

Ein Dirigent mit Weitblick lanciert Kontaktlinse

Viele Innovationsprojekte stürzen auf dem Weg zum Kunden ab. Dabei ist das Rezept einfach. Man nehme einen Marktkenner, einen Investor und Hightechlieferanten und forme sie zu einem Team. Der Kontaktlinsenprofi Hermann Anhalt hat sich daran gehalten und in nur vier Jahren ein System mit Millionenpotenzial aufgebaut.

VON JOST DUBACHER

Als Ausguck für die Astronomen und Astrophysiker hat «Hubble» bereits ausgedient. In der Geräte- und Maschinenindustrie hingegen beginnen die Erkenntnisse, welche die Entwicklung des Weltraumteleskops gebracht hat, erst jetzt so richtig Früchte zu tragen. Ein Beispiel dafür ist der so genannte Aberrometer, mit dem sich die Sehleistung eines beliebigen Auges digital aufzeichnen lässt.

Der Aberrometer gab der Augenoptik vor vier, fünf Jahren einen enormen Schub. Alle Welt sprach damals von neuen Dimensionen des Hornhautlaserns. Auch in der Schweiz, wo seit 1983 erfolgreich Augenlaserope-ration durchgeführt werden, schwollen die Auftragsbücher der Augenlaserkliniken an.

Hermann Anhalt, Inhaber des Ötterer Kontaktlinsenstudios Trotter, dachte schon damals weiter. Seine Überlegung: Wenn man eine Sehkorrektur auf die Hornhaut lasern kann, kann man sie auch auf eine gasdurchlässige Halbhartlinse brennen – und so eine optisch massgeschneiderte Kontaktlinse produzieren. Ein solches Produkt würde die Lebensqualität von Sehbehinderten, denen weder mit Brillen noch mit konventionellen Linsen geholfen werden kann, markant steigern.

Vor vier Jahren laserte Anhalt die ersten Kontaktlinsen

Vor vier Jahren übertrug Anhalt zum ersten Mal Patientendaten auf einen Laser und beschloss mit ihm statt eines Auges eine Kontaktlinse. «Am Anfang war es nur ein Herumprobieren, doch ich erkannte schnell, dass das Verfahren im Prinzip funktioniert.» Anhalt erzählte Giorgios Pallas, dem Gründer der grössten Schweizer Privataugenklinik Pallas in Olten, von der Entdeckung. Und der sicherte nicht nur sein finanzielles Engagement zu, sondern beteiligte sich auch an der Suche nach weiteren



Hermann Anhalt brachte alle an einen Tisch und ist damit der Vater der Schweizer KMU-Connection für die Laserlinse.

Partnern. Die beiden KMU-Chefs wurden fündig: 2002 beteiligte sich Iroc, ein Spin-off des Zürcher Hochschulinstituts für biomedizinische Technik, am Projekt. Einige Monate später folgte die Zusage des Thurgauer Kontaktlinsenherstellers Falco (siehe Box «Die Partnerfirmen»).

Das Teamwork funktionierte: Anfang 2004 setzte Anhalt den ersten Probanden massgeschneiderte Linsen ein – mit durchschlagendem Erfolg. «Die Patient tragen die Linsen immer noch», sagt der Innovator. Derzeit laufen die letzten medizinischen Tests, und ab Herbst 2005 sollen die ersten Masslinsen ausgeliefert

werden, und zwar von ausgewählten Kontaktlinsenstudios.

Das Marketingkonzept ist so einfach wie schlüssig: Momentan arbeiten die Linsenstudios mit vorgefertigten Standardprodukten. Mit dem neuen System können sie nun jedem Patienten eine individuelle Lösung anbieten. «Unsere Vertriebspartner positionieren sich so im obersten Qualitätsbereich», bringt Hermann Anhalt die Win-win-Situation auf den Punkt.

Mittelfristig peilt die Schweizer KMU-Connection auch die stetig wachsende Gruppe der Altersrisikopatienten an. In der Startphase beschränkt

sie sich jedoch fürs Erste auf optisch anspruchsvolle Speziallinsen. Ein Markt, der allein in der Schweiz 18 Millionen Franken schwer ist. In ganz Europa werden sogar über 300 Millionen. Deshalb steht jetzt die Gründung eines Unternehmens an, welches die neue Technologie auch in Deutschland und in Österreich bekannt machen soll. Anhalt, Pallas, Iroc und Falco stellen dafür eine halbe Million Franken bereit.

«Wir müssen jetzt vorwärts machen», kommentiert der 56-jährige Anhalt. Wenn alles rund läuft, kommen im nächsten Jahr schon 2000 Patienten in den Genuss der neuen

Masslinse. Damit würden die Schweizer Optiker zum zweiten Mal nach 1886 Geschichte schreiben. Damals applizierte der in Zürich ansässige Arzt Eugen Fick die erste Kontaktlinse, was für Hermann Anhalt kein Zufall ist. Der gebürtige Österreicher lobt den Medizintechnik-Standort Schweiz über den grünen Klee: Der hohe Versorgungsstand der Bevölkerung, die Stärken im Maschinen- und Anlagenbau und die feinmechanisch-handwerkliche Tradition würden für enorme Synergien sorgen. Was die massgeschneiderte Linse betrifft, ist er sogar sicher: «Dieses Projekt war nur in der Schweiz möglich.»

DIE PARTNERFIRMEN

IROC «Wir sind für die Vorderseite der massgeschneiderten Kontaktlinse zuständig», erklärt Michael Mrochen, Gründer und Geschäftsführer des Zürcher Instituts für refraktive und Ophthalmologie (Iroc). Mrochen gehört zu den Pionieren der neuen Aberrometer-Diagnostik. Seine Aufgabe im Projekt war es, die Schnittstelle zwischen den Aberrometer-Daten und dem Augenlaser zu perfektionieren. Das Iroc arbeitete deshalb intensiv mit der deutschen WaveLight Laser Technologie zusammen. Das Grossunternehmen aus dem bayerischen Erlangen baute in Absprache mit Mrochen einen seiner Industrielaser zu einem Linsenlaser um. Mrochen und seine Mitarbeiter schrieben die Software für das neue Gerät. Und dann ging es darum, die Toleranzen in der ganzen Fertigungskette auszustufen: vom Linsenstudio, welches die Daten des Patientenauges am Aberrometer erhebt, über die Anbringung der Korrektur mit dem Laser bis zurück zum Linsenstudio, wo die Linse appliziert

wird. «Bei komplexen Sehkorrekturen geht es um Tausendstelmmillimeter», erklärt Mrochen. Wenn die Abweichungen zu gross werden, ist der ganze Aufwand für die Katz. Unterdessen hat das Iroc die Schwierigkeiten im Griff. Das System ist bereit, und für Mrochen, der aus dem deutsch-schweizerischen Grenzort Singen stammt, steht fest: «Alleine hätten wir das Projekt nie stemmen können. Erst recht nicht in dieser kurzen Zeit.» Für das Iroc ist der Linsenlaser das erste Entwicklungsprojekt in einem Firmenverbund, es soll indes nicht das letzte sein. Mrochen will das 2002 gegründete Iroc als Engineering-Dienstleister für die medizinische Optik positionieren. Immer mit dem Ziel, sich an viel versprechenden Projekten auch finanziell zu beteiligen, so wie jetzt bei der massgeschneiderten Linse. Der grosse Vorteil des Iroc: Das 12-köpfige Unternehmen ist auch in der Augen Chirurgie und der Kontaktlinsenapplikation tätig und erfährt deshalb stets aus erster Hand, wo die Augenpatienten die Linse drückt.

FALCO KONTAKTLINSEN Markus Lüchinger, der Gründer und Chef der Falco Kontaktlinsen, gilt unter Linsenspezialisten als Genie. Diesen Ruf hat sich der 50-Jährige als junger Ingenieur in den Achtzigerjahren erarbeitet. Lüchinger fühlte sich im Angestelltenverhältnis nicht mehr wohl, machte sich selbstständig und liess 1989 ein Frässhittverfahren für Kontaktlinsen patentieren, hinter dem schon bald die ganze optische Industrie her war. Doch er verkaufte sein Patent nicht, sondern nutzte das System für den Eigengebrauch und etablierte sich als international bekannter Hersteller von hochkomplexen Linsen für den medizinischen Einsatz. Zu seinen Kunden zählen Universitätsspitaler aus dem ganzen deutschsprachigen Raum. Er beschäftigt im thurgauischen Tägerwilien acht und im österreichischen Wels weitere fünf Mitarbeiter. Lüchinger spielt im Projekt «Linsenlaser» zwei Rollen: Zum einen drehen und schneiden seine Mitarbeiter aus kleinen Polymerstücken, die etwa aussehen wie miniaturisierte

Eishockeypucks, die Linsen. Lüchinger sorgt zudem dafür, dass die Linsen mit ihrer Rückseite exakt auf die individuelle Form der Hornhaut des Patienten passen. Es geht um das so genannte Rückflächen-design der Linse. Von dessen Akkuratheit hängt es letztlich ab, ob die Linse passt oder nicht. Für Markus Lüchinger war die Mitarbeit am Projekt «Laserlinsen» Ehrensache: «Ich bin immer offen für innovative Ansätze.» Er hat in ein neues Polier-system investiert und will sich auch im Rahmen seiner finanziellen Möglichkeiten an der jetzt geplanten Gesellschaft für den internationalen Vertrieb der Linsen beteiligen. Er will dort aber nicht selber aktiv werden. Das Marketing sei nicht seine Sache, gesteht er freimütig. Gleichzeitig windet er seinen Partnern ein Kränzchen: «Es ist schon beeindruckend, mit welcher kommerziellen Zielstrebigkeit sie zu Werke gehen.» Kommt das Projekt in Fahrt, rechnet Lüchinger mittelfristig mit einem Umsatzwachstum im zweistelligen Prozentbereich.