

Personal MedSystems GmbH

Suchbegriff 1. CardioSecur

Verlag GoingPublic Media AG, URL: www.goingpublic.de
Redaktion GoingPublic Redaktion, Tel.: 069 740 87 668, E-Mail: redaktion@goingpublic.de

Ausgabe 01.05.2021 • Nr. 2/Mai/2021 "Plattform Life Sciences"

Seite 56-57

Rubrik

Medientyp Special Interest
Erscheinungsweise 4 x jährlich
Branche Finanzanlage
Bundesland Überregional

Publikation	verkauft	verbreitet	gedruckt	Reichweite Mio	Medien-Nr.
GoingPublic Sonderausgabe	k.A.	5.000	5.000	0,03	8401

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

212.434.954



D-08 913.067 | 6 | ▲ | 2

„Mit Know-how und Netzwerken vergeben wir ‚Smart Money‘“

Interview mit Florian Stinauer, Investmentmanager für Life Sciences & Cleantech bei der NRW.BANK



Foto: © engel.ac – stock.adobe.com

nen wir in NRW wirklich aus dem Vollen schöpfen und sehen in allen Bereichen der Life Sciences sehr spannende Projekte. Dabei ist unsere Strategie so angelegt, dass wir nicht in jede Me-too-App-Entwicklung einsteigen, sondern lieber einen nachhaltigen Ansatz fahren, der auch einmal ein bisschen dauern darf. Zum einen springen wir also nicht auf jeden Hype auf und zum anderen investieren wir auch in Branchen oder Geschäftsmodelle, für die es einen längeren Atem braucht.

Wollen Sie uns einige aktuelle Beispiele nennen?

Gerne, damit sehen Sie dann auch eine gewisse Bandbreite. Die Aachener Hemovent ist ein Beispiel aus der Medizintechnik und dem exzellenten Umfeld der RWTH Aachen. Die haben neuartige, besonders kleine und mobile extrakorporale Lebenserhaltungssysteme (ECLS) entwickelt. Das sind modifizierte Herz-Lungen-Geräte, mit denen die Herz- und Lungenfunktion bei Patienten mit akutem Atem- oder Kreislaufversagen vorübergehend unterstützt oder ersetzt werden kann. Die extrakorporale Membranoxygenierung (ECMO) ist dabei ein Sonderfall

Plattform Life Sciences: Herr Stinauer, das NRW.BANK-Portfolio umfasst mehr als 50 Unternehmen. Welchen Anteil haben die Life Sciences daran und wie verteilen sich die Schwerpunkte in diesem Bereich genauer?

Stinauer: Life-Sciences-Finanzierungen haben einen hohen Stellenwert, wir zählen derzeit etwa 30 Beteiligungen in dem Bereich. Das Spektrum im NRW.BANK-Portfolio reicht dabei von Medizintechnik über den Pharma-Biotech-Sektor bis zu Digital Health und weiterer Biotechnologie wie der sogenannten industriellen Biotechnologie. Unsere erfolgreichen Exitfälle wie DIREVO, Rigontec oder SCIENION mit NRW.BANK-Beteiligung zeigen, dass wir durchaus erfolgreich unterwegs sind.

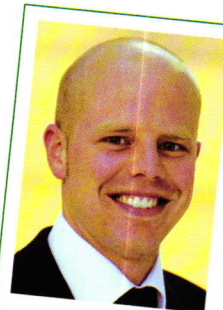
Welche Veränderungen hat es dabei über die letzten Jahre gegeben?

Das Life-Sciences-Portfolio der NRW.BANK ist über die Jahre diverser geworden. NRW spielt dabei als Standort mit hervorragenden wissenschaftlichen, aber auch

ingenieurtechnischen Instituten und Hochschulen eine wichtige Rolle. In den letzten Monaten haben digitale Geschäftsideen an Bedeutung gewonnen, wir sehen aber keine komplette Verschiebung der Schwerpunkte. KI und andere Tools sind neue Hilfsmittel und Herangehensweisen, beispielsweise bessere Medikamente zu identifizieren oder zu designen. Hier besteht allerdings schon ein unternehmerisches Ökosystem. Die NRW.BANK hat in den vergangenen 15 Jahren ganz wesentlich dazu beigetragen, dass im Life-Sciences-Sektor ein umfassendes Netzwerk mit allen wichtigen Akteuren aufgebaut wurde, das auch rasch auf solche neueren Trends wie KI, Deep Learning etc. reagiert und diese aufnimmt.

Wie sehen Sie die Strategie der NRW.BANK in nächster Zukunft – gibt es größere Veränderungen?

Als regional verankerter Investor sind wir natürlich von der innovativen Dynamik abhängig, die im Lande herrscht. Hier kön-



ZUM INTERVIEWPARTNER

Florian Stinauer ist Investmentmanager für Life Sciences & Cleantech bei der NRW.BANK.

rechte Bedienung sowie gestenbasierte Steuerung mittels 3D-Time-of-Flight-Kamera. Während Spiele und Steuerungsalgorithmen tatsächlich digital sind, muss das System mit seiner spezifischen Hardware integriert werden. Für manchen auf reine Digital-Health-Geschäftsmodelle fokussierten Investor stellt das eine echte Herausforderung dar. Bei der Beurteilung der Marktchancen kommt nun die Kostenerstattungsproblematik ins Spiel: Die Pflege- und Altenheimbetreiber erwarten die Erstattungsfähigkeit vor einer operativen oder strategischen Investitionsentscheidung. RetroBrain hat diese Hürde durch die Anerkennung gemäß dem deutschen Pflege-Präventionsgesetz (§ 5 SGB XI) genommen. Namhafte Krankenkassen werden die Technologie zudem unterstützen und somit den operativen Rollout wie auch strategische Partnerschaften sowie weitere Finanzierungsmaßnahmen fördern.

Klinische Studien für Nutznachweis erforderlich

Bei einem anderen Start-up handelt es sich um eine reine Softwarelösung für die

”

Die Kostenerstattungsfrage stellt weiterhin die Achillesferse der Start-up-Finanzierung im Healthsektor dar.

Verbesserung der Bildqualität und anderer relevanter technischer Features für Lösungen in der diagnostischen und interventionellen Radiologie. Der hierfür prinzipiell adressierbare Markt ist riesig: Die Kosten für ein Angiografiesystem für den Einsatz auf Universitätsniveau übersteigt leicht die 1-Mio.-EUR-Grenze. Eine zusätzliche Softwareinnovation sollte sich vergleichsweise leicht im Budget verarbeiten lassen. Jedoch liegt gerade hierin die Krux: Für den Nutznachweis sind kostenintensive klinische Studien notwendig,

die das Start-up allein nicht finanzieren kann. Sektoraffine Investoren hinterfragen jedoch die Kommerzialisierungschancen: Der Aufbau eines eigenen Vertriebs ist unrentabel; das Partnering mit den großen OEM-Anbietern scheiterte bisher am Widerstand der dortigen R&D-Abteilungen („Not-invented-here-Syndrom“) und einer unklaren Differenzierung zwischen Geräte- und Softwarekosten, nicht zuletzt mit Blick auf die Abrechnungsziffern in der klinischen Anwendung. Im Ergebnis war das Start-up nicht über den VC-Markt zu finanzieren. Allerdings konnte eine ausreichende Finanzierung über EU-Mittel sichergestellt werden, mit der sich aussagefähige klinische Daten generieren lassen, die dann in einem zweiten Anlauf das Partnering mit den OEMs und/oder eine VC-Finanzierung ermöglichen.

Die beiden Beispiele zeigen, dass die Kostenerstattungsfrage weiterhin die Achillesferse der Start-up-Finanzierung im Healthsektor darstellt – und für ihre Lösung braucht es kluge Konzepte, Hartnäckigkeit und Geduld! ■

ANZEIGE

www.biocampuscologne.de



The future starts here

BioCampus | Cologne

und wurde zur Behandlung von Patienten mit einem akuten Lungenversagen („Acute Respiratory Distress Syndrome“, ARDS) entwickelt, bei denen die Chance besteht, dass die Lunge sich mit der Zeit wieder erholt. Ein anderes Beispiel ist die Entwicklung eines mobilen EKG der Firma CardioSecur. Hier war für uns wichtig, dass es Hardware und Software ist und damit eben mehr als „nur“ eine App. Trotzdem ist das natürlich Digital Health und liefert über das Smartphone und vier Elektroden ein vollwertiges EKG, mit dem der Arzt wirklich etwas anfangen kann, nicht wie aus Ihrer Smartwatch. Das Tolle der Verfügbarkeit für eine Risikoperson ist dann eben, dass der Anwender sofort eine Rückmeldung erhält, ob ein lebensbedrohliches Ereignis vorliegt. In jedem Fall kann der aktuelle „Event“ aufgezeichnet werden, sodass man nicht hinterher zum Doktor geht und der nichts Signifikantes mehr messen kann. Beim Einsatz in der Luftfahrt lassen sich die Livedaten aus der Kabine in eine Notfallzentrale übertragen. Ein Arzt kann dann entscheiden, ob eine Zwischenlandung nötig ist oder der Air-

”

Wir sind hier seit 15 Jahren als Life-Sciences-VC-Team aktiv. Erfahrene Investmentmanager bilden ein interdisziplinäres Team mit Biologen, Chemikern, Ingenieuren, aber auch Kaufleuten.

line entsprechende Kosten erspart bleiben. Dieser Use Case war sogar so überzeugend, dass die Lufthansa die Geräte auf Langstreckenflüge mitnimmt. Und als aktuellstes Beispiel aus der medizinischen Biotechnologie nenne ich die Firma Resolve BioSciences, die die Genexpressionsanalyse in Zellen zu einer molekularen

Kartografie des Körpergewebes umwandelt – mit Peer Schatz als Aufsichtsratschef und weiteren Ex-QIAGEN-Köpfen an der Spitze sicher gerade eine hochspannende Geschichte.

Das Innovationspotenzial in NRW scheint ja sehr breit gefächert zu sein. Wie bilden Sie das in Ihrem Team ab?

Wir sind hier seit 15 Jahren als Life-Sciences-VC-Team aktiv. Erfahrene Investmentmanager bilden ein interdisziplinäres Team mit Biologen, Chemikern, Ingenieuren, aber auch Kaufleuten. So konnten wir die guten Fachkenntnisse des Life-Sciences-Bereichs mit denen des VC-Markts zusammenführen. Wir sehen uns dabei als „aktiven Investor“: Wir stellen unser regionales, aber auch überregionales und internationales Netzwerk zur Verfügung und machen damit aus dem Investment „Smart Money“.

Herr Stinauer, vielen Dank für das Interview. ■

Das Interview führte Dr. Georg Käab.