

Case Study

Völlig aufgelöst

Resoimplant entwickelt resorbierbare Dübel für die Orthopädie

Mit biologisch abbaubaren Kunststoffen auf Zuckerbasis hat Resoimplant die Beteiligungsgesellschaft S-Refit schnell überzeugt. Gerade einmal sechs Wochen vergingen zwischen dem ersten Gespräch und der Vertragsunterschrift. Nicht nur das Tempo seines Regensburger Investors gefiel dem Start-up, sondern auch der Standort. So zog man nach Abschluss der zweiten Finanzierungsrunde kurzerhand aus München in die BioRegio Regensburg.

Stabil und rückstandsfrei

Während Schrauben nur punktuell fixieren, hält das dübelähnliche Expansionssystem (siehe Schema unten sowie Bild auf S. 63) von Resoimplant ein Transplantat vollflächig und verdrehungsfrei in der richtigen Position. Das Team um Unfallchirurg Prof. Günter Lob hat aber nicht nur eine Verbesserung der Fixierungstechnik entwickelt, sondern mit den vollständig auflösbaren Dübeln namens Resofix auch die Nachteile der bisher in der Orthopädie verwendeten resorbierbaren Schrauben beseitigt. Diese sind unter hohen Belastungen bruchanfällig und werden daher teils mit Zusätzen versehen, die zwar die Festigkeit erhöhen, sich aber im Körper nicht rückstandsfrei auflösen.

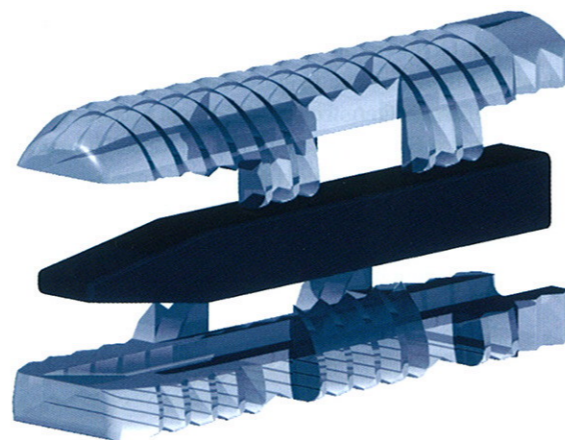
Patentsituation geklärt

Finanziert wurde der Start von Resoimplant durch den High-Tech Gründerfonds und Bayern Kapital. Aufgrund des Verkaufs wichtiger Rechte an eine Firma in Österreich im Jahr 2002 konnte sich das Start-up jedoch nicht frei entfalten, zudem mangelte es an kaufmännischer Kompetenz im Unternehmen. Gründer Lob erkannte die Schwächen und holte im Sommer 2008 den heutigen Geschäftsführer Robert Guillaume in die Gesellschaft, um das Start-



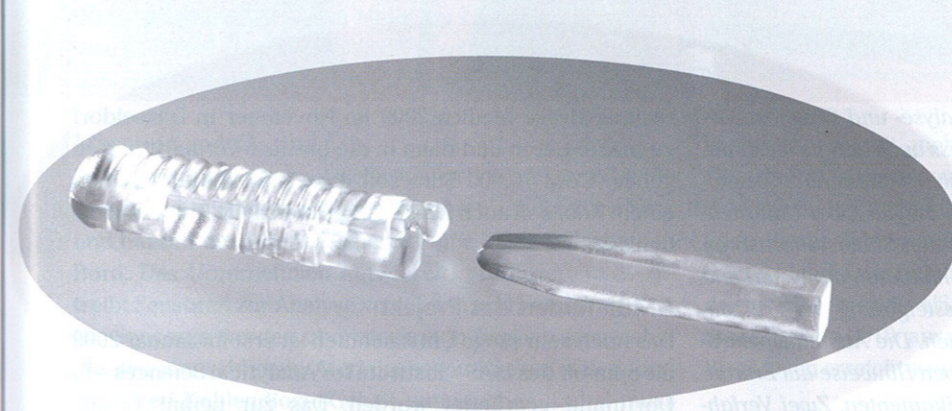
Robert Guillaume, Resoimplant

up neu aufzustellen. Guillaume verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Orthopädie und kennt sich auch am Finanzmarkt aus: Anfang 2006 brachte er die von ihm mitgegründete Ars Arthro AG an das Segment AIM der Londoner



Schematische Darstellung des Dübelnsystems von Resoimplant

Börse. Mit seiner Hilfe konnte Resoimplant eine Anschlussfinanzierung über 1,4 Mio. Euro akquirieren, mit der u. a. alle wichtigen Patente und Rechte wieder ins



Unternehmen geholt wurden. Neben den Altinvestoren beteiligten sich S-Refit und das Essener Family Office FVW Beteiligungs GmbH & Co. KG an der Kapitalspritze.

6.000-fach bewährt

Produktseitig hat Resoimplant nicht nur den von Investoren gern geforderten „Proof-of-Concept“ erbracht. Vielmehr erzielen die Medizintechniker bereits regelmäßige Umsätze durch die Verwendung ihrer Produkte bei Knochen-Sehnen-Transplantaten. Schon 6.000 Mal seien die resorbierbaren Dübel bei Operationen zum Einsatz gekommen. Die Hemmschwelle für den Wechsel auf die neue Technologie liege niedrig, wie Guillaume erläutert: „Der operative Vorgang ändert sich nicht. Wir ersetzen lediglich ein Implantat durch ein anderes.“ Die Strategie, zu einem Preis auf dem Niveau einer resorbierbaren Schraube anzubieten, hilft ebenfalls bei einer schnellen Marktdurchdringung. „Richtig interessant wird es für uns, wenn wir das Volumen weiter steigern können, weil sich dann unsere Marge deutlich erhöht“, sagt Guillaume und deutet damit das Renditepotenzial an.

Weitere Indikationen folgen

Um dieses Ziel zu erreichen, arbeitet Resoimplant an der Erweiterung der Anwendungsgebiete: In der Entwicklung befinden sich Implantate für die vordere Kreuzband-Rekonstruktion, zur Stabilisierung von Knochenbrüchen und zum Einsatz an Schultern und Gelenken. Sobald sie neue Produkte auf den Markt bringen, profitieren die Regensburger davon, dass eine Implantatentfernung in vielen Ländern, wie z. B. den USA, als medizinisch nicht notwendig eingestuft wird. Die Kosten hierfür in Höhe mehrerer tausend Euro werden aus diesem Grund von den Krankenkassen nicht erstattet. Um sich – neben einer zweiten Operation – diese finanzielle Belastung zu sparen, zeigen sich Patienten insbesondere in diesen Ländern gegenüber resorbierbaren Lösungen äußerst aufgeschlossen. „Um dieses Potenzial zu heben und den operativen Break-even zu erreichen, brauchen wir noch etwa drei Mio. Euro. Dann werden wir beweisen, dass unsere Implantate auch als wirtschaftliches Geschäftsmodell funktionieren“, verspricht Guillaume.

andreas.uhde@vc-magazin.de



- Börsengänge
- Kapitalmaßnahmen
- Börsenzulassungen
- Designated Sponsoring
- Internationale Roadshows
- Mergers & Acquisitions
- Kapitalmarktberatung
- Research

Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Prime Standard / 01-2008	Designated Sponsoring Research Prime Standard seit 12-2008	Designated Sponsoring Prime Standard seit 12-2008
Eckert & Ziegler	Eckert & Ziegler	all for one.
Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Entry Standard / 10-2008	Umwandlung Vorzugsaktien in Inhaberaktien und Aktienzulassung General Standard / 09-2008	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Entry Standard / 07-2008
BlueCap	EHLBRACHT AG	elexxion
Aktienrückkauf Prime Standard Juli - Dez. 2008	Kapitalerhöhung mit Bezugsangebot Entry Standard / 06-2008	Prospektpflichtige Zulassung aus Kapitalerhöhung General Standard / 05-2008
InTiCa Systems	ACTIVA RESOURCES	EHLBRACHT AG
Prospektfreie Zulassung aus bedingtem Kapital General Standard / 05-2008	Prospektpflichtige Zulassung aus Kapitalerhöhung General Standard / 05-2008	Designated Sponsoring Research Entry Standard / seit 05-2008
HANSA GROUP AG	adesso	BRIT
Designated Sponsoring General Standard seit 02-2008	Designated Sponsoring Research Prime Standard / seit 10-2007	Designated Sponsoring Research General Standard seit 08-2007
EASY SOFTWARE AG SOFTWARE FOR DOCUMENTS	Electronics Line 3000 Ltd.	BNP

Auszug Referenzen 2008 / 2009

Bank M Repräsentanz der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG

Mainzer Landstraße 61
D - 60329 Frankfurt am Main

Dirk Blumhoff / Ralf Hellfrisch
Telefon +49 (0)69-71 91 838-10

E-Mail info@bankm.de
Internet www.bankm.de