

Start-up-Programme in der Schweiz

Von der Idee zur Marktreife

□ 22. November 2018



Der Mediziner und Start-up-Gründer Patrick Kugelmeier mit seiner Innovation

Bild: Cuomo-Sachsse Kommunikation

Anzeige

Start-up-Programme in der Schweiz
 Für die Unternehmensführung werden Schweizer Start-up-Gründer im „Center of Advanced Studies on Entrepreneurship in Bio Medicine (Case Bio Med)“ an der Università della Svizzera italiana (USI) in Lugano fit gemacht. Dort fließen branchenspezifisches, technisches, ökonomisches und praktisches Wissen aus beiden Bereichen zusammen. Ziel

der Programme ist, die Teilnehmer dabei zu unterstützen, ihre Produkte zur Marktreife zu bringen.

Kathrin Cuomo-Sachsse

Fachjournalistin in Reinach/Schweiz

Den Menschen zu helfen, ist in die DNA von Patrick Kugelmeier einprogrammiert. Dem Chirurgen nimmt man die Leidenschaft, Leben zu retten und Leiden zu lindern, im Gespräch sofort ab. Seine Geschäftsidee: Einheitliche, Insulin-sekretierende Inselzellen in Kugelform zur Behandlung von Diabetes herzustellen. Damit lässt sich die gefährliche und teure Transplantation der Bauchspeicheldrüse vermeiden.

Platte mit patentierter Passform

Mit dem Thema „Inseltransplantation“ beschäftigte sich Kugelmeier bereits intensiv in seiner Doktorarbeit. An der richtigen Passform für die Insulin-absondernden Kügelchen, die spezielle Ansprüche an ihre Umgebung stellen, experimentierte und tüftelte der Arzt über zehn Jahre. Schließlich erfand er eine Platte mit spezifischen, runden Vertiefungen zur optimalen Kultivierung beziehungsweise 3-D-Aggregation der Zellen und ließ die Innovation patentieren. Auf der Sphericalplate 5D haben bis zu 29 000 dieser Kügelchen, das heißt, dreihundert Mal mehr Organoide Platz als beim herkömmlichen Verfahren mit hängenden Tropfen in Petrischalen. „Damit wird mindestens sechzig Mal weniger Zeit zum Pipettieren und dreihundert Mal weniger Platz benötigt“, begeistert sich Kugelmeier für die breite Skalierbarkeit der Platte.

Weiterbildungsprogramm für die Unternehmensführung

Schnell interessierte man sich in Spitalkreisen für die „patente“ Platte. 2015 gründete er zusammen mit seiner Frau und dem Inhaber einer Architekturvisualisierungs-Firma die Kugelmeiers AG. Seit 2017 ist er Vollzeitunternehmer. Auf seinem Weg in die Selbständigkeit holte er sich an der Università della Svizzera italiana (USI) das nötige Rüstzeug für die Unternehmensführung: Von Verhandlungen über Vertragsabwicklungen bis zur Preisbildung erhielt er während des Weiterbildungsprogramms die passenden Tools sowie Antworten zu branchenspezifischen, rechtlichen und regulatorischen Fragen. Ihn ermutigten am Ausbildungsprogramm die durch „äußerst kompetente Referenten vermittelten Impulse“ und die praktischen Erfahrungen anderer Teilnehmer: „So gewann ich das nötige Vertrauen, auch zu mir selbst, und entwickelte die passende Einstellung für die Firmengründung.“

Vom Labor in den Operationssaal

Die Ausbildung in Lugano trug Früchte: Kugelmeiers Platte durchlief erfolgreich den Marktstart und ist in Vorbereitung für die erste klinische Studie. Das Produkt wird heute von mehreren Laboren weltweit eingesetzt. Ziel ist, die Forschungsergebnisse 1:1 ins Spital zu überführen. Zusammen mit Partnern plant er den Bau eines Reinraums für künftige Transplantationen. Nach

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 Bio Medicine (Case Bio Med)“ an der Università della Svizzera italiana (USI) in Lugano unter der Leitung von Dr. Heidrun Flaadt Cervini, Director Case Bio Med zusammen.

Das Programm beinhaltet Module unter anderem 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 ist abgerundet mit Diskussionen und Fallbeispielen. Die Teilnehmenden erarbeiten in dieser Zeit ein eigenes interdisziplinäres Projekt beziehungsweise ein Geschäftskonzept. Ganz wichtig: Im Rahmen einer Bewertung ihres Business-Modells oder -Produkts lernen angehende und bereits aktive Unternehmer ihr Erfolgs-Potenzial 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.

Im Hochschulprogramm vermitteln national und international namhafte Dozenten und Referenten ihr Wissen und ihre praktischen Erfahrungen. Sie stammen aus Organisationen wie Innosuisse oder sind als ehemalige Teilnehmer mittlerweile selbst gestandene Unternehmer.

Für Firmengründer und Fortgeschrittene interessant

Hauptkriterium für die Teilnahme an der Ausbildung ist das Vorhandensein einer überzeugenden Geschäftsidee, die einen bislang unerfüllten medizinischen Bedarf 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 aber natürlich auch für Fortgeschrittene interessant“, so Dr. Heidrun Flaadt.



Marc Bertozzis Innovation ist eine Methode zur Visualisierung, Stabilisierung und Behandlung von menschlichen Zielproteinen
Bild: Cuomo-Sachsse Kommunikation

Carlo Bertozzi will die Evolution im Proteinbereich revolutionieren.

Dahinter steckt eine neuartige Methode zur Visualisierung, Stabilisierung und Behandlung von menschlichen Zielproteinen, die unter anderem Krebs, Alzheimer und Diabetes auslösen. Sie zielt auf die größte Familie, nämlich die der so genannten G-Protein-gekoppelten Rezeptoren (GPCRs), ab. Obwohl hier bisher 30 % aller zugelassenen Medikamente wirksam sind, gibt es bei einigen für schwere Krankheiten verantwortlichen `Familienmitgliedern` noch immer keine geeigneten Arzneimittel. Die Innovation, die auf zwei Patenten basiert, füllt jetzt die Lücke: „Indem sich damit selbst unbehandelbare (undruggable) Proteine auf Atom-Ebene untersuchen lassen, ist es erstmals möglich, strukturbasierte Medikamente dagegen zu entwickeln. Die neue Methode beschleunigt diesen (Findungs-)Prozess erheblich“, erklärt Bertozzi.

Seine ersten unternehmerischen Schritte machte der Doktor in Biochemie aber ganz woanders: Zusammen mit seinem Vater gründete und betrieb der damals 23-Jährige eine Beratungsfirma, um unter anderem Geschmack und Haltbarkeit bei der Herstellung von Schokolade zu optimieren. Sein Gespür für vielversprechende Technologien, sein Geschäftssinn und Drive erweckte in der Biotech-Szene schnell Aufmerksamkeit. 2014 wurde er gefragt, ob er bei der Gründung einer Firma mitmachen wolle. Diese wurde nach besagtem Protein G7 Therapeutics AG benannt. Zusammen mit vier Partnern stemmte er die 150 000 CHF Aktienkapital.

Ganzes Ökosystem verstehen lernen

Von Beginn an kümmerte sich Bertozzi um die geschäftliche Führung des Unternehmens und merkte schnell, woran es fehlte. Damals empfahl ihm die ehemalige KTI (heute Innosuisse) das einzige auf Biotech fokussierte Schweizer Weiterbildungsprogramm in Lugano. Zwar hatte er sich die Basiskenntnisse für die Firmengründung theoretisch angeeignet, wollte aber mehr zur konkreten Umsetzung seines Business Plans wissen und sich mit Gleichgesinnten kurzschließen. „Die während einer sehr intensiven Woche behandelten Themen decken die gesamte Wertschöpfungskette ab. Um ein Produkt erfolgreich (auf den Markt) zu führen und Mehrwert zu schaffen, muss man das gesamte Ökosystem verstehen. Nur wer die Zusammenhänge kennt, kann erfolgsversprechende Geschäftsnischen identifizieren“, erklärt Bertozzi. Das USI-Programm half ihm, eine solide Grundlage zu schaffen, um zu reflektieren, wohin er sich mit seinem Start-up bewegen möchte. Besonders gefielen ihm die kompetenten Redner und der Austausch mit den anderen Teilnehmern.

Zusammenschluss mit großem Biotech-Unternehmen

Und tatsächlich konnte er das Gelernte gewinnbringend für den nächsten Entwicklungsschritt von G7 Therapeutics einsetzen. Schon vor der Gründung der Firma stellte sich die Frage nach der geeignetsten Ausrichtung des Geschäftsmodells und Eingliederung in die Wertschöpfungskette.

Ein Jahr dauerte der Übernahme-Prozess, den er als CEO mit vollzog. „Für die M&A-Transaktion mussten wir unter anderem Anwälte, Berater und Investoren beiziehen“, erklärt er. Den Fokus legt die Firma mit dem Zukauf auf die Entwicklung von Wirkstoffen gegen GPCRs. Heute ist Bertozzi als Director of Operations im Research-Hub der Heptares Therapeutics Zürich AG in Schlieren tätig. Der `ehemalige` Wissenschaftler weiß, dass der Weg vom Forschungslabor bis zur Anwendung neuartiger Medikamente viel Zeit, Geld und Geduld kostet. Er schätzt, dass neue Arzneimittel, die mit dem G7-Werkzeugkasten gefunden wurden und noch werden, in rund 15 Jahren auf den Markt kommen.

Mehr zum Bio-Business-Programm

2010 ging das erste Bio-Business-Programm an den Start. Seit 2014 ist auch das Med-Tech Business Programm im Angebot. Insgesamt 350 Akademiker, Industrie-Vertreter und Investoren (Venture Capitalists) haben bisher daran teilgenommen und die Lern- und Austauschplattform erfolgreich genutzt. Darunter befinden sich auch Unternehmerpersönlichkeiten wie Vincent Mutel, der frühere Gründer und CEO von Addex Pharmaceuticals, Jens Kelm, der ehemalige CTO von Insphero, oder Duncan Sutherland, CEO, TwentyGreen.

Partnerschaft mit “MIT Life Sciences Angels”

Um auch die internationale Ausstrahlung der beiden Schweizer Life Science-Lehrgänge in Lugano zu unterstreichen, ist das Center of Advanced Studies on Entrepreneurship in Bio-Medicine aktuell eine einmalige Partnerschaft mit den “MIT Life Sciences Angels” eingegangen. Damit konnte sich der Teilnehmende des diesjährigen Bio-Business-Programms (vom 12. bis 16. November 2018) mit dem erfolgversprechendsten Projekt/Startup bei den Life Sciences Angels des “Massachusetts Institute of Technology” vorstellen. Dies ist eine Besonderheit: So handelt es sich bei MIT um eine in Boston ansässige Alumni-Gruppe, die normalerweise ausschließlich in ihr angeschlossene Start-ups investiert.

Weitere Informationen zum Bio-Business Comprehensive Advanced Program on Bio-Entrepreneurship unter: www.biobusiness.usi.ch

22. November 2018

Teilen:



Zurück zur Startseite



Industrielle Fertigung

Formnext startet erfolgreich in die vierte Runde



Marktchancen

Geldspritze kurz vor dem Kollaps

Anzeige



Die **Nr.1**
für **Einkäufer**

(mediaSkop Werbemarktbeobachtung, VU Meynen)

Beschaffung

Jetzt
Probe
lesen!



Marktzugang

Hilfe bei der Zulassung von Medizinprodukten

Anzeige



 **Expertenwissen**

So nutzen Unternehmen die **5** wesentlichen Vorteile von Industrie 4.0 schon heute

Zum **Whitepaper-Download!**

united planet
Industrie
anzeiger

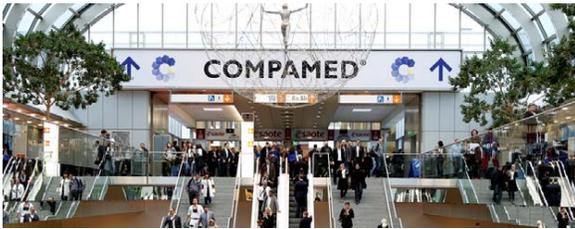


LESEN

ARCHIV

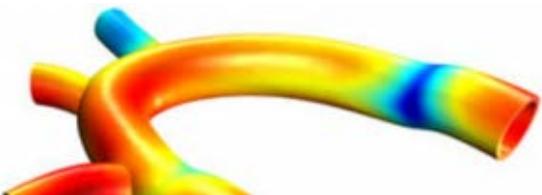
ABO

Messe Compamed



Neue Trends und Produkte von der Messe für die medizinische Zuliefererbranche

Aktuelles Webinar



Multiphysik-Simulation für die Medizintechnik

Newsletter



abonnieren!

Produkttester werden!



Sie möchten Differenzdrucksensoren testen. **Jetzt bewerben!**

medicine&technology



Die englische Ausgabe,
hier als PDF.

Erscheint zwei Mal im
Jahr mit europaweiter
Verbreitung.

3D-Druck und die FDA-Guidance



Alle Webinare & Webcasts



Hier finden sie alle Webinare unserer Industrieseiten

Whitepaper



Hier finden Sie aktuelle Whitepaper

Kalender



Aktuelle Termine für die Medizintechnik-Branche

Anzeige

