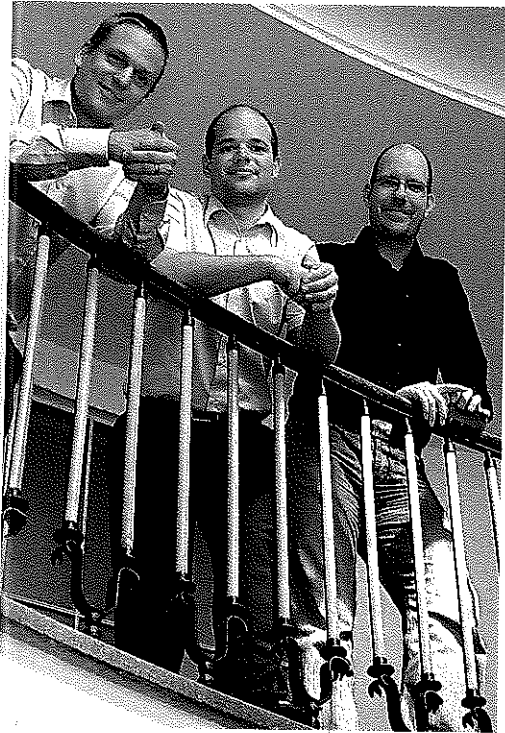


Produkte, die es dringend braucht

VirtaMed verhilft Chirurgen per Simulator zu Erfahrung, BeamExpress beseitigt einen Flaschenhals in Rechenzentren. Beide tragen neu das KTI-Start-up-Label.

TEXT: CLAUD NIEDERMANN FOTOS: BEN HUGGLER



Aufsteiger: Das VirtaMed-Gründerteam.

SIMULATOR FÜR CHIRURGEN

«VirtaMed wird bis in fünf Jahren eines der führenden Unternehmen für chirurgische Simulationen sein», prophezeit der 29-jährige ETH-Ingenieur Stefan Tuchschnid, obwohl er die Firma erst im letzten Herbst gegründet hat. Doch Tuchschnid und seine beiden Mitgründer Daniel Bachofen (im Bild links) und Matthias Harders (rechts) haben seither einen eindrucklichen Leistungsausweis erbracht. Dem Jungunternehmer und seiner Crew gelang es, innerhalb kaum eines Jahres das erste Produkt, einen realitätsnahen Simulator für Ausbildung und Schulung von Gebärmutterspiegelungen vom Forschungsprototyp zur Marktreife zu entwickeln. Gleichzeitig überzeugte er mit Businessplan und Produkt Expertengremien wie die Fachleute der Innovationsagentur KTI des Bundes und die Jury der Initiative venture kick. Letztere unterstützte das Projekt mit insgesamt 130 000 Franken Gründungskapital.

VirtaMed kommt mit ihrem Trainingssimulator genannt HystSim zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt, denn die Ausbildung von Ärzten an einem Simulator wird immer wichtiger. Bevor Chirurgen ihren ersten realen Einsatz am Patienten haben, sollen sie heute bereits über Erfahrung verfügen. Das Produkt der Jungfirma hat deswegen prominente Fürsprecher. «Ich empfehle HystSim allen unseren jungen Ärzten unbedingt als Vorbereitung auf ihre erste Operation», kommentiert Professor Daniel Fink vom Universitätsspital Zürich die Innovation.

VirtaMed, Zürich

Branche:	Medizinaltechnik
Gründung:	2007
Mitarbeiter:	4
Finanzierung:	Zürcher Kantonalbank, Business Angel aus dem Start Angels Network
Web:	www.virtamed.com

LICHTGESCHWINDIGKEIT IM PC

«Auf längeren Strecken hat sich das Glasfaserkabel als ideales Transportmedium für Daten durchgesetzt. In Computern, in Rechenzentren oder auch in lokalen Netzwerken werden Daten aber immer noch durch Kupfer geschickt. Denn bisher sind die Laser, welche für die optische Übertragung im Glasfaserkabel notwendig sind, zu teuer und zu gross für Kurzstrecken.

Noch 2009 könnte die Glasfaser aber endlich auch in Rechenzentren Einzug halten. Dann nämlich will die Lausanner Beamexpress einen neuen Laser auf den Markt bringen, der wesentlich günstiger und kleiner ist als herkömmliche Lichtquellen für die Datenübertragung. «Unser Laser ist im Grunde einer LED ähnlich, nur dass er statt roten oder gelben Lichts einen Laserstrahl emittiert», verrät CEO Jean-Claude Charlier.

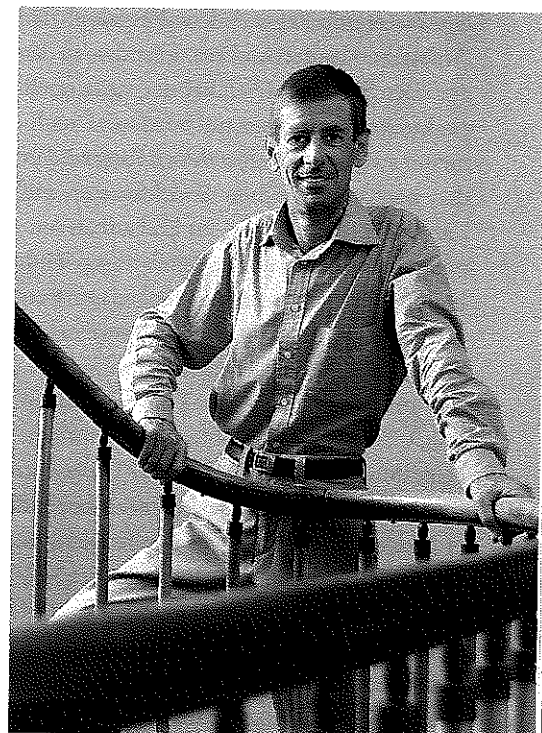
Mehr als fünf Jahre Entwicklungsarbeit stecken in dem Laser, der in enger Zusammen-

arbeit mit dem Labor für Physik der Nanostrukturen an der ETH Lausanne entstand. Doch nicht nur der technologische, sondern auch der unternehmerische Hintergrund von Beamexpress ist solide. Jean-Claude Charlier besitzt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Halbleiterbranche.

Die Aussichten für das Start-up sind blendend. Denn je leistungsfähiger die Computer werden, desto mehr entwickeln sich die Kupferkabel in Rechenzentren und lokalen Netzwerken zum Flaschenhals, welcher die gesamten Systeme bremsen.

Beamexpress, Lausanne

Branche:	Kommunikation
Gründung:	2006
Mitarbeiter:	5
Finanzierung:	1,3 Millionen Franken Risikokapital von I-Source
Web:	www.beamexpress.com



Gründer mit Erfahrung: Jean-Claude Charlier.