

«Ich bin überzeugt, dass im Raum Basel so etwas wie ein Silicon Valley entstehen kann»

Hans-Florian Zeilhofer, Chirurg, Wissenschaftler und Unternehmer, will global neue Impulse setzen

Interview: Nadine Nikulski und Fabian Käser

Herr Zeilhofer, Sie sind Chirurg mit einem ausserordentlichen Werdegang. Wie würden Sie selber sich charakterisieren?

Hans-Florian Zeilhofer: Vor allem bin ich ein neugieriger Mensch, der gerne neue Wege geht – auch wenn ich nicht weiss, ob und wie ich ankommen werde. Es ist eine bereichernde Erfahrung, unterwegs immer neue Partner zu treffen und gemeinsam die hoffentlich zielführenden Lösungen zu finden. Es ist sehr beflügelnd, wenn man sich so einem Ziel nähern kann und ankommt.

Wie kriegen Sie Medizin und Zahnmedizin, Philosophie, Wissenschaft und Management unter einen Hut?

Meine verschiedenen Tätigkeiten sind für mich kein Widerspruch, vielmehr ergänzen sie sich gegenseitig. Heute kann ich viele Dinge, die ich vor fünf oder zehn Jahren noch nicht konnte, und versuche mir immer wieder bewusst zu werden, welche neuen Perspektiven es gibt. Ich lerne viel von jüngeren Kollegen. Das ist für mich, in der Spätphase meiner beruflichen Karriere, sehr bereichernd.

Sollten sich Mediziner ein breiteres Wissen aneignen – bräuchte es heute mehr Leonardo Da Vincis?

Man muss nicht unbedingt dem Universalgenie nacheifern, aber ein breite Wissensbasis ist ausserordentlich wichtig. Der Mund-Kiefer-Gesichtschirurg muss obligat Medizin und Zahnmedizin studieren. Das reicht aber heute bei Weitem nicht mehr aus. Ein angehender Facharzt sollte sich verschiedenste Kenntnisse aneignen, zum Beispiel in Engineering, im Umgang mit Computern oder Medien. Aber auch ökonomische und ethische Kenntnisse werden zusehends wichtig. Auch die Ausbildungen sollten sich ändern müssen. Ich bin in der glücklichen Lage, dass ich auf die Entwicklung Einfluss nehmen und die Jungen anleiten kann.

Sie sind in vielen Bereichen der Medizintechnik ein Pionier. Wie entstehen die berühmten Heureka-Momente?

Meine Innovationen gehen immer von einem Alltagsproblem aus, für das ich eine Lösung suche. Wenn ich eine herkömmliche Lösung für unsere Patienten nicht mehr als ausreichend oder zufriedenstellend empfinde, dann fange ich mit der Suche an. Oft stellen sich Lösungen ganz plötzlich ein oder entspringen einem Moment meditativer Ruhe. Die Idee kommt dann zum Beispiel, wenn ich mit geschlossenen Augen im Zug sitze oder morgens unter der Dusche stehe. Irgendwo im Unterbewusstsein arbeitet es und plötzlich ist ein Lösungsansatz da. Meist noch nicht in klaren Konturen, aber so, dass man sie stichwortartig festhalten kann. Dann ist es wichtig, Freunde und Partner zu haben, mit denen ich mich austauschen kann. Denn erst durch den Austausch kommt die Idee ins Sein und wird konkretisiert. Wenn ein Partner dann die richtigen Fragen stellt, bringt einen das schnell vorwärts und man erkennt, was an einer Idee noch unvollkommen ist, wo etwas hakt, was noch für eine runde Lösung bedacht sein will.

Sie waren an vielen Firmengründungen, das heisst Start-ups, beteiligt. Was bedeutet für Sie das Risiko des Scheiterns?

Gerade für einen Chirurgen ist dieses Risiko eine tägliche grosse Herausforderung. Wenn sich ein Patient mir anvertraut, möchte er gut operiert werden. Das heisst für mich, dass ich viel planen muss, um den Eingriff so sicher wie möglich zu gestalten. Daneben muss ich aber auch gewärtig



«So eine Chance gibt es nicht noch einmal.» Hans-Florian Zeilhofer (63), ist Chirurg, Wissenschaftler und Unternehmer. Der gebürtige Bayer ist seit 2002 an der Universität Basel tätig. Er ist heute Chefarzt der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie am Uni-Spital Basel und Chefarzt der Klinik für Kieferchirurgie am Kantonsspital Aarau. Er leitet das Hightech-Forschungszentrum für wiederherstellende Chirurgie (HFZ) an der Universität Basel. Zeilhofer verfasste zahlreiche Forschungsarbeiten, gründete eine Reihe von Jungfirmen. Zeilhofer war mitbeteiligt an der Gründung der Innovationsplattform Med Tech Industries. Foto Florian Bärtschiger

sein, dass Plan A im Verlauf einer Operation vielleicht hänfällig werden und ein unkalkulierbares Moment spontan einen Plan B erforderlich machen kann. Ich habe gelernt, damit umzugehen. Wir haben oft versucht, von anderen Berufsgruppen wie Musikern, die auch improvisieren müssen, zu lernen. Es kann uns nur bereichern, über den Tellerrand zu blicken und von anderen Disziplinen zu lernen; in meinem Fall sind das vor allem die Kunst und die Geisteswissenschaften.

«Wir müssen wie ein Bienenvolk sensibel und flexibel auf die Umgebung reagieren.»

Was bedeutet für Sie unternehmerisches Risiko?

Auch dazu braucht es Mut. Ich brauchte lange, um diesen Schritt ein erstes Mal zu wagen. Ich musste oft die Erfahrung machen, dass herausragende und besonders innovative medizinische Ideen von der Industrie kaum aufgegriffen wurden. Das hat verschiedenste Gründe: Manchmal sind es die Produktionsprozesse, die nicht passen, oder es gibt logistische Probleme. Oft sind auch die Zulassungsprozesse zu langwierig. Ich musste einsehen, dass wir Mediziner und Wissenschaftler den Mut zur Unternehmensgründung selber aufbringen müssen, wenn wir nicht wollen, dass die gute Idee in der Schublade landet. Allerdings gehen wir dann ein unternehmerisches Risiko ein, das weitreichende Handlungsstrategien nach sich zieht.

Was heisst das?

Beispielsweise muss ich meine Idee zuerst schützen, bevor ich mit ihr an

die Öffentlichkeit trete. Nach Patent und Firmengründung gilt es dann, das Produkt zur Marktreife zu entwickeln und die damit verbundenen Probleme zu lösen. Nicht zuletzt – und darin liegt ein komplexerer Teil des Unterfangens – muss man Investoren finden. Doch auch solche Investoren wollen natürlich bei einer Einlage von mehreren Hunderttausend bis zu einer Million Franken das Risiko möglichst gering halten. Aber letztlich sind doch gerade die risikoreicheren Ideen die eigentlich spannenden Projekte.

Woher kommt Ihre Begeisterung für das unternehmerische Risiko?

Als junger Mediziner entwickelte ich in Deutschland meine erste Idee für eine Produktinnovation. Als ich diese in Fachkreisen vorstellte, sagte man mir, das brauche doch niemand. Bald darauf besuchte ich einen Kongress für medizinische Bildung im Silicon Valley. Dort haben mir alle gratuliert und Mut gemacht, die Idee weiterzuverfolgen. Schliesslich habe ich in verwandten Fächern wie Mathematik und Ingenieurwissenschaften meine Partner gefunden. Spitzenforschung und Spitzentechnologien können heute nicht mehr in einer Monokultur entwickelt werden. Es braucht kleine und flexible, interdisziplinäre Teams mit Physikern, Informatikern, Biologen, Ingenieuren und Medizinern für kreative und schnelle Lösungen. Darin liegen enorme Dynamik und Kraft. Das ist eine Kultur, die wir in Basel entwickelt und fast zur Perfektion getrieben haben. Genau das ist das Geheimnis von unserem Erfolg in der Region.

Welche Rolle nehmen Sie dabei wahr?

Ich sehe meine Rolle zunehmend darin, andere zu ermutigen, Sicherheit und Vertrauen zu geben oder auch

einfach nur anwesend zu sein. Vertrauen hängt immer an Personen und man muss sich als ganzer Mensch darauf einlassen. Das spüren die Partner. Ich werde gern als Türöffner beschrieben, aber eigentlich unterstütze ich nur die Teams – die Türen öffnen sie selber.

Sie haben Ihre Umgebung hier einmal als Bienenvolk bezeichnet. Warum?

Meine Vision ist es, dass die Strukturen, die wir jetzt aufbauen, Bestand haben. Ich nenne die Umgebung hier bewusst «Medtech Innovation Hive». Seit über 30 Jahren ist die Bienenzucht mein Hobby und ich bin fasziniert davon, wie 40000 Individuen in einem Superorganismus zusammenleben und hochkomplex organisiert

sind. Für mich ist der Bienenvolk eine Quelle der Inspiration und der Problemlösung. Und genau deswegen nenne ich unsere Umgebung Bienenvolk oder eben Hive, denn wir müssen wie ein Bienenvolk sensibel und flexibel auf die Umgebung reagieren. Die Forschungsstrukturen sind wie ein Organismus, der sich ständig im Wandel befindet, der sich teilen und wachsen kann, der aber auch verletzlich ist. Aufgrund der starken Interdisziplinarität müssen wir neue Strukturen der Zusammenarbeit entwickeln. Diese werden nicht ohne Einfluss bleiben auf die Industrie, darauf, wie ein Unternehmen organisiert ist. Ich bin sicher, dass diese Strukturen Auswirkungen auf die Universitäten haben werden. Es gibt Strukturen wie die Einteilung in Fakultäten, die schwer zu überwinden sind. In Basel hat man uns geholfen, dieses Problem mit der Einrichtung von Departementen zu lösen. Aber das ist meiner Meinung nach erst eine Zwischenlösung.

Was streben Sie an?

Wir müssen auf universitärer Ebene neue Wege finden, um dieser Form der Forschung Struktur und Halt zu geben und nachhaltige Entwicklung zu ermöglichen. Ich freue mich darauf, daran noch gestalterisch mitwirken zu dürfen.

Sie sind 2002 aus München nach Basel gekommen. War das auch für Sie ein Glücksfall?

Ich finde in Basel sehr viele offene Menschen, mit denen ich meine Ideen diskutieren kann. Und ich schätze es, dass Basel eine Volluniversität hat. Denn ich glaube, dass darin ein nicht hoch genug zu schätzender Vorteil liegt. In der Region Basel haben wir darüber hinaus Fachhochschulen, an denen sehr gute, anwendungsorientierte Forschung betrieben wird. Gleichzeitig haben wir kurze Wege zu ETH Zürich und EPFL, der Empa und dem Csem. Die triregionale Metropolitanregion verleiht dem Raum Basel eine kulturelle Vielfalt, die wir für die Umsetzung unserer Ideen brauchen. Ich kenne viele Standorte der Welt, in denen Innovation betrieben wird. Und ich bin überzeugt, dass hier etwas wie ein Silicon Valley für Europa entstehen kann – mit Impulsen für die Welt und von ähnlicher Tragweite. Ja, ich empfinde es als wirklichen Glücksfall, einen solchen Prozess mit zu initiieren und begleiten zu können, gemeinsam mit i-net innovation network switzerland, dem Schweizer Innovationspark Region Nordwestschweiz, der Universität und den Universitätsspitalern – so eine Chance gibt es nicht noch einmal.

i-net: Innovationsförderung vom Start-up bis zum Weltkonzern

Das Interview wurde von Nadine Nikulski und Fabian Käser von i-net geführt. i-net innovation networks switzerland ist eine Innovationsförderungsinstitution der Nordwestschweiz. Als Public Private Partnership der Kantone Basel-Stadt, Basel-Stadt und Jura sowie führender Unternehmen aus der Region unterstützt i-net Firmen in den zukunftssträchtigen Technologiefeldern Informations- und Kommunikationstechnologien (ICT), Life Sciences, Medtech, Cleantech sowie Nanotechnologien. i-net bietet Unternehmen und Innovatoren kostenlos individuelle Beratung sowie weitreichende Möglichkeiten zum Informationsaustausch und Wissenstransfer. Mit rund 60 Veranstaltungen pro Jahr spricht i-net ein Netzwerk von über 7000 Personen und Unternehmen an – vom Start-up bis zum Weltkonzern. www.i-net.ch

Lift Basel Conference: Ein Netz für Innovatoren

Hans-Florian Zeilhofer wird an der diesjährigen Lift Basel Conference, Ende Oktober 2015, anhand konkreter Innovationsprojekte die Zukunft des Operationssaales aufzeigen. Die Lift Basel Conference wurde 2014 erfolgreich lanciert. Das Ziel besteht darin, Innovatoren in den Bereichen Life Sciences und Healthcare sowie Informationstechnologie zu vernetzen und über Zukunftsszenarien in der Gesundheitsindustrie nachzudenken. Die Lift Basel Conference wird in enger Zusammenarbeit mit der Nordwestschweizer Innovationsförderung i-net und mit finanzieller Unterstützung der Kantone Basel-Stadt, Basel-Stadt sowie des Seco durchgeführt.

Weitere Infos und Registration: liftconference.com/lift-basel-15

Die Start-up-Szene blüht im Dreiland dank gezielter Förderung

Wie Innovationen aus Life Sciences, Medizinal- und Nanotechnologie in Unternehmen umgewandelt werden

Von Sabine Rosta

Die Schweiz hat im aktuellsten Insead Global Innovation Index ihre Spitzenposition verteidigt, vor Schweden, Grossbritannien, den Niederlanden und den USA. Die Dichte an Expertise in Life Sciences in der Region Basel ist weltweit einmalig: Einige Tausende hochspezialisierte Akademikerinnen und Akademiker arbeiten in den diversen Unternehmen. Sie werden unterstützt durch mehrere Zehntausende technische Mitarbeitende in den Forschungs- und Entwicklungslabors.

Wiege künftiger Blue-Chips

Dieser Reichtum an bestens ausgebildetem «Manpower» nährt die Jungunternehmenszene. «Es gibt einen regelmässigen Strom von Life-Sciences-Spin-offs aus der Uni Basel, dem Universitätsspital und aus der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW), und dazu stets so viele ideenreiche Gründer aus der Industrie, dass wir eine strenge Auswahl treffen müssen, welche Jungunternehmen wir fördern», sagt Peter Burckhardt. Er leitet die im Stücki Business Park domizilierte EVA (the Basel Life Sciences start-up agency) und den Basel Inkubator.

Die beiden Institutionen sind nicht die Einzigen, die Jungunternehmen fördern. «Was EVA unterscheidet, ist die Fokussierung auf Life-Sciences-Unternehmen und das besondere Finanzierungsmodell», erklärt Burckhardt. Es sind primär die beiden Kantonalbanken aus Basel und Baselland, die gemeinsam mit einigen visionären lokalen Privatpersonen seit 1996 durch EVA 32 Firmen Gründungen aktiv unterstützten, darunter so bekannte Namen wie Medgate für medizinische Hilfe am Telefon. «Von diesen sind 22 noch in einer Form aktiv und es wurden mehr als 300 neue Arbeitsplätze in der Region geschaffen» – darauf ist Burckhardt besonders stolz.



Mit klarem Fokus. EVA the Basel Life Sciences start-up agency und der Basel Inkubator bieten Spin-offs aus der Uni Basel, der Fachhochschule Nordwestschweiz sowie anderen Jungunternehmern im Stücki Business Park moderne und bezahlbare Labor- und Büroräume, finanzielle Unterstützung und professionelles Coaching an. Foto EVA

«Sparringpartner» in allen Bereichen

Er betont eine weitere Besonderheit der regionalen Start-up-Förderung: «Durch EVA geförderte Firmen erhalten nicht nur Anschubfinanzierung in der schwierigsten, ganz frühen Entwicklungsphase, sondern vor allem aktive Unterstützung durch Coaching und Zugang zu unserem grossen Netzwerk. Viele Gründer haben nicht in allen Aspekten der komplexen Arzneimittelentwicklung sowie in den betriebswirtschaftlichen Aspekten und der der Finanzierung gleich-

zeitig die notwendige Expertise. Wir helfen beim Businessplan mit Analysen der Konkurrenz-, Patent- und Marktsituation sowie bei der andauernden kritischen Überprüfung des Projekts, seines Innovationsgehaltes, der Machbarkeit und Anwendbarkeit. Und wir vernetzen Gründer mit Experten für deren Verwaltungsrat oder wissenschaftlichen Beirat, denn ohne Zugang zu erfahrenen «alten Hasen» und deren fördernder Expertise kommen selbst die hellsten und eifrigsten Köpfe nicht weit.»

Investition in die Region

Unternehmensgründungen im Bereich Life Sciences sind lang dauernde Hochrisikoprojekte, die man nicht in der vielzitierten Garage zur Marktreife bringt. Im vom Kanton Basel, der Uni Basel, der FHNW und von EVA mitgetragenen Basel Inkubator finden Jungunternehmen bezahlbare, moderne und modulare Büro- und Laborräume.

Die benötigten Summen für Spezialausrüstungen oder für aufwendige

Studien gehen oft in zweistellige Millionenhöhe. Das systemimmanente Risiko mit Erfolgsquoten unter 5% und die Dauer der Kapitalbindung verlangen spezielle Anlagemethoden. Bei der Gründung liegen noch keine Ergebnisse vor, um Venture Capital oder Pharmafirmen für ein finanziel-

Der Verwaltungsrat möchte die Aktionärsbasis der EVA verbreitern.

les Engagement zu gewinnen. «Wir vermitteln darum Zugang zu weiteren Investoren, insbesondere vom BioValley Business Angels Club (BioBAC), mit dem wir eng verzahnt sind», sagt Burckhardt.

Dies sei ganz besonders wichtig, denn: «Wir brauchen mutige Unternehmer, die immer neue Ideen umsetzen, nur das ist wertbringende Innovation. Oft werden aber Kreativität und Spontaneität durch das äusserst harte Marktumfeld und durch den Kampf um Finanzierung im Keim erstickt», so Burckhardt.

Weitere Förderer von EVA gesucht

Obwohl sich für viele Life-Sciences-Start-ups der Traum einer Markteinführung zerschlägt: Die guten Ideen gehen nicht aus. Weitere Firmen aus dem Basel Inkubator und von EVA warten auf eine Mitfinanzierung. Der Verwaltungsrat möchte deshalb die Aktionärsbasis der EVA verbreitern und ist darum gegenwärtig aktiv auf der Suche nach weiteren Unternehmen und Privatpersonen, die neben den Kantonalbanken helfen, die Finanzierung weiterer Jungunternehmen zu sichern.

Im Stücki Businesspark wird an einer gesünderen Zukunft geschmiedet

Erfolgreiche Global Player in der Pharmaindustrie fallen nicht vom Himmel. Das weiss auch Christoph Franz, Verwaltungsratspräsident von Roche. Auf dem Jahresanlass von EVA – the Basel Life Sciences start-up agency – im Juni berichtete er, warum für ihn bei privaten Investitionen in Start-ups und als Leader in Unternehmen erlebte Rückschläge oder sogar Totalverluste wichtige Meilensteine waren. Er sagte, erfolgreiches Unternehmertum hänge entscheidend davon ab, dass gute und visionäre Ideen in wettbewerbsfähige Produkte umgesetzt werden. Risiken und Fehlschläge auf dem Weg seien wichtig, sagte er. «Das Scheitern ist wichtig für unseren Erfolg, denn neun von zehn Entwicklungsprojekte schlagen fehl. Wenn man das akzeptiert und aus gemachten Fehlern lernt, erzeugt das eine Kultur in der weiterhin der Mut vorherrscht, Neues auszuprobieren, um einen entscheidenden Beitrag zu leisten.» Dies gab Franz den Jungunternehmern jeden Alters mit auf den Weg.

Durchstehvermögen ist nicht alles

Bis hin zum erfolgreichen Konzern durchzuhalten, insbesondere nach einschneidenden Misserfolgen, ist für Jungunternehmen ungleich schwerer als für die «Big Pharma». Life-Sciences-Start-ups brauchen neben guten Ideen besonders dringend gutes Mentoring und Geld für die allererste Unternehmensphase. Beides bietet EVA in unserer Region. «Dank der unterstützenden Banken BKB und BLKB, die zusammen mit einer Privatperson kürzlich eine Kapitalerhöhung bewilligten, können wir vielversprechenden Start-ups aktiv mit Finanzierungshilfe und Coaching helfen, damit sie ihre innovativen Produkte – zum Einsatz vorwiegend im biomedizinischen Bereich – hoffentlich bis zur Marktreife

entwickeln», sagt Peter Burckhardt, der Geschäftsführer von EVA.

Innovative Hoffnungsträger

Wie breit gefächert die guten Ideen der aktuell im EVA-Portfolio unterstützten Firmen aus unserer Region sind, zeigt eine «tour d'horizon» durch deren Entwicklungsprojekte:

AOT, ein Spin-off aus dem Universitätsspital Basel, arbeitet an einem Roboter, dessen Laserstrahl Knochen fünfmal besser als der geschickteste Chirurg schneidet. Das System zur Knochenchirurgie vereinigt auf einzigartige Weise Chirurgie, Lasertechnologie, computerunterstützte Bildgebung und Robotik. In letzter Zeit wird die Computerunterstützung in allen Gebieten der Chirurgie immer wichtiger. Dies weniger, um den Chirurgen zu ersetzen, als vielmehr um ihn bei seiner Arbeit vor allem bezüglich Präzision zu unterstützen. Zum Beispiel das Brustbein nach Herzoperationen heilt so wie ein Reissverschluss wieder passgenau und stabil. **BioVersys** ist ein Spin-off der ETH Zürich in Basel. Die Firma befasst sich mit Forschung und Entwicklung von Arzneimitteln, welche die antibiotische Resistenz in bakteriellen Krankheitserregern brechen. Dazu gehört die Arbeit an einem Schalter für das Erbgut von Bakterien, mit dem man Resistenzen abschalten kann, so dass Antibiotika wirksam bleiben. **BioVersys** forscht heute mit zahlreichen internationalen Konzernen (u. a. GlaxoSmithKline) und Forschungskonsortien im Netzwerk. Das stetig wachsende Unternehmen gewann in den letzten Jahren mehrere Jungunternehmerpreise. **Cardiolynx** entwickelt Arzneimittel zur Behandlung von Herz- und Kreislaufkrankheiten und Erkrankungen des Metabolismus. Die Wirkstoffe der neuartigen Heilmittel vereinigen zwei



Die Start-up-Szene floriert. In Basel gehen gute Ideen im Life-Sciences-Bereich nicht aus. Foto EVA

Wirkprinzipien gängiger Produkte. **Cellec Biotek** ist ein Spin-off des Universitätsspitals Basel. Das Unternehmen widmet sich der Entwicklung und dem Vertrieb von Perfusions-Bioreaktoren, in denen man dreidimensionale Gewebe für die regenerative Medizin, für moderne Wirkstofftests (z.B. die Charakterisierung von Tumoren) und für die Grundlagenforschung züchten kann. **Inofea**, ein Spin-off der Fachhochschule Nordwestschweiz, entwickelt und vermarktet neuartige Nanomaterialien, die Viren viel einfacher als bisher erkennen. Die Technologie kann sie aus Medikamenten, sterilen Lösungen, Nahrungsmitteln etc. entfernen. Weitere Anwendungen gibt es bei der Herstellung von Pharmazeutika: Enzyme, die fest mit Nanopartikeln verknüpft sind, bleiben länger und besser aktiv. **InPheno**, ein Spin-off der Universität Basel, arbeitet an der Diagnostik in den Bereichen Virologie und Onkologie. Das

Unternehmen entwickelt zelluläre Profilierungssysteme für die pharmazeutische Entwicklung in den Bereichen HIV, Hepatitis sowie von Kinase-Inhibitoren für Krebstherapie. **Inthera** entwickelt Arzneimittel zur Bekämpfung von festen Tumoren. Ziel ist die Beeinflussung von Faktoren in der Kaskade der Tumorentwicklung. Das Projekt ist in der präklinischen Entwicklungsphase. **Koring**, ein Spin-off aus dem Universitätsspital Basel, entwickelt und vertreibt einen speziellen Ring, durch den ein Eingeweidebruch in der Bauchwand bei künstlichen Darmausgängen verhindert werden kann. Das verhindert den Austritt von Eingeweiden aus der Bauchhöhle und somit Folgeoperationen. Der Ring wird seit Beginn 2014 mit Erfolg eingesetzt. Das GPS von **MiniNavident**, einem Spin-off aus dem Universitätsspital Basel und der FHNW, ist ein miniaturisiertes 3-D-Navigationssystem für die dentale Implantologie. Das Sys-

tem ist direkt im Zahnbohrer integriert und mit einem Bildschirm kombiniert. Es kann mit Planungssystemen verbunden werden und erlaubt eine sehr hohe Präzision. Digital vernetzt mit 3-D-Röntgenaufnahmen des Patienten, ermöglicht es präzises Einsetzen von Zahnimplantaten ohne teure und unangenehme Bohrschablone und erspart Patienten so Mehrfachbesuche beim Zahnchirurgen. **Memo Therapeutics**, ein Spin-off der ETH Zürich in Basel, arbeitet an einer Technologie zur Identifizierung, Entwicklung und Anwendung von innovativen Antikörpern und deren Zielstrukturen, basierend auf einer neuartigen Plattform zur Abbildung und Charakterisierung aller menschlicher Antikörper.

Bisher grösste Erfolgsgeschichte

Eine der grössten Erfolgsgeschichten von EVA ist **Medgate** – Das Unternehmen wurde 1999 gegründet und von EVA im Aufbau unterstützt und ist heute führender Dienstleister für die integrierte ambulante Gesundheitsversorgung in der Schweiz und betreibt das grösste, ärztlich betriebene telemedizinische Zentrum Europas. «Total rund 260 Mitarbeitende, davon 70 Ärztinnen und Ärzte bieten bis zu 4300 Telekonsultationen pro Tag, das sind rund 4,5 Mio. telemedizinische Dienstleistungen seit 2000», sagt Andy Fischer, CEO und Gründer. Das Unternehmen hat das Konzept inzwischen erfolgreich nach Abu Dhabi und Australien exportiert und wirkte dort bei der Eröffnung von Telemedicine Centers mit. «Es ist wichtig, dass Jungunternehmen bei der Etablierung unterstützt werden. Die EVA leistet damit im Raum Basel einen wesentlichen Beitrag zur Förderung der Wirtschaft und der Innovationskraft.» sur