

**HOT-
STOCK**
DER WOCHE

BRAND GELÖSCHT

IMPLANTICA | A2QCUH

Seit Herbst 2020 ist die Börse mit Implantica um einen Medizintechnik-Wert reicher. Das Potenzial der Gesellschaft ist enorm.

von Michel Doepke

154

Brennende Schmerzen hinter dem Brustbein, ausgelöst durch den krankhaften Rückfluss des Inhalts im Magen. Die sogenannte gastroösophageale Refluxkrankheit betrifft rund zehn bis 20 Prozent der Bevölkerung. Am Anfang der Erkrankung wird in der Regel zu Medikamenten gegriffen. Allerdings dienen diese nur zur Linderung der Symptome, denn das saure Aufstoßen geht mit unterdrückten Schmerzen weiter. Doch für schwer Betroffene gibt es Hoffnung. Implantica aus dem schweizerischen Zug will mit einem innovativen Implantat das Leben von Reflux-Patienten verbessern. Allerdings ist das smarte Produkt erst der Anfang eines möglichen Paradigmenwechsels, die Pipeline der Gesellschaft ist prall gefüllt und breit patentiert.

Smarte Implantate

Implantica-CEO und -Gründer Dr. Peter Forsell weiß, wie sich Innovationen auf dem Medtech-Markt etablieren lassen. Der Schwede gilt als der Entwickler des verstellbaren Magenbandes, welches binnen zwölf Jahren 40 Prozent des Marktes für Adipositas-Chirurgie eroberte. Das Unternehmen, für das Forsell damals arbeitete, Obtech Medical, wurde wiederum an Ethicon Endo-Surgery verkauft, einer Division des US-Konzerns Johnson & Johnson.

Mit Implantica will Forsell nun die nächste Erfolgsgeschichte schreiben. „Implantica ist ein Medizintechnik-Unternehmen, das sich darauf spezialisiert hat, fortschrittliche Technologie in den Körper zu bringen“, erklärt der Manager dem AKTIONÄR. „Unser Fokus liegt auf eHealth aus dem Körperinneren und wir haben zwei Plattformtechnologien entwickelt: eine kabellose Energetisierungsplattform, die darauf ausgelegt ist, ferngesteuerte Implantate kabellos durch die intakte Haut hindurch mit Energie zu versorgen, und eine eHealth-Plattform, die darauf abzielt, eine breite Palette von Gesundheitsparametern zu überwachen, die Behandlung aus dem Körperinneren heraus zu steuern und mit dem Pflegepersonal auf Distanz zu kommunizieren“, präzisiert Forsell. Das Potenzial, welches es für das Unternehmen zu erschließen gilt, ist enorm. „Implantica verfügt über eine breite, patentgeschützte Produktpipeline, die mehr als 1.000 Patentanmeldungen zu über 300 Erfindungen mit 40 ausgewählten medizinischen Implantaten umfasst“, erklärt der Vorstandsvorsit-

Milliarden Dollar beträgt die prognostizierte Größe des implantierbaren medizinischen Geräte-marktes bis 2026.

zende. „Wir konzentrieren uns auf vier Ausgangsprodukte in zwei Behandlungsfeldern, der Verdauungschirurgie und der Urologie.“

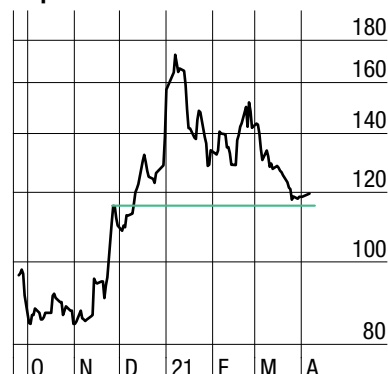
Implantica steht womöglich erst am Anfang einer langen Reise. Lediglich ein Implantat ist am Markt. „Unser erstes

Produkt befindet sich derzeit in der Kommerzialisierung und heißt RefluxStop, ein CE-gekennzeichnetes Medizinprodukt zur Vorbeugung von gastroösophagealem Reflux, das möglicherweise einen Paradigmenwechsel in der Anti-Reflux-Behandlung herbeiführen wird, wie unsere dreijährigen klinischen Studienergebnisse belegen“, gibt sich Forsell selbstbewusst. „Unsere Vision ist es, weltweit führend bei intelligenten medizinischen Implantaten zu werden, während unsere Mission darin besteht, Millionen von Patienten mit erheblichem medizinischem Bedarf medizinische Implantatlösungen zur Verfügung zu stellen und gleichzeitig Kosten für die Gesellschaft zu sparen.“

⚡ Spekulativ, aber hochinteressant

Implantica weiß mit einer hohen Innovationskraft und einem erfahrenen Management zu überzeugen. Mit einer Cashposition von 97,5 Millionen Euro per Ende Dezember befindet sich das Unternehmen in einer guten Position, um die erklärte Vision und Mission zu verwirklichen. Die Aktie eignet sich nur für risikobewusste Anleger als Depotbeimischung, Aufträge limitieren. Weitere Infos zu Implantica erhalten Sie im großen Interview auf Seite 12. •

Implantica in Schwedische Kronen



AKTIE	Implantica
CHANCE	●●●●●
RISIKO	●●●●○
AKT. KURS	11,42€
WKN	A2QCUH
ZIEL	18,40€
STOPP	9,00€
MARKTKAP.	386 Mio. €
DIVIDENDEN-RENDITE	0,0%
KUV 21e	—
KGV 21e	—
PERFORMANCE SEIT ERSTEMPFEHLUNG	+31,3%
inkl. Dividende	+31,3%
EMPFOHLEN IN AUSGABE	48/2020
	18.11.20
NÄCHSTER TERMIN	12.05.21
Quartalszahlen	
Mehr Informationen unter	

„Angesehene Investorenbasis“

DER AKTIONÄR: Herr Dr. Forsell, der Börsengang von Implantica erfolgte im September 2020. Wie zufrieden sind Sie mit dem IPO?

DR. PETER FORSELL: Wir sind sehr zufrieden mit dem Börsengang und glücklich, dass wir so prominente Investoren gewinnen konnten. Wir schätzen unsere neue, angesehene Investorenbasis sehr, zu der die meisten der größten Banken und Versicherungsgesellschaften in Schweden gehören. Wir freuen uns auch über das Interesse und die Nachfrage an unserem Börsengang, der deutlich überzeichnet war. Die Nasdaq-Plattform passt gut zu uns, da sie viele innovative Hightech- und Medtech-Unternehmen beherbergt.

Warum wurde das Listing in Schweden und nicht in der Schweiz durchgeführt?

Erstens hat Implantica eine starke Verbindung zu Schweden. Ich bin der Gründer und Erfinder des größten Teils der Produktpipeline, und ich bin Schwede, da ich meine chirurgische Ausbildung am Karolinska Institut in Stockholm absolviert und dort zehn Jahre lang als Chirurg praktiziert habe. Außerdem findet ein Großteil unserer Entwicklungsarbeit in Schweden statt, das zusammen mit der Schweiz zu den innovativsten Ländern der Welt zählt. Zudem sind schwedische Investoren tendenziell offener für innovative Unternehmen und wir haben festgestellt, dass sie eher in der Lage sind, das Potenzial zu erkennen, das die eHealth-Transformation mit sich bringen wird. Der Schweizer Markt ist insgesamt eher konservativ und

konzentriert sich mehr auf kurzfristige Einnahmen.

Was ist das Besondere an Ihrer Technologieplattform?

Die Wireless- und eHealth-Plattformen verfügen zusammen über ein IP-Portfolio, das aus mehr als 50 Patentanmeldungen besteht, wovon etwa die Hälfte inzwischen erteilte Patente sind. Um das Potenzial unserer Technologieplattformen besser zu verstehen, hilft eine Erklärung, wie eines unserer Produkte funktionieren soll.

Ein kommendes Produkt zur Behandlung von Fettleibigkeit, AppetiteControl, soll den Appetit kontrollieren, bei dem es ein Sättigungsgefühl hervorruft, indem es die natürlichen Funktionen des Körpers nachahmt, wobei es den oberen Teil des Magens so dehnt, als wenn der Magen voll ist. Wir verwenden ein superintelligentes Gerät, das einen Nahrungssensor enthält, um zu wissen, was und wie der Patient isst. Die Patienten sollten in der Lage sein, normal zu essen, die Nahrungsaufnahme zu genießen und sich nach einer durchschnittlichen Portion satt zu fühlen. AppetiteControl soll drahtlos und ferngesteuert aufgeladen werden können, unter Verwendung unserer kabellosen Energieversorgungsplattform. Es kann auch so gestaltet werden, dass es programmierbar ist, um eine optimale Gewichtsabnahme anzustreben und das Sättigungsgefühl durch den Patienten einzustellen. Die eHealth-Plattform könnte auch eine Fernüberwachung durch den Arzt ermöglichen, der die Gewichtsabnahme des Patienten überwachen und



Dr. Peter Forsell
CEO und Gründer
von Implantica

das medizinische Gerät auf Distanz programmieren könnte. Auf diese Weise kann die Gesundheitsversorgung kosteneffizienter gestaltet werden und es könnten fortschrittlichere Behandlungen durchgeführt werden, die sonst häufige Besuche im Krankenhaus erfordern würden. Dies ist ein Beispiel für die zukünftige Transformation von eHealth, die Zukunft der Adipositaschirurgie und ein Einblick für Sie in die Zukunft von Implantica.

Was hat Ihre Produktpipeline noch zu bieten?

Neben AppetiteControl, das ich bereits erwähnt habe, haben wir zwei künftige Produkte in der Urologie: UriControl, ein

ferngesteuerter künstlicher Harnschließmuskel für Menschen, die an Harninkontinenz leiden, und UriRestore, ein ferngesteuertes Gerät für Patienten, die keine Blasenkontrolle haben, wie Patienten mit Rückenmarksverletzungen oder Multipler Sklerose. UriRestore wurde entwickelt, um die Blase auf Kommando zu entleeren und so die Notwendigkeit zu vermeiden, mehrmals am Tag Katheter zum Wasserlassen einzuführen. Es wird erwartet, dass UriRestore die Lebensqualität der Patienten grundlegend verbessert und damit einen Einfluss auf die Menschheit hat.

Noch arbeitet Implantica nicht profitabel. Wann können wir erwarten, die Gewinnschwelle zu erreichen?

Wegen der aktuellen Pandemie sind wir als börsennotiertes Unternehmen zurückhaltend mit finanziellen Prognosen. Auch wenn wir zu diesem Zeitpunkt gerne konkreter werden würden, ist dies aufgrund der Auswirkungen der Pandemie auf die Lieferkette und die Fähigkeit der Krankenhäuser, elektive Operationen durchzuführen, im Moment schwierig.

Aus fünf Teilen zusammengesetzt und etwa neun Gramm schwer: das Silikonimplantat RefluxStop von Implantica.

