

Januar 2017**Wir investieren in
Wachstum**

Sehr geehrte Damen und Herren,



erfolgreich und spannend war das Jahr 2016 für uns bei SHS: Unser Portfolio an Healthcare-Unternehmen ist weiter gewachsen, und wir konnten drei Akquisitionen erfolgreich abschließen. Besonderes Interesse und viele Reaktionen gab es zu zwei Transaktionen. Die mittels 3-D-Druck hergestellten Wirbelsäulenimplantate unseres Tuttlinger Neuzugangs EIT sind ein hervorragendes Anwendungsbeispiel für einen tiefgreifenden technologischen Wandel in der Medizintechnik. Und unser Investment in den Homecare-Anbieter medigroba ist ein Beleg für eine aktive Konsolidierung in diesem Segment des Healthcare-Marktes.

Als Brancheninvestor beteiligen wir uns seit 1993 an Medizintechnik- und Life-Science-Unternehmen. Die Rahmenbedingungen für die Unternehmen in unserem Portfolio liegen uns am Herzen: Dieses Jahr sind die Bundestagswahl und die Regierungsbildung spannend – auch und gerade für den Healthcare-Sektor. Wir haben die Parteien deshalb gebeten, ihre Positionen zu den Themen Innovationsfinanzierung, Freihandel und Medizintechnik zu erläutern. Gerade im Hinblick auf den Amtsantritt der neuen US-Regierung gewinnt das Thema Freihandel an Relevanz. Deshalb starten wir in diesem Newsletter mit den Positionen der Parteien dazu.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und freue mich auf Ihr Feedback.

Viel Spaß bei der Lektüre,

Ihr Hubertus Leonhardt

Themen

[Der SHS-Medtech- und VC-Wahlcheck 2017 I: Parteien zu Freihandel](#)

[3-D-gedruckte Wirbelsäulenimplantate von EIT: Der Natur immer näher](#)

[medigroba: Etablierter Homecare-Anbieter in wachsendem Markt](#)

[Neues Kapital für Spezial-Pharmaunternehmen AMW](#)

[phenox: Wachstumschampion 2017](#)

[SIS Medical eröffnet neuen Produktionsstandort für die weitere internationale Expansion](#)

[TNI medical entwickelt neuartige Beatmungstechnik für chronisch Kranke](#)

[SHS und TNI präsentieren sich auf der MEDICA 2016](#)

[Verlustverrechnung aus Investorensicht – Hubertus Leonhardt bei Finance TV](#)

[Zukunftsthema eHealth: SHS-Investmentmanager Cornelius Maas beim Deutschen Business Angels Tag](#)

[Neu im Team: René Wagner](#)

[Stellenangebote bei SHS](#)

[Stellenangebote bei SHS-Portfoliounternehmen](#)

[SHS in der Presse](#)

BEITRÄGE

Der SHS-Medtech- und VC-Wahlcheck 2017 I: Parteien zu Freihandel



Die nächste Bundestagswahl wird für die Innovationsfähigkeit Deutschlands richtungsweisend – schon 2013 wurden im Wahlkampf Erwartungen geweckt, dass sich die neue Regierung den Problemen junger Unternehmen und Investoren mit einem Wagniskapitalgesetz annehmen würde. Leider wurden aber nur verschiedene kleinere Verbesserungen umgesetzt. Für die Innovationsfähigkeit des Standorts Deutschland ist es aber wichtig, dass die Politik ihren Teil zu einem innovationsfreudigen Klima beiträgt.

Handelsabkommen spielen dabei eine zentrale Rolle: Sie sollen hohe Sicherheitsstandards gewährleisten, aber den Handel nicht unnötig einschränken.

Deshalb haben wir für unseren aktuellen Newsletter die Parteien nach TTIP und dem Thema Freihandelsabkommen generell befragt. Die hier vorgestellten Antworten geben den aktuellen Stand der Meinungsbildung der Parteien wieder und werden nicht zwingend in dieser Form Teil der Wahlprogramme, die teilweise erst in einigen Monaten beschlossen werden. Angefragt haben wir alle Parteien, die in den letzten zwei Legislaturperioden mit einer Fraktion im Bundestag vertreten waren.

SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement:

TTIP soll für viele Bereiche der Wirtschaft Marktzutritts Hindernisse abbauen, wenn auch unserer Ansicht nach nicht weitgehend genug: Wie wollen Sie in Zukunft Handelshemmnisse abbauen, um die Zukunftsfähigkeit des Medizintechnikstandorts Deutschland zu sichern?

CDU:

Intensive und faire Handelsbeziehungen sind ein wichtiges Element von Wachstums- und Wohlstandsperspektiven – gerade im Exportland Deutschland. Unser Ziel bei TTIP war und bleibt deshalb: ein gemeinsamer Markt mit den USA. Der Vorteil: Damit können wir auch künftig die wirtschaftliche Stärke und das politische Gewicht haben, um europäische Arbeitsmarkt- und Sozialstandards zu halten und global zu stärken. Wir setzen darauf, dass auch in den USA die Bedeutung von TTIP weiterhin gesehen wird und die Verhandlungen im Jahr 2017 ihre Fortsetzung finden. Klar ist: Ein Freihandelsabkommen mit den USA wird es nur geben, wenn auch die USA es wollen. Wir werden uns weiter für ein Handelsabkommen einsetzen.

DIE GRÜNEN:

Wir sind für einen Neustart der TTIP-Verhandlungen und einen stärkeren Fokus europäischer Handelspolitik auf die Welthandelsorganisation WTO. Zollabbau begrüßen wir. Regulatorische Kooperation sollte der Weiterentwicklung hoher gemeinsamer Standards dienen, nicht primär dem Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse.

DIE LINKE:

Die Zukunftsfähigkeit des Medizintechnikstandortes Deutschland steht nach unserer Einschätzung überhaupt nicht in Frage. Nach den USA sind Deutschland und Japan die größten Märkte für Medizintechnik weltweit. Innerhalb der Europäischen Union haben die deutschen Medizintechnik-Unternehmen mit Abstand den größten Anteil. Der Bundesverband Medizintechnologie hat gerade erst am 6. Oktober 2016 in seinem Branchenbericht Medizintechnik 2016 sehr überzeugend ein positives Bild über Stand und Zukunft des Wirtschaftszweigs ausgewiesen. Ohne TTIP Handelshemmnisse abzubauen kann nicht Selbstzweck sein und darf erst recht nicht zulasten von Wohlstand und Gesundheit der Bevölkerung gehen.

FDP:

Wir Freie Demokraten sprechen uns klar für den Freihandel aus. Denn er sichert Fortschritt, Arbeitsplätze und Wachstum, fördert den Austausch der Kulturen und schafft Frieden. Deshalb wollen wir den Freihandel weltweit vorantreiben, Handelshemmnisse jeder Art abbauen und die Rückkehr zu einem allgemein akzeptierten globalen Handelssystem im Rahmen der Welthandelsorganisation erleichtern.

Wir begrüßen daher den Abschluss von CETA zwischen der Europäischen Union und Kanada. In den Regelungen zu einer neuen und verbesserten Investitionsgerichtsbarkeit sehen wir die Chance, weltweite Standards für einen modernen und ausgewogenen Investitionsschutz zu setzen. Durch weitere Handels- und Investitionsabkommen besteht nun die Gelegenheit, die europäische Konjunktur zusätzlich zu beleben. Im Fokus stehen dabei die Verhandlungen mit den USA, Japan, China und den ASEAN-Staaten. Wenngleich ein Abschluss von TTIP in naher Zukunft nach den Präsidentschaftswahlen in den USA unwahrscheinlicher geworden ist, wollen wir die Gespräche hierüber aufrechterhalten. Wichtig ist für uns dabei, den Bedürfnissen von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) angemessen Rechnung zu tragen, etwa durch den Abbau bürokratischer Hürden bei der Zollabfertigung, die sinnvolle Harmonisierung von Standards, die gegenseitige Anerkennung von Zertifizierungen, maßgeschneiderte Unterstützung bei der Erfüllung rechtlicher Auflagen sowie eine zentrale Anlaufstelle für europäische KMU („one-stop-shop“).

SPD

Die SPD setzt sich für fairen Handel ein. Handelspolitik ist nicht nur ein Instrument der Wirtschaftsförderung. Im Kern geht es um die Frage, nach welchen Regeln wir in einer globalisierten Welt leben wollen. Fortschritte für einen gerechten Welthandel und mehr Wohlstand für alle sind nicht leicht zu erreichen. Nationale Alleingänge und Protektionismus versprechen keinen Erfolg. Internationale Kooperation ist unverzichtbar. Eben weil viel auf dem Spiel steht, darf Europa nicht abseits stehen, wenn die Standards und Regeln der Zukunft ausgehandelt werden. Der beste, weil multilaterale Rahmen für diese Verhandlungen, ist ohne Zweifel die Welthandelsorganisation (WTO). Diese ist allerdings derzeit weitgehend blockiert und handlungsunfähig. Wir werden alles daransetzen, diese Blockade gemeinsam mit unseren Partnern in Europa und weltweit zu überwinden. Angesichts dieser Blockade sind Handelsabkommen der EU mit wichtigen Partnern zu einer immer stärker genutzten Alternative geworden. Unser Ziel ist es, in allen Handels-, Investitions- und Wirtschaftspartnerschaftsabkommen Regeln für die verbindliche Einhaltung und Umsetzung menschenrechtlicher, ökologischer und sozialer Standards wie der ILO-Kernarbeitsnormen mit konkreten Beschwerde-, Überprüfungs- und Sanktionsmechanismen zu vereinbaren. Wir wollen das Primat der Politik durchsetzen und perspektivisch die Etablierung eines unabhängigen internationalen Handelsgerichtshofs erreichen. Die Verhandlungen mit den USA über ein Transatlantisches Freihandels- und Investitionsabkommen (TTIP) zeigen, dass ein Abschluss nach diesen Maßgaben derzeit nicht erreichbar ist. Hingegen ist es in intensiven Verhandlungen mit der neuen kanadischen Regierung gelungen, im Abkommen zwischen EU und Kanada (CETA) zukunftsweisende Regeln für den Schutz der Arbeitnehmerrechte, der Öffentlichen Daseinsvorsorge und für einen fortschrittlichen Investitionsgerichtshof zu vereinbaren. Private Schiedsgerichte sind damit ausgeschlossen. Dies muss auch für alle künftigen Handelsabkommen der EU gelten. CETA muss als gemischtes Abkommen sowohl durch das Europäische Parlament als auch durch die nationalen Parlamente ratifiziert werden. Im Zuge dieser parlamentarischen Kontrolle werden wir alle Aspekte einer sorgfältigen Prüfung unterziehen.

AUS DEN BETEILIGUNGEN

3-D-gedruckte Wirbelsäulenimplantate von EIT: Der Natur immer näher

KEY FACTS

Gründungsjahr: 2014

Geschäftszweck: Entwicklung und Vermarktung von 3-D-gedruckten Fusionsimplantaten sowie Instrumenten für die Wirbelsäulenchirurgie. Externe Implantatfertigung auf Basis von selektivem Laserschmelzen (SLM-3-D-Druck) und regionale Vertriebskooperationen.

Produkt: Implantate für Hals- und Wirbelsäule sowie Innovationsportfolio inklusive neuen minimal-invasiven Zugängen und Individualisierbarkeit, zudem weitere Projekte im Bereich Wirbelsäulenimplantate.

Standort: Wurmlingen (2016), gegründet in Tuttingen

Der 3-D-Cage-Pionier EIT wächst seit seinem Start im Februar 2014 überdurchschnittlich schnell und hat ein Investment der SHS erhalten. Bereits über 5.000 Implantate zur Versteifung von Wirbelkörpern, sogenannte Cages, hat EIT verkauft. Die Kombination aus poröser Struktur, rauer Oberfläche und biokompatiblen Titan, die nur der 3-D-Druck bietet, verbessert die Fusionsresultate und reduziert die Komplikationen ohne die Kosten zu erhöhen. Dabei war der Vertrieb von Anfang an international aufgestellt, denn der Geschäftsführer der EIT Guntmar Eisen und sein niederländischer Mitgründer Hans Eekhof sind erfahrene Experten im Implantatbereich. Hervorragende Industriekenntnis und ein internationales Netzwerk waren für SHS überzeugende Gründe, sich in einem dynamischen Marktumfeld bei der EIT zu engagieren. Neben der Erschließung weiterer Märkte in Asien und den USA ist nun auch die Zulassung weiterer Produkte geplant.



Implantate für Hals- und Wirbelsäule der Firma EIT für die Wirbelkörperfusion aus 3-D-gedrucktem Titan

medigroba: Etablierter Homecare-Anbieter in wachsendem Markt

Die im schwäbischen Balingen ansässige medigroba ist als Homecare-Anbieter spezialisiert auf die Versorgung von Patienten mit Hilfs- und Pflegemitteln in Kliniken, Pflegeeinrichtungen und zu Hause. Im Vordergrund stehen qualitativ hochwertige Serviceleistungen sowie die Versorgung mit Produkten unter anderem in den Bereichen Heimbeatmung, Wund- und Stomaversorgung, Trink-, Sonden- und intravenöse Ernährung, Schmerztherapie sowie Kinderintensivversorgung. In einer eigenen Akademie bildet das Unternehmen die Mitarbeiter sowie externe Fachkräfte aus und qualifiziert sie weiter. Besonderen Wert legt medigroba dabei auf die 24-Stunden-Verfügbarkeit, die Nähe zum Patienten und hoch qualifizierte Dienstleistungen rund um den Patienten. Schnelligkeit, Lieferfähigkeit und Zuverlässigkeit runden das Profil der medigroba ab. Das Unternehmen beschäftigt 70 Mitarbeiter und versorgt über 3000 Patienten. medigroba ist nach DIN EN ISO 13485 zertifiziert.



KEY FACTS

Gründungsjahr: 1975

Geschäftszweck: Versorgung von Patienten mit Hilfs- und Pflegemitteln in Kliniken, Pflegeeinrichtungen und zu Hause.

Produkte: Versorgung von Patienten mit

- Medizintechnik zur Heimbeatmung, Inhalation, Absaugung und Sauerstoffversorgung
- Pflegemitteln zur Versorgung eines Luftröhrenschnitts
- Wund- und Stomaversorgung
- Trink- und Sondennahrung
- Intravenöse Ernährung und Schmerztherapie
- Kids Care (Kinderintensivversorgung)
- Inkontinenzversorgung und sonstige Pflegemittel

Standort: Balingen

medigroba: Helfen mit Kompetenz und Herz

Neues Kapital für Spezial-Pharmaunternehmen AMW

KEY FACTS

Gründungs-jahr: 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: Wangrau

AMW, mit Sitz in Wangrau südlich von München, ist ein dynamisch wachsendes Spezial-Pharmaunternehmen mit glänzenden Perspektiven. Das



Unternehmen entwickelt und vertreibt transdermale Systeme, also Wirkstoffe, die über die Haut in den Körper gelangen, sowie Implantate, die Wirkstoffe enthalten, die sie über Monate gleichmäßig an den Körper abgeben und sich dabei vollständig auflösen. AMW wird von namhaften Investoren unterstützt. SHS ist seit 2008 beteiligt. Mit dem frischen Kapital sollen die Entwicklung neuer Produkte vorangetrieben und die Fertigungskapazitäten erweitert werden. Mit neuem Kapital für weiteres Wachstum bekräftigten die Investoren, unter ihnen auch der von der bayerischen Wirtschaftsministerin Ilse Aigner

initiierte Wachstumsfonds Bayern, ihr Engagement beim Unternehmen und bringen weitere rund sechs Millionen Euro in einer jüngst abgeschlossenen Finanzierungsrunde ein. „AMW bringt alle Voraussetzungen mit, um die dynamische und erfolgreiche Entwicklung der vergangenen Jahre fortzusetzen“, kommentiert Ilse Aigner.

Lesen Sie mehr:

- [Spezial-Pharmaunternehmen AMW geht voran mit großen Schritten](#)
- [6 Millionen-Euro-Finanzierungsrunde für bayerisches MedTech-Unternehmen AMW abgeschlossen](#)

phenox: Wachstumschampion 2017

Die SHS Beteiligung phenox in Bochum zählt zu den wachstumsstärksten Unternehmen Deutschlands. Dies ist das Ergebnis einer Untersuchung des Umsatzwachstums von Unternehmen für die Jahre 2012 bis 2015, die das Nachrichtenmagazin Focus zusammen mit dem Statistik-Unternehmen Statista durchgeführt hat. Bereits zum zweiten Mal in Folge hat phenox diese

Auszeichnung erhalten. „In den letzten Jahren hat sich das Unternehmen hervorragend entwickelt, diese Auszeichnung ist ein weiterer Beleg dafür“, kommentiert Hubertus Leonhardt, Partner bei SHS. „An dieser Stelle möchte ich mich im Namen von SHS ganz herzlich beim Management und den Mitarbeitern für die hervorragende Arbeit bedanken.“

KEY FACTS

Gründungs-jahr: 2005

Geschäftszweck: Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Instrumenten für akute ischämische Schlaganfälle und Implantate für hämorrhagische Schlaganfälle/ Aneurysmen

Produkte: pREset (mechanisches Thrombektomiesystem); p64 Flow Modulation Device (Behandlung von komplexer intrakranieller Aneurysmen und Dissektionen); pCONus Implantat (Behandlung von komplexen, intrakraniellen Bifurkationsaneurysmen); LIR Aspirationskatheter

Standort: Bochum und Galway (IRL)



SIS Medical eröffnet neuen Produktionsstandort für die weitere internationale Expansion

KEY FACTS

Gründungsjahr: 2007

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

Produkte: PTCA-Ballons, PTCA-Führungsdrähte, Katheter und Zubehör.

Standort: Winterthur (CH) und Frauenfeld (CH)

Die SIS Medical AG hat ihre neue Produktionsstätte Frauenfeld bezogen, damit rüstet sich das Unternehmen für weiteres internationales Wachstum. In Europa gehört das Unternehmen bereits zu den führenden Herstellern von Hochdruck- und Superhochdruckballonkathetern für die interventionelle Kardiologie und wird jetzt die weitere internationale Expansion vorantreiben. Dafür sind auch zusätzliche Neueinstellungen geplant. Die neue Fertigung in Frauenfeld ist nach den Normen ISO 13485 und ISO 9001 zertifiziert und gewährleistet damit die Einhaltung hoher Produktsicherheits- und Qualitätsstandards – so wird auch der Zulassungsprozess für neue Märkte erleichtert. Zudem wird das



Unternehmen seine Investitionen für die Entwicklung neuer Produkte sowie die internationale Marktregistrierung deutlich erhöhen.

Produktionsräume der SIS Medical in Frauenfeld

TNI medical entwickelt neuartige Beatmungstechnik für chronisch Kranke

Weltweit leiden immer mehr Menschen an COPD, der chronisch-obstruktiven Lungenerkrankung – nach Angaben der WHO ist COPD global die vierthäufigste Todesursache. Mit viel Innovationskraft und unterstützt von einem hochkarätig besetzten internationalen medizinischen Beirat hat sich die Würzburger TNI medical, ein Portfolio-Unternehmen der SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, der Erkrankung angenommen und zu deren Therapie neue Wege beschritten. Anstatt einfach nur den bisherigen sogenannten Goldstandard der Beatmung zu optimieren, die geschlossene Nasen- und Gesichtsmaske, hat TNI medical die Bedürfnisse der Patienten in den Mittelpunkt gestellt. Denn die klassische Maske gilt zwar als hilfreich, wird aber von Patienten wenig geschätzt.

„Die TNI-Technologie, die Therapie mit nasaler Insufflation mittels einer Nasenbrille, bietet den Patienten deutlich höheren Tragekomfort und erleichtert ihnen so das Leben“, erläutert Ewald Anger, CEO von TNI medical. „Um auch auf diese Art eine ausreichende Atemluftversorgung der Patienten sicherzustellen, musste die Aufbereitung der Luft optimiert werden – so wird die Wirksamkeit erhöht.“ Die Nasenbrille versorgt den Patienten dabei mit einem konstanten, warmen, feuchten und gegebenenfalls mit Sauerstoff angereicherten exakt geregelten Luftstrom.

Über neun Jahre Entwicklungstätigkeit waren erforderlich. Ein Risiko, das sich mit der neuen Behandlungsmöglichkeit bezahlt macht: Die TNI-Technologie wird von den Patienten sehr gut angenommen und erste klinische Studien zeigen laut Ewald Anger höhere Überlebensraten bei der Behandlung von Patienten mit akuten Atemwegserkrankungen.

Schon in seiner ersten Finanzierungsrunde hat sich TNI medical erfahrene Partner gesucht – allen voran die SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, die auf die Finanzierung von Medizintechnikunternehmen spezialisiert ist und neben ihrem finanziellen Engagement auch Kontakte aus ihrem großen Netzwerk eingebracht hat. Sie helfen bei Herstellungs- und Zulassungsthemen sowie bei Fragen der Erstattungsfähigkeit.

Inzwischen tragen die langen Jahre harter Arbeit Früchte: In immer mehr Ländern werden die TNI-Geräte für den Markt zugelassen – allein in den letzten 12 Monaten kamen 22 Märkte hinzu, in denen die Würzburger präsent sind. Gestiegen

KEY FACTS

Gründungsjahr: 2007

Geschäftszweck: Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Diagnose- und Therapiegeräten im Bereich der Atemunterstützung für den Homecare- und Klinikbereich.

Produkte: Klinik- und Heimbeatmungsgerät TNI® softFlow 50.

Standort: Würzburg



ist auch der Umsatz – im Jahr 2015 gar um 250 Prozent auf 3,4 Millionen. Die Highflow-Therapie hat damit gute Chancen zum Therapiestandard für COPD-Erkrankungen zu werden. Dennoch bleibt für TNI medical noch viel zu tun, denn die Konkurrenz schläft nicht in einem Markt, den die Deutsche Bank weltweit mit vier Milliarden Euro beziffert.

Das Heimbeatmungsgerät „TNI® softFlow 50“

SHS INTERN

Uwe Steinbacher referiert auf der MEDICA 2016 zum Thema „Wie Finanzinvestoren Innovationen ermöglichen“

Gemeinsam mit Ewald Anger, dem Vorstand der TNI medical AG aus Würzburg, einer Gesellschaft aus dem SHS-Portfolio, referierte SHS-Partner Uwe Steinbacher beim COMPAMED Suppliers Forum im Rahmen der MEDICA 2016 über das Thema: „Wie Finanzinvestoren Innovationen ermöglichen“. Die TNI bietet hierfür ein sehr gutes Beispiel. Neben dem finanziellen Engagement konnte SHS das Unternehmen vor allem mit den Kontakten aus seinem Netzwerk unterstützen, die TNI bei Herstellungs- und Zulassungsfragen beraten sowie beim Thema Erstattungsfähigkeit helfen.

TNI entwickelt und vertreibt ein Gerät zur Behandlung von COPD, einer chronisch obstruktiven Atemwegserkrankung, die weltweit als eine der häufigsten Todesursachen gilt. Die von SHS zur Verfügung gestellten Mittel seien vorrangig in die aktuell angestrebte FDA-Zulassung für das COPD-Hauptprodukt der TNI sowie die laufende multizentrische klinische Studie „TIBICO“ investiert worden, berichteten Anger und Steinbacher. „Dem Leistungsangebot des Unternehmens ist damit zusätzliche klinische Evidenz verliehen worden – ein wesentliches Erfolgskriterium für Healthcare-Unternehmen“, erläuterte Ewald Anger.



Uwe Steinbacher beim COMPAMED Suppliers Forum 2016

Verlustverrechnung aus Investorensicht – Hubertus Leonhardt bei Finance TV

Nach dem Ausbleiben eines Wagniskapitalgesetzes in dieser Legislaturperiode wurde kurz vor Ende des Jahres 2016 zumindest ein Gesetz zur steuerlichen Verlustverrechnung beschlossen. Das Gesetz erleichtert für Start-ups die Verlustverrechnung bei neuen Finanzierungsrunden. Wie Hubertus Leonhardt, Partner bei SHS, dieses Gesetz einschätzt und welche weiteren Baustellen er im Bereich der Wachstumsfinanzierung sieht, sehen Sie bei Finance TV.



Sehen Sie mehr... >>

Hubertus Leonhardt zu Gast bei Finance TV zum Thema Verlustverrechnung

Cornelius Maas erläutert die Investorensicht zum Thema eHealth auf dem Deutschen Business Angels Tag 2016 in Nürnberg

In einem Impulsvortrag referierte Cornelius Maas, Investmentmanager bei SHS, auf dem 16. Deutschen Business Angels Tag über das Thema eHealth. Cornelius Maas erläuterte den Zuhörern, wo SHS die Chancen und Risiken sieht, die mit der Thematik verbunden sind.

Besonders der Nachweis eines medizinischen Nutzens sowie das Thema Datenschutz verdienen dabei laut Maas in Deutschland eine besonders gründliche Prüfung. Mögliche Investments sollten außerdem immer auch auf die Nachhaltigkeit des jeweiligen Geschäftsmodells hin geprüft werden.

eHealth ist aktuell ein sehr dynamischer Markt, was sich u.a. auch im Dealflow von SHS zeigt. Im Einzelfall sind aber immer Nutzen und Risiken des individuellen Geschäftsmodells genau abzuwägen.



Cornelius Maas beim Deutschen Business Angels Tag 2016

Neu im Team: René Wagner

Seit Mitte 2016 verstärkt René Wagner (30) unser Backoffice Team im Bereich Rechnungswesen und Controlling. Schwerpunkte seiner Tätigkeit bei SHS sind die Überwachung des Zahlungsverkehrs, die Reisekosten- und Spesenabrechnung sowie das monatliche Controlling der Portfoliounternehmen. Davor war Herr Wagner als Sachbearbeiter bei der Sächsischen Aufbaubank – Förderbank – SAB tätig. Dort war er vor allem für die Prüfung und Bewilligung von Förderanträgen verantwortlich. Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre hat der gebürtige Dresdner an der Technischen Universität Bergakademie Freiberg absolviert.



René Wagner ist neuer Controller bei SHS

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 die 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, flachen Hierarchien und den vielfältigen Beschäftigungsmöglichkeiten bei SHS rund um den gesamten Zyklus der Investment-Tätigkeit. [Lesen Sie mehr >>](#)

Stellenangebote bei Portfoliounternehmen

Territory Manager / Area Sales Manager (UK)

TRI Dental Implants AG is one of the fastest growing providers of high quality dental implants in Switzerland. Become part of our successful team: we are looking for dynamic sales representatives for our expansion in the United Kingdom.

[Lesen Sie mehr >>](#)

Territory Manager / Gebietsverkaufsleiter (D)

TRI Dental Implants AG ist einer der am schnellsten wachsenden Qualitätsanbieter von Dentalimplantaten aus der Schweiz. Werden Sie Teil unseres erfolgreichen Teams, wir suchen dynamische Außendienstmitarbeiter/innen für die Expansion in Deutschland in den Regionen Bayern, Nordrhein-Westfalen, Hamburg, Berlin und Baden-Württemberg.

[Lesen Sie mehr >>](#)

Territory Manager (CH)

TRI Dental Implants AG ist einer der am schnellsten wachsenden Qualitätsanbieter von Dentalimplantaten aus der Schweiz. Werden Sie Teil unseres erfolgreichen Teams, wir suchen dynamische Außendienstmitarbeiter/innen für die Expansion in der Schweiz in den Regionen Bern/Basel, Ostschweiz/Lichtenstein/Graubünden und Romandie.

[Lesen Sie mehr >>](#)

Sales Support Specialist (Outbound)

TRI Dental Implants AG ist einer der am schnellsten wachsenden Qualitätsanbieter von Dentalimplantaten aus der Schweiz. Werden Sie Teil unseres erfolgreichen Teams in Freiburg – Verantwortung und Aufgaben zeichnen sich aus durch: erfolgreiche telefonische Präsentation, Beratung und Verkauf des Produktportfolios gegenüber Zahnärzten und Zahntechnikern, systematische Termingenerierung als Unterstützung für Ihre Partner im Außendienst, telefonisches Nachfassen bei E-Mail-Kampagnen in Deutschland und der Schweiz. [Lesen Sie mehr >>](#)

International Sales Manager

TRI Dental Implants AG is one of the fastest growing providers of high quality dental implants in Switzerland. In the role of International Sales Manager you will be responsible for the international distributor network of TRI Dental Implants, both in revenue and business development. You will be supported by an Assistant for International Sales.

[Lesen Sie mehr >>](#)

R&D Project Manager

TRI Dental Implants AG is one of the fastest growing providers of high quality dental implants in Switzerland. In the role of the R&D Project Manager you will support, execute and lead projects in the field of product development, regulatory affairs and quality management. [Lesen Sie mehr >>](#)

Projektleiter/-in Forschung & Entwicklung

SIS-Medical ist ein weltweit tätiges und schnell wachsendes Medizintechnik-Unternehmen. Es entwickelt und produziert innovative Ballonkatheter für die interventionelle Kardiologie: 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 >>](#)

Projekt- und Entwicklungsingenieure (m/w) 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 Breakdown-Spektroskopie (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 ganz besonders auf Ihre Bewerbung. [Lesen Sie mehr >>](#)

SHS IN DER PRESSE

Ausgewählte Presse ab Oktober 2016

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

unquote, 7. Oktober 2016: „German VCs welcome loss carry-forward reform“

Das neue deutsche Gesetz zur Verlustverrechnung hat auch international Beachtung gefunden, das renommierte Medium unquote hat zu diesem Thema mit verschiedenen Branchenexperten Interviews geführt. Für SHS hat Hubertus Leonhardt zum neuen Gesetz Stellung genommen und ein positives Fazit gezogen. Bei längeren Zeiten bis zum Markteintritt und neuen Finanzierungsrunden ist es für Unternehmen und Investoren problematisch, wenn eine Verlustfortschreibung reduziert oder gestrichen wird. Diese Regelung soll mit dem neuen Gesetz angepasst werden und so Finanzierungsrunden und den Handel mit Beteiligungen vereinfachen – ein Schritt in die richtige Richtung.

[Lesen Sie mehr >>](#) (Login erforderlich)

Schwarzwälder Bote, 15. November 2016: „Investor steigt bei medigroba ein“

Im Schwarzwälder Boten wird medigroba, das jüngste Investment von SHS vorgestellt. Das Unternehmen ist einer der größten Homecare-Anbieter in der Region und soll mittelfristig zu den führenden Anbietern in Deutschland zählen. Dazu soll investiert werden – sowohl in organisches Wachstum als auch in Zukäufe. [Lesen Sie mehr >>](#)

Stuttgarter Zeitung, 21. Dezember 2016: „Wirbelsäulen-Implantate aus dem 3-D-Drucker“

Die Stuttgarter Zeitung hat eines der jüngsten Investments von SHS vorgestellt, bei EIT hat SHS sich an einer Wachstumsfinanzierung beteiligt. Das Portfoliounternehmen hat sich dem 3-D-Druck von Wirbelsäulenimplantaten verschrieben. Mit den Mitteln aus der neuen Finanzierungsrunde sollen vor allem die internationale Expansion und die weitere Produktentwicklung vorangetrieben werden. [Lesen Sie mehr >>](#)

Auch internationale Fachmedien berichteten breit über das Investment von SHS in EIT, etwa die US-Fachdienste Inside 3D Printing oder Becker's Spine Review:

Becker's Spine Review: [Lesen Sie mehr >>](#)

Inside 3D Printing: [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