Spektrum reicht von der Beurteilung koronarer Herzerkrankungen über Diabetes, Nierenschädigungen bis hin zur Onkologie. Die bislang erzielten Ergebnisse haben inzwischen auch das Interesse einer Reihe von großen Pharma- und Diagnostikunternehmen geweckt, die mit LipoFIT zusammenarbeiten wollen. Neben der klinischen Entwicklung von Tests stehen auch erste Produkte vor der Markteinführung.

Sartorius Stedim Biotech und c-LEcta treffen Vertriebsvereinbarung

Sartorius Stedim Biotech und c-LEcta haben ein Abkommen über den weltweiten Vertrieb der c-LEcta *Serratia marcescens*-Nuklease für biopharmazeutische Anwendungen getroffen. Es handelt sich dabei um eine gentechnisch in *Bacillus* hergestellte Endonuklease. In zahlreichen biopharmazeutischen Produktionsprozessen kommen Endonucleasen zum Einsatz, um deren Effizienz zu steigern, indem die Viskosität vermindert und Nucleinsäuren entfernt werden. Das neue Produkt richtet sich an die biopharmazeutische Industrie und wird ab sofort über alle gängigen Vertriebskanäle von Sartorius Stedim Biotech unter dem Produktnamen DeNarase erhältlich sein.

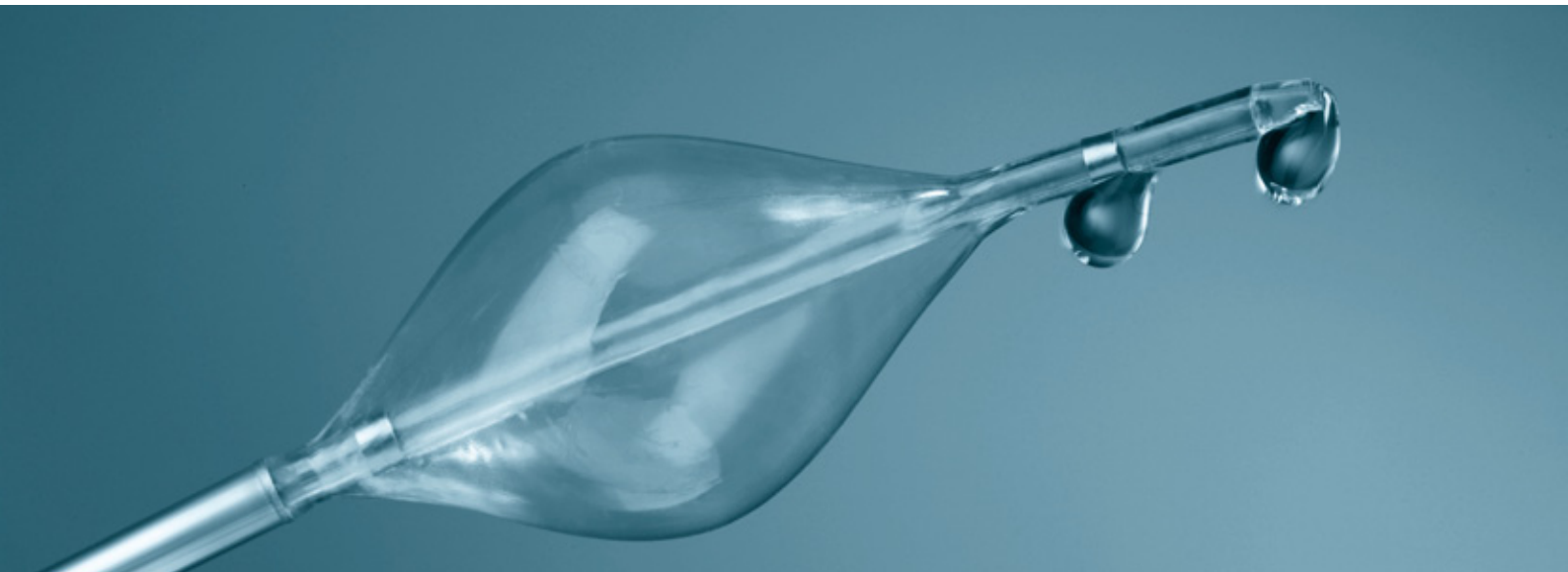
Dr. Marc Struhalla, Geschäftsführer der c-LEcta GmbH, sieht in der Partnerschaft mit Sartorius Stedim Biotech große Chancen: „Unsere neue patentgeschützte Technologie erlaubt es uns, die Nuklease in höchster Qualität zur Verfügung zu stellen. Wir sind davon überzeugt, dass wir in Sartorius Stedim Biotech den richtigen Vertriebspartner für eine erfolgreiche weltweite Vermarktung des Produkts in der biopharmazeutischen Industrie gefunden haben.“

Starkes, profitables Wachstum von phenox

2010 hatte sich SHS an dem Bochumer Unternehmen phenox beteiligt. phenox entwickelt und vertreibt Instrumente zur neurointerventionellen Therapie des Schlaganfalls. Das Unternehmen hat sich seitdem sehr positiv entwickelt und ist stark gewachsen. Rückenwind bringt die zunehmende Anerkennung dieser neuen minimalinvasiven Therapie durch überzeugende internationale Studien und herausragende Therapieer-

folge. Der SPIEGEL schreibt von einem „dramatischen Schritt nach vorn“ durch diese Technologie (DER SPIEGEL, 26.3.2012, S.116).

2012 wird das Unternehmen weitere Produkte auf den Markt bringen: Ein Aneurysma-Implantat, das das Platzen von Gehirngefäßen verhindert („hämorrhagischer Schlaganfall“) sowie ein Implantat, das Schwachstellen in der Gabelung von Gehirngefäßen brückt.



PICSO®: Eine hochinnovative Technologie, die Leben rettet

Interview mit Jon H. Hoem, CEO Miracor Medical Systems GmbH

Herr Hoem, welchen medizinischen Ansatz verfolgt Ihr Unternehmen?

Hoem: „Miracor Medical Systems hat eine einzigartige Technologie entwickelt, die sich PICSO® (Pressure-controlled Intermittent Coronary Sinus Occlusion) nennt und bei akutem Herzinfarkt und anderen Herzkrankungen zum Einsatz kommen soll. Die PICSO® Technologie verhindert den Ausstrom von venösem Blut aus dem Herzmuskel. Diese Blockade bewirkt eine Druckerhöhung im Myokard, was einen positiven Effekt nach Herzattacken nach sich zieht. Klinische Daten zeigen den positiven Effekt von PICSO® bei Patienten, die im Rahmen einer perkutanen Koronarintervention (PCI) einer Revaskularisation unterzogen werden. Dadurch soll das Fortschreiten von Schäden am Herzmuskel zeitgerecht hintangehalten und die Blutzirkulation wieder gefördert werden, sodass Folgeschäden verhindert werden.“

Unser Ziel ist es, eine komplett neue Plattform für die PICSO® Technologie zu entwickeln, das so genannte Miracor PICSO® Impulse System, das aus einer Konsole und einem assoziierten Katheter besteht. Wir planen die Kommerzialisierung von PICSO® für 2013 und haben bereits die CE-Markierung in Europa erhalten. Wir schätzen, dass ca. 30% aller Patienten mit akutem Koronarsyndrom von der neuen Behandlung profitieren können, was allein in USA und Europa mehr als 350.000 Patienten entspricht.“

Welche Strategie verfolgt Miracor in Bezug auf Partnerschaften?

„Nach der Gründung von Miracor haben wir uns entschieden, die Konsolen- und

Katheterentwicklung an solide europäische Entwicklungsfirmen auszulagern, was einen sehr raschen Entwicklungsprozess mit einem frühen präklinischen Proof-of-Concept ermöglicht hat.“

Gleichzeitig behielt die Firma stets die volle Kontrolle über die Qualitätssicherungsmaßnahmen und vergrößerte laufend seine Patent- und IP-Position, basierend auf dieser neuen technologischen Entwicklung. Damit halten wir heute zehn PICSO® Patente – von der Konsole über den Katheter und den SW-Wien-Algorithmus bis zur US-Behandlungsmethode.“

War es schwierig, eine Finanzierung für die Firma aufzustellen?

„Miracor hat in den letzten vier Jahren die Serie-A- und -B-Finanzierung über insgesamt 20,4 Mio. Euro aus Venture Capital von namhaften VC-Gebern und österreichischen Fördermitteln (aws, FFG) erfolgreich abgeschlossen. Wir hatten großes Glück, dass wir bis jetzt immer das richtige Zeitfenster für eine Finanzierungsrunde erwischten haben. So wurde unsere Runde A im Mai 2008 – und damit nur drei Monate vor der schweren Finanzkrise – geschlossen und die Runde B wurde vom aws Double-Equity-Programm gestützt. Für die Runde C fokussieren wir uns sowohl auf europäische Venture Capital-Geber als auch auf strategische Investoren aus den USA, um die Firma auf die nächste Ebene zu heben.“

Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in fünf Jahren?

„Aus heutiger Sicht kommen für Miracor in ein paar Jahren zwei verschiedene Exit-Szenarien in Frage: Die eine Option ist, dass wir

Miracor nach einem Proof-of-Concept des klinischen und kommerziellen Konzepts mit ersten Verkaufserfolgen an einen der großen Player in der Kardiologie, wie z.B. Medtronic, J&J, Boston Scientific oder Abbott Vascular, verkaufen. Die andere Option sehen wir darin, dass wir zusätzliche Mittel für die Einführung in den USA selbst aufstellen, eventuell auch durch ein IPO, wenn das Unternehmen bis dahin profitabel geworden ist.“

Wie groß ist aus Ihrer Sicht ganz allgemein die Bedeutung der wissenschaftlichen Forschung von jungen, aufstrebenden Medtech-Unternehmen?

„Es ist für mich rückblickend faszinierend zu sehen, was das kleine, aber feine Miracor-Team bisher alles mit der potenziellen Durchbruch-Technologie PICSO® erreicht hat. Innerhalb weniger Jahre haben wir die Brücke geschlagen von einem visionären Forschungskonzept zu einem kommerziellen Produkt. Als kleine, Venture Capital-finanzierte Firma liegt eine der größten Herausforderungen in der translationalen Entwicklung vom Konzept zur verkaufsfertigen Maschine. Zusammenfassend glaube ich, dass Forschung prinzipiell eine wichtige Rolle bei der Gründung einer Firma spielt und dass so wichtige Aspekte wie der Aufbau von Qualitätssystemen und die Fähigkeit, diese innovativen Konzepte auch tatsächlich nachhaltig in die Praxis umzusetzen, zu den wichtigsten Wertsteigerungsaktivitäten von kleinen, aufstrebenden Medtech-Firmen zählen.“

Das Interview ist erstmals erschienen in PHARMAustria, Mai 2012



Neuer CFO bei LipoFIT

LipoFIT hat seit 1. Juni einen neuen CFO. Hans-Henning Doerr übernimmt diese Position von Peter Böhnert, der sich voll auf seine Aufgabe bei der AMW GmbH fokussieren wird. Doerr ist Betriebswirt (European Business School) und war viele Jahre bei einem börsennotierten Konzern tätig, zuletzt als Finanzdirektor. Darüber hinaus war er Finanzvorstand eines börsennotierten Unternehmens und hat Unternehmen beim Börsengang unterstützt.

SHS-Beteiligung am Strategieprozess „Innovationen in der Medizintechnik“

Mit dem Nationalen Strategieprozess „Innovationen in der Medizintechnik“ stellt sich die Bundesregierung den Herausforderungen und Chancen der Medizintechnik in einer ressortübergreifenden Strategie. Darin sollen Wege gefunden werden, wie Innovationsprozesse in der Medizintechnik weiter beschleunigt und die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Medizintechnikindustrie gestärkt werden kann. Dr. André Zimmermann, Partner bei SHS, wirkt als Experte an der Gestaltung des Prozesses mit.

Erfolgreiche Premiere der „CEO-Tage“

Am 21. und 22. Oktober trafen sich die Geschäftsführer der SHS-Portfoliounternehmen auf Schloss Haigerloch bei Tübingen. Auf dem Programm der sogenannten „CEO-Tage“ standen Vorträge zu den Themen Zulassung, Vertrieb, strategische Partnerschaften und Exit. Zu den Rednern gehörten:

- Dr. Michael Scholl (Homburg und Partner)
- Dr. Kerstin Ebock (Orrick Hötlers & Elsing)
- Prof. Wolfgang Blättchen (Blättchen Financial Advisory GmbH)
- Dr. Harald F. Stock (CEO Grünenthal GmbH)

- Dr. Claus Michelfelder (CMC Consulting)
- Dr. Frank Pitzer (CEO Roche NimbleGen Inc.)

Neben der inhaltlichen Weiterbildung nutzten die Manager die Gelegenheit insbesondere zum regen Netzwerken und zum Erfahrungsaustausch. Entsprechend positiv fiel auch das Feedback aller Beteiligten aus. „Durch den Austausch mit den anderen CEOs sowie den Life Sciences-Experten aus dem SHS-Netzwerk erhielt ich viele wertvolle Anregungen für unser Geschäft. Ich freue mich schon auf das nächste Mal“, sagte Jon H. Hoem, Geschäftsführer der Miracor Medical Systems GmbH.

Impressum

SHS-NEWSLETTER
wird veröffentlicht von der
SHS Gesellschaft für
Beteiligungsmanagement mbH
Bismarckstraße 12
D-72072 Tübingen

Redaktion: SHS Gesellschaft für
Beteiligungsmanagement mbH,
Ira Wülfing Kommunikation GmbH

Gestaltung: Sophie Wolfbauer

SHS

Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH

Bismarckstraße 12 | 72072 Tübingen | Germany

Tel.: +49 7071-9169-0 | Fax: +49 7071-9169-190

E-Mail: tuebingen@shsvc.net | www.shsvc.net