

Das runde Geschäft mit der glatten Haut

ANTEIS Das Genfer Medtech-Unternehmen erobert mit einem Antifalten-Produkt den Schönheitsmarkt und will mit neu entwickelten Erzeugnissen nun auch in der Medizin für Furore sorgen. Der Gewinner des Swiss Economic Award 2008 (Hightech/Biotech) will die Wirkung von Insulin verbessern.



ROBERT WILDI

Der Werbeslogan von Anteis lautet: «Faltenfrei in 30 Minuten.» Wer so selbstbewusst auftritt und der Kundenschaft neu gewonnene Schönheit innert einer halben Stunde verspricht, muss das passende Produkt dazu vorweisen können und davon restlos überzeugt sein. Das ist Gilles Bos, Gründer, CEO und Präsident des jungen Westschweizer

Eine Faltenbehandlung kostet im Schnitt 500 Franken und hält für neun bis zwölf Monate.

KMU, das seit 2003 den Markt der ästhetischen Medizin in bemerkenswerter Manier aufrollt.

Das Geschäftskonzept: Durch eine neuartige Kombination von Molekülen, sogenannten Biopolymeren, werden injizierbare Hyaluronsäuren kreiert, die im kosmetischen sowie medizinischen Bereich innovative und nachhaltige Behandlungsarten ermöglichen. Anteis hat mit der gleichen Technik zum Beispiel auch neuwertige Produkte entwickelt, die in der Augen Chirurgie und in der Rheumatologie beachtliche Erfolge erzielen.

Von den guten Aussichten sei-

nes Vorhabens war Bos (43), der in Frankreich nach Ausbildungen in Wissenschaft, Technik und Wirtschaft bereits zehn Jahre im Schönheitsmarkt aktiv gewesen ist, von Beginn weg überzeugt. Losgelegt hat er mit einer Hand voll Fachleuten aus dem persönlichen Umfeld, die mit ihrem Know-how in den Disziplinen Finanzen, Marketing, Forschung und Produktion alle Bereiche für die erfolgreiche Lancierung des Start-ups abdeckten. Das kleine Team bezog sein Büro bei der Fondation Genevoise pour l'Innovation Technologique (Fongit) in einem Genfer Aussenquartier. Ähnlich wie die in der Deutschschweiz bekannten Technoparks vermietet Fongit passende Räumlichkeiten und Infrastrukturen für neu gegründete Firmen.

Verkauf bereits in 83 Ländern

Warum ist Bos mit seiner Geschäftsidee in die Schweiz gekommen? «Im Gegensatz zu Frankreich sind die Voraussetzungen für Unternehmer viel besser. Sie werden hier mehr wertgeschätzt», ist er überzeugt. «Made in Switzerland» helfe zudem beim Image-Aufbau einer Firma, deren Erfolg auf Präzision und Qualität basiere.

Bos' Rechnung geht auf: Anteis hat einen Blitzstart hingelegt und 2005 mit der Produktlinie «Esthelis» bereits den ersten Grosserfolg erzielt. Die Substanz in Gel-Form hat die kosmetische Behandlung von Gesichtsfalten revolutioniert. Eine durchschnittliche Faltenbehandlung mit «Esthelis» kostet gut 500 Fr. und hält für neun bis zwölf Monate. Der Absatz sei überwältigend. «Esthelis» werde bereits in 83 Ländern der Welt vertrieben. «Täglich werden heute 2000 Menschen damit behandelt», so Bos. Das Pro-

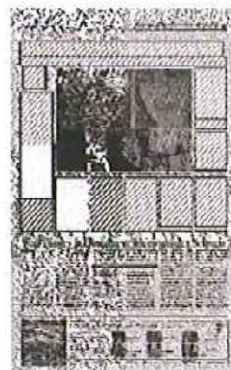
dukt ist rezeptpflichtig. Demnächst wollen auch die USA die Lizenz für den Verkauf erteilen, was Anteis eine weitere Multiplikation ihrer Verkaufszahlen bescheren dürfte.

Der Erfolg mit «Esthelis» hat Anteis zu einer rasanten Expansion verholfen. Aus dem Miniteam ist heute eine Belegschaft von 140 Mitarbeitenden herangewachsen. 60 davon sind am Genfer Hauptsitz aktiv, wo neben dem Forschungslabor die Administration mit Marketing und Verkauf angesiedelt ist. Die Produktionsfabrik steht in Lonay VD und beschäftigt 40 Angestellte. Dazu kommen Auslandsvertretungen in Annecy (F) sowie München (D).

«Die Teams an unseren vier Standorten erhalten fast wöchentlichen Zuwachs», sagt Bos. Verstärkungen in allen Bereichen seien nötig, damit Anteis mit dem eigenen Entwicklungstempo Schritt halten könne. Allein im Juni 2008 wurden mit dem Verkauf von «Esthelis» 2 Mio Fr. verdient.

Neue Wirkstoffe angestrebt

Der Umsatz von Anteis kletterte 2007 auf 20 Mio Fr., nachdem Bos vor fünf Jahren ein Startkapital von 300 000 Fr. investierte und dem Betrieb seither kein eigenes Geld mehr zuführen musste. Für 2008



rechnet er mit einem Umsatz von 29 Mio Fr. – bis 2013 sollen es bereits 100 Mio Fr. sein. Erreichen will Bos das Ziel dank der Erforschung neuer Produktlinien.

Er will jedes Jahr ein Erzeugnis lancieren. Mit «Fortells» und «Mesoolls», den Folgeprodukten zu «Esthells», hat Anteis die Kernkompetenz in der Faltenbehandlung vertieft. Mittelfristig will er neben dem Ästhetik- in den Medizinmarkt vortossen. «Uns schwebt die Entwicklung von Produkten vor, die beispielsweise die Wirkung von Insulin über eine kontrollierte Verlängerung der Wirkstoffabgabe verbessern können. Auch zum Fortschritt in der Krebsbekämpfung

wollen wir mit neuen Wirkstoffen beitragen», kündigt Bos an.

ZUR FIRMA

Der Kosmetik folgt der Medizinmarkt

Name: Anteis SA, Genf GE

Gründung: 2003

Führung: Gilles Bos (Gründer, CEO und Präsident)

Umsatz: 29 Mio Fr. (2008)

Beschäftigte: 140

Produkte: Funktionalisierung und Modifikation injizierbarer Hyaluronsäure für diverse medizinische Anwendungen

Marktpotenzial: Hoch, weil

nach der Faltenbehandlung (Schönheitskosmetik) nun der Medizinmarkt anvisiert wird
Internet: www.anteis.com

INNOVATIONEN

Pioniere Damit die Wirtschaft und die Firmen erneuert werden, braucht es kreative Köpfe, neuartige Ideen und Unternehmertum. Die «Handelszeitung» porträtiert in Zusammenarbeit mit dem Swiss Innovation Forum neu jeweils am ersten Mittwoch im Monat auf einer Spezialseite innovative Firmen und deren Macher.



Gilles Bos, Gründer, CEO und Präsident von Anteis in Genf: Der Franzose setzt wegen der grösseren Wertschätzung auf den Standort Westschweiz.