

Ideen für neue Arzneimittel und Medizinprodukte in Unternehmen erfolgreich entwickeln

Die Fakultät der Biomedizinischen Wissenschaften an der Università della Svizzera italiana (USI) unterstützt Firmengründerinnen und Firmengründer aus der Bio- und Medizintechnologie mit Weiterbildungsangeboten beim unternehmerischen Durchbruch.

Philippe Sablonier

Die Entwicklung und Vermarktung von Arzneimitteln und Medizinprodukten ist komplex. Landesweit entstehen in diesem High-Tech-Bereich jährlich nur wenige Unternehmen. Sie entwickeln Therapeutika zur Krebsbekämpfung, generieren Impfstoffe, erfinden Operationsroboter. Doch viele Produktideen erreichen gar nie Marktreife, weil das erforderliche unternehmerische Know-how fehlt.

«Bisher unheilbare Krankheiten stehen bei uns im Vordergrund.»

Dr. Heidrun Flaadt, Direktorin des Center of Advanced Studies on Entrepreneurship in BioMedicine (Case BioMed) der biomedizinischen Fakultät an der USI, erkannte bereits vor zehn Jahren, dass junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler neben der fachlichen Ausbildung auch unternehmerische Kenntnisse benötigen. Deshalb entwickelte sie zusammen mit Fachleuten aus der klinischen Forschung, Patentexperten, Unternehmern und internationalen Risikokapitalgebern in Pionierarbeit zwei massgeschneiderte Weiterbildungsprogramme.

Frau Flaadt, wozu brauchen Medizinerinnen und Mediziner eine Schulung in Ökonomie?

Damit Resultate und Erfindungen aus der akademischen Forschung zu Produkten und Dienstleistungen entwickelt werden können, müssen sie in ein Unternehmen überführt werden. Im akademischen Bereich können die notwendigen personellen und finanziellen Ressourcen nicht aufgebracht werden. Nur schon die klinischen Studien für einen einzigen Wirkstoff kosten mehrere Millionen Franken.

Heutzutage findet die Entwicklung neuer Produkte oft in eigens dazu gegründeten Unternehmen, sogenannten Start-ups, statt. Warum scheitern viele?

Diese Unternehmen werden in der Regel von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern gegründet, die auch die Forschungsergebnisse erarbeitet haben, welche Grundlage für die Produktentwicklung sind. Um Unternehmen aufzubauen und zu führen, ist aber unter-



Dr. Heidrun Flaadt, Direktorin von Case BioMed der Università della Svizzera italiana

nehmerisches und branchenspezifisches Wissen notwendig, das diese Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler nicht haben, weil die Life-Science-Curricula an den Hochschulen nach wie vor sehr technisch aufgebaut sind und ökonomische Aspekte nicht beinhalten.

«Wir bieten unternehmerisches und branchenspezifisches Know-how zusammen an.»

Wären dazu die ökonomischen Inhalte eines Master of Business Administration (MBA) nicht ausreichend?

Nein. MBA vermitteln das erforderliche branchenspezifische Wissen nicht. In unseren Programmen «MedTech Business», wo es um die Entwicklung neuer Medizintechnik-Produkte geht, und «BioBusiness», das sich auf die Entwicklung neuer Therapeutika konzentriert, bieten wir unternehmerisches und branchenspezifisches Know-how zusammen an.

Wer besucht Ihr Programm?

Meist in der akademischen Ausbildung schon sehr weit fortgeschrittene Naturwissenschaftlerinnen und Naturwissenschaftler, die eine Erfindung zum Patent angemeldet haben, weil sie diese vermarkten möchten. Da wir mit dem Bund zusammenarbeiten, haben wir einen hohen Anteil an sogenannten KTI-Firmen, das sind Start-up-Unternehmen, die von der Innosuisse – vormals Kommission für Technologie und Innovation, KTI – gefördert werden.

Die Aufnahmekriterien sind streng.

Wen wählen Sie aus?

Der «unmet clinical need» – also bisher unheilbare Krankheiten – steht bei uns stark im Vordergrund. Die Teilnehmenden müssen mit ihrer Geschäftsidee einen solchen überzeugend abdecken. Ziel der Programme ist, dass Forschende ihre innovativen Ideen auf dem Markt tatsächlich positionieren und damit einen Nutzen für die Gesellschaft bringen: in Form von Produkten, Dienstleistungen und Arbeitsplätzen.