

Hier heissen die Räume wie Knochen

Das 2012 entstandene Bettlacher Medtech-Unternehmen 41medical hat seit kurzem ein neues Firmengebäude. Ein Besuch.

Andreas Toggweiler

Von aussen sieht das neue Gebäude an der Tannlimattstrasse in Bettlach aus wie ein durchschnittlicher Industriebau, bei dem die Fassadengestaltung nicht vergessen ging. Doch in Tat und Wahrheit handelt es sich um ein Hightech-Gebäude. Davon später mehr.

Im Innern erwarten den Besucher Geschäftsführer Alfred Niederberger und Entwicklungschef Silas Zurschmiede. Sie führten in den vergangenen Monaten schon etliche Gruppen durch den Neubau und machen das sichtlich mit Stolz. Architektonische Details wie das Atrium im Pausenraum oder Durchblicke vom Meetingraum in die Produktionshalle zeigen, dass man sich auch beim Innenausbau allerhand Gedanken gemacht hat über die Atmosphäre, die in den neuen Räumen herrschen soll.

Silas Zurschmiede bestätigt: «Wir konnten beim Layout der Räume einiges beeinflussen, damit wir unsere besondere Arbeitsphilosophie auch umsetzen können.» Alfred Niederberger beschreibt diese folgendermassen: «Wir wollen unsere Produkte und die unserer Kunden in enger Zusammenarbeit zwischen Entwicklung und Produktion realisieren. Es soll ein konstanter Informationsfluss mit raschen Feedbackmöglichkeiten gewährleistet sein.»

Dies hebt das 2012 aus der Firma Startech entstandene KMU mit 35 Mitarbeitenden von den grossen Medtech-Konzernen ab, wo die Kommunikationswege meist lang, träge und formalistisch sind. Niederberger sagt: «Unser Alleinstellungsmerkmal ist Agilität und Schnelligkeit.»

Die Büros im ersten Stock beherbergen das Management und die Entwicklungsabteilung. Im Grossraumbüro ist es erstaunlich still. Nicht allein wegen Ferien. Für Besprechungen und Telefonate sind Glaskabinen vorgesehen, damit die Kolleginnen und Kollegen nicht gestört werden. «Bei uns ist Homeoffice zwar möglich, die Mitarbeiter kommen aber gerne hierhin zum Arbeiten», erklärt Silas Zurschmiede.

Die Räume sind nach Knochen benannt

Im Erdgeschoss sind die Produktion, die Logistik, Warenlager und Labors angesiedelt sowie weitere Besprechungsräume. Dass es definitiv um Medtech geht, wird spätestens hier klar: Die Räume sind nach (menschlichen) Knochen benannt und mit entsprechenden Abbildungen des Grenchner Künstlers Salvatore DeVito ausgeschmückt: So mag es dann heissen: Wir treffen uns im Sitzungszimmer Femur (Oberschenkelknochen).

Im Labor steht ein ganzes Skelett. Es steht auch dafür, dass 41medical schon Projekte für den kompletten Bewegungsap-



CEO Alfred Niederberger (links) und Entwicklungschef Silas Zurschmiede in der neuen Maschinenhalle.

Bilder: Hanspeter Bärtschi

parat durchgeführt hat. Inzwischen sind es im Ganzen schon etwa 150 Projekte, wobei oft mehrere Dutzend parallel laufen.

Die Maxime bei 41medical ist auch, dass der Projektleiter von A bis Z für die Umsetzung eines Projekts verantwortlich ist. Er ist dabei die Drehscheibe für alle Informationen und Aufgaben. «Das ist effizienter, als Koordinationssitzungen unter Abteilungen abzuhalten und Anträge zu stellen», betont Alfred Niederberger.

Das ist möglich dank hoch qualifiziertem Personal. Niederberger hat ausgerechnet, dass seine 35-köpfige Belegschaft zusammen 392 Jahre Erfahrung in der Medtech-Branche totalisiert. Die Mitarbeiter haben dabei rund 300 Patente und Pa-

tentanmeldungen (für frühere Arbeitgeber und für 41medical) erarbeitet.

41 kommt von der Telefonvorwahl

Diese einzigartige Medtech-Erfahrung erlaubt 41medical (die Zahl im Namen kommt von der internationalen Schweizer Telefonvorwahl) ein breites Spektrum von Tätigkeiten. Im Zentrum stehen die Entwicklung und die Herstellung von eigenen Produkten oder von Produkten für Kunden. Dabei kommen Start-ups ohne ausreichende Medtech-Expertise ebenfalls infrage wie grosse Konzerne, die ein neues Produkt rasch entwickeln und vermarkten möchten.

Von grosser Tragweite ist dabei, dass 41medical ein so-

gekannter Inverkehrbringer ist, was bedeutet, dass man nicht nur ISO-zertifiziert ist für Medtech-Produkte-Herstellung, sondern effektiv Produkte im Markt anbieten darf. «Das heisst aber auch, dass unangemeldete Kontrollen der entsprechenden regulatorischen Stellen jederzeit möglich sind», erklärt Niederberger.

2018 hat das Unternehmen erstmals ein Medtech-Produkt der höchsten Medizinprodukt-Risikoklasse III auf den Markt gebracht. Doch was sind das konkret für Produkte? Das Spektrum reicht von den multiaxialen winkelstabilen Knochenschrauben (von Verwaltungsratspräsident Robert Frigg zusammen mit Silas Zurschmiede patentiert) in Fixationsplatten für Knochenbrüche, über Gelenk-

ersatzprodukte und externe Fixatoren (zum Beispiel für Fingerknochen) bis hin zu Produkten für die Wirbelsäule mit sogenannten expandierbaren Cages.

Gedelt von der AO-Stiftung

Die Expertise reicht somit von Traumatologie über Sportmedizin und Orthopädie bis zur Wirbelsäulenchirurgie. Auf ein Produkt ist man besonders stolz: den distalen Radiusnagel, der als erstes Produkt überhaupt das «AO-Approved»-Gütesiegel der weltweit tätigen und bekannten AO-Stiftung in Davos erhielt – denn normalerweise werden nur Produkte der DePuy Synthes durch die AO-Stiftung freigegeben.

Auch das ist laut Zurschmiede und Niederberger der engen Zusammenarbeit mit Medizinerinnen und (Universitäts-)Spitalern zu verdanken. «Unsere Mitarbeiter verbringen viel Zeit mit den Anwendern und erfahren so, welche Probleme sie für die Praxis zu lösen haben.» Niederberger: «Wenn das Produkt, welches ein wirklich klinisches Problem löst, auf dem Markt eingeführt ist, sind wir eigentlich am Ende unserer Arbeit.»

Innovationen auf den Markt zu bringen, ist seit einiger Zeit wegen der europäischen Regularien jedoch markant schwieriger geworden. Eine Möglichkeit bietet dort der amerikanische Markt. Vor 20 Jahren scheute die Schweizer Medtech dort noch die Produkthaftungspflicht und die allmächtige Gesundheitsbehörde FDA.

«Inzwischen ist die Markteinführung in Europa viel komplexer als in den USA. Aus diesem Grund wandern schweizerische und europäische Innovationen immer mehr nach Übersee. Verlierer sind dabei die Patienten auf unserem Kontinent, die nicht mehr mit den neuesten Lösungen versorgt werden können», gibt der CEO zu bedenken. Glücklicherweise habe dies die Schweizer Regierung realisiert und arbeite an dementsprechenden Vorschriften, um in Zukunft auch FDA-Produkte in der Schweiz einsetzen zu können.

Der Neubau erfolgte durch einen Investor

Zugeknöpft gibt man sich bei Zahlen, etwa bei den Kosten des Neubaus. Zu erfahren ist, dass dieser von einem Investor gebaut wurde und 41medical zu Miete ist. Hier ist der Ort noch etwas zum Gebäude zu sagen, das man Anfang Jahr bezogen hat: Das ganze Dach ist mit Solarpanels bedeckt (165 Kilowatt-peak), sodass man leistungsmässig völlig autark ist: heizen, kühlen, Warmwasser, Strom für die Maschinen: Alles kommt vom eigenen Dach.

Die Inbetriebnahme der durchzertifizierten Produktion am neuen Ort hat einigen Aufwand erfordert. Zwei neue Maschinen sind zum bestehenden Park dazugekommen, sodass man über modernste Produktionsmittel verfügt. Auch das ist wichtig, denn so ist rasche Prototypenfertigung inhouse gewährleistet.

Die Zukunftspläne von 41medical umfassen nebst einer vertieften Bearbeitung des Europa-Marktes (vor allem in den DACH-Ländern) jetzt den Aufbau des USA-Marktes. «Eine FDA-Zulassung für ein erstes Produkt hat man bereits letztes Jahr gestartet und soll dieses Jahr zertifiziert werden», hofft Niederberger.

Raum für weiteres Wachstum ist nun baulich bereitgestellt. Aber auch Diversifizierung ist angesagt: So wurde 2022 eine neue Firma gegründet, welche für Dritte die Finanzierung von Medtech-Entwicklungsprojekten organisiert.



Der moderne Neubau ist von der Hauptstrasse gut sichtbar, ist aber rückwärtig erschlossen.



Spezielles 41medical-Produkt: Gelenkpfannen-Fixierung für ältere Personen mit porösen Knochen.