

Oktober 2017

Wir investieren in Wachstum

Sehr geehrte Damen und Herren,



Foto: schreier.co

im August haben wir uns an dem Kardiologieunternehmen CoreMedic beteiligt. Wir haben den Herzchirurgen Dr. Weber vom Unispital Zürich zu dem innovativen Produkt der Firma befragt. Er

erklärt, warum das Produkt das Potenzial hat, bei Problemen mit der Mitralklappe für bestimmte Patienten die erste Therapieoption zu werden.

Mit diesem Investment unterstützen wir einen derzeitigen Trend in der Medizintechnik, die minimalinvasive Chirurgie. Vor allem in den USA boomt dieser Bereich, bietet er doch leicht durchzuführende Verfahren, die meist weniger Risiko für den Patienten bringen. Weitere Trends erläutert unser Partner André Zimmermann im Interview und gibt darüber hinaus einen interessanten Einblick in die Unterschiede zwischen US-amerikanischem und europäischem Medizintechnikmarkt.

Im November trifft sich die Medizintechnikszene wieder in Düsseldorf. Dabei sind auch viele unserer Portfoliounternehmen und auch wir vor Ort und freuen uns auf den Austausch. Vielleicht sehen wir uns?

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



Ihr Hubertus Leonhardt

Themen

Medizintechnik in den USA und Europa: SHS-Partner Dr. André Zimmermann im Interview über die beiden Märkte

SHS erweitert Portfolio um Herzklappenreparaturspezialist CoreMedic: Interview mit Herzchirurg Dr. Alberto Weber über eine neuartige Technologie

EIT entwickelt Produktportfolio durch Zukauf von Patenten weiter

SHS auf der MEDICA/COMPAMED 2017

SACHS-Forum 2017: SHS-Investmentmanager Cornelius Maas diskutiert aktuelle Trends der Diagnostik-Branche

Workshop „Erfolgreiches Management von Innovationsprojekten in der Medizintechnik“ am 23. November 2017 in Nürnberg mit SHS

Stellenangebote bei SHS

Stellenangebote bei SHS-Portfoliounternehmen

SHS in der Presse

BEITRÄGE

Medizintechnik in den USA und Europa: SHS-Partner Dr. André Zimmermann im Interview über die beiden Märkte



Dr. André Zimmermann, Partner bei SHS

Kaum eine Branche ist so vielschichtig wie die Medizintechnik. In nahezu jedem Land agieren Medizintechnikunternehmen im Kontext anderer Marktmechanismen und unterschiedlicher Regularien. Besonders zwischen dem europäischen und dem US-amerikanischen Markt gibt es große Unterschiede. Dr. André Zimmermann ist Partner bei SHS und dort für das internationale Business Development mit Fokus auf die USA verantwortlich. Im Interview gibt der USA-Experte interessante Einblicke in die Branche und erklärt die Unterschiede zwischen dem amerikanischen und dem europäischen Medtech-Markt.

Herr Zimmermann, viele Unternehmen aus Ihrem Portfolio sind in den USA aktiv. Was unterscheidet den Medizintechnikmarkt in den USA von dem in Deutschland bzw. Europa?

Vereinfacht gesagt ist der US-amerikanische Markt zunächst einmal einfach größer als der europäische: Das gilt für die Herstellerseite, die meisten der weltweit größten Medtech-Unternehmen haben dort ihren Hauptsitz oder zumindest eine relevante Niederlassung, und für die Nachfrage. 2015 betrug der Absatz des Gesamtmarkts Medizintechnik 220 Milliarden Dollar, der Anteil der USA machte etwa 99 Milliarden Dollar aus, der Anteil der EU rund 66 Milliarden Dollar. Der Markt ist zudem viel dynamischer: Es gibt mehr Börsengänge, US-Investoren stehen neuen Technologien viel offener gegenüber und sind weniger risikoavers. Dort ist es auch deutlich häufiger der Fall, dass junge Technologieunternehmen und deren Technologien in Unternehmen und Konzerne eingegliedert werden. Das fördert natürlich die Innovationsfähigkeit und es kann sich eine florierende Medtech-Startup-Szene etablieren.

Können die beiden Märkte weiter abgegrenzt werden?

Ja, und zwar im Hinblick auf Zulassung und Erstattung. Blicken wir zunächst auf die Zulassung: Die Kosten für eine Zulassung sind in den USA zwar substantiell höher, das Verfahren ist dafür aber zentralisiert. Die FDA als einzige Zulassungsstelle koordiniert hier den gesamten Prozess – mit allen Vor- und Nachteilen, die solch ein zentralisiertes Verfahren mit sich bringt. In Europa gibt es in fast jedem Land eigene benannte Stellen, die sogenannten notified bodies, d.h. Produktzulassungen erfolgen also im Rahmen eines dezentralisierten Verfahrens, was hinsichtlich der Geschwindigkeit des Zulassungsprozesses Vorteile haben kann. Zumindest war dies in der Vergangenheit so. Inwieweit sich dies durch die Umsetzung der neuen Medizinprodukteverordnung (MDR) ändert, muss abgewartet werden. Viele Experten gehen aber davon aus, dass der CE-Zulassungsprozess in Zukunft eher länger dauern wird. Die Zulassungsanforderungen in den beiden Märkten bewegen sich damit auf einem oberen Level aufeinander zu. Auf der Ebene der Erstattung ist der US-Markt einheitlicher gestaltet und weniger kompliziert. Europa ist diesbezüglich ein reiner Flickenteppich, denn jedes einzelne Land (und manchmal sogar innerhalb eines Landes einzelne Regionen) hat ein eigenes Erstattungssystem hoher Komplexität. Was die Erstattungspreise betrifft, so sind diese in den USA im Durchschnitt viel höher als in der EU. Vor allem in Deutschland haben wir einen regelrechten Niedrigpreismarkt. Für viele Unternehmen ist dies sogar die größte Hürde, die es zu nehmen gilt: Profitabilität kann natürlich einfacher erreicht werden, wenn im Markt höhere Preise durchsetzbar sind. Wer andererseits – und das zeigt die Kraft und die Innovationsstärke der deutschen Medizintechnik – die Erstattungssituation in Deutschland gut „überlebt“, hat beste Voraussetzungen in jedem anderen Industrieland erfolgreich zu sein.

Wie können Sie als Medizintechnik-Investor den Unternehmen in Ihrem Portfolio helfen, in den USA erfolgreich zu sein?

Medizintechnik-Unternehmen, die in den US-Markt vordringen und dort erfolgreich sein wollen, stehen vielen Herausforderungen gegenüber. Wir helfen, diese zu bewältigen, indem wir unser exzellentes und bewährtes Netzwerk zur Verfügung stellen. Steht eine Produktzulassung an, vermitteln wir externe Dienstleister, die je nach Segment mit der richtigen

Vorgehensweise vertraut sind. Muss eine klinische Studie durchgeführt werden, haben wir Zugang zu ausgewählten Key-Opinion-Leadern oder Top-Kliniken bzw. FDA-erfahrenen Zulassungsspezialisten. Bei Fragen zu Trends und Marktentwicklungen, können wir an geeignete Business Development Manager verweisen. Der Zugang zu den richtigen Kontakten ist wirklich sehr wichtig, denn ohne dieses Insiderwissen kommt man oft nicht weit. Vor allem dauert es zu lange, nach dem Trial- und Error-Prinzip vorzugehen und sich selbst die richtigen Partner zusammensuchen.

Welche Medizintechnik-Trends sind in den USA derzeit besonders gefragt?

Minimalinvasive oder robotergestützte Chirurgie liegt derzeit im Trend. Auch wir wollen diese Trends fördern und haben uns bereits an Unternehmen in diesen Bereichen beteiligt, beispielsweise am Herzklappenreparaturspezialist CoreMedic oder dem Roboterchirurgieunternehmen AOT. Zudem ist Precision Medicine nach wie vor ein großes Thema. Die Frage nach der individuellen Therapie, die optimal auf den Patienten abgestimmt ist, wird die Diskussionen um die Therapiemöglichkeiten der Zukunft weiter bestimmen. Derzeit boomt auch der Homecare-Bereich, denn Ziel ist es, den Klinikaufenthalt von Patienten künftig so kurz wie möglich zu halten. Das spart nicht nur Kosten, der Patient fühlt sich zuhause auch wesentlich wohler als im Krankenhaus. Wenn wir schon von Kostenminimierung sprechen: In den USA wird derzeit auch das Modell ‚Pay per Performance‘ getestet. Bei dieser Methode wird die Höhe der Vergütung von Versorgungsleistungen davon abhängig gemacht, ob definierte gesundheitliche Erfolgsziele beim Patienten erreicht werden oder nicht. Mit einem solchen Modell versucht man also mögliche falsche Anreize des aktuellen Systems der Fallpauschale (DRG) zu verhindern, beispielsweise, dass Eingriffe vermehrt durchgeführt werden, weil sie gut bezahlt werden. Wenn dies in den USA erfolgreich implementiert wird, kann ich mir gut vorstellen, dass das Modell auch in Europa Anwendung findet. In den vergangenen Jahren ist Europa bei der Markteinführung innovativer Medtech-Produkte oft vorangegangen, aber dies könnte sich mit der verschärften europäischen Zulassungsrichtlinie zukünftig ändern, zumal die FDA aktuell eher die Zulassungshürden wieder etwas senkt und Zulassungsverfahren beschleunigt. Sollte dies der Fall sein, dann wird der US-Markt dadurch, aber vor allem auch durch die Marktgröße, noch einmal an Attraktivität gewinnen und eine Vielzahl von Einsatzmöglichkeiten für neue Technologien bieten. Wer als Medizintechnik-Unternehmen erfolgreich sein will, kommt in den meisten Segmenten um eine ordentliche Marktpräsenz in den USA nicht herum. Dort liegt ein unglaublich großes Potenzial!

AUS DEN BETEILIGUNGEN

SHS erweitert Portfolio um Herzklappenreparaturspezialist CoreMedic: Interview mit Herzchirurg Dr. Alberto Weber über eine neuartige Technologie



PD Dr. med. Alberto Weber, Herzchirurg,
Leitender Arzt am Universitätsspital Zürich

SHS:

Herr Dr. Weber, als Herzchirurg operieren Sie täglich Patienten, die unter anderem an einer Undichtigkeit der Mitralklappe des Herzens (Mitralklappeninsuffizienz) leiden. Das ist auch heute noch ein schwerer chirurgischer Eingriff, sowohl für den Patienten als auch für den Chirurgen. Wie wird ChordArt™ den Alltag der Patienten und des Chirurgen verändern?

Dr. Alberto Weber:

ChordArt™ bedeutet eine bahnbrechende Änderung in der Therapie der undichten Mitralklappe, welche durch zu elastischen Sehnenfaden oder einen Sehnenfadenniss verursacht wird (Anmerkung: bis 2% der Bevölkerung). Aufgrund der Schwere des Eingriffs kann heutzutage nur ein Teil der Patienten operiert werden; für einen Teil wäre der Eingriff zu belastend, ein weiterer Teil der Patienten zeigt noch zu wenig Symptome, somit wäre das Risiko einer Operation am offenen Herzen nicht gerechtfertigt.

Mit ChordArt™ ist eine chirurgische Herzoperation für Patienten mit undichter Mitralklappe nicht mehr notwendig.

Das bedeutet, dass Patienten, die eine sehr undichte Klappe haben, egal ob jung oder alt, sich trotzdem mit einer extrem schonenden Intervention durch die Leiste, womöglich sogar ohne Narkose, behandeln lassen können. Die Therapie ist möglich, noch bevor Symptome auftreten und das Risiko einer Herzintervention dramatisch steigen würde.

SHS:

Worin unterscheidet sich ChordArt™ von anderen Systemen und Entwicklungen?

Dr. Alberto Weber:

Neben der minimalinvasiven Applikation, die am schlagenden Herzen durchgeführt werden kann, besteht das ChordArt™ Implantat aus wenig Material und benötigt somit nur sehr wenig Platz. Dadurch erlaubt diese Technik zusätzliche Maßnahmen, welche in Zukunft eventuell benötigt werden.

Nach einer ChordArt™-Implantation ist die Klappe immer noch chirurgisch reparierbar und erlaubt auch einen Ersatz der Klappe, sofern notwendig.

Bahnbrechend ist die Technologie auch in dem Sinne, dass sie vollkommen mit anderen katheter-technischen Rekonstruktionsmethoden kompatibel ist, die für kompliziertere Reparaturen notwendig sein könnten.

SHS:

Welche Rolle kann/ wird ChordArt™ für zukünftige Behandlungen der Mitralklappe spielen?

Dr. Alberto Weber:

Diese Technologie ist eine bahnbrechende Verbesserung im Panorama der Herzklappentherapie, nicht nur für den behandelnden Arzt, sondern vor allem als wahre sichere und schonende Methode für die Patienten.

SHS:

Dr. Weber, wir danken für das Gespräch.

Zur Person:

PD Dr. med. Alberto Weber ist Schweizer Facharzt für Herz- und thorakale Gefäßchirurgie, European Board of Thoracic und Cardiovascular Surgeons. Seit 2007 Oberarzt für Herz- und Gefäßchirurgie in Zürich und seit 2009 im Inselspital, Bern. Seit 2015 Leitender Arzt der Herzchirurgie im Universitätsspital Zürich (USZ). Klinische Schwerpunkte: komplexe, rekonstruktive Herzchirurgie am Erwachsenen, Reoperationen, minimalinvasive Klappenchirurgie, Herzchirurgie mit miniaturisierter Herzlungenmaschine, koronare Revaskularisation. Wissenschaftliche Schwerpunkte: Entwicklung von minimalinvasiven Klappenrekonstruktions-Techniken und extrakorporale Kreislaufsysteme. Dr. Weber ist Initiator und Miterfinder des ChordArt™ Systems, welches durch CoreMedic entwickelt wird.

KEY FACTS

Gründungsjahr: 2012

Geschäftszweck: Therapie von strukturellen Herzerkrankungen: Mitralklappen-Reparatursystem, welches defekte Chordae-Fäden der Mitralklappe minimalinvasiv (chirurgisch oder auf Katheter-Basis) ersetzt

Produkte: ChordArt™ System

Standorte: Tübingen, Biel (CH)

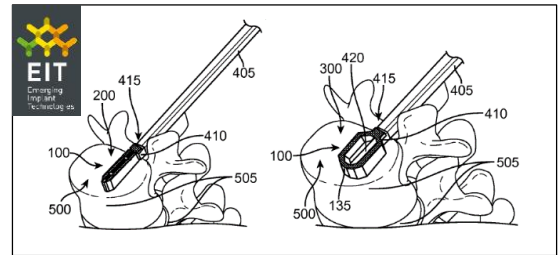
EIT entwickelt Produktportfolio durch Zukauf von Patenten weiter

Das Medizintechnikunternehmen EIT, das auf die Herstellung von 3D-gedruckten Wirbelsäulenimplantaten spezialisiert ist, hat 22 Patente von dem US-amerikanischen Chirurgen Morgan P. Lorio, MD. erworben. Mithilfe der hinzugewonnenen Patente kann EIT nun eine komplette Produktreihe an 3D-gedruckten erweiterbaren Implantaten in Europa, USA und weiteren wichtigen Märkten anbieten.

Guntmar Eisen, Gründer und Geschäftsführer von EIT kommentiert: "Die erworbenen Patente sind die Basis zur Weiterentwicklung unserer 3D-gedruckten Fusionscage-Systeme. Wir sind nun in der Lage, das EIT Cellular Titanium® Implantat funktionaler zu gestalten. Das verbesserte Produkt folgt dem Trend der minimalinvasiven Chirurgie und eröffnet dem behandelnden Chirurg während der Operation bessere Möglichkeiten. Gleichzeitig können auch Kosten für erweiterbare Implantate gesenkt werden."

Morgan P. Lorio, MD., glaubt, dass 3D-Druck im Bereich Zellstrukturen eine wegweisende Technologie ist. Es stehen bessere Mittel zur Verfügung, um bei Betroffenen das Wirbelsäulengleichgewicht wieder herzustellen.

EIT plant das erste funktionale Wirbelsäulenfusionscage-System, das auf den erworbenen Patenten basiert, 2018 auf dem Markt einzuführen.



Funktionsprinzip eines expandierbaren Implantats

KEY FACTS

Gründungs-jahr: 2014

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

Produkte: 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 Tuttlingen

SHS INTERN

SHS auf der MEDICA/COMPAMED 2017



Als Brancheninvestor für Medizintechnik besuchen wir auch in diesem Jahr wieder die MEDICA/COMPAMED, die vom 13.-16. November in Düsseldorf stattfindet. Haben Sie Interesse an einem Austausch mit den Kollegen Uwe Steinbacher oder Cornelius Maas? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Außerdem treffen Sie unter anderem auch einige unserer Portfoliounternehmen auf der MEDICA/COMPAMED:

GNA Biosolutions GmbH: Halle 3 / E93

puracon GmbH: Halle 8b / L18

SIS medical AG: bei den Fachspezialisten-Kongressen

Spiegelberg GmbH & Co. KG: Halle 15 / F40

TNI medical AG: Halle 10 / C22

Tyromotion GmbH: Halle 4 / F05.

SACHS-Forum 2017: SHS-Investmentmanager Cornelius Maas diskutiert aktuelle Trends der Diagnostik-Branche

Mit Vertretern von Medizintechnik- und Diagnostikunternehmen diskutierte SHS-Investmentmanager Cornelius Maas beim SACHS-Forum Ende September in Basel aktuelle Branchenentwicklungen. Im Zuge der Podiumsdiskussion wurden neben den Themen Point-of-Care Testing sowie Enabling Precision Medicine unter anderem auch das Thema Kooperation zwischen Industrie und Jungunternehmen besprochen.

[Lesen Sie mehr >>](#)



Cornelius Maas beim diesjährigen SACHS-Forum

Workshop „Erfolgreiches Management von Innovationsprojekten in der Medizintechnik“ am 23. November 2017 in Nürnberg mit SHS



Der Medizintechnikmarkt gehört zu den aussichtsreichsten und stabilsten Branchenfeldern für High-Tech Unternehmen. Damit Medizintechnik-Hersteller in diesem Umfeld erfolgreich bleiben können, müssen sie hier spezifische Kompetenz aufbauen und zielführende Partnerschaften etablieren.

Das Forum MedTech Pharma e.V., organisiert einen Workshop zum Thema „Erfolgreiches Management in der Medizintechnik“. Dieser wird am 23. November in Nürnberg stattfinden. Erfahrene Experten werden in den einzelnen Prozessschritten das Bewusstsein für wesentliche Herausforderungen schaffen und Möglichkeiten

für geeignete Herangehensweisen aufzeigen. SHS-Geschäftsführer Hubertus Leonhardt wird dort zum Thema Finanzierung von Innovationsprojekten referieren. [Lesen Sie mehr >>](#)

KARRIERE

Stellenangebote bei SHS

Junior Investmentmanager (m/w)

Sie sind Absolvent eines Wirtschafts- oder wirtschaftsjuristischen bzw. eines ingenieurs- oder naturwissenschaftlichen Master-Studiums, haben Interesse an Corporate Finance Themen und haben bereits während des Studiums entsprechende Praktika absolviert? Sie haben Lust auf eine herausfordernde, dynamische und unternehmerische Tätigkeit in einem erfahrenen Team? Dann bewerben Sie sich – wir freuen uns auf Sie. [Lesen Sie mehr >>](#)

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-, 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 >>](#)

Masterarbeit bei SHS

Schreiben Sie Ihre Masterarbeit in den Studienfächern Betriebs-/Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftswissenschaften oder Wirtschaftsingenieurwesen? Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, sie im Rahmen eines sechsmonatigen Praktikums bei uns zu schreiben. Gerne erarbeiten wir mit Ihnen gemeinsam ein aktuelles Thema im Bereich Venture Capital/Private Equity. Sprechen Sie uns an. [Lesen Sie mehr >>](#)

Masterarbeit bei SHS – Digital Health

Sie sind Student/in aus dem Bereich Wirtschaftswissenschaften oder -ingenieurwesen oder aus einem naturwissenschaftlichen Fach? Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre Masterarbeit über das spannende Thema Digital Health im Rahmen eines sechsmonatigen Praktikums bei uns zu schreiben. [Lesen Sie mehr >>](#)

Stellenangebote bei Portfoliounternehmen

CFO (m/w) Mitglied der Geschäftsführung

Ihr Aufgabengebiet umfasst die kaufmännische Begleitung des Wachstums, die Verantwortung für das interne und externe Rechnungswesen, Controlling, Steuern und Recht. Sie koordinieren die Kontakte zu Investoren, Banken und Wirtschaftsprüfern. Außerdem begleiten Sie die Gesellschaft bei der Verhandlung von strategischen Unternehmensverträgen. [Lesen Sie mehr >>](#)

Senior Development Engineer Medizintechnik (m/w)

SIS MEDICAL AG ist ein weltweit tätiges, innovatives und schnell wachsendes Unternehmen in der Medizinaltechnik. Zur Verstärkung ihrer Forschungs- und Entwicklungsabteilung in Frauenfeld sucht SIS eine lösungsorientierte und kreative Persönlichkeit als Senior Development Engineer. [Lesen Sie mehr >>](#)

International Sales Manager (m/w)

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 >>](#)

Weitere Vakanzen bei TRI finden Sie hier: <https://www.tri-implants.com/de-de/content/comp-jobs/jobs.aspx>

CEO (m/w) Schwerpunkt: Forschung und Entwicklung, Clinical Affairs und/oder Regulatory in Medizintechnik

Sie haben Erfahrung als Geschäftsführer oder stehen in der zweiten Reihe und wollen den nächsten Schritt machen. Erfahrung mit Projektmanagement von Produktentwicklungen, klinischen Studien und/oder Zulassungen im kardiovaskulären Umfeld sind gewünscht. Ihr Englisch ist verhandlungssicher. [Lesen Sie mehr >>](#)

SHS IN DER PRESSE

Ausgewählte Presse ab August 2017

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

Wirtschaft – Das IHK-Magazin für München und Oberbayern, Ausgabe 08/2017, Seite 40-41: “Diese Stoffe gehen unter die Haut”

Die Augustausgabe des IHK-Magazins für München und Oberbayern widmet sich der beeindruckenden Entwicklung des SHS-Portfoliounternehmens AMW. Das Warngauer Unternehmen konzentriert sich auf die Lizenzierung und Herstellung von

medizinischen Wirkstoffpflastern sowie auf die Entwicklungskooperationen mit Pharmaunternehmen. Mithilfe von frischen Finanzmitteln wird AMW seinen Wandel zum Entwickler und Produzenten weiter vorantreiben. [Lesen Sie mehr >>](#)

medtech two, 1. August 2017: „SHS beteiligt sich an Herzklappenreparatur-Start-up“

SHS hat sein Portfolio um den Herzklappenreparaturspezialisten CoreMedic ergänzt. Dies hat medtech two in seiner Berichterstattung aufgegriffen. CoreMedic entwickelt minimalinvasiv einzusetzende Reparatursets zur Behandlung von Herzklappenerkrankungen. SHS sieht in der Technologie von CoreMedic großes Potenzial. Zur Weiterentwicklung der innovativen Produkte hat SHS dem Unternehmen Kapital zur Verfügung gestellt. [Lesen Sie mehr >>](#)

Auch internationale Fachmedien berichteten über das Investment von SHS in CoreMedic:

Diagnostic and Interventional Cardiology:

<https://www.dicardiology.com/content/transcatheter-mitral-valve-repair-start-coremedic-gets-financing>

Cardiac Vascular News:

<http://cardiovascularnews.com/shs-invests-in-innovative-heart-valve-repair-start-up-coremedic/>

privateequitywire:

<https://www.privateequitywire.co.uk/2017/08/01/254583/shs-invests-heart-valve-repair-start-coremedic>

unquote, 21. September 2017: „German election: PE assesses likely coalitions“

Im Rahmen der Bundestagswahl 2017 hat das renommierte Medium unquote Experten zu Wort kommen lassen und nach dem Einfluss des Ergebnisses auf Private Equity gefragt. Für SHS hat Hubertus Leonhardt Stellung bezogen. Wenngleich CDU und SPD Innovation als eine Basis für nachhaltiges Wirtschaftswachstum sehen, erhofft sich Leonhardt von den Parteien mehr Engagement im Hinblick auf Investitionen in Innovationen. [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