

# Eine heilsame Weiterbildung

**Medizin- und Biotechnologie** An der Università della Svizzera italiana werden Jungunternehmer und Firmengründer gezielt ökonomisch geschult.

MÉLANIE KNÜSEL-RIETMANN

Was nützt einem die beste wissenschaftliche Ausbildung auf dem Gebiet der Medizin- oder Biotechnologie, wenn es anschliessend mit dem Umsetzen, Finanzieren und Vermarkten des entsprechenden Wissens in neue medizinische Produkte hapert? Das haben diese beiden Disziplinen mit vielen anderen gemein: Letztlich müssen Kunden und Interessenten von den Innovationen überzeugt werden. Zu den Angesprochenen gehören insbesondere Geldgeber wie private Investoren, Banken oder Risikokapitalgeber. Eigentlich erstaunlich, dass nicht längst eine andere renommierte Institution auf die Idee gekommen ist, diese Weiterbildungslücke national zu füllen. Die Rede ist nicht von 08/15-Kursen, sondern von qualitativ anspruchsvollen Angeboten auf Hochschulniveau.

**Medtech-Land Schweiz**  
«Die Schweiz ist ein Medtech-Land», sagt Heidrun Flaadt, Direktorin sowie Initiatorin der Programme MedTech Business und BioBusiness an der Università della Svizzera italiana (USI) in Lugano. Aufstrebende Unternehmen in

der Medizin- oder Biotechnologie sehen sich ihr zufolge mit vielen komplexen Fragen konfrontiert, wenn sie sich im immer härter werdenden Umfeld bewähren wollen. Die Kurse umfassen gemäss Piero Martinoli, Präsident der Tessiner Hochschule, deshalb Themen wie die Bewertung von neuen medizinischen Technologien und deren Marktchancen, Finanzierungsmöglichkeiten sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen, in denen sich die Firma bewegt – besser noch –, bewegen muss. Denn es geht darum, einen Mehrwert zu erzielen und gleichzeitig den Patienten sichere neue Therapien für bisher unheilbare Krankheiten zu ermöglichen.

Die Programme MedTech Business und BioBusiness sind ähnlich aufgebaut, berücksichtigen aber die unterschiedlichen Bedürfnisse der beiden Branchen. Das Erkennen und die Bewertung des Potenzials der Geschäftsidee und der Produkte bilden in jedem Fall die Ausgangslage, weil der Erfolg des Unternehmens wesentlich davon abhängt. Zu den weiteren Schwerpunkten der Kurse gehören die Erstellung eines Businessplans, die Bedeutung der Due Diligence und das «Sichhineindenken» in die Sicht des Investors. Behandelt werden diese Themen von international renommierten Spezialisten, Dozenten und Re-

ferenten wie Lutz Nolte (CTI Medtech), Jean-Pierre Vuilleumier (CTI Invest), Riccardo Braglia (Helsinn Group), Walter Fischli (Actelion), Roman Fleck (Indev Ventures), Enrico Braglia (Onelife Advisors), Jean-Philippe Tripet (Aravis) oder Patrick Griss (Zühlke Ventures). Weitere Bausteine sind der Schutz des geistigen Eigentums, der für die Ent-

wicklung des Jungunternehmens von entscheidender Bedeutung ist, sowie die Vermittlung wertvoller Kenntnisse über die Gestaltung präklinischer und klinischer Studien. Abgerundet werden die Weiterbildungsgänge laut Flaadt durch praktische Anwendungsbeispiele. Die Kreise der potenziellen Interessenten an den Angeboten sind weit ab-

gesteckt. «Wissenschaftler und Ingenieure, die medizinische Geräte oder diagnostische Dienstleistungen vermarkten wollen. Unternehmer und Führungskräfte aus Firmen, die im Med- oder Biotech-Bereich landes- oder weltweit tätig sind. Investoren, die an technologischen Innovationen Interesse haben. Mitarbeiter von Organisationen, die sich in die-



FOCUS/ALAMY/STOCK

## TESTIMONIALS Ein «must-see» für Medtech-Startups

**Referenzen** Unisono wird von Kursteilnehmern bescheinigt, dass das erworbene Wissen sofort anwendbar ist. «Es zeitigt einen unmittelbar messbaren Mehrwert für das Unternehmen», sagt beispielsweise Stavros Therianos, Chief Executive Officer (CEO) und Gründer von MiniNaviDent in Basel, ist quasi das Paradebeispiel eines Absolventen des MedTech-Business-Programms. In seinem Jungunternehmen werden dentale Navigatoren entwickelt, die den Implantologen bei der idealen Positionierung der Zahnimplantate in 3D und Echtzeit leiten. Was hat er mitgenommen? «Vieles, aber es führte zu weit, alles aufzuzählen. Wichtig für mich war vor allem, dass ich erkannt habe, wie ein Gespräch mit potenziellen Investoren geführt werden muss, damit man Ihre Erwartungshaltungen erfüllt», sagt Berlinghoff. Er nennt damit einen der wichtigsten Punkte bei der Suche nach Geldgebern. Eine erste Hürde – immerhin die Generierung von rund 1,2 Millionen Franken – hat er bereits hinter sich, und die zweite Finanzierungsrunde läuft auf vollen Touren.

sen Bereichen engagieren wollen», sagt Flaadt zum anvisierten Zielpublikum, das sich international zusammensetzt (siehe Interview rechts).

**Die Life-Sciences-Schiene**  
Zwischen den Weiterbildungsgängen gibt es – wie erwähnt – gewisse Parallelen. Entrepreneurship-Wissen gehört in beiden Tätigkeitsbereichen zum A und O. Auch Finanzierungsfragen und das Know-how um die Notwendigkeit, die eigene Idee fit für Interessenten zu machen, sind unabdingbare Voraussetzungen für den Erfolg. Hingegen wird im BioBusiness-Programm zusätzlich eine Übersicht über die gesamte Life-Sciences-Industrie gewährt, was gerade für Jungunternehmen

bauen, ohne rechtliche, finanzielle oder kommerzielle Aspekte zu berücksichtigen. Sie müssen – neben den naturwissenschaftlichen Aspekten – ineinandergreifen. Frank Berlinghoff, CEO von MiniNaviDent in Basel, ist quasi das Paradebeispiel eines Absolventen des MedTech-Business-Programms. In seinem Jungunternehmen werden dentale Navigatoren entwickelt, die den Implantologen bei der idealen Positionierung der Zahnimplantate in 3D und Echtzeit leiten. Was hat er mitgenommen? «Vieles, aber es führte zu weit, alles aufzuzählen. Wichtig für mich war vor allem, dass ich erkannt habe, wie ein Gespräch mit potenziellen Investoren geführt werden muss, damit man Ihre Erwartungshaltungen erfüllt», sagt Berlinghoff. Er nennt damit einen der wichtigsten Punkte bei der Suche nach Geldgebern. Eine erste Hürde – immerhin die Generierung von rund 1,2 Millionen Franken – hat er bereits hinter sich, und die zweite Finanzierungsrunde läuft auf vollen Touren.

# «Biomedizinische Fakultät an unserer Universität geplant»

Die Università della Svizzera italiana hat eine veritable Weiterbildungslücke entdeckt: Mit ihren beiden mehrjährigen englischsprachigen Programmen MedTech Business und BioBusiness bekommen Jungunternehmer und potenzielle Gründer aus diesen Bereichen den letzten Schliff für ein erfolgreiches Agieren am globalen Markt. Was hat Sie zu diesem hierzulande einmaligen Kursangebot inspiriert?

**Heidrun Flaadt:** Zum einen meine persönlichen Erfahrungen. Nach meiner naturwissenschaftlichen Ausbildung musste ich feststellen, dass es in der Biotechnologiebranche wichtig ist, auch über betriebswirtschaftliche Kenntnisse zu verfügen. Wichtiger war aber die Tatsache, dass unternehmerisches Denken und Handeln in der Schweiz eine hohe Priorität haben.

**Inwiefern?**

Die Innovationskraft des Landes wird kontinuierlich gestärkt, um den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern. Anhand einer globalen Marktklärung, die wir vor der Lancierung der Programme MedTech Business und BioBusiness durchgeführt haben, konnten wir den Bedarf nach spezifischen Weiterbildungen zur Unterstützung des biomedizinischen Innovationsprozesses erkennen.

Die Testimonials von Absolventen sind durchwegs positiv. Verleitet Sie das nicht zum Ausruhen auf den Lorbeeren? Im Gegenteil, unser bisheriger Erfolg ist Ansporn für weitere Verbesserungen. Dafür ist immer Potenzial vorhanden. Obwohl wir bereits Nischenprodukte anbieten, können wir diese noch diversifizieren und auf die Bedürfnisse der einzelnen Teilnehmer abstimmen.



**Heidrun Flaadt**  
Director ExEd,  
Università della Svizzera italiana (USI), Lugano

Basierend auf den Rückmeldungen nach jedem Kurs überarbeiten wir jeweils die Inhalte der Programme für das kommende Jahr. Dies ist ein kontinuierlicher Prozess, den wir aus Respekt gegenüber unseren Teilnehmern ernst nehmen.

**Könnten Sie sich vorstellen – aufgrund des grossen Zuspruchs, unter anderem aus der Deutschschweiz –, eine weitere Disziplin in diesem Bereich in Ihr Angebot aufzunehmen?**

Ja, sicher. Wir entwickeln laufend neue Aktivitäten, die dann auch in das Lehrangebot der geplanten biomedizinischen Fakultät an der Università della Svizzera italiana aufgenommen werden sollen. Entscheidend für die Entwicklung neuer Programme sind üblicherweise solide Marktklärungen und die Erwartungen der Teilnehmer. Bereits heute wird das BioBusiness-Programm durch das Netzwerk The BioEntrepreneurs Club, den sogenannten BioClub, ergänzt. Dies sind ein- bis zweitägige Workshops zur gezielten Vertiefung der einzelnen Themenschwerpunkte des BioBusiness-Programms.

**Woher kommen die Teilnehmer Ihrer Kurse?**  
In den vergangenen Jahren kamen rund 10 bis 20 Prozent aus Italien. Der überwiegende Teil der Firmen, die an den

Programmen teilnehmen, stammt nach wie vor aus der gesamten Schweiz. Daneben hatten wir Kursteilnehmer aus ganz Europa. Dieses Jahr kommen zwei Anmeldungen aus Chile. Es gibt zudem mehrere Signale, dass unsere Programme auch in Nordamerika auf Interesse stossen.

**Wollen Sie den Mix Ihrer Kursteilnehmer ändern?**  
Natürlich sind wir daran interessiert, das Spektrum unserer Interessenten fortlaufend zu erweitern. Wir müssen dann allerdings den Bedürfnissen der unterschiedlichen Märkte gerecht werden, und das ist eine grosse Herausforderung.

**Die Università della Svizzera italiana ist mit rund 3000 Studierenden die kleinste universitäre Hochschule der Schweiz, gehört aber punkto Studiengebühren – 4000 Franken für Ausländer, 2000 Franken für Einheimische pro Semester – zu den teuersten. Hat man noch nie daran gedacht, dies zu ändern, um die Attraktivität zu erhöhen?**

Dieser politische Entscheid wurde während der Entstehungsgeschichte unserer Universität vom Parlament gefällt und betrifft meinen Aufgabenbereich nicht. Die Gebühren für unsere Angebote sind gemessen am internationalen Standard niedrig. Wir können dieses Preisniveau nur dank dem wertvollen Beitrag unserer Unterstützer halten, beispielsweise des CTI Entrepreneurship – des Trainingsprogramms des Bundes für Gründer und jene, die zu gründen gedenken – oder der UBS und anderer wichtigen Sponsoren.

INTERVIEW: MÉLANIE KNÜSEL-RIETMANN

**Fördern Sie Karrieren. Und Ihre eigene.**

Direkt beim HB Zürich. 100 % Arbeitstätigkeit möglich.

**MAS Human Resources Leadership**  
Infoabend: Di, 30. Oktober 2014 19.15 Uhr  
[fh-hwz.ch/mashrl](http://fh-hwz.ch/mashrl)

**Jetzt anmelden!**

Karrierebegleitend studieren: **fh-hwz.ch**

**HWZ** Hochschule für Wirtschaft Zürich

Das **STUDIUM** für **PRAKTIKER** in **COACHING, BERATUNG** und **FÜHRUNG**

berufsbegleitend  
zielgerichtet  
anerkannt

- MAS FH in Personal- und Organisationsentwicklung (Iso-akkreditiert)
- MAS FH in Leadership
- CAS FH in Project Management
- CAS FH in Leadership Advanced
- CAS FH in Service Excellence
- CAS FH in Change Management
- CAS FH in Laufbahncoaching
- CAS FH in Personalentwicklung
- CAS FH in Organisationsentwicklung und -beratung
- Seminare in den Bereichen Führung, Kundenorientierung, Projektmanagement und Kommunikation

Studienbeginn April und Oktober  
Rufen Sie uns an oder besuchen Sie unsere Informationsanlässe:  
[www.kalaidos-fh.ch/athemia](http://www.kalaidos-fh.ch/athemia)

Kalaidos Fachhochschule Wirtschaft AG  
Institut Athemia  
8050 Zürich  
Tel. 044 307 33 77

Kalaidos Fachhochschule Schweiz  
Die Hochschule für Berufstätige.

SWISS LEADERSHIP FORUM

DAS WIRTSCHAFTSFORUM IN ZÜRICH

**Mut & Dynamik**

6. NOVEMBER 2014  
KONGRESSHAUS ZÜRICH

Weitere Informationen unter [www.swissleader.ch](http://www.swissleader.ch)

QR Code

Akademischer Partner  
**zhaw** School of Management and Law

Lucerne University of Applied Sciences and Arts  
**HOCHSCHULE LUZERN**

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

**IFZ Abend der Weiterbildung**  
5. November 2014, 18.15 Uhr im IFZ, Zug

Erfahren Sie alles über unsere Weiterbildungen in Finance + Banking, Controlling + Accounting und Immobilienmanagement  
[www.hslu.ch/ifz-weiterbildung](http://www.hslu.ch/ifz-weiterbildung)

FH Zentralschweiz

Presenting Partner: **sgv**, **usam**

Platin Partner: **Adecco**

Gold Partner: **3M**, **neopost**, **SIXT**

Silber Partner: **arvato**, **Dr.W.A.Günther media center**, **Rüegg-Naeffli**

Standort Partner: **Kanton Zürich**, **Stadt Zürich**, **zürich**

Medien Partner: **Handelszeitung**, **TagesAnzeiger**, **LADIES DRIVE**, **moneycab**

Netzwerk & Event Partner: **Advance**, **STÖHLKER AG**, **shidrack**, **Greater Zurich Area**, **WIRTSCHAFTSFRAGEN SCHWEIZ**, **standing ovation**, **expo**, **insyma**, **xtendx**