

Juni 2016



Wir investieren in Wachstum

Sehr geehrte Damen und Herren,



diesmal möchten wir Ihnen insbesondere einen Einblick in die Marktaktivitäten einiger SHS-Beteiligungen geben: So schafft die Dental Firma TRI mit einer FDA-Zulassung den Schritt in die USA und bei unserem Drug-Delivery-Investment AMW werden derweil die Kapazitäten zur Marktbedienung stark nach oben gefahren.

Zur Sicherstellung von Wachstum im Medizintechnikbereich besteht noch erhebliches Potenzial auf der regulatorischen Seite. Dies zeigt SHS Partnerin Reinhilde Spatscheck in ihrer Analyse.

Lernen Sie außerdem die neue Geschäftsführerin der puracon GmbH kennen. Wir haben sie zum Interview gebeten und zu ihren Wachstumsplänen befragt.

Viel Spaß bei der Lektüre,

Ihr Hubertus Leonhardt

Themen

[Innovationskraft wecken](#)

[AMW liefert erste Arzneimittel aus](#)

[Interview mit Ruth Ch. Geßner, puracon GmbH](#)

[SIS Medical veranstaltet Symposium und richtet hochkarätig besetzten Beirat ein](#)

[TRI erhält FDA-Zulassung und lanciert innovatives kontaktloses Verpackungskonzept](#)

[SHS auf der MedTech Investing Europe Conference](#)

[Quo vadis Molekular-Diagnostik?](#)

[Stellenangebote bei SHS](#)

[Stellenangebote bei SHS-Portfoliounternehmen](#)

[SHS in der Presse](#)



BEITRÄGE**Innovationskraft wecken**

Die Medizintechnik steht vor großen Herausforderungen. Eine älter werdende, von chronischen Krankheiten geplagte Gesellschaft braucht neue diagnostische und therapeutische Ansätze. Aber steigende regulatorische Anforderungen inklusive Generierung klinischer Daten, der Aufbau und die Pflege eines nachhaltigen Qualitätssicherungssystems sowie der häufig lange und damit teure Weg in die Regelerstattung sind gerade für junge, innovative Unternehmen oft nicht mehr finanzierbar.

Dieses Problem allein durch mehr verfügbares Kapital zu lösen, greift zu kurz. Es müssen auch weitere Innovationsbarrieren beseitigt werden. Hierzu zählen gerade für junge Unternehmen ein gesicherter Zugang zu benannten Stellen; eine rasche, europaweite Vereinheitlichung von Genehmigungsprozessen für klinische Studien, inklusive verbindlicher Bewertungen von Studiendesigns und verlässlicher Genehmigungszeiten der nationalen Aufsichtsbehörden; eine automatische und europaweite Aufnahme neuer Verfahren in die Regelerstattung, analog zu den Regelungen für neue Medikamente.



Nur so können Ärzte zum Wohl der Patienten sichere (CE-Zulassung) und effektive (klinische Studien) Technologien erproben, Vor- und Nachteile bewerten, Verbesserungen initiieren und diese für alle Patienten verfügbar machen.

Lesen Sie mehr: <http://trendreport.de/innovationskraft-wecken/>

Autorin: Reinhilde Spatscheck, Geschäftsführende Partnerin bei SHS

AUS DEN BETEILIGUNGEN**AMW liefert erste Arzneimittel aus****KEY FACTS**

Gründungsjaar: 2004

Geschäftszweck: Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Spezialpharmazeutika (drug delivery systems)

Produkte: Transdermale Systeme (Wirkstoffpflaster) und wirkstoffhaltige Implantate in medizinischen Anwendungsbereichen der Onkologie, Neurologie, Psychiatrie und Endokrinologie

Standort: Wangau

Nachdem die Arzneimittelwerke Wangau GmbH Ende 2015 die Zulassung für ihre Goserelin-Implantate (3,6 und 10,8 mg) in mehreren europäischen Ländern erhalten hat, hat sie im April diesen Jahres einen weiteren wichtigen Meilenstein erreicht: Den Beginn der Serienproduktion und die erste Auslieferung von Goserelin-Implantaten für den Verkauf.

Neben dem Originalhersteller ist AMW das erste und bislang einzige Unternehmen, das Zulassungen für sämtliche Dosierungen von Goserelin erhalten hat. Derzeit laufen Zulassungsverfahren in weiteren Ländern. Goserelin wird unter anderem zur Behandlung von Prostatakrebs, Brustkrebs und Endometriose eingesetzt.

Um die zu erwartenden Mengen ausliefern zu können, fährt die AMW nun ihre Produktion hoch und investiert in weitere Kapazitäten. So entsteht auf dem Grundstück der AMW derzeit beispielsweise ein Anbau für die Produktion.



AMW liefert erste Implantate aus und fährt die Produktion hoch

Interview mit Ruth Ch. Geßner, puracon GmbH

SHS:

Frau Geßner, Sie sind seit Februar Geschäftsführerin der puracon GmbH in Rosenheim. Was genau macht die puracon?

Geßner:

Die puracon ist der kompetente „Full-Service-Dienstleister“ für die Reinigung, Montage, Verpackung, Sterilisation und Logistik von Medizinprodukten.

Das Besondere an puracon sind unsere Prozesse, die eine Just-In-Time Bearbeitung unserer Aufträge gewährleisten. Unsere Kunden schätzen zudem die von uns gewährleisteten bis zu sieben Jahre Mindesthaltbarkeit auf die von uns steril verpackten Produkte.

Eine weitere Kernkompetenz, die wir unseren Kunden anbieten, ist die Validierung der Prozesse. So sind bisher über 300 Produkte mit unserer Unterstützung zugelassen worden.

Natürlich sind wir auch in den USA bei der FDA registriert und ebenso bei den japanischen Zulassungsbehörden akkreditiert.

SHS:

Wie sind Ihre persönlichen Erfahrungen in der Medizintechnikbranche?

Geßner:

Ich bin seit über 17 Jahren in der Medizintechnik unterwegs, war unter anderem bei Großunternehmen wie Dentsply und der Danaher Corporation beschäftigt. In dieser Branche reizen mich insbesondere die dynamische Entwicklung und das sich permanent verändernde Umfeld.

SHS:

Wie sehen Ihre weiteren Pläne für die puracon aus?

Geßner:

Ganz klar: wir wollen wachsen! Das immer anspruchsvollere regulatorische Umfeld ist dabei sicherlich einer der Wachstumstreiber. Dabei sehen wir zahlreiche Möglichkeiten für ein organisches Wachstum durch Neukundengewinnung und auch durch eine Verbreiterung unseres Dienstleistungsangebotes.



Gleichzeitig blicken wir auch ins Ausland. Im US-amerikanischen Markt sehen wir große Opportunitäten. Der Schritt dorthin will aber gut überlegt und vorbereitet sein.

Wir sehen uns auch gezielt nach Zukäufen um, das heißt wenn wir Unternehmen finden, die gut zur puracon passen, würden wir diese gern übernehmen.

In der Summe kann ich sagen, dass ich mich gemeinsam mit meinen hochmotivierten Mitarbeitern auf die spannenden Zeiten freue, die vor uns liegen.

KEY FACTS

Gründungsjahr: 2003/2015

Geschäftszweck: Spezialist für die sterile Montage, Verpackung, Zertifizierungen und Validierungen von medizintechnischen Produkten

Produkte: Bearbeitung von Implantaten überwiegend aus den Bereichen Dental, Endoprothetik und Traumatologie. Weiterhin Bearbeitung verschiedener Einmalprodukte

Standorte: Rosenheim

Ruth Ch. Geßner, Geschäftsführerin der puracon GmbH

SIS Medical veranstaltet ein Symposium auf der EuroPCR und richtet einen hochkarätig besetzten Beirat ein

KEY FACTS

Gründungsjahr: 2007

Geschäftszweck: Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Produkten zur Behandlung von Gefäßkrankungen, insbesondere Ballonkatheter

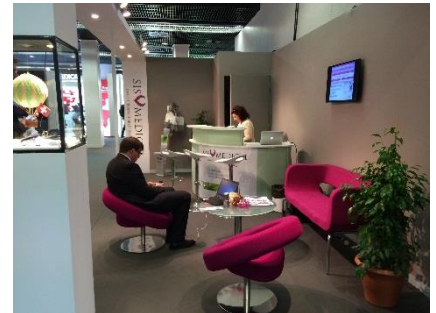
Produkt: PTCA Ballons, PTCA Führungsdrähte, Katheter und Zubehör

Standort: Winterthur (CH)

Erstmals veranstaltete SIS Medical ein Symposium auf der EuroPCR: Unter dem Titel „Super High Pressure PCTA“ referierten Experten zu Hochdruckballonkathetern vor Herzspezialisten aus verschiedenen Ländern, aber auch Vertriebspartnern und weiteren Interessierten. „Das Symposium bei der EuroPCR war ein voller Erfolg, die Zuhörer waren von Super High Pressure PCTA begeistert“, kommentiert Willi Zwahlen, Mitgründer und Geschäftsführer der SIS Medical AG. „Wir konnten viele anregende Gespräche führen, unsere Vertriebspartnerschaften weiter pflegen und unser Netzwerk ausbauen.“

Neben dem erfolgreichen Messeauftritt hat SIS Medical in den letzten Wochen zudem einen medizinischen Beirat gegründet, der die Verbindung zwischen Praxis, universitärer Forschung und der SIS-Forschung stärkt. Für den Beirat konnte das Unternehmen Ärzte von Weltrang als Mitglieder gewinnen: Professor Dr. med. Bernhard Meier, Herzzentrum der Universität Bern

(Schweiz), Dr. med Achim Büttner, Chefarzt der Interventionellen Kardiologie am Universitäts-Herzzentrum Freiburg/ Bad Krozingen, und PD Dr. med. Florim Cuculi, Leitender Arzt der Kardiologie am Luzerner Kantonsspital, stehen SIS Medical zukünftig beratend zur Seite. „Wir sind sehr stolz, diese herausragenden Ärzte und Wissenschaftler in unserem neugegründeten Beirat zu haben. Die Mitglieder unseres Beirats sind Koryphäen auf dem Gebiet der Interventionellen Kardiologie und können unserer Forschung wichtige Impulse geben“, erläutert Willi Zwahlen weiter.



SIS Medical Boost auf der EuroPCR

TRI erhält FDA-Zulassung und lanciert innovatives kontaktloses Verpackungskonzept

Die TRI Dental Implants hat im Dezember 2015 einen weiteren wichtigen Meilenstein erreicht – die Zulassung ihrer Produkte durch die amerikanische Food & Drug Administration (FDA). Damit kann TRI ihre dentalen Implantatsysteme nun auch in den USA verkaufen. Außerdem gilt die FDA als eine der führenden Registrationsbehörden und stellt für viele Länder der Welt eine Referenz dar.

Darüber hinaus hat TRI im Mai 2016 mit dem TRI® Pod eine spannende Handling- und Designinnovation auf den Markt gebracht. Das kontaktlose Verpackungskonzept ermöglicht es, das Implantat mit dem chirurgischen Instrument direkt und in einem einzigen Schritt zu greifen und garantiert zugleich die höchste Reinheit der TRI® SBA Oberfläche. Dadurch lässt sich der Behandlungsablauf vereinfachen, beschleunigen und optimieren.



Hier eine Animation zum TRI® Pod: https://www.youtube.com/watch?v=tSSwr_ORthw

KEY FACTS

Gründungsjahr: 2010

Geschäftszweck: Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Implantatprodukten im Dentalmarkt

Produkte: Implantatlinien TRI Vent/TRI Narrow/TRI Octa, TRI Prothetikportfolio (insbesondere Abutments), TRI Chirurgie-KIT

Standorte: Baar (CH)

Das innovative Octal Implantat der TRI

SHS INTERN

Manfred Ulmer-Weber erläutert Kommerzialisierungsstrategien auf der MedTech Investing Europe Conference

Bei der 22. Ausgabe der MedTech Investing Europe Conference diskutierte SHS Investmentmanager Manfred Ulmer-Weber mit kapitalsuchenden Wachstumsunternehmen. Als Teilnehmer der Podiumsdiskussion gab Ulmer-Weber Hinweise für Dos- und Don'ts bei Kommerzialisierungsstrategien. Dabei analysierte er insbesondere Vor- und Nachteile von Direkt- versus Distributorenvertrieb sowie die Herausforderungen bei dem Zugang zu Märkten mit besonderen Regulierungsvorschriften.

Diagnostikexpertin Lubenow bei SHS: Quo vadis Molekular-Diagnostik?

Die DNA-Diagnostik ist mit einem Marktpotenzial von 19 Milliarden US\$ inzwischen ein wesentlicher Bestandteil des Diagnostik-Marktes insgesamt und weist weiterhin ein großes Wachstumspotenzial auf. Vor diesem Hintergrund hat das SHS-Team die aktuellen Trends rund um Companion Diagnostics, Point of Care Testing, Next Generation Sequencing und sich abzeichnende Entwicklungen mit Dr. Helge Lubenow, einer ausgewiesenen Expertin in diesem Bereich, intensiv diskutiert. Helge Lubenow steht mit ihren 20 Jahren an Erfahrung Diagnostik-Unternehmen beratend zur Seite. Unter anderem hat sie zuvor die MolekularDx-Sparte bei Qiagen geleitet.



Dr. Helge Lubenow, Agos Consulting

STELLENANGEBOTE

Stellenangebote bei SHS

Geschäftsführer/MBI-Kandidat (m/w) für Medizintechnik, Nachfolgelösung

Wir suchen regelmäßig Führungskräfte, die gemeinsam mit uns zum Unternehmer werden und die Wertentwicklung von Unternehmen vorantreiben wollen. Zusammen entwickeln wir Unternehmensvision und -strategie, die Sie mit unserer Unterstützung operativ umsetzen. [Lesen Sie mehr >>](#)

Praktika für Studierende

Sie studieren Betriebs- oder Volkswirtschaftslehre oder Wirtschaftsingenieurwesen? Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre bislang erworbenen Kenntnisse in einem erfahrenen Team von SHS-Professionals praktisch anzuwenden. Sie profitieren von einer projektorientierten, freien Arbeitsatmosphäre, flacher Hierarchie und den vielfältigen Beschäftigungsmöglichkeiten bei SHS rund um den gesamten Zyklus der Investmenttätigkeit. [Lesen Sie mehr >>](#)

Stellenangebote bei Portfoliounternehmen

Projektleiter/-in Forschung & Entwicklung

Das Aufgabengebiet umfasst die Entwicklung medizinischer Produkte von der Idee zur Produktionsreife in interdisziplinärer Zusammenarbeit der beteiligten Teams, ferner die fachliche Führung eines Projektteams während der gesamten Projektphase, die Sicherstellung der Dokumentation und der Rückverfolgbarkeit aller innerhalb der Projektphase erstellten Produkte, die Unterstützung bei der Erstellung von Marketingunterlagen sowie den Kontakt zu Partnern und Ärzten. [Lesen Sie mehr >>](#)

Manager Regulator Affairs (m/w)

Das Aufgabengebiet umfasst unter anderem die Registrierung der Medizinprodukte auf der ganzen Welt, die Erstellung der Dossiers für die Zulassung sowie die Unterstützung der beteiligten Teams während der gesamten Projektphase der Entwicklung. [Lesen Sie mehr >>](#)

Strategic Sales Manager (m/w)

Sie haben mindestens drei bis fünf Jahre Erfahrung im Management von internationalen Distributoren und wollen bei einem schnell wachsenden Schweizer Medizintechnik Unternehmen mit marktführenden Produkten den nächsten Schritt machen. [Lesen Sie mehr >>](#)

Head of Sales (m/w)

c-LEcta is seeking for a highly-committed candidate to strengthen its upper management team. The successful candidate will be mainly responsible to develop and execute commercialization strategies for new products, to manage existing distribution partnerships and to account for the company's own sales activities. The candidate is expected to have experience in the B2B ingredient market with a focus on food applications. This exciting assignment comes along with excellent career opportunities. [Lesen Sie mehr >>](#)

General Manager (m/w) Kardiovaskular

Sie sind eine Führungspersönlichkeit mit einem hohen Maß an Verantwortungs- und Qualitätsbewusstsein? Wir bieten Ihnen eine Leitungsfunktion in einem stark wachsenden Medizintechnikunternehmen mit Schwerpunkt im Bereich Produktion und R&D. [Lesen Sie mehr >>](#)

Projekt- und Entwicklungsingenieure in den Bereichen Chemometrische Methoden & Analytik, Elektronik und Laserspektroskopie

Die SECOPTA analytics GmbH bietet Lösungen für analytische Fragestellungen im industriellen Umfeld. Schwerpunkt sind laserspektroskopische Systeme zur Elementaranalyse auf Basis der Laserinduzierten Breakdownspektroskopie (LIBS). Anwendungen der robusten Inline-Industriemesstechnik sind Qualitätssicherung, Verwechslungskontrolle und Prozessanalytik. Für Primär- und Sekundärrohstoffe bietet die SECOPTA schnelle Sensoren für Sortierung (Präzisionsrecycling) und Volumenstrombewertung.

Wenn Sie bereits Erfahrungen mit LIBS und industrieller Laseranalytik haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung ganz besonders. [Lesen Sie mehr >>](#)

SHS IN DER PRESSE

Ausgewählte Presse ab März 2016

Eine Auswahl relevanter Beiträge über uns und unsere Portfolio-Unternehmen:

BioMedTech regional, März 2016: „SHS übernimmt Verpackungsspezialist puracon“

Von SHS beratene Fonds haben den Verpackungsspezialist puracon übernommen. Das Unternehmen montiert und verpackt steril medizintechnische Produkte und Implantate in GMP-zertifizierten Reinräumen. Zudem berät puracon seine Kunden zu allen regulatorischen Fragestellungen. Das Investment ist bereits das sechste aus dem vierten Fonds, dessen Fokus auf Expansionsfinanzierungen, Gesellschafterwechseln und Nachfolgesituationen liegt. [Lesen Sie mehr >>](#)

GoingPublic Magazin, 02/2016 “Personalisierte Medizin”, April 2016: “Der Stoffwechsel in der Diagnostik – so individuell wie sein Patient”

Auch nach einer Nierentransplantation endet für Patienten die Zeit der Unsicherheit nicht: Wie reagiert der Körper auf das neue Organ? Die Untersuchungen im Rahmen der Nachsorge sind zeitaufwändig und manchmal unangenehm. numares hat sich zum Ziel gesetzt, den Einsatz der invasiven Nierenbiopsie durch einen Urintest deutlich zu begrenzen und frühzeitig eventuell auftretende Komplikationen zu erkennen: So kann schneller reagiert werden. [Lesen Sie mehr >>](#)

Börsen-Zeitung, 04.06.2016: „Deutschland wagt zu wenig in Venture-Capital-Regulierung“

Deutschlands Wohlstand beruht zum großen Teil auf beständigen Innovationen und neuen wettbewerbsfähigen Produkten. Ein großes Potenzial ist dafür vorhanden, durch hervorragende Forschungseinrichtungen, doch die Gesetzgebung macht es jungen Gründern schwer, ausreichend Kapital für ihr Unternehmen zu beschaffen. Warum das so ist, erklärt Reinhilde Spatscheck in ihrem Gastbeitrag in der Börsen-Zeitung. [Lesen Sie mehr >>](#)

Welt am Sonntag, 05.06.2016: „Crash auf Raten“

Unicorns werden die Startups mit Milliardenbewertung genannt – weil sie lange Zeit so selten waren. In den letzten Jahren ist ihre Zahl rapide angestiegen, mittlerweile gibt es mehr als 160 davon. Manche wurden auch zu euphorisch bewertet, zumindest gab es jüngster Zeit bei erneuten Finanzierungsrunden einige Abwertungen. Hubertus Leonhardt überrascht das nicht, hält er doch einige Bewertungen ebenfalls für zu hoch: Wie er zu seiner Einschätzung kommt, erläutert er in der Welt am Sonntag. [Lesen Sie mehr >>](#)

Investitionsfokus

| | |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Branche: | Life Sciences (Medizintechnik, Diagnostik, Angewandte Technologien, Industrielle Biotechnologie/Pharma; keine Medikamentenentwicklung) |
| Geographischer Fokus: | Deutschland, Österreich, Schweiz |
| Beteiligungsanlässe: | Wachstumskapital, Eigenkapitalstärkung, MBO/MBI, Gesellschafterwechsel/Nachfolge, M&A-Finanzierung, Spin-Off |
| Unternehmenssituation: | Wachstum/Expansion, Nachfolge/Unternehmensverkauf, Internationalisierung; Betriebsergebnis kann wachstums- oder technologiebedingt auch negativ sein |
| Transaktionswerte und Investitionshöhe: | Transaktionswerte: bis zu 100 Mio. €; Investitionshöhe SHS IV: 2-20 Mio. €, mit befreundeten Co-Investoren bis zu 50 Mio. € |
| Beteiligungsformen: | Mehrheiten oder Minderheiten, Eigenkapital & eigenkapitalähnliche Instrumente |