

Von Wismar aus in die Welt

Für Frank Malek ist sein CO₂-Injektor weit mehr als eine Erfindung. Nach zwei Jahren Entwicklungszeit will seine Firma Malek Medical das Gerät für die Nutzung alternativer Untersuchungsformen zur Gefäßdarstellung etablieren. Der Mecklenburger scheut den Wettbewerb mit den großen Pharmakonzernen nicht.

Ein roter Knopf, graue Tasten, ein Display und zwei Griffe. Für den flüchtigen Betrachter wirkt der hüft-hohe weiße Kasten auf seinen vier Rollen unscheinbar und unspektakulär. Nicht so für Frank Malek. Er weiß, wie viel innovative Technik in dem CO₂-Injektor steckt. Der Industriemechaniker für Feinwerk- und Gerätetechnik entwickelte ihn seit 2013 in Zusammenarbeit mit der Hochschule Wismar, Kliniken und regionalen Unternehmen. Jetzt ist der CO₂-Injektor marktreif. Die Behörden prüfen die medizinische Zulassung, deren Kriterien kaum höher sein könnten. Frank Malek vergleicht sie mit denen eines Herzschrittmachers.

CO₂ statt Kontrastmittel

Aber wofür verwenden Ärzte diesen weißen Kasten? Frank Malek versucht medizinische Fachbegriffe in einfache Worte zu kleiden. Der Techniker spricht von Röntgenuntersuchungen, die dazu dienen, Blutgefäße darzustellen. Das sei nur mit Hilfe von zwei Kontrastmitteln möglich. In

der Regel spritzten die Ärzte jodhaltige Kontrastmittel in die Gefäße. So werden diese auf den Röntgenbildern sichtbar. Doch immer mehr Menschen reagieren darauf allergisch. Deshalb plädiert Frank Malek für die seit 100 Jahren bekannte Nutzung von CO₂ als Kontrastmittel. Das Kohlenstoffdioxid werde vom Körper als natürliches Abfallprodukt der Atmung mit einem Atemzug abgeatmet. Sein Injektor reguliere die Dosierung.

20 Jahre Erfahrung

Erfinden musste er ihn aber nicht. Seit 20 Jahren wirkte er an der Entwicklung mit – also gleich nach seiner Ausbildung in Jena. Da er sich dort auf die Medizintechnik spezialisiert hatte, wurde er Ende der 1990er Jahre Mitarbeiter einer Schweriner Firma. Sein Team entwickelte den ersten Injektor und immer mehr Anleger investierten in das innovative Unternehmen.

USA oder Deutschland?

Doch nach dem Börsencrash 2001 wurde das Geld knapp und die Firma in die USA verkauft. Frank Malek musste sich entscheiden – USA oder Selbstständigkeit. Der Mecklenburger übernahm die Vermarktungsrechte des Injektors und blieb.

Seither überzeugt er Ärzte von dem Nutzen und Krankenhäuser vom Sinn der Investitionen. „Wir kämpfen gegen einen Milliardenmarkt der mächtigen Pharmaindustrie“, berichtet Frank Malek.

Als sich die technischen Möglichkeiten verbesserten und immer mehr Kunden Änderungswünsche äußerten, beschloss er den Injektor weiterzuentwickeln. He-

20 Jahre Erfahrung stecken in dem weiterentwickelten CO₂-Injektor der Wismarer Firma Malek Medical.



Medizintechniker Frank Malek aus Wismar entwickelte seit 2013 einen CO₂-Injektor Inspect 3005 Rund hofft auf eine baldige Zulassung.

rausgekommen ist ein völlig neues Gerät.

Doch nicht nur das Tüfteln an kleinsten Teilen und das Warten auf Zulieferungen hemmte die frühzeitige Fertigstellung. Der Entwickler Frank Malek wurde zum Projektverwalter. Trotz finanziell umfangreicher Förderung blockierte die Bürokratie seine Schaffenskraft. Deutschland sei in diesem Punkt eben nicht vergleichbar mit dem amerikanischen Silicon-Valley, wo Innovation gefördert und nicht blockiert werden.

300 Geräte pro Jahr

Während die Behörden sein Produkt prüfen, rührt er die Werbetrommel. Mit Erfolg. Die ersten Vorbestellungen stehen in den

Büchern. „Zum Glück kann ich auf die Erfahrungen des alten Injektors hinweisen. Einige Produkte brauchen 15 Jahre, um sich zu etablieren.“, so Frank Malek, der einen großen Markt erkannt hat. In Deutschland gibt es 2.100 Krankenhäuser.

Um im Fall vieler Interessenten gut gerüstet zu sein, vernetzte er regionale Partner, die ihm künftig auf kurzen Wegen Teile liefern werden. In Wismar werden seine Mitarbeiter die Injektoren zusammensetzen und programmieren. Schon bald rechnet er mit jährlich 300 verkauften Geräten. Seine Firma soll stetig wachsen, um künftig den Injektor von Wismar aus auch international zu verkaufen. ■ JENS SEEMANN



FOTOS: SEEMANN/MALEK MEDICAL

WEITERE REPORTAGEN NORDDEUTSCHER UNTERNEHMEN

www.nord-handwerk.de/Reportage