

„Da wollen alle was vom Kuchen abhaben“

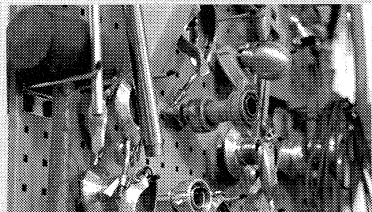
Aachener Z
19. März 20

Wie man mit einer Idee eine Existenz aufbaut: Das Medizintechnikunternehmen Vimecon versucht es mit einem Laserkatheter

VON UNSEREM REDAKTEUR
HERMANN-JOSEF DELONGE

HERZOGENRATH. Die Büroeinrichtung der Vimecon GmbH im Technologie-Park Herzogenrath ist mit dem Wort rudimentär eher zurückhaltend beschrieben. Immerhin: Es gibt Schreibtische, Computer, Telefon, eine Kaffeemaschine. Das Namensschild ist auch schon fertig. „Muss nur noch montiert werden“, sagt Geschäftsführer Kai U. Markus – 33, jung-

Im Porträt



Unternehmen aus der Region

dynamisch, konzentriert, humorbegabt. Das Medizintechnikunternehmen ist noch nicht lange im TPH, vorher hatte Markus sein „Basislager“ im heimischen Keller. Die Büroräume sind also ein echter Fortschritt. Wie die noch junge Geschichte des Unternehmens überhaupt gerade Schwung erhält. Es ist eine Geschichte, die nicht unbedingt exemplarisch steht für die junger Start-ups, aber doch einiges erzählt von Hürden, Hoffnungen und den Schwierigkeiten, lediglich mit einer Idee im Kopf eine Finanzierung zu erhalten.

Die Idee: ein Laserkatheter gegen das Vorhofflimmern, die häufigste Form einer Herzrhythmusstörung. Der Laserstrahl brennt dabei gezielt und kontrolliert Markierungen in die Wand des Herzvorhofs. Diese „Verletzungen“ können von den elektrischen Impulsen im Vorhof nicht überwunden werden; die chaotische Ausbreitung der Signale – das Flimmern – wird unterbunden. Markus weiß, wovon er da spricht, er ist selbst promovierter Medizi-

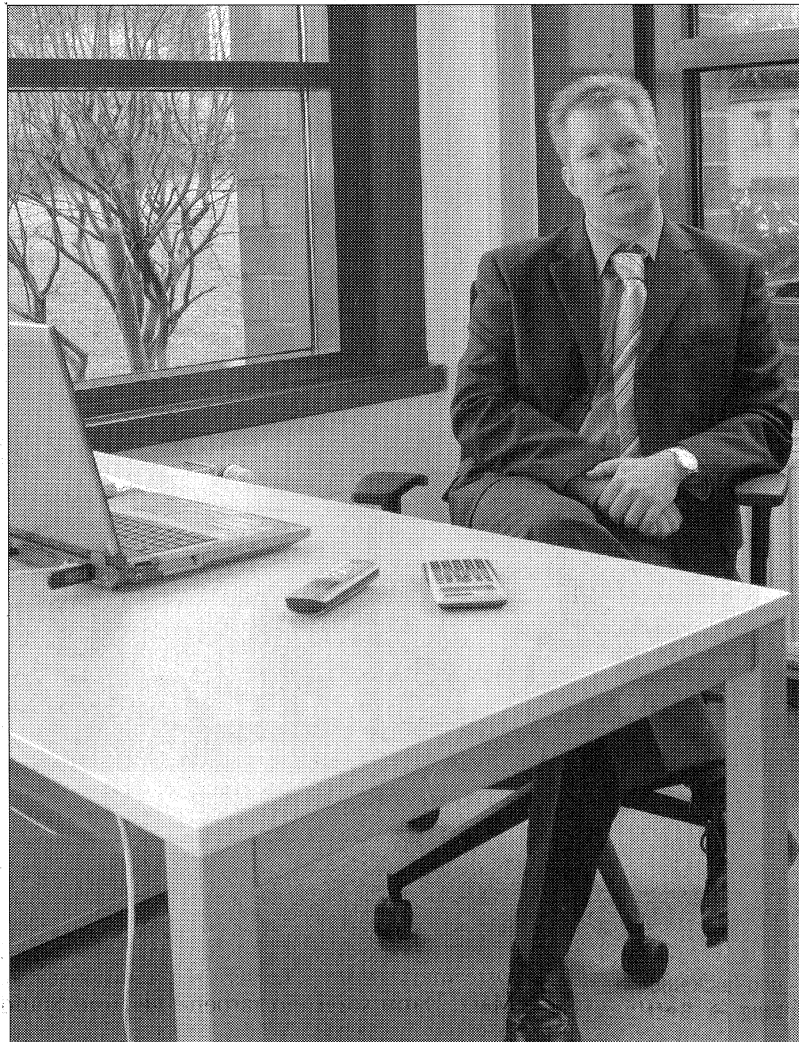
ner, hat in Aachen studiert, am Klinikum gearbeitet und dort an und mit Kathetern geforscht. Doch schon damals war ihm klar, dass er irgendwann einmal in der Schnittstelle zwischen Medizin und Industrie, zwischen Forschung und Markt arbeiten wollte, am besten als sein eigener Chef.

Dafür braucht es in erster Linie Geld. Markus kann sich da derzeit nicht beklagen. Mit einer Million Euro beteiligt sich der Seed-Fonds für die Region Aachen mit der KfW und einer Gruppe von Privatinvestoren an seinem Unternehmen. Es ist das erste Investment des Fonds, der von der S-UBG, der Beteiligungsgesellschaft der Sparkassen, betreut wird.

Hürden und Freiheit

Markus hat die ganzen Hürden, die einem Jungunternehmer das Leben schwer machen können, genommen, wenn auch teilweise mit Mühen: die „Berufsskeptiker“ und bürokratischen Auflagen, die Probleme mit Verträgen, Lizenzen und Patenten. „Da wollen alle was vom Kuchen abhaben. Doch ein Unternehmer braucht vor allem Freiheit.“ Er verhehlt nicht, dass das Geld von der S-UBG genau zur richtigen Zeit kommt. Denn er ist jetzt in einer Phase, in der viele Jungunternehmer scheitern: Man hat das Know-how, ist bereit, Risiko einzugehen, die Infrastruktur stimmt, der Einsatz auch, die Forschungsarbeiten sind weit vorangeschritten, aber die Idee ist noch nicht produktreif. Jetzt braucht es Kapital, um bestehen zu können.

„Je früher man in der Entwicklungsphase ist, desto weniger Geld braucht man – und desto schwieriger ist es, daran zu kommen“, weiß Markus aus eigener Erfahrung. „Anschubfinanzierung“, heißt das im Finanzmarkt-Sprech, der 33-Jährige spricht von „Spielgeld“, von „immer wieder anfällenden Kleckerbeträgen“, die aber doch so notwendig sind, um die Chose ans Laufen zu bringen oder am Laufen zu halten. „Da geht es dann um Hopp oder Top, das sind



Das braucht ein Existenzgründer: Schreibtisch, Computer, Telefon – und eine Idee im Kopf. Kai Markus, Geschäftsführer des jungen Medizintechnikunternehmens Vimecon, hat alles.
Foto: Ralf Roeger

die entscheidenden Situationen.“

Und die gibt es für einen Gründer immer wieder. Damals etwa, als das Forschungsprojekt an der Hochschule auslief, da entschied sich der Arzt Markus, das Klinikum zu verlassen und zum selbstständigen Unternehmer Markus zu mutieren. Er holte das betriebswirtschaftliche Rüstzeug am Lehrstuhl Wirtschaftswissenschaften für Ingenieure und Naturwissenschaftler (WIN) der RWTH unter Prof. Malte Brettel ein, schrieb Businesspläne und Entwürfe.

Mit einigem Erfolg. Ab Mitte

sammenarbeit mit Wissenschaftlern am Klinikum und am Fraunhofer Institut für Lasertechnik in Aachen (ILT) realisierte. Ein in den Strukturen nicht immer unkompliziertes Unterfangen, wie er durchblicken lässt. Die konkrete Zusammenarbeit mit den Forschern und Wissenschaftlern lobt er in höchsten Tönen.

Vier Mitarbeiter sind mittlerweile mit an Bord, Ingenieure. Baldige Aufstockung nicht ausgeschlossen. „Wenn der Katheter funktioniert, dann kommen die Investoren. Deshalb will ich auch die Endfertigung unbedingt in eigenen Händen halten“, sagt Markus. Optimismus gehört halt zum Ge-

„Wir versprechen uns extrem viel von diesem Unternehmen.“

**HARALD HEIDEMANN,
GESCHÄFTSFÜHRER
DES SEED-FONDS**

schäft: „Wir können bereits ein Jahr nach der Markteinführung profitabel sein“, meint er. Bis dahin, so schätzt er, braucht er rund fünf Millionen Euro. „Profitabel“: Das hören potenzielle Geldgeber gern. Über Brettel hat Markus früh Privatinvestoren für sein Projekt begeistert, und natürlich hat er Eigenkapital ins Geschäft gesteckt. „Da muss man dann auch den eigenen Kopf hinhalten.“

Heute setzt Vimecon nicht komplett, aber zu großen Teilen auf den Laserkatheter. Die Umsätze durch die Herstellung anderer Produkte für die Medizintechnik und Biotechnologie sind eher gering, Markus spricht von einem „fünftelligen Bereich“. Im Sommer will er mit dem Laserkatheter in die Tierversuchsreihen einsteigen, Ende 2009 sollen die klinischen Studien folgen. In zwei Jahren, so der Plan, soll die Produktion starten. Das Geld aus dem Fonds hilft, diese Zeit zu überbrücken. Ein Risiko? „Na klar, aber wenn das Risiko zu groß wäre, hätte ich das Geld nicht erhalten.“ Das nennt man wohl gesunden Pragmatismus.