

April 2018



**Wir investieren in
Wachstum**

Sehr geehrte Damen und Herren,



Foto: schreier.co

Zukunft Krankenhaus – ein brennendes Thema, das vor allem uns in der Gesundheitsbranche interessiert. Die Beratung Schmid & Wolff Management Consultants hat in einer Studie Klinikärztinnen und -ärzte

zu ihrer Zufriedenheit, Störfaktoren sowie zur Zukunft des Krankenhauses befragt. Die wichtigsten Erkenntnisse erfahren Sie im Interview mit Reinald Wolff, dem Herausgeber der Studie.

Die Geschäftsführer unseres Portfoliounternehmens medigroba, einem „Homecare- Provider“, der Hilfs- und Pflegemittel anbietet, geben Einblick in das Unternehmen und seine Dienstleistungen, in Marktentwicklung und Unternehmensstrategie. Außerdem informiert der Newsletter über Neuigkeiten bei AMW, EIT, TRI Dental Implants und numares.

Und:

Wir bei SHS sind derzeit mitten im Fundraising und bereiten die Auflage unseres mittlerweile fünften Fonds vor. In welche Unternehmen wir mit unserem neuen Fonds investieren, können Sie nachlesen. Berichtet hat darüber auch die [Frankfurter Allgemeine Zeitung](#).

Viel Spaß bei der Lektüre.



Ihr Hubertus Leonhardt

Themen

Welches Krankenhaus hat Zukunft?
Reinald Wolff im Gespräch mit Dr. Bernhard Schirmers

AMW hat die Zulassung für ein weiteres
Prostata-Krebs Medikament erhalten

EIT Emerging Implant Technology gibt die
erste FDA-Zulassung für 3D-gedruckten
zervikalen mehrstufigen Cage bekannt

medigroba: „Helfen mit Kompetenz und
Herz!“ Interview mit den Geschäftsführern
der medigroba GmbH, Frank Franzen und
Bodo Weinitschke

Multiple Sklerose: Wie NMR und Machine
Learning die Diagnostik verbessern können

TRI® stärkt Produktportfolio im Bereich
„Digitaler Workflow“

SHS beginnt Fundraising für neuen Fonds

Medizintechnikbranche vor
Herausforderungen

Stellenangebote bei SHS-Portfolio-
unternehmen

Stellenangebote bei SHS

SHS in der Presse

BEITRÄGE

Welches Krankenhaus hat Zukunft?

Reinald Wolff im Gespräch mit Dr. Bernhard Schirmers



Dr. Bernhard Schirmers, SHS, im Gespräch mit Reinald Wolff (rechts)

40 Prozent der Klinikärzte sind mit ihrer Arbeit im Krankenhaus weniger oder gar nicht zufrieden. Woran das liegt? Unter dem Titel „Zukunft Krankenhaus – Was uns zufrieden macht, was uns stört, was wir uns wünschen“ befragte Schmid & Wolff Management Consultants Ende 2017 etwa 50 Klinikärztinnen und -ärzte unterschiedlicher Fachrichtungen eingehend zu drei Themen: Prozesse und Zusammenarbeit, Arbeitszufriedenheit und Qualität der Weiterbildung sowie Krankenhaus der Zukunft. Im Gespräch mit SHS-Gründer Dr. Bernhard Schirmers erläutert Reinald Wolff, Geschäftsführer von Schmid & Wolff Management Consultants, die Ergebnisse der Befragung.

Dr. Bernhard Schirmers (BS): *In der Diskussion über das Krankenhauswesen in Deutschland herrscht ja häufig ein gewisser Alarmismus: Man spricht von einem Pflegenotstand und beklagt, dass nicht genug Geld für Infrastruktur oder für Innovationen vorhanden sei. Wie sehen das die Klinikärzte?*

Reinald Wolff (RW): Ärzte im Klinikalltag haben eine andere Perspektive. Sie sehen den Patienten, ihre Arbeit und die organisatorischen Rahmenbedingungen. Pflegenotstand wird eher differenziert erlebt. Manchmal wird die Besetzung auf der Station als zu knapp wahrgenommen, andere sprechen von Leerlauf, in manchen Fällen wird die Qualifikation des Personals als nicht ausreichend empfunden. Was den Befragten auffällt, ist, dass trotz wirtschaftlichem Druck beispielsweise mit Materialien zu großzügig umgegangen wird. Zwei Drittel der Befragten sind der Ansicht, dass ihre Klinik nicht effizient arbeitet. Folgen sind beispielsweise unnötig lange Wartezeiten für Patienten. Das sehen 70 Prozent der Befragten so. Überhaupt scheint das Thema Wirtschaftlichkeit auf der Arbeitsebene nicht sonderlich transparent. Woran misst sie sich in den täglichen Prozessen? Was kann man besser machen? Was speziell Assistenzärzten und -ärztinnen unter den Nägeln brennt, ist die gezielte Unterstützung in ihrer Ausbildung. Daran mangelt es offenbar leider sehr häufig. Das ist sicherlich auch ein Grund für die durchwachsene Arbeitszufriedenheit.

BS: *Krankenhäuser gelten als ziemlich strukturkonservativ. Wie kommen Klinikärzte und -ärztinnen mit dem Spagat zwischen guter Medizin, Zeitdruck und teils unzulänglichen Prozessen zurecht? Was muss besser werden?*

RW: Ärzte wollen Zeit für Patienten haben und gute Medizin machen. Da stören dann Zeitfresser wie beispielsweise aufwändige IT-Programme zur Arztbriefherstellung. Es kostet auch Zeit, wenn Prozesse nicht rundlaufen oder die interne Zusammenarbeit mühsam ist. Das betrifft die Kooperation mit anderen Fachrichtungen oder Abteilungen, vor allem aber die Parallelhierarchien von ärztlichem Dienst und Pflege. Beklagt werden beispielsweise ein „Unverständnis gegenüber den Arbeitsabläufen des jeweiligen anderen“ sowie ein „Nebeneinander, statt Miteinander“ in der täglichen Arbeit. Ich glaube, viele Krankenhäuser brauchen ein neues Betriebsmodell. Dabei wird viel von patientenorientierten Prozessen gesprochen. Aber dass das keine rein technokratische Maßnahme ist, wird erst allmählich realisiert. Es braucht andere Aufgabenzuschneide und Strukturen, übergreifende Verantwortung oder so etwas wie dienende Führung. Da ließe sich sicherlich auch viel von der Industrie lernen.

BS: *Schlagwort „Krankenhaus der Zukunft“. Worauf kommt es denn aus Sicht der Befragten am meisten an?*

RW: Der Blick in die Zukunft zeigt Chancen und Risiken. Auch künftig lebt das Krankenhaus von seinen Mitarbeitern und der Zusammenarbeit untereinander. Es wird aber kein statisches Gebilde mehr sein, sondern eher ein Gesundheitsnetzwerk. Der interdisziplinären Zusammenarbeit, auch mit niedergelassenen Ärzten, wird von den Befragten ein hoher Stellenwert beigemessen. Die Digitalisierung von Prozessen, beispielsweise rund um eine elektronische

Patientenakte, erscheint da fast als zwingende Voraussetzung. Es gibt aber die Befürchtung, dass unter der fortschreitenden Digitalisierung des Informationsaustauschs die Zeit für das persönliche Gespräch mit Patienten fehlt. Eine weitere Gefahr: High-Tech-Medizin könnte zu Kompetenzeinbußen bei Ärzten führen, beispielsweise in ihrer Fähigkeit, manuell zu untersuchen oder Diagnosen zu stellen - analog zum Navigationssystem im Auto, das unseren Orientierungssinn verkümmern lassen kann. Generell jedoch verbinden sich mit dem Krankenhaus der Zukunft große Hoffnungen darauf, die heute erlebten Defizite in Organisation und täglicher Arbeit zu überwinden.

BS: Welche innovativen Geschäftsmodelle könnten sich denn eröffnen, wenn man Ihre Studienergebnisse reflektiert?

RW: Der Schlüssel liegt in der interdisziplinären Vernetzung der medizinischen Dienstleister. Durch das Zusammenspiel von neuen medizinischen Verfahren, der Erfahrung des Arztes, und durch den Einsatz von Telemedizin für Patienten können Synergieeffekte erzielt werden. Das ist einerseits eine technische Frage, beispielsweise von elektronischer Akte, Datensicherheit oder der IT-Plattform, vor allem aber eine kulturell-organisatorische Herausforderung. Die etablierten Akteure wie Krankenhäuser, Kassenärztliche Vereinigung und Kassen scheinen hier noch sehr auf die Verteidigung ihrer angestammten Rollen und die Verteilung des Budget-Kuchens fixiert zu sein. Ein funktionierendes Zusammenspiel eröffnet aber viel Raum für neue unternehmerische Lösungen – im Verbund mit Technologieanbietern, aufgeschlossenen Kassen, die die Finanzierung ermöglichen, und mündigen Patienten.

Autor:

Reinald Wolff, Geschäftsführer Schmid & Wolff, Management Consultants, Herrenberg

Link zur Studie:

http://krankenhaus-consult.de/wp-content/uploads/2018/01/Studie_Zukunft-Krankenhaus-2017.pdf

AUS DEN BETEILIGUNGEN

AMW hat die Zulassung für ein weiteres Prostata-Krebs Medikament erhalten



Die SHS-Beteiligung AMW hat in einem europäischen Zulassungsverfahren die Arzneimittel-Zulassung in Deutschland für ein Leuprorelin-Implantat erhalten. Das über eine Spritze verabreichte Implantat setzt über 3 Monate einen Wirkstoff frei, der für das Tumor-Wachstum benötigte Hormone unterdrückt. Neben dem Goserelin-Implantat ist das Leuprorelin-Implantat nun das zweite Medikament der AMW für Patienten mit Prostata-Krebs.

Das Leuprorelin Implantat wird über eine Spritze verabreicht.

KEY FACTS

Gründungsjahr: 2008

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: Wargau

EIT Emerging Implant Technology gibt die erste FDA-Zulassung für 3D-gedruckten zervikalen mehrstufigen Cage bekannt

Emerging Implant Technologies GmbH (EIT) ist ein junges Medizintechnikunternehmen mit dem Schwerpunkt auf die Herstellung von innovativen 3D-gedruckten Titanimplantaten für die Wirbelsäule. EIT informierte, dass die US-amerikanische Gesundheitsbehörde FDA (Food and Drug Administration) die Markt-Freigabe für die Erweiterung der Zulassung seines EIT Cellular Titanium® Cervical Cage zur Verwendung in mehreren aneinander grenzenden Zervikalebenen erteilt hat.



Der 3D-gedruckte zervikale Cage der EIT

Dies ist der erste mehrere Zervikalebenen übergreifende 3D-Cage, der in den USA auf den Markt kommt. Der zervikale Cage von EIT ist mit einer zusätzlichen Fixierung zu verwenden und soll die Fusion erleichtern. Das Unternehmen plant, das aktuelle Produktportfolio im zweiten Quartal durch einen seitlichen lumbalen Cage zu erweitern. Im vierten Quartal soll ein vollständig gedruckter lateral expandierbarer Cage hinzukommen. Weitere Informationen über die 3D-Plattform von EIT finden Sie unter <http://www.eit-spine.de>

KEY FACTS

Gründungsyear: 2014

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

Produkte: Zervikaler Cage, lumbare Cages sowie Innovationsportfolio inkl. neuen minimal-invasiven Zugängen und Individualisierbarkeit sowie weiteren Projekten im Bereich Wirbelsäulenimplantate

Standort: Wurmlingen (2016), gegründet in Tuttlingen

medigroba: „Helfen mit Kompetenz und Herz!“

Interview mit den Geschäftsführern der medigroba GmbH, Frank Franzen und Bodo Weinitschke.



Bodo Weinitschke (links) und Frank Franzen (rechts), geschäftsführende Gesellschafter der medigroba GmbH

SHS: Herr Franzen, Sie sind seit etwas mehr als einem Jahr Geschäftsführer der medigroba GmbH in Balingen. Was macht die medigroba und wie ist Ihr erstes Jahr als Geschäftsführer verlaufen?

Frank Franzen: Die medigroba ist ein sogenannter Homecare Provider, das heißt, wir liefern medizintechnische Geräte, Hilfs- und Pflegemittel an Patienten, die entweder zuhause oder in entsprechenden Einrichtungen betreut werden. medigroba ist seit 1975 im Markt aktiv und wächst stetig. Besonders im vergangenen Jahr konnten wir unser Wachstum noch deutlich beschleunigen. Nach dem erfolgreichen Übergang auf die neuen Eigner konnten wir noch zusätzlich davon profitieren, dass die Alteigentümer weiterhin engagiert für uns tätig waren.

SHS: Herr Weinitschke, wie beurteilen Sie den Markt, in dem sich medigroba bewegt?

Bodo Weinitschke: Aufgrund der Bevölkerungsstruktur in Deutschland und des medizinischen Fortschritts sehen wir den Markt auch zukünftig überdurchschnittlich wachsen. Derzeit werden circa sechs Millionen Menschen mit Hilfs- und Pflegemitteln versorgt, die Tendenz ist steigend. Es gibt immer mehr kranke Menschen, deren ärztliche Therapie nach einem kurzen Krankenhausaufenthalt außerklinisch – und damit kostengünstiger – fortgesetzt werden kann.

SHS: Es scheint, dass der Markt im Bereich Homecare in Deutschland stark fragmentiert ist. Wie ist Ihre Einschätzung dazu?

Frank Franzen: Wir teilen diese Einschätzung. Unter den ca. 1.200 Homecare Anbietern in Deutschland sind nur wenige, die mehr als 50 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften und die den gesamten Markt und alle Indikationen abdecken. Die meisten Unternehmen haben einen regionalen Fokus oder sind auf gewisse Therapiebereiche spezialisiert.

SHS: Wie sieht Ihre Strategie in Bezug auf die weitere Entwicklung der medigroba aus?

Bodo Weinitschke: Zum einen wollen wir organisch wachsen, das heißt wir wollen Niederlassungen in strategisch wichtigen Gebieten in Deutschland eröffnen. Dafür haben wir im vergangenen Jahr bereits eine erste Niederlassung im Rheinland eröffnet. Zum anderen planen wir unser Wachstum durch Zukäufe zu generieren. Derzeit sprechen wir mit einigen Homecare Providern, die gut zu uns passen würden. Wir sind der Meinung, dass zukünftig eine gewisse Größe der Unternehmen erforderlich ist, um dem Kostendruck des Gesundheitssystems standhalten zu können. Dabei sind wir für alle Anfragen offen.

SHS: Vielen Dank für das Gespräch!

KEY FACTS

Gründungsjahr: 1975

Geschäftszweck: Versorgung von Patienten in Kliniken, Pflegeeinrichtungen und Praxen mit Hilfs- und Pflegemitteln

Produkte: Für Medizintechnik (Heimbeatmung/Inhalation/Absaugung/Sauerstoffversorgung), Tracheostoma, Wund- und Stomaversorgung, Enterale Ernährung (Trink- und Sondennahrung), Parenterale Ernährung und Schmerztherapie, Kids Care (Kinderintensivversorgung), Inkontinenzversorgung/Pflegemittel

Standort: Balingen

Multiple Sklerose: Wie NMR und Machine Learning die Diagnostik verbessern können

Patienten mit Multipler Sklerose können jüngsten Forschungsergebnissen zufolge in verschiedenen Phasen der Krankheit über metabolomische Biomarker, gemessen mittels NMR, unterschieden werden. Diagnostik und Therapie der Erkrankung könnte so deutlich spezifischer werden. Bei unserem Portfoliounternehmen numares wird nun ein IVD-Test entwickelt. Dabei helfen Artificial Intelligence und Machine Learning den Entwicklern, die hohe Komplexität dieser Anforderung zu bewältigen.

[Lesen Sie mehr im Artikel der Laborpraxis.](#)



numares AXINON® lipoFIT® Test System

KEY FACTS

Gründungsjahr: 2004

Geschäftszweck: Entwicklung und Vermarktung neuer diagnostischer Multiparameter-Tests basierend auf Magnetresonanztomographie (NMR) und speziellen Auswertalgorithmen

Produkte: Diagnostische Tests zur Erkennung von Erkrankungen (Onkologie, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Nephrologie, Neurologie)

Standorte: Regensburg, Richmond, Boston und Singapur

TRI® stärkt Produktportfolio im Bereich „Digitaler Workflow“



TRI®+ Digital Solutions

Das SHS-Portfoliounternehmen TRI®, ein Schweizer Zahnimplantatanbieter, hat sein Produktportfolio im Bereich „Digitaler Workflow“ erweitert. Damit unterstützt das Unternehmen Zahnärzte weiterhin dabei, dass diese ihren Patienten hochwertige Zahnmedizin anbieten können.

TRI® setzt mit TRI®+ Digital Solutions neue Standards als universelle Implantatschnittstelle zu führenden Technologiepartnern in der digitalen Implantologie. Zusammen mit einem schlanken Implantatsystem ermöglicht TRI®+ Digital Solutions grenzenlose Behandlungsoptionen von einfach bis komplex, wie zum Beispiel 3D-Planung oder geführte Chirurgie. Bei TRI® 2in1 Impression Abutment handelt es

sich um ein patentiertes instrumentenfreies und einfaches Handlingkonzept, das eine neuartige, schnelle und sichere Abdrucknahme ermöglicht.

Ziel der neuen Produkte ist, den Behandlungsablauf für den Zahnarzt so einfach und leistungsfähig wie möglich zu gestalten. SHS ist seit 2014 an TRI Dental Implants beteiligt.

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, TRI®+ Digital Solutions

Standort: Baar (CH)

SHS INTERN

SHS beginnt Fundraising für neuen Fonds



Die SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement ist in das Fundraising für ihren fünften Fonds gestartet. Der Fonds wird in Unternehmen investieren, die globale Märkte für Medizintechnik und Diagnostik adressieren. Die 1993 gegründete Tübinger Beteiligungsgesellschaft gilt als einer der führenden europäischen Sektor-Investoren. Der neue Fonds zielt auf ein Volumen von 150 Millionen Euro - gegenüber dem Vorgängerfonds eine Steigerung um 25 Millionen Euro. Die Zielunternehmen des neuen Fonds sollen starke Managementteams haben sowie über innovative Produkte oder Geschäftsmodelle verfügen. Ihr Angebot sollte einen

bislang nicht befriedigten medizinischen Bedarf decken und damit starkes nationales und internationales Wachstumspotential aufweisen. SHS investiert in Unternehmen, die über marktreife Produkte verfügen, einen Wachstumskurs verfolgen oder die Durchdringung neuer Märkte planen. Dabei unterstützt SHS seine Portfoliounternehmen nicht nur durch langjährige Expertise und Marktkenntnisse, sondern auch mit einem dichten Netzwerk von Kontakten und Kooperationen.

Eine Investition in den neuen SHS-Fonds bietet Investoren die Möglichkeit, Chancen im weltweit wachsenden Gesundheitsmarkt zu nutzen und vom Branchen-Know-how des SHS-Teams zu profitieren. Durch die langjährige Erfahrung im Healthcare-Sektor hat SHS einen proprietären Deal-Flow aufgebaut und enge Beziehungen zu Medizintechnikkonzernen, Krankenkassen und Ärzten geknüpft.

Medizintechnikbranche vor Herausforderungen

Gemeinsam mit der MBG Baden-Württemberg und Medical Mountains lud SHS am 27. Februar 2018 interessierte Gäste aus Tuttlingen und der Umgebung ein, um über die aktuellen Herausforderungen und Trends der Medizintechnikbranche zu diskutieren. Über 40 Gäste nahmen an der Abendveranstaltung teil, die im Hofgut Hohenkarpfen in Hausen ob Verena stattfand.

In interessanten Vorträgen wurden unter anderem Wachstumsfinanzierung und Nachfolgelösung thematisiert. Hierzu wurde Stefan Allgayer, ehemaliger Inhaber der Firma medigroba, vom aktuellen medigroba-Geschäftsführer Frank Franzen im Rahmen eines Vor-Ort-Interviews zu verschiedenen Punkten der Nachfolgesituation seines Unternehmens befragt, die gemeinsam mit SHS gelöst wurden. Reinhilde Spatscheck, Gründerin und Geschäftsführerin von SHS, diskutierte, wie man steigenden regulatorischen Anforderungen in der Medizintechnik zukünftig gerecht werden könne. Bei einem anschließenden Get-together hatten die Gäste die Möglichkeit, die aktuellen Herausforderungen der Branche weiter zu vertiefen.



Referenten und Veranstalter beim Event in Hausen ob Verena

KARRIERE

Stellenangebote bei Portfoliounternehmen

Projektleiter (m/w) Forschung und Entwicklung (Enzym Entwicklung)

c-LEcta ist ein führendes Unternehmen der industriellen Biotechnologie und spezialisiert auf die Entwicklung und Nutzung von Enzymen und Mikroorganismen für die Herstellung von hochwertigen biotechnologischen Produkten. Die Abteilung Enzym Entwicklung ist im Bereich Forschung & Entwicklung angesiedelt. Es werden für industrielle Anwendungen Enzyme identifiziert, mit Methoden des Enzym Engineerings optimiert und deren Eignung in der Applikation untersucht. [Lesen Sie mehr >>](#)

International Manager (m/f): Regulatory Affairs & Quality Management

TRI® Dental Implants Int. AG is a fast-growing global provider of dental implant solutions from Switzerland. Designed and manufactured in Switzerland, TRI® offers high quality, innovative and easy-to-use implant solutions for the benefit of patients world-wide. If you are keen to join a dynamic and fast-growing company in the medical device industry, we are looking forward to your application. [Lesen Sie mehr >>](#)

Lizenzmanager Pharma (m/w)

Die AMW GmbH ist ein innovatives, schnell wachsendes Spezialpharmaunternehmen mit Sitz in der Nähe von München. Um die kurz vor der Zulassung stehenden Produkte erfolgreich international zu vermarkten, sucht AMW ab sofort einen qualifizierten Lizenzmanager. Es erwartet Sie eine herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeit mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung sowie eine attraktive Vergütung und Erfolgsbeteiligung. [Lesen Sie mehr >>](#)

Director QM/RA (m/w) (QMB)/ Leiter QM/RA (m/w)

Spiegelberg GmbH & Co. KG wurde 1986 in Hamburg gegründet. Heute produziert und vertreibt Spiegelberg innovative neurochirurgische Produkte für Kunden in über 40 Ländern. Unter „Technology for brains“ verstehen wir echte Pionierarbeit. Wenn Sie unsere Leidenschaft und Begeisterung für Medizintechnik teilen, freuen wir uns, wenn Sie Teil unseres Teams werden. [Lesen Sie mehr >>](#)

Vice President of Marketing & Sales US (m/f)

Company is a dynamic, fast growing company that enables break-through diagnostic tests. Among Company's customers are leading clinical laboratories in the United States. To better serve those customers and expand the business in

the United States Company is looking for a VP Sales & Marketing of Company's US affiliate located in Boston who should later serve as President of the US affiliate. [Lesen Sie mehr >>](#)

Senior Supply Chain Manager (w/m)

Der innovative Schweizer Hersteller von Lungendiagnostik-Technologien sucht zur Verstärkung seines Supply Chain Teams in Zürich eine selbständige und motivierte Persönlichkeit als Senior Supply Chain Manager. [Lesen Sie mehr >>](#)

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 >>](#)

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 >>](#)

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-, 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 >>](#)

SHS IN DER PRESSE

Ausgewählte Presse ab Januar 2018

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

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 19. März 2018: „Neuer Fonds für Medizintechnik“

Die SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement bereitet gerade die Auflage des mittlerweile fünften Fonds vor. Erstmals wird der Medtech-Investor auch Unternehmen aus Skandinavien und den Benelux-Ländern unterstützen. [Lesen Sie mehr >>](#)

MedTech Strategist, 27. März 2018: „NUMARES HEALTH: Using Physics and Algorithms to Transform Clinical Diagnostics“

Der Artikel porträtiert das SHS-Portfoliounternehmen numares und gibt Einblicke in die Unternehmensentwicklung und das Produktportfolio. numares entwickelt und vertreibt diagnostische Testsysteme und setzt dabei auf die Kernspinresonanz (NMR)-Spektroskopie, Machine Learning und Künstliche Intelligenz. [Lesen Sie mehr >>](#)

Südfinder, 7. März 2018. Seite 6: „Herausforderung China“

Die Medizintechnik in Baden-Württemberg boomt und hat zugleich große Herausforderungen zu meistern. SHS war Gastgeber einer Branchenveranstaltung in Hausen ob Verena bei Tuttlingen. Diskutiert wurden unter anderem Ansätze zur Zukunftssicherung des südwestdeutschen Medizintechniksektors. [Lesen Sie mehr >>](#)

Münchener Merkur, 26. Januar 2018: „Millionen für das Wachstum“

Das SHS Portfolio-Unternehmen AMW bekommt ein Darlehen von 25 Millionen Euro. Mit dieser Finanzspritze ist die Finanzierung eines Neubaus im Produktionsstandort Wangau gesichert. Den Löwenanteil steckt AMW jedoch in die Weiterentwicklung ihrer biologisch abbaubaren Wirkstoff-Implantate und transdermale Systeme sowie in klinische Studien. [Lesen Sie mehr >>](#)

medtechZwo, 5. Januar 2018: „SHS stärkt Netzwerkaktivitäten in den USA“

Präsenz auf dem US-Markt ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg eines Medizintechnikunternehmens. André Zimmermann, Partner bei SHS, hat die Verantwortung für das internationale Business Development für den US-amerikanischen Healthcare-Markt übernommen. [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