

ganze Weltbevölkerung erreicht werden kann, scheint das auf den ersten Blick der Empfehlung zu lokalisierter PR zu widersprechen. Aber auch beim Internetauftritt sollte man beides im Blick haben: das Internationale und das Lokale. Zum einen empfiehlt es sich, dass das Unternehmen international im Internet ein positives Gesamtbild von sich vermittelt; zum anderen dürfen lokale Seiten für die einzelnen Zielmärkte nicht fehlen. <

Life-Science-Lehrgänge in Lugano

Bio- und Medtech-Produkte marktfähig machen

Um ein neues vielversprechendes Produkt aus der Forschung über die Entwicklung in die Herstellung und Vermarktung zu (über)führen, braucht es als Grundlage eine Firma. Aus dem Nichts ein Start-up nachhaltig aufzubauen, erfordert Fachwissen, Kapital und geeignetes Personal.

All diese Aspekte fließen in den beiden schweizweit einzigen branchenspezifischen Weiterbildungen des Centers of Advanced Studies on Entrepreneurship in BioMedicine (CASE BioMed) an der Università della Svizzera italiana (USI) in Lugano unter der Leitung von Heidrun Flaadt Cervini zusammen.

Vom Business-Plan bis zur Finanzierung

Das Programm beinhaltet Module u. a. zur Erarbeitung des Business-Plans, zum Schutz des geistigen Eigentums, zu Sales & Marketing und zu den Finanzierungsprozessen beim Firmenaufbau. Von der Gründung bis zur Veräußerung (mit entsprechenden Exit-Strategien) werden die verschiedenen Lebensphasen eines Unternehmens behandelt. Zudem erhalten die Teilnehmer einen Überblick über die Life-Science-Szene in der Schweiz.

Am eigenen Geschäftsbeispiel lernen

Das intensive einwöchige Programm wird abgerundet mit Diskussionen und Fallbeispielen. Die Teilnehmenden erarbeiten in dieser Zeit ein eigenes interdisziplinäres Projekt bzw. Geschäftskonzept. Ganz wichtig: Im Rahmen einer Bewertung ihres Business-Modells oder Produkts lernen angehende und bereits aktive Unternehmer ihr Erfolgspotenzial besser einzuschätzen und erhalten bei Bedarf auch Alternativen, das heißt neue

Möglichkeiten, vermittelt. Weiter werden die Teilnehmer an der USI in der Fähigkeit geschult, mit den einzelnen Stakeholdern wie potenziellen Kunden oder Investoren wirkungsvoll zu kommunizieren.

Für Firmengründer & Fortgeschrittene

„Hauptkriterium für die Teilnahme an der Ausbildung ist das Vorhandensein einer überzeugenden Geschäftsidee, die ein ‚unmet medical need‘ abdecken sollte. Viele Teilnehmende sind in der Gründungsphase; einige verfügen bereits über das dafür benötigte ‚Seed Capital‘; andere wiederum haben schon eine oder mehrere Kapitalrunden abgeschlossen. Da wir sämtliche Unternehmensphasen abdecken, sind die Programme natürlich auch für Fortgeschrittene interessant“, so Flaadt Cervini.

2010 ging das erste BioBusiness-Programm an den Start. Seit 2014 ist auch das MedTech-Business-Programm im Angebot. Insgesamt 350 Akademiker, Industrie-Vertreter und Investoren (Venture Capitalists) haben bisher daran teilgenommen.

i Weitere Informationen: Dr. Heidrun Flaadt Cervini, Director CASE BioMed, Tel. +41/58/6 66 42 68, E-Mail: heidrun.flaadt@usi.ch

Kolumbien

Fresenius Helios übernimmt privaten Klinikbetreiber

Die zu Fresenius Helios gehörende spanische Klinikengruppe Quirónsalud übernimmt Clínica Medellín und erschließt damit den laut Unternehmensangaben „attraktiven privaten Krankenhausmarkt in Kolumbien“. Clínica Medellín betreibt zwei Krankenhäuser mit insgesamt rund 185 Betten. Diese sind zentral in Medellín gelegen. Mit dieser Übernahme investiert Quirónsalud mehr als 50 Mio. Euro.

Nach dem Markteintritt in Peru im vergangenen Jahr stärkt der Einstieg in Kolumbien weiter die Präsenz Quirónsaluds in den wachsenden und sich konsolidierenden Krankenhausmärkten Lateinamerikas. Die Zustimmung der Wettbewerbs- und Gesundheitsbehörden vorausgesetzt, rechnet Fresenius Helios mit einem Abschluss der Transaktion im ersten Quartal 2019. <

ARZT

Ärztammer Nordrhein

Kapitalinvestoren bei MVZ müssen gestoppt werden

Die Ausbreitung von Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) in der Hand von kapitalgetriebenen Fremdinvestoren bedroht zunehmend die ambulante flächendeckende medizinische Versorgung durch niedergelassene Ärzte. So der Tenor der Kammerversammlung der Ärztekammer Nordrhein Ende November in Düsseldorf. In manchen Regionen, besonders in Großstädten, Ballungsräumen und ländlichen, einkommensstarken Regionen, seien alle oder ein Großteil der Arztsitze einer Fachgruppe in der Hand desselben Konzerns.

So sind laut Ärztekammer Nordrhein etwa im Landesteil Nordrhein inzwischen 35,84 Prozent der nephrologischen Sitze in medizinischen Versorgungszentren angesiedelt, die sämtlich von Konzernen betrieben werden. Bei der Fachgruppe der Laborärzte sind über 80 Prozent der Sitze in medizinischen Versorgungszentren angesiedelt. Ein Unternehmen hält mit zwei Trägergesellschaften alleine 13,93 Prozent der Sitze.

Aus Sicht der rheinischen Ärzteschaft birgt der Einstieg kapitalstarker Fremdinvestoren in die gesundheitliche Versorgung die Gefahr, dass es zu einer Dominanz wirtschaftlicher Interessen gegenüber medizinischen Belangen kommen könne – und damit zu einem Verlust ärztlicher Diagnose- und Therapiefreiheit.

Die Kammerversammlung begrüßt, dass der Gesetzgeber im Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) Maßnahmen ergreifen will, um die voranschreitende Konzernbildung in der ambulanten Versorgung zu begrenzen. Dies sei notwendig, um im Interesse der Patienten den freiberuflichen Charakter der ambulanten ärztlichen Versorgung zu erhalten. Die wenigen bisher im Gesetzentwurf vorgesehenen Maßnahmen könnten aber die kritischen Entwicklungen nicht eindämmen. Deswegen fordert die Kammerversammlung den Gesetzgeber auf, weitere Regelungen in den Gesetzentwurf aufzunehmen. <