

„Bis Herbst wollen wir im Rahmen eines zweiten C-Runden Closings weitere Investoren gewinnen“

Die Implantsdata ist ein Medizintechnik-Unternehmen, welches Internet-of-Things für die zeitgemäße Versorgung von Glaukom-Patienten einführt. Dabei kombiniert Implantsdata proprietäre medizinische Sensorik mit umfassenden Digital-Health Lösungen.

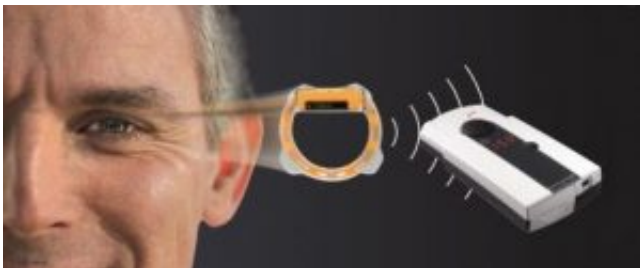
Plattform Life Sciences: Herr Ostermeier, bitte stellen Sie uns das Unternehmen Implantsdata vor. Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Ostermeier: Für den weiteren Verlauf der chronischen Augenerkrankung Glaukom (volksläufig auch „grüner Star“ genannt), ist eine gute Kontrolle des Augeninnendrucks von entscheidender Bedeutung, da ein unkontrollierter Augeninnendruck den Sehnerv irreversibel schädigt und zu unwiederbringlichen Sehverlusten des Patienten führen kann. Eine Messung des krankheitsbestimmenden, asymptomatischen Augeninnendrucks ist heute jedoch sehr aufwendig und nur durch medizinisches Personal möglich, weswegen eine Messung nur alle paar Monate stattfindet.

Unser mittlerweile CE zugelassenes EYEMATE-System ermöglicht nun die jederzeitige Messung des Augeninnendrucks im normalen Lebensumfeld des Patienten. Die Messdaten des Patienten werden dem Arzt über eine web-basierte Datenbank zugänglich gemacht. Damit ist der Arzt jederzeit über den Zustand seiner Patienten informiert, ohne den Patienten sehen zu müssen, womit die Versorgungseffizienz deutlich gesteigert wird. In Zeiten steigender Patientenzahlen bei zunehmenden Fachärztemangel, ermöglicht dies eine weniger aufwendige, dennoch qualitativ viel bessere Versorgung.

Insbesondere hat das EYEMATE-System gegenüber dem heutigen Standard-of-Care zwei entscheidende Vorteilen: Mit den Informationen die unser System zur Verfügung stellt, kann der Augenarzt die Behandlung personalisieren, frühzeitig die ideale Therapie für den Patienten bestimmen und diese im Bedarfsfall unmittelbar anpassen. Weiterhin weiß der Patient jederzeit über seinen Augeninnendruck und die Wichtigkeit einer regelmäßigen Medikation Bescheid.

Unsere ersten Studien zeigen, dass dieses „Patienten-Empowerment“ zu einer deutlich verbesserten Therapietreue der Patienten führt. Im Ergebnis führen beide Faktoren dazu, dass die Krankheitsprogression verlangsamt oder sogar gestoppt werden kann. Da ein fortgeschrittenes Glaukom – neben den Einbußen in der Lebensqualität der Patienten – auch zu deutlich höheren Kosten in der Gesundheitsversorgung führt, ist es ökonomisch nur sinnvoll, die Patienten mittels des EYEMATE-Systems so lange wie möglich in der weniger kostspieligen Frühphase zu halten.



Das EYEMATE-System von Implantsdata. Bild: Implantsdata

Welche Idee steht hinter Implantsdata und wie kam es zur Gründung?

Als Idee hinter der Implantsdata stand der jahrzehntealte Wunsch der Augenärzte, über bessere Möglichkeit der

Augeninnendruck-Überwachung bei Glaukom-Patienten zu verfügen. Der immer noch bestehende Goldstandard für die Augeninnendruckmessung ist schon über 60 Jahre alt und nach Meinung aller Beteiligten in vielerlei Hinsicht nicht mehr zeitgemäß. Wir haben diesen Wunsch der Ärzte schon vor Jahren aufgenommen und eine Technologie die ursprünglich für automobiler Anwendungen – sprich Reifendrucksensoren – entwickelt wurde, soweit verfeinert und in ein Medizinprodukt verwandelt, um die Versorgung von Glaukom-Patienten ins 21. Jahrhundert zu führen. Über all die Jahre, in denen wir uns mit unzähligen technischen und wirtschaftlichen Herausforderungen konfrontiert sahen, hat uns Gründer und Investoren die – auch finanzielle – Unterstützung von Augenärzten immer bestätigt.

Wie hoch schätzen Sie das Marktpotenzial in Ihrem Segment?

Eine unabhängige PwC-Analyse die im Auftrag eines unserer Investoren erstellt wurde, ergab ein mögliches Marktpotential in der industrialisierten Welt von jährlich bis zu 1 Mrd. EUR. Bemerkenswert sei, dass nahezu alle Augenerkrankungen altersbedingt sind. Aufgrund weltweit alternder Bevölkerungen und weiter steigenden Lebenserwartungen wird die Zahl der Patienten in der Augenheilkunde in nächsten Jahrzehnten weiter deutlich steigen. Dies, wie auch ein verbesserter Versorgungsstandard in heutigen Schwellenländern führen langfristig zu noch größeren Marktchancen.

Implandata hat vor kurzem eine Serie C-Finanzierungsrunde abgeschlossen. Wie wollen Sie das frische Kapital nun einsetzen?

Mit dem frischen Kapital können wir nun in die nächste spannende Unternehmens-Phase gehen. In der 2. Jahreshälfte 2018 wird eine erste Markteinführung mit ausgewählten Anwendern in der D/A/CH Region erfolgen, bevor wir in der Folge weitere Märkte in Europa und Asien adressieren wollen. Momentan bereiten wir zudem die erste USA Studie vor, die voraussichtlich in 2019 beginnen wird. Und wir arbeiten auch an weiteren, komplementären Produkten, die in den nächsten Jahren ebenfalls zur Zulassung und Marktreife gebracht werden sollen, um den unterschiedlichen Indikationsstellungen beim Glaukom gerecht zu werden. Für all diese Aufgaben werden wir unser Team personell weiter verstärken.

Unter den neuen Investoren befindet sich mit Heidelberg Engineering GmbH auch ein namhafter strategischer Investor, der uns nicht nur mit seinen finanziellen Möglichkeiten, sondern auch mit seiner starken Expertise in der Augenheilkunde und seinem Netzwerk enorm unterstützen wird, ohne uns aber in unseren unternehmerischen Möglichkeiten einzuschränken. Bis Herbst 2018 wollen wir im Rahmen eines zweiten C-Runden Closings weitere Investoren am künftigen Erfolg der Implants teilhaben lassen.

Ein Ausblick zum Schluss: Wo steht das Unternehmen Implants in fünf Jahren?

Wir wollen unser Unternehmen in den nächsten 2 bis 3 Jahren so positionieren, dass Implants für einen äußerst lukrativen Exit reif ist. Dieser Exit wird mit einiger Wahrscheinlichkeit durch einen Trade Sale erfolgen. Große Unternehmen in der Augenheilkunde verfolgen bekanntermaßen eine sehr aggressive Akquisitionsstrategie. Und wir befinden uns bereits auf dem Radarschirm dieser möglichen Käufer. Alternativ ist ein IPO für uns auch denkbar. Und sollte sich wider Erwarten herausstellen, dass das Exit-Fenster in dem angesprochenen Zeitraum noch nicht ganz optimal ist, sind Management, Gesellschafter und Investoren auch bereit, die Implants über einen längeren Zeitraum zu einem noch höheren Reifegrad zu führen.

Insgesamt aber arbeiten wir alle dafür, dass sich unser EYEMATE-System in 5 Jahren als neuer Standard-of-Care für die zeitgemäße Versorgung von Glaukom-Patienten etabliert hat und sich damit die Sehfähigkeit und damit die Lebensqualität der Patienten erhalten lässt und die Versorgungseffizienz gesteigert wird.