

Das vorliegende Unternehmen fertigt Endoprothesen und hat sich insbesondere den Revisionsimplantaten verschrieben. Dieser vernachlässigte Markt verspricht aufgrund der steigenden Lebenserwartung einen großen Zuwachs und Gewinn. Das Unternehmen hat die Möglichkeiten, frühzeitig erkannt und kann bereits langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Revisions- und Individualimplantate nachweisen. Durch eine Fusion wird nun der Wirkradius erweitert. Dazu werden neuste, patentierte Technologie- und Legierungsmethoden genutzt und weiterentwickelt.

1. **Die momentane Ausgangslage:**

Durch die steigende Lebenserwartung in den Industrienationen wird Endoprothesen einiges abverlangt. Die „neuen“ Hüft- und Kniegelenke, müssen verschiedensten Belastungen standhalten und lange haltbar sein. Um eine hohe Lebensqualität sicher zu stellen, sollten sie so perfekt wie möglich zum jeweiligen Individuum passen.

Durch die unterschiedlichen Materialien der Prothesen kann es aber zu Komplikationen kommen – beispielsweise durch Bruch oder Abrieb der Keramik. Zusätzlich kann die Passgenauigkeit Probleme bereiten. Aber auch die herkömmlichen Diagnoseverfahren können zu Ungenauigkeiten führen, die dann ein Umdenken während der OP oder gar einen Kompromiss nötig machen. Die Lösung bietet eine eigens entwickelte spezielle Planungs- und Konstruktionssoftware, die die Präzision und Produktivität deutlich erhöht. Dadurch können auch Patienten mit schwierigsten Knochenverhältnissen in kürzester Zeit mit einer ausgezeichneten Endoprothese versorgt werden – und das weltweit. Zusätzlich verkürzt die präoperative Planungssicherheit die OP-Zeit stark, wodurch schwierigste Eingriffe erleichtert werden.

Sonderanfertigungen von nicht mehr verfügbaren Implantaten sind außerdem möglich.



2. **Der Markt und das Geschäftsmodell:**

Momentan werden u.a. Uni- und Spezialkliniken im In- und Ausland beliefert. Die steigende Nachfrage nach hochwertigen und individuell gefertigten Prothesen bei Ärzten und Kliniken zeigt, dass der Markt bei Weitem nicht gesättigt ist. Mit Hilfe von

ausgezeichneten Produktspezialisten, die beraten und ein spezielles OP-Betreuungssystem unterhalten, werden noch mehr Ärzte und Kliniken gewonnen werden.

Der Nischenmarkt der Revisionsimplantate wurde bis jetzt von den Global Playern nicht beachtet. Durch die steigende Lebenserwartung und die lange Mobilität der Menschen ist dies aber ein wachsender Markt. Der stetig steigende Umsatz von zunächst 2.366 Mio. € auf über 6.016 Mio. € in den letzten Jahren, stellt ein großes Umsatzplus in Aussicht. Realistisches Ziel ist daher, den Umsatz zu vervierfachen und die Zusammenarbeit mit weiteren Kliniken aufzunehmen.

Namenhafte Ärzte und renommierte Kliniken treten aufgrund der großen positiven Resonanz und Erfahrung mit einem Kooperationswunsch an die Firma heran oder sind bereits Kunden.

Durch die Fusion mit einem der führenden Implantat-Entwickler im Bereich der Zahnmedizin können neueste und patentierte Legierungsverfahren im Wege der Hybridimplantate, langfristig auf die Endoprothetik übernommen und innerhalb der nächsten 5-7 Jahre patentierte orthopädische Implantate mit Hybridtechnologie auf den Markt gebracht werden. Es wird bereits daran gearbeitet diese innovative Technologie auf die Endoprothetik zu übertragen. Dabei wird ein weltweit neuwertiges Verfahren angewandt, dass die Möglichkeit bietet Titan und Keramik zu verbinden und so ein besonders stabiles und langlebiges Implantat zu schaffen.

### 3. **Das Alleinstellungsmerkmal:**

Im Bereich der Endoprothetik ist die selbstentwickelte Konstruktions- und Simulationssoftware, die die Planung und Herstellung deutlich vereinfacht und präzisiert, ein Merkmal, dass das Unternehmen auszeichnet. Die Verkürzung der Lieferzeiten auf 5 Werktage und das Merkmal „Made in Germany“ spricht für die Qualität und Effizienz und ist weltweit einzigartig. Der Verzicht auf asiatische Zulieferer und die jahrelange Erfahrung der Mitarbeiter generiert ebenfalls eine nachvollziehbar hohe Qualität. Die verbesserte Anpassung an die körperliche Einzigartigkeit und die hohe Planungssicherheit sowie die aktive Mitgestaltung der Prothesen durch den Operateur, führen zu einer besseren Verträglichkeit und zur Verkürzung der OP-Zeiten. Demzufolge werden mittelbar die Kosten gesenkt, durch eine schnellere Heilung ist der Krankenhausaufenthalt kürzer. Dadurch, dass das Unternehmen schon von vornherein das Nischensegment der Revisionsimplantate bedient, ist es der Entwicklung und Ausführung dieses wachsenden Marktes weit voraus.

Alle nötigen Patente für die Herstellung von Hybridimplantate werden vom Unternehmen gehalten.

Der Zukauf weiterer Unternehmen, die ebenfalls Patentinhaber für neue Technologien sind, sollen das Sortiment ergänzen.



4. **Welche Wettbewerber gibt es?**

Es gibt kaum Anbieter, die die Sparte der Individualprothesen bedienen. Insbesondere Global Player haben dieses Segment lange aus den Augen gelassen. Ebenso verhält es sich mit dem Segment der Revisionseingriffe. Das Hauptaugenmerk dieser Firmen liegt auf den BRIC-Staaten. Dadurch kommt es u.a. in Europa zu einem Entwicklungsrückgang und häufigen Partnerwechsel. Dies führt zu einem Umdenken der Kliniken und der Hinwendung zu mittelständischen Herstellern. In diese Lücke stößt das vorliegende Unternehmen. Als größte Konkurrenten können z.B. Waldemar Link und Implantcast angesehen werden.

5. **Welche Finanzmittel werden benötigt?**

Um den Fortschritt der Vermarktung und die weitere Entwicklung der Produkte zu erweitern und gewährleisten, werden mindestens 25 - 30 Mio. € benötigt. Der Zukauf des Hybridimplantat-Herstellers sowie die Weiterentwicklung der firmeneigenen Software sollen vorangetrieben und bestehende Strukturen gefestigt werden. Zusätzlich kann die patentierte Technik zur Anwendung gebracht und neue innovative Produktionen erworben werden. Die Vergrößerung des Kundenstamms steht ebenfalls auf der Agenda.



6. **Welche Vision hat das Unternehmen?**

Die Versorgung von Patienten und Operateuren in Deutschland, der EU und langfristig den USA mit hochwertigen, gut angepassten Endoprothesen, insbesondere in der Individual- und Revisionsprothetik, ist langfristiges Ziel. Es sollen weitere

Patente und Firmen erworben und dadurch die Produktion von interessanten Produkten gesteigert werden. Insbesondere soll mittelfristig die Implantat-Herstellung revolutioniert werden. Dazu soll eine weitere Firma „eingekauft“ werden, die bereits jetzt das Herstellungsverfahren von Zahnimplantaten vereinfacht und verbessert und effizient mit der Universitätsklinik Freiburg zusammenarbeitet.

**7. *Wie ist das Team aufgebaut?***

Das Management-Team hat jahrelange Erfahrung im Bereich der Medizinprodukte und -technik. Dadurch ist eine hohe Empathie gegenüber dem Patienten und Operateur sowie die Antizipation der Bedürfnisse gegeben. Der Geschäftsführer war jahrelang Geschäftsführer eines Konkurrenzunternehmens und ist mit der Arbeit und den Anforderungen vertraut. Sein Wechsel ist durch die Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten die die Firma bieten eingeleitet worden. Beratend wird eine Koryphäe auf dem Gebiet der Orthopädie, der Universitätsklinik Rostock, das Unternehmen unterstützen. Seine Einschätzung als Praktiker trägt enorm zur Weiterentwicklung der Produktpalette bei.

NRG AG  
Geschäftsleitung



**Projektmanagement**

[www.nrg-ag.li](http://www.nrg-ag.li)

[mail@nrg-ag.li](mailto:mail@nrg-ag.li)

NRG AG

Aubündt 36 - 9490 Vaduz - LI

Telefon: +423 231 2322 - Telefax: +423 236 51 91