



Annette Brüls
CEO Medela, Baar

Mehr Sicherheit für Patienten

Nischenspieler, Weltmarktführer, Familienbetrieb: Annette Brüls hütet ein **Bijou der Schweizer Wirtschaft**. Die gebürtige Belgierin und studierte Ingenieurin ist seit 2018 Chefin von Medela. Das Unternehmen produziert und vertreibt Milchpumpen für stillende Mütter. Gründer Olle Larsson, Einwanderer aus Schweden, baute Medela ab 1961 auf. Heute produziert Medela am Hauptsitz in Baar, aber auch in China und in den USA und macht einen Umsatz von mehr als 600 Millionen Franken – eine Bilderbuchgeschichte. Nun zeigt sich: Die Vakuumtechnologie der Brustpumpen, die das Unternehmen gross gemacht haben, ist nicht nur ein Segen für stillende Mütter; sie macht auch **einen Unterschied bei der Behandlung von Covid-19-Patientinnen und -patienten**. Denn in der Lunge von intubierten Covid-19-Erkrankten lagern sich Sekrete ab, die regelmässig abgesaugt werden müssen. Das geht zwar auch mit den fest installierten Vakuumsystemen, wie sie viele Spitäler haben; es birgt aber die Gefahr, dass diese Systeme mit dem Virus kontaminiert werden. «Der Vorteil unserer Absaugpumpen ist, dass sie mobil und damit unabhängig von den spitaleigenen Installationen sind», sagt Annette Brüls. Zudem verfüge Vario – so der Name des medizinischen Geräts – über einen Virusfilter, der Kreuzkontaminationen verhindere. «Die Nachfrage ist enorm», sagt die Medela-Chefin. Seit Mitte März sei die Produktionskapazität verdreifacht worden, «bis Juni werden wir auf das Neunfache der ursprünglichen Quantität kommen». Zurzeit gehen in Baar 2000 Pumpen pro Monat vom Band. Zudem ist das Unternehmen daran, eine **Produktionslinie in der eigenen Anlage in den USA** aufzubauen. Sie soll bis Mitte August 10 000 Geräte ausliefern. «Wir sind froh, dass wir einen Beitrag zur Bewältigung der Krise leisten können», sagt die Chefin von 1800 Mitarbeitenden. Was aber verspricht man sich in Baar davon? «Als Familienunternehmen denken wir langfristig», sagt die erfahrene Medtech-Managerin. «Wir wollen für die Spitäler und Gesundheitsministerien ein verlässlicher Partner sein.» Das Beispiel zeigt: In der Krise werden die Weichen für die Zukunft gestellt.



Tim Pfister
Geschäftsführer Ender, Bern

Der andere Virustest

Von den Bernern heisst es, sie bräuchten immer etwas länger. Tim Pfister, CEO und Mitgründer von Livet, einem **auf die Diagnostik von Infektionskrankheiten bei Pferden** spezialisierten Berner Unternehmen, hat sich vorgenommen, das Klischee zu widerlegen. Er wird im Mai einen zertifizierten Sars-CoV-2-Test auf den Markt bringen, der nur 30 Minuten dauert und zudem – anders als viele andere Tests – auf allen Geräten, die standardmässig in Labors stehen, durchgeführt werden kann. Ender (Berndeutsch für «schneller») – so der Name des Tests und des Unternehmens, das er Mitte April dafür gegründet hat – basiert nicht wie die meisten Covid-19-Tests auf dem PCR-Verfahren (für Polymerase-Kettenreaktion); er baut auf **einem vor allem in den USA und Asien verbreiteten Konkurrenzverfahren** auf, der isothermalen Amplifikation. Grosser Vorteil: die zeitraubenden Heizzyklen, die dazu führen, dass PCR-Tests meist mehrere Stunden dauern, fallen weg. «Wir arbeiten schon länger mit dieser Technologie», sagt der Jungunternehmer, der Ökonom ist und für Ender mit seinen beiden bisherigen Partnern, dem Mikrobiologen Alexander Lüthi und dem Mediziner Samuel Zürcher, zusammenarbeitet. «Wir sind zuversichtlich, dass wir hier auch für Länder mit einer schlechten Infrastruktur eine kostengünstige und schnelle Alternative zu den PCR-Tests anbieten können werden.»

«Die Pandemie hat die Schwächen der bisherigen Beschaffungssysteme der Spitäler schonungslos offengelegt.»

Philippe Hügli
CEO Hystrix Medical, Langenthal

«Die Nachfrage ist enorm. Bis im Juni werden wir auf das Neunfache der ursprünglichen Quantität an Pumpen kommen.»

Annette Brüls
CEO Medela, Baar

Covid-19 Der Lockdown ist G
Virus zu leben. Diese Men
Normalität z

Die Hel Pand

SERAINA



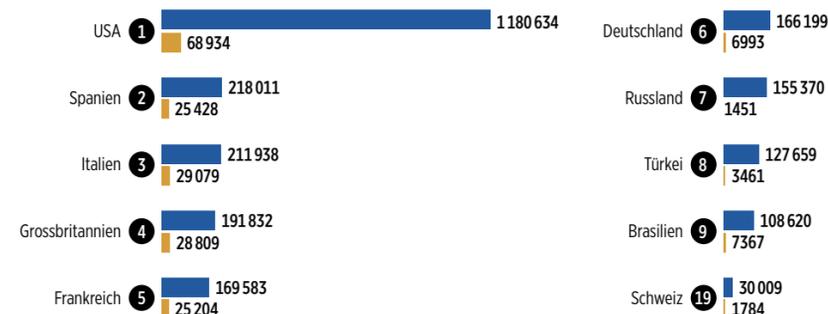
Thomas Schinecker
Chef Roche Diagnostics, Rotkreuz

Ein Testfall für die Diagnostik

So tragisch die Covid-19-Krise ist: Für die Diagnostik ist sie eine Sternstunde. Unterschätzt und unterentschädigt im Vergleich zu den Medikamenten, geniesst sie nun plötzlich die Aufmerksamkeit, die sie eigentlich auch unter normalen Bedingungen verdienen würde – schliesslich geht 70 Prozent der Therapieentscheidungen in der ärztlichen Praxis ein diagnostisches Verfahren voraus. An vorderster Front steht dabei er: Thomas Schinecker, seit 17 Jahren bei Roche und als Chef des Diagnostikgeschäfts des Basler Pharmakonzerns seit August 2019 verantwortlich für Umsätze von knapp 13 Milliarden Franken. Von Haus aus promovierter Molekularbiologe steht er mit seinen Leuten hinter der Serie von Testerfolgen, mit denen Roche in den vergangenen Wochen für Schlagzeilen sorgte: erster Sars-CoV-2-Test im Februar, Lancierung eines vollautomatischen Virustests Mitte März und nun, vor ein paar Tagen, die Zulassung eines **Antikörpertests, von dem ab Juni 100 Millionen Stück** weltweit zur Verfügung stehen werden. Das Emergency-Response-Team – eine Struktur, die sich bereits bei früheren Virenausbrüchen wie Ebola oder Zika bewährt habe – habe bereits im Januar seine Arbeit aufgenommen, sagt der Topmanager; also kurz nachdem das neue Coronavirus Sars-CoV-2 sequenziert und seine genetische Information öffentlich zugänglich gemacht worden war. In Zeiten wie diesen zeige sich, wie gut eine Organisation aufgestellt ist, so Schinecker. **«Uns war schon früh bewusst, dass wir dieses Virus sehr ernst nehmen müssen.»** Vorstellungen, wonach Roche mit der Pandemie das grosse Geschäft macht, weist er zurück: «Wir profitieren nicht von Covid-19, der Test hat weltweit den gleichen Preis. Dieser ist so gestaltet, dass er für alle Gesundheitssysteme erschwinglich ist.» Und mit Blick auf die Zukunft stellt Schinecker bereits jetzt fest: «Die Diagnostik wird anders wahrgenommen», viele Regierungen stellten fest, dass sie bei der diagnostischen Infrastruktur in den Spitälern und Labors einen Nachholbedarf hätten. Gut möglich, dass das Momentum trotz Krise und klammen Kassen noch länger aufseiten der Diagnostik bleiben wird.

► DIE PANDEMIE IN ZAHLEN

Die neun am meisten betroffenen Länder – und die Schweiz
■ Bestätigte Sars-CoV-2-Infektionen ■ Anzahl Tote



-6,7%
Prognose des Staatssekretariats für Wirtschafts (Seco) für das Bruttoinlandprodukt Schweiz 2020.

1,6
Milliarden Menschen riskieren den Verlust ihrer Arbeit und damit ihrer Lebensgrundlage.

STAND: 5. MAI, 15.30 UHR

QUELLE: JOHNS HOPKINS UNIVERSITY CORONAVIRUS RESOURCE CENTER

QUELLE: INTERNATIONALE ARBEITSORGANISATION ILO

eschichte; nun gilt es, mit dem
schen helfen uns, die neue
zu meistern.

den der lemie

A GROSS

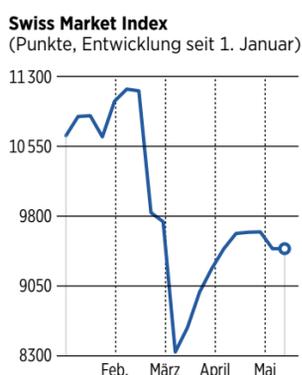


Philippe Hügli
CEO Hystrix Medical, Langenthal

Ein Amazon für Ärzte und Spitäler

Die Schweiz ist ein hartes Pflaster, wenn es um neue Geschäftsmodelle im Gesundheitswesen geht. Das gilt insbesondere für den Einkauf von Medizinalgütern durch die Spitäler und Arztpraxen. Käufer und Verkäufer kennen sich, man tritt sich nur ungerne gegenseitig auf die Füße, Preistransparenz ist ein Fremdwort. Doch jetzt gibt es Zug im Kamin, die Covid-19-Krise beschleunigt Entwicklungen, die vorher kaum vom Fleck kamen. «Das Interesse ist gewaltig, die Pandemie hat die Schwächen des bisherigen Systems schonungslos offengelegt», sagt Philippe Hügli. Der Betriebsingenieur betreibt mit **Hystrix Medical einen digitalen Marktplatz für alles, was Arztpraxen, Spitäler und Altersheime so brauchen:** Masken, Verbandsmaterial, aber auch Krankenhausmöbel und medizinische Geräte. Jetzt, da viele Gesundheitsdienstleister am Anschlag seien, zeige sich, wie wertvoll eine Plattform ist, bei der möglichst viele Informationen zentral verfügbar sind, sagt der Jungunternehmer, der sich als ehemals gut bezahlter Mitarbeiter des Medtech-Unternehmens Boston Scientific bestens auskennt in den Untiefen des Schweizer Gesundheitswesens. Die kritischen Stimmen seien fast ganz verstummt – und zwar auf Käufer- wie auf Verkäuferseite, sagt der Chef des Kleinunternehmens aus dem bernischen Langenthal. Stattdessen konnte Hystrix seit Ausbruch von Covid-19 **Dutzende von Spitälern, Altersheimen und Arztpraxen neu auf der Plattform** begrüßen. «Vorher hatten wir sechzig bis siebzig feste Nutzer», jetzt sei bereits jedes zweite Spital bei Hystrix angeschlossen, sagt der CEO; ebenso wie einzelne kantonale Polizeikörper und Sicherheits- und Justizdirektionen, die in Zeiten von Corona ebenfalls einen erhöhten Bedarf an Medizinalgütern wie Masken, Schutzanzügen und Sterilias haben. Kein Wunder, denkt man gross bei Hystrix: «Unser Ziel ist, ein Amazon für Ärzte, Spitäler und ihre Lieferanten zu bauen», sagt Philippe Hügli. Die Beschaffung und der Vertrieb von Medizinalgütern müssen sich stärker an denen von Konsumgütern orientieren, ist er überzeugt. Und wie verdient er sein Geld? «Wir nehmen eine Kommission von 3 Prozent pro Einkauf.»

► EIN VIRUS SCHICKT DIE BÖRSEN AUF TALFAHRT



QUELLE: TELETRADER.COM PUBLISHER



Charvi Shetty
CEO und Gründerin Aluna, San Francisco

Mehr Luft für Lungenkranke

Lockerung des Lockdowns, Rückkehr zur Realität: Für Asthmatiker und andere Lungenkranke bleibt das ein Wunschtraum. Für sie gilt bis auf weiteres, Ansteckungsrisiken wenn immer möglich zu vermeiden und zu Hause zu bleiben. Das Problem dabei: Der Besuch beim Arzt oder im Spital lässt sich für Asthmatiker, aber auch für Patienten, die unter der chronisch-obstruktiven Lungenkrankheit COPD oder an zystischer Fibrose leiden, einer seltenen, aber schweren Erbkrankheit, auf Dauer nicht vermeiden. Denn Lungenkranke sollten ihre Lungenfunktion konstant überwachen lassen. Doch nun bringt **das kalifornische Startup Aluna eine intelligente Device-App-Kombination** auf den Markt, die es Asthmatikern – allein in den USA sind es 25 Millionen oder gegen 8 Prozent der Bevölkerung – und anderen Lungenkranken möglich macht, zu Hause zu testen, wie gut ihre Lunge arbeitet. Das allein ist noch keine Revolution, doch das Test-Package aus der Bay ist auch noch clever genug, um zu erkennen, ob der Test korrekt durchgeführt wurde – ein technologisches Novum. Zudem soll die Kombi helfen, Sars-CoV-2-Infektionen frühzeitig zu erkennen, und sie kann dazu genutzt werden, die Lungenfunktion zu stärken. «Eigentlich wollten wir das Gerät nur für Kinder mit Asthma auf den Markt bringen, doch dann kam Covid-19 und wir dachten, dass die Anwendung für alle, für die Covid-19 mit erhöhten gesundheitlichen Risiken verbunden ist, hilfreich sein könnte», sagt Charvi Shetty, CEO und Mitgründerin von Aluna. Mitte April bekam das Unternehmen, das die **Schweizer Firma Zühlke Ventures zu seinen Investoren** zählt, grünes Licht von der FDA (Food and Drug Administration, USA). Seither geht es mit den Verkaufszahlen aufwärts. Die Nachfrage sei gross, sagt die kalifornische Jungunternehmerin. Der Preis von 449 Dollar – 349 Dollar für das Gerät und eine jährliche Gebühr von 100 Dollar – wurde vorübergehend gesenkt, um das Tool «denen zur Verfügung stellen zu können, die es sofort brauchen». Ziel sei, den Preis langfristig zu senken, «sobald wir mehr produzieren», sagt Charvi Shetty. Und wird die Kombi irgendwann in der Schweiz verfügbar sein? Das sei nicht ausgeschlossen, sagt sie.



Mark-Eric Jones
CEO Léman Micro Devices, Ecublens

Der Arzt im Kleinformat

Das Startup aus Ecublens heisst Léman Micro Devices (LMD) – und das ist wörtlich zu verstehen: Das Gerät, das CEO Mark-Eric Jones dieses Jahr zur Zulassung bringen will, ist in der Lage, alle fünf Vitalfunktionen – also **Blutdruck, Temperatur und Sauerstoffsättigung im Blut sowie Puls und Atemfrequenz am Finger** – zu erfassen; es ist aber nur so gross wie ein Zündholzschächtelchen. Ursprünglicher Plan des Cambridge-Absolventen: das Gerätchen in die gängigen Handys einbauen und so lancieren. Der Plan wird zwar immer noch verfolgt, aber die Pandemie hat die Variante Stand-alone in den Vordergrund gerückt. «Der Abfall des Sauerstoffgehalts im Blut, der Anstieg von Temperatur und Atemfrequenz sind frühe Anzeichen einer Infektion», sagt Jones. «Wir sind überzeugt, dass wir **einen Beitrag zur Bewältigung der Pandemie leisten können.**» Besonders spektakulär funktioniert die Blutdruckmessung: Der Patient wird mit einer App aufgefordert, ein dreissigsekündiges Spiel auf einem Sensor zu spielen. Dabei wird der obere und der untere Blutdruck gemessen – und zwar kalibriert, wie das die Ärztin mit der Manschette um den Arm auch macht. «Alles in einer Messung – das tönt unglaublich, ist aber wahr», so Patrick Griss von Zühlke Ventures, die bei LMD investiert ist. «Leider **fehlen uns hier die Ansprechpartner**», sagt er. «Für den Moment sind wir deshalb vor allem mit asiatischen Partnern im Gespräch.»



Emma Walmsley
CEO GSK, Brentford

Eine Impfung für alle

In der Pandemie richten sich alle Augen auf die Impfstoffforschung und damit auf sie: Emma Walmsley, Konzernchefin von GSK, nach der Übernahme des Impfstoffgeschäfts von Novartis im Jahr 2014 einer der grössten Impfstoffhersteller der Welt. Die Topmanagerin, die vor ihrem Sprung nach ganz oben – im Jahr 2015 – GSK Consumer Healthcare leitete, ein Joint Venture der Briten mit Novartis für den Vertrieb von frei erhältlichen Medikamenten, hat sich **mit dem französischen Konkurrenten Sanofi zusammengeschlossen**, um gemeinsam möglichst schnell einen Impfstoff zu finden. Ein Vorgehen, das seinesgleichen sucht in der Welt von Big Pharma. Ziel des britisch-französischen Duos ist es, in den nächsten zwanzig Monaten einen Impfstoff auf den Markt zu bringen. «Wir hoffen, wenn wir erfolgreich sind, **bis Ende des nächsten Jahres Millionen an Impfstoffdosen zu haben**», sagte Emma Walmsley Mitte April in einem Interview mit CNBC. Kein Unternehmen werde es schaffen, diese beispiellose Gesundheitskrise alleine zu lösen, sagte Paul Hudson, Walmsleys Counterpart in Paris, der ebenfalls im Solde von Novartis stand, bevor er 2019 den Sprung an die Spitze von Sanofi schaffte. Die klinischen Studien sollen noch in diesem Jahr beginnen. Damit ist das französisch-britische Duo zwar nicht top, dafür bringt es bei den Produktionskapazitäten viel PS auf den Boden.