



## DIE UNTERNEHMENSGESCHICHTE

Was mit einer guten Idee Anfang der 90er Jahre begann, hat sich bis heute zu einem weltweit agierenden Unternehmen entwickelt. Die Christoph Miethke GmbH & Co. KG ist ein Potsdamer Medizintechnikunternehmen, das innovative neurochirurgische Implantate für Hydrocephalus-Patient\*innen entwickelt. In historischen Gemäuern aus dem 19. Jahrhundert wird jedes Implantat mit modernster Fertigungstechnik und Sorgfalt einzeln produziert, immer wieder hinterfragt und weiterentwickelt. Die Atmosphäre hier ist vor allem eines: menschlich. Das offene Miteinander ist sofort spürbar, wenn man das Unternehmen betritt und geht von jedem Einzelnen aus, allen voran Christoph Miethke - Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens, der seine Idee zum Erfolg geführt hat.

### 1992 Unternehmensgründung

Mit dem Ziel, ein neuartiges Hydrocephalus-Ventil zu entwickeln, wand sich Christoph Miethke Anfang der 90er Jahre an das Bundesministerium für Forschung und Technologie, um eine öffentliche Entwicklungsfinanzierung aus Einheitsförderprogrammen für sein ehrgeiziges Projekt zu beantragen. Im Juni 1992 lag ihm der Zuwendungsbescheid des Ministeriums vor und er gründete am 01. Juli desselben Jahres im Innovationspark Wuhlheide mit einem Team von einem Ingenieur und zwei Studenten sein Unternehmen.

### 1995 Erste Forschungsergebnisse

Nach zwei Jahren der intensiven Forschung und Entwicklung stellte die damalige Christoph Miethke KG ihr *DUALSWITCH* Ventil vor – ein Hydrocephalus-Ventil aus biokompatiblen Titan, das sich durch eine neuartige Technologie der Gravitationsventile auszeichnete. Es folgte die Initiierung klinischer Studien und schließlich wurde am 01. Februar 1995 das erste Ventil in der Berliner Charité implantiert.

### Christoph Miethke – Gründer und Geschäftsführer

*»Verantwortung zeigen heißt: Durch moderne Medizintechnik den Menschen zu einem normalen Leben verhelfen.«*

Der 1960 in Krefeld geborene Christoph Miethke wuchs mit sechs Geschwistern in einer liebevollen und fördernden Atmosphäre auf. Er war der Tüftler der Familie, der immer an etwas herumschraubte. Nach der Schule leistete er seinen Zivildienst im Krankenhaus und entdeckte einen für ihn faszinierenden Mikrokosmos der Gesellschaft. Es bedeutete ihm viel, nützlich und hilfreich zu sein. Christoph Miethke studierte schließlich Medizintechnik an der TU in Berlin. Schon als Student stieß er durch seine Arbeit in einem Medizintechnik-Unternehmen auf die Problematik der Ventilsysteme zur Behandlung von Hydrocephalus und entwickelte bereits erste Ideen zu deren Verbesserung. Nach dem erfolgreichen Abschluss seines Studiums trieben ihn der eigene Forschungsehrgeiz und die Anregung seines Berliner TU-Professors Klaus Affeld zu der Überlegung, ein eigenes Unternehmen zu gründen.



### 1996 Markteintritt

1996 wurde das *DUALSWITCH* Ventil gemäß dem Medizinproduktegesetz zugelassen und betrat als erstes Produkt des Unternehmens offiziell den deutschen Markt. Bereits 1997 wurde das Ventil auch auf dem europäischen Markt verkauft und nur wenig später folgten weitere Produkte, wie der *SHUNTASSISTANT* und das pädiatrische Ventil *paediGAV*.

### 1999 Ein wirtschaftlicher Meilenstein

Die Christoph Miethke GmbH & Co. KG festigte zunehmend die eigene Marktstellung und ging eine bis heute erfolgreiche Vertriebskooperation mit B.BRAUN Aesculap ein. Mit der Überzeugung für die eigene Idee als eine richtige Behandlungsoption im Sinne des Patient\*innen, mit der Kraft zur Umsetzung einer solchen Idee und mithilfe der Partnerschaft zu B.BRAUN Aesculap gelang Christoph Miethke mit seinem Unternehmen bald der Schritt unter die fünf weltweit führenden Anbieter seiner Branche – als einziger deutscher und jüngster Mitbewerber. Bereits im Jahr 2000 verkaufte das Unternehmen seine Produkte nach Südamerika und Australien und wenig später auch in die USA.

### 2010 Sharing Expertise

B.BRAUN Aesculap entwickelte sich vom Vertriebspartner zum Minderheitsgesell-

schafter. Die schon sehr enge und fruchtbare Verbindung für beide Partner wurde so noch intensiver. Das Unternehmen verkaufte sein inzwischen gewachsenes Produktportfolio in über 50 Ländern auf fünf Kontinenten.

### Innovation

Die Innovationskraft des Unternehmens wurde in den vergangenen Jahren mehrfach prämiert. Das Unternehmen gewann 1999 zum ersten Mal und 2006 zum zweiten Mal den Innovationspreis des Landes Berlin-Brandenburg für seine zukunftsweisenden technologischen Entwicklungen. Es wurde »Ausgewählter Ort 2008 im Land der Ideen« für sein visionäres und innovatives Produkt - das Ventil *proSA*.



*We understand  
the gravity of the situation*  
[www.miethke.com/ueber-uns](http://www.miethke.com/ueber-uns)

*Wenn Sie mehr erfahren wollen,  
rufen Sie uns an oder schreiben Sie:*

### Ansprechpartnerin

Michaela Funk-Neubarth  
Leitung Marketing  
[michaela.funk-neubarth@miethke.com](mailto:michaela.funk-neubarth@miethke.com)  
Tel. +49 331 620 83 0



Miethke Deutschland



@MIETHKE



Miethke International



@miethke\_international



MIETHKE





## DER KERN DES UNTERNEHMENS

Wer medizinische Produkte entwickelt, produziert und verkauft, setzt sich zwangsläufig mit einer großen eigenen Verantwortung auseinander und rückt den Menschen sowie eine Verbesserung der Lebenssituation vor allem kranker Menschen in den Mittelpunkt. Im Fokus der Christoph Miethke GmbH & Co. KG steht die bestmögliche Behandlung von Hydrocephalus-Patient\*innen. Mit einer innovativen Technologie - beruhend auf dem tiefen Verständnis für die physikalischen und physiologischen Zusammenhänge bei dieser Erkrankung und ihrer Behandlung - hat Christoph Miethke als einer der Ersten ein sehr großes und häufiges Defizit bei der Behandlung von Hydrocephalus nachhaltig verbessert: Über- und Unterdrainage.

### Innovation Gravitationstechnologie

Verbindet man mit einem Shuntsystem den Kopf und den Bauchraum, entstehen - physikalisch gesehen - zwei kommunizierende Gefäße. Liegt der/die Patient\*in, gleichen sie ihren Wasserstand aus. Steht der/die Patient\*in auf, läuft das Obere so lange leer, bis die Wasserstände wieder auf gleichem Niveau sind. Ein Ventil muss also auf die unterschiedlichen Anforderungen in der liegenden und aufrechten Körperlage der Patient\*innen Rücksicht nehmen. Herkömmliche Ventile haben häufig nur einen Öffnungsdruck, der zwangsläufig ein Kompromiss zwischen beiden Körperlagen sein musste. Über- und Unterdrainagen – also die Ableitung von zu viel oder zu wenig Hirnwasser – sind die Folge.

Miethke Gravitationsventile wirken diesem physikalischen Grundprinzip mit unterschiedlichen Öffnungsdrücken für unterschiedliche Körperlagen entgegen und konnten so eindrucksvoll die Behandlungsergebnisse verbessern. Mittels Gravitationstechnologie »erkennen« die Ventile selbst, in welcher Körperlage sich der Patient befindet und schließen oder öffnen, bevor es zu einer gefährlichen Über- oder Unterdrainage kommen kann.

Ein Meilenstein in der Entwicklung von Hydrocephalus-Ventilen war die Einführung von zusätzlich verstellbaren Gravitations-Ventilen. Das ermöglicht es dem behandelnden Arzt die Öffnungsdrücke postoperativ und nicht-invasiv einfach mittels Magnetkraft zu verstellen. So konnte erstmals auf mögliche Änderungen im Organismus des Patienten

(z.B. Wachstum bei Kindern) reagiert werden, ohne dem/der Patient\*innen eine erneute Operation zumuten zu müssen.

### Innovation in der Zukunft

Seit dem ersten Ventil entwickelt die Christoph Miethke GmbH & Co. KG ihre Produkte stets weiter, auch die erfolgreichsten. Die Nähe zu Ärzten\*innen und Patient\*innen und das daraus entstehende Verständnis füreinander ist immer wieder der Motor, nicht stehen zu bleiben und die Produkte noch weiter zu verbessern.

Heute steht zwar die Behandlung des Hydrocephalus im Fokus des Unternehmens. Aber auch darüber hinaus arbeiten Entwickler bereits daran, ganz andere Medizinprodukte für neue Marktsegmente mit ihren alten und neuen Erfahrungen marktfähig zu machen.



Funktionsweise von MIETHKE Ventilen mit der App verstehen: mehr unter: [www.miethke.com](http://www.miethke.com)



## Global Player of Hydrocephalus

Seit 1992 hat es die Christoph Miethke GmbH & Co. KG unter die fünf größten Anbieter von Hydrocephalus-Ventilen weltweit geschafft. Mit dabei sind Codman, Medtronic und Integra. In Deutschland ist die Christoph Miethke GmbH & Co. KG Marktführer.

## Hydrocephalus

Der Hydrocephalus (griech.: »hydro« = Wasser, »kephale« = Kopf) bezeichnet eine krankhafte Vergrößerung der mit Hirnwasser (Liquor) gefüllten Flüssigkeitsräume (Ventrikel) im Gehirn.

Beim Erwachsenen zirkulieren ständig ca. 150 ml Liquor zwischen den Ventrikeln. Pro Tag werden etwa 500 ml Liquor produziert und schließlich vom venösen Blutsystem resorbiert, so dass man sagen kann, dass der Liquor etwa dreimal täglich ausgetauscht wird. Beim gesunden Menschen besteht ein Gleichgewicht zwischen Produktion und Resorption des Hirnwassers. Beim Hydrocephalus wird in der Regel mehr Liquor produziert als aufgenommen werden kann und es kommt zu einer Vergrößerung der Hirnkammern.

Die Ursachen für ein entstandenes Ungleichgewicht beim Hydrocephalus sind vielfältig. Grundsätzlich unterteilt man in kindlichen, erwachsenen und Altershydrocephalus.

## Behandlungsmethoden

Bis heute gibt es bei der Behandlung von Hydrocephalus selten eine Alternative zur Implantation eines Ableitungssystems (»Shunt«). So ein Shuntsystem leitet das überschüssige Hirnwasser in andere Körperhöhlen, meist den Bauchraum. Das Herzstück ist dabei ein Ventil, das dafür sorgt, dass weder zu viel noch zu wenig Hirnwasser abgeleitet wird.

Shunts werden gewöhnlich 1. ventrikulo-peritoneal (VP) (vom Kopf in die Bauchhöhle) oder 2. lumbo-peritoneal (LP) (aus dem Wirbelsäulenkanal in die Bauchhöhle) implantiert. Die häufigste Methode ist die VP Ableitung.

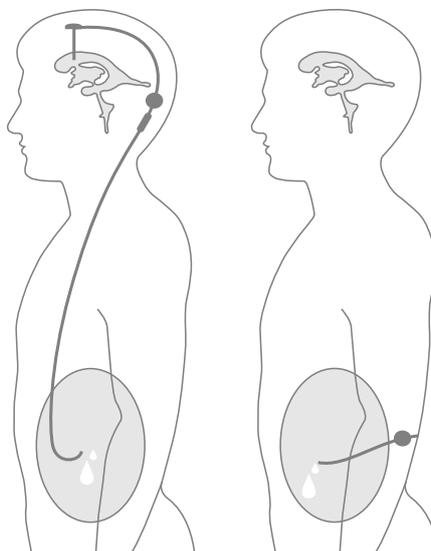


Abb 1.

Abb 2.



»Jeder hat sein Päckchen zu tragen - einer mehr, einer weniger. Wichtig ist, dass man nicht aufgibt und sein Leben lebt.«

Sarah, Krankenschwester  
& Hydrocephalus-Patientin

Mehr Infos auf unserer Webseite  
[www.miethke.com/hydrocephalus](http://www.miethke.com/hydrocephalus)

Wenn Sie mehr erfahren wollen,  
rufen Sie uns an oder schreiben Sie:

## Ansprechpartnerin

Michaela Funk-Neubarth  
Leitung Marketing  
[michaela.funk-neubarth@miethke.com](mailto:michaela.funk-neubarth@miethke.com)  
Tel. +49 331 620 83 0



Miethke Deutschland



@MIETHKE



Miethke International



@miethke\_international



MIETHKE



# DIE UNTERNEHMENSKULTUR

Christoph Miethke führt sein Unternehmen auf Augenhöhe mit seinen Mitarbeiter\*innen. Er hat selbst drei Söhne und begleitet sie leidenschaftlich gern in ihrer Entwicklung. Für ihn als Vater und Unternehmer ist die Verbindung von Familie und Beruf eine gesellschaftliche Verantwortung und ein Selbstverständnis, das er über seine eigenen Familiengrenzen hinaus auch lebt. Und das spürt man, wenn man durch das Unternehmen geht.

## Verantwortung

Als Hersteller von neurochirurgischen Implantaten trägt das Unternehmen und damit jeder Einzelne, der an der Fertigung beteiligt ist eine große Verantwortung für die Qualität. Für den Unternehmer Christoph Miethke ist so eine Verantwortung nicht durch Druck herbeizuführen, sondern einzig durch ein tiefes Verständnis dafür. Regeln, Normen und Arbeitsprozesse sind ohnehin Vorschrift für Medizinproduktehersteller und diese sind zu Recht eng gefasst. »Geliebt werden müssen sie aber von allen zu jeder Zeit. Am nachhaltigsten gelingt das aus Überzeugung. Denn wenn wir einen dämlichen Fehler machen, hat jemand ein großes Problem«, so Miethke.

## Familie & Beruf

Familienfreundliche Unternehmenspolitik ist für Christoph Miethke keine Politik sondern eine Einstellung zum Leben. Kinder und Familie sind unsere Zukunft und unser Lebensmittelpunkt. Beides gibt Halt und Kraft.

Für die Mitarbeiter bedeutet diese Unternehmenspolitik Vertrauen, Freiheit und Verständnis, was sie ihrerseits mit motivierter Arbeit honorieren. Hier wird bewusst auf Arbeitszeitsysteme oder Zeitlisten verzichtet. Es herrscht Vertrauensarbeitszeit. Viele nutzen die Möglichkeit zum Homeoffice, was nicht nur arbeitenden Eltern zugute kommt.

*Wenn Sie mehr erfahren wollen, rufen Sie uns an oder schreiben Sie:*

## Ansprechpartnerin

Michaela Funk-Neubarth  
Leitung Marketing  
michaela.funk-neubarth@miethke.com  
Tel. +49 331 620 83 0



Miethke Deutschland



@MIETHKE



Miethke International



@miethke\_international



MIETHKE



## Leben bei Miethke

»Wir verbringen jeden Tag mehr Zeit bei der Arbeit als mit unserer Familie. Da ist es gut, wenn wir das, was wir tun, gern machen und wenn dort eine Atmosphäre herrscht, die Spaß macht.«, sagt Christoph Miethke. ‚Die Würde des Menschen ist unantastbar‘, so lautet die Überschrift der Unternehmensphilosophie. Miethke versteht das so: »Eine wichtige Grundlage für Respekt und ein würdevolles Miteinander ist das Maß an Nähe – resultierend aus Interesse – das wir uns und jedem anderen entgegenbringen können. Nähe empfinden, schaffen und leben birgt viele Facetten gesellschaftlicher Werte in sich, die eines zum Ziel haben: einen gesellschaftlichen Lebensraum, in dem sich alle gut aufgehoben fühlen. Es geht darum zu verstehen, zu hinterfragen, andere Blickwinkel einzunehmen und sich gegenseitig auf Augenhöhe zu begegnen.«

Zum Lebensraum bei MIETHKE gehören wöchentliche Sportkurse oder dass jeder Mitarbeiter auch für private Veranstaltungen die Räume der Cafeteria kostenlos nutzen kann. Es gibt einen Stammtisch, Betriebsfeiern, ein Fußballturnier, jedes Jahr einen eintägigen Betriebsausflug uvm. Der Zusammenhalt hat hier eine besondere Bedeutung.

## Qualität & Innovation

Innovationen haben das Unternehmen weltweit erfolgreich gemacht. Bis heute sind Miethke und seine Entwickler in der ganzen Welt unterwegs und hören den Ärzten und Patient\*innen zu: auf Kongressen, in persönlichen Gesprächen, bei gemeinsamen Entwicklungen. Der Mensch steht im Mittelpunkt allen Handelns - nach innen wie nach außen. Aus Vertrauen und Nähe entsteht wie von selbst eine besondere Verantwortung für Qualität und die Kreativität, die es braucht, um Innovationen zu schaffen. Dazu gehört es, sich auf seinen Erfolgen nicht auszuruhen, sondern auch die Kritik für sehr erfolgreichen Produkte anzunehmen und sie im Sinne des Patient\*innen weiter zu verbessern. Manchmal bedeutet es auch, die Entscheidung, Produkte zu entwickeln, deren Wirtschaftlichkeit von Anfang an zweifelhaft einzuschätzen ist, von deren Nutzen man bei Miethke aber sehr überzeugt ist.

