

startup

Miniatrhelfer im Mund

Mininavident Das Basler Startup hat eine Mini-Navigationshilfe für Zahnärzte entwickelt, die sie beim Setzen eines Implantats millimetergenau an die richtige Stelle im Kiefer lotst.

PIRMIN SCHILLIGER

Die Business-Idee

Bei 95 Prozent der Zahnimplantationen ist Handarbeit der Zahnärzte gefragt. Sie setzen die Implantate ohne technische Ausrichtungshilfe ein. Bei rund einem Viertel der Eingriffe kommt es zu Komplikationen, weil die Implantate nicht optimal positioniert werden. Zahnärzte, die nicht freihändig hantieren wollen, verwenden teils sogenannte Bohrschablonen. Die sind aber für den Patienten schmerzhaft und teuer. Mininavident hat deshalb ein miniaturisiertes Navigationssystem entwickelt, das ein präziseres Setzen der Implantate ermöglicht. Es besteht aus einer auf den Bohrer aufgesetzten Minikamera, einer Software und einem keramischen Marker. Das Gerät liefert dem Zahnarzt laufend Bilder von Kieferknochen, Zähnen und Nervenstrukturen. Es zeigt ihm die korrekte Position, den Eintrittswinkel und die Bohrtiefe für das Implantat an und lotst ihn millimetergenau an die richtige Stelle. Das Risiko von Fehlern und Verletzungen ist mit dem neuen System deutlich geringer. Mininavident-Chef Frank Berlinghoff will das neue System an Zahnarztpraxen und Mund-, Gesichts- und Kieferchirurgiekläniken verkaufen. «Ziel ist, dass unser System in den nächsten Jahren zum Standard wird», sagt Berlinghoff.

Die Gründer

Eine Gruppe erfahrener Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen sowie Medizintechnik-Ingenieure gründete das Startup 2013 als Spin-off des Unispitals Basel und der Fachhochschule Nordwestschweiz. Dort hatte eine Arbeitsgruppe beider Hochschulen schon entscheidende Entwicklungsarbeit geleistet. Die eigentliche Idee lieferten die Professoren Hans-Florian Zeilhofer und Erik Schkommodau sowie Privatdozent Philipp Jürgens. Sie hatten, basierend auf ihrer beruflichen Erfahrung, einen «Vorpiloten» entwickelt. Die drei gründeten das Startup, das seine Wurzeln damit im klinischen Alltag hat. Als Vierten holten sie den Ingenieur Frank Berlinghoff mit an Bord. Er bringt 25 Jahre Erfahrung aus verschiedenen Führungspositionen in der Dentalindustrie mit.

Der Markt

Weltweit setzen Zahnärzte jährlich rund 14 Millionen Patienten Implantate ein. Primäre Zielgruppe von Mininavident ist die schnell wachsende Zahl von Praxen und Kliniken, die beim Implantieren heute schon 3D-Visualisierung verwenden. Denn das Kamerasystem des Startups ist mit jeder gängigen 3D-Implantations-Planungssoftware kompatibel. Rund 1000 bis 2000 ihrer Denacam-Systeme möchten die Basler nach der Lancierung jährlich verkaufen. Angesichts des riesigen Marktes mutet diese Zielsetzung eher bescheiden an, umso mehr, als derzeit kaum ernsthafte Konkurrenten auszumachen sind. Nach erfolgreichen Tests mit Prototypen ist Mininavident momentan daran, das Denacam-System weiter zu miniaturisieren. Die Produktion wird an industrielle Partner ausgelagert. Bei der auf 2017 geplanten Markteinführung

DAS MEINT DER EXPERTE



«Dieses System erlaubt es uns, alle Implantate optimal zu setzen, noch häufiger minimal invasiv und damit beschwerdefrei für den Patienten zu operieren.»

Luzi-Peter Schmidt
Facharzt für Oralchirurgie

kooperiert das junge Unternehmen mit etablierten Grössen aus der Dentalindustrie.

Das Kapital

Mininavident hat über zwei Finanzierungsrunden 2,8 Millionen Franken investiert. Hinzu kam ein KTI-Projekt, das in Kooperation mit der Fachhochschule Nordostschweiz und dem Unispital Basel abgewickelt wurde. Noch in diesem Jahr ist laut Berlinghoff die «dritte und letzte» Finanzierungsrunde über 1,5 Millionen Franken vorgesehen. Nachdem Mininavident im letzten Jahr das CTI-Label erhalten hat und im November mit dem renommierten Swiss Technology Award 2015 ausgezeichnet worden ist, dürfte die Beschaffung der Mittel in diesem Fall nicht mehr allzu schwierig sein. Jedenfalls gäbe es bereits einige namhafte Interessenten.



«Unser System soll in den nächsten Jahren zum Behandlungsstandard werden.»

Frank Berlinghoff Mininavident

Update

Osmoblu

Rückblende Über das Lausanner Startup Osmoblu hat die «Handelszeitung» im Frühling 2014 berichtet. Seither ist einiges passiert: Gründerin Elodie Dahan und ihr Team haben den Prototyp ihrer Stromwandlungsanlage validiert und wollen ihn kommenden Sommer im Feld testen. Dahan ist noch auf der Suche nach einem geeigneten Industriepartner, auf dessen Areal die an der ETH Lausanne entwickelte Abwärme-Maschine aufgebaut und in ihrer Leistung zur Stromerzeugung getestet werden kann.



Osmoblu: Gründerin Elodie Dahan.

600 000 Fr. Kapitalerhöhung

Thermischer Strom Für das Pilotprojekt nimmt Osmoblu aktuell eine Finanzierung über 600 000 Franken vor. Die Gründerinnen Elodie Dahan und Anna Laromaine haben sich das Osmoseverfahren aus der Natur zunutze gemacht. Sie wandeln Abwärme grosser Industriebetriebe damit in Strom. Die erste geplante Pilotanlage wird bis zu 100 Kilowatt Strom produzieren. Damit lassen sich etwa 20 Haushalte versorgen. Bis zur Marktreife soll Dahans Maschine ein Megawatt Leistung produzieren.

ANZEIGE

WORK IN PROGRESS

ALTE LIEBE

MAX KÜNG

Hugentobler und Roggenmoser sassen in der Onyx-Bar und tranken Bier. Roggenmoser grübelte über Hugentoblers Frage. Er hatte gefragt, was das Letzte gewesen sei, das er gelernt habe über das Leben. Was für eine Frage! Roggenmoser fiel nichts ein, also sagte er: «Mir fällt nichts ein. Sag du!»

Hugentobler lächelte: «Ich habe gelernt, dass Faulheit gut für die Gesundheit ist.»

«Was heisst denn das?» Roggenmoser prustete verächtlich.

«Du kennst doch Meier-Moser, oder?» «Ja klar. Der war früher so dick und heute sieht er so dünn aus. Ist er krank? Hat er was Schlimmes?» Hugentobler schüttelte den Kopf. «Nein, der ist nicht krank, im Gegenteil, aber hör zu: Früher hatte Mei-

er-Moser sein Büro in der Nähe eines Hamburgerlokals. Er liebte diesen Laden. Also ging er über Mittag immer dort essen. Burger, fette Sossen, Pommes, Cola, gerne auch mal einen kräftigen Klecks Mayo. Jeden Tag stopfte er den fettigen Frass in sich rein. Dann zog seine Firma weg, in einen anderen Teil der Stadt. Meier-Moser war darüber etwas traurig, denn er liebte seinen Burger-Laden. Anfangs ging er über Mittag noch hin, fuhr mit Tram und Bus quer durch die Stadt, aber die Verbindungen waren kompliziert, ausserdem musste er ein paar Schritte zu Fuss gehen. Und Meier-Moser ging nie

zu Fuss! Er war schlichtweg zu faul, um ungesund essen zu gehen. Nun, in der Nähe des neuen Büros gibt es zufälligerweise ein

Fastfood-Lokal für Super- gesundes, du weisst schon: Suppen, Salate, Sprossen.»

Roggenmoser verzog das Ge-

sicht, als habe

er einen Leberhaken kassiert. Hugentobler fuhr fort: «Also ging er aus reiner Faulheit in den gesunden Laden. Irgendwann schmeckte es ihm dann sogar - und er fand

Freude an der neuen Ernährung. Du weisst ja: Ernährung ist die halbe Miete.» «Kann man das so sagen?» «Egal, auf jeden Fall verlor er Kilo um Kilo und wurde gesünder und gesünder.» Roggenmoser kratzte sich am Hinterkopf, blickte hinab auf seinen Bauch, der unter dem Hemd sich versteckte, nicht übermässig gross, aber auch nicht gerade klein. «Oje, und ich

dachte schon, er habe was Schlimmes.»

«Aber hör zu, sagte Hugentobler, während er beim Kellner

zwei Finger zeigend

nochmals Bier bestellte, «er hat sich nun auch ein Fahrrad

gekauft.» «Ein Fahrrad? Spinnst er total?» «Ein Elektrofahrrad.

Und er hat herausgefunden,

dass er mit dem Elektrofahrrad im Nu von seinem Büro beim Burger-Laden ist.» «Und jetzt fährt er wieder hin?» «Ja. Es geht eben nichts über eine alte Liebe.» «Hm», machte Roggenmoser nachdenklich, nahm einen kräftigen Schluck des frisch servierten Biers. «Alte Liebe rostet nicht. Vor allem, wenn Fleisch zwischen den Brötchen ist.»

www.ausschalten-auftanken.ch

Hier gibts mehr von Max Küng und weiteren bekannten Autoren. Das gratis Kolumnen-Abo plus Infos und Hintergrundgründe zu «Arbeit&Freizeit», Führungskultur und Wettbewerbsfähigkeit.

Eine Kampagne des Schweizerischen Versicherungsverbandes SVV.

