ZEHN JAHRE GESTALTUNG DER ZUKUNFT

Science4Life

SCIENCE4LIFE
1998 - 2008

DANKSAGUNG

MIT DANK GEWIDMET DEN FREUNDEN UND FÖRDERERN VON SCIENCE4LIFE

SCIENCE4LIFE
1998 - 2008

SCIENCE4LIFE

10 JAHRE
GESTALTUNG DER ZUKUNFT

4
Vorwort
Prof. Dr. Dr. Werner Kramer & Dr. Alois Rhiel

8
Grußwort
Dr. Annette Schavan

9
Visionäre machen Geschichte
Erfolge der Life Sciences
und ihre Hintergründe

15
Impulsgeber für Science4Life
Prof. Dr. Günther Wess - Prof. Dr. Gerald Hüther - Friedrich von Metzler

21
Begeisterung nutzbar machen
Zehn Jahre Science4Life

27
Science4Life
Unternehmen & Gewinner

61
1998-2008
Ein Jahrzehnt in Zahlen

65
Ausblick
Dr. Alfons Enhsen & Holger Haubfleisch

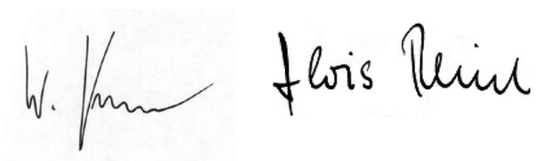
71
Impressum

73
Das Netzwerk von Science4Life
Impressionen

Prof. Dr. Dr. Werner Kramer
Geschäftsführer Forschung & Entwicklung
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH

Dr. Alois Rhiel
Hessischer Minister für
Wirtschaft, Verkehr und
Landesentwicklung

„ES GIBT HIERZULANDE VIELE MENSCHEN MIT MUT UND GUTEN IDEEN.“



VORWORT

Prof. Dr. Dr. Werner Kramer - Dr. Alois Rhiel

Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Netzwerkpartner und Unterstützer, liebe Alumni und zukünftige Science4Life-Teilnehmer,

Entwicklungen und Konsequenzen sind selten bis ins Detail absehbar. Besonders Wissenschaftler wissen das nur allzu gut. Umso erfreulicher ist es, dass sich im Fall der Gründerinitiative Science4Life große Hoffnungen erfüllt haben. Was in Hessen ins Leben gerufen wurde, zieht Unternehmensgründer aus ganz Deutschland und sogar aus dem benachbarten Ausland an. Pünktlich zum zehnjährigen Jubiläum des Science4Life Venture Cups bescherte die aktuelle Runde dem Wettbewerb einen Teilnehmerrekord. Mehr als 300 Ideenträger haben in der aktuellen Runde Konzepte eingereicht und einmal mehr bewiesen: In Deutschland mangelt es nicht an klugen Ideen.
Schon als Sanofi-Aventis in Form seines Vorgängerunternehmens Hoechst und das Land Hessen den Businessplan-Wettbewerb 1998 ins Leben gerufen hatten, war klar: Es gibt hierzulande viele Menschen mit Mut und guten Ideen. Aber: Die Atmosphäre in der Gründerlandschaft Deutschland musste wesentlich innovationsfreundlicher und die Gründer mussten noch professioneller werden. Mit der Future Capital AG als Investmentgesellschaft für die Life Sciences wurde eine finanzielle Grundlage für Verbesserungen geschaffen. Doch würden sich auch genügend Wissenschaftler aus den Life Sciences und der Chemie finden, die mit unternehmerischem Weitblick tragfähige Geschäftsmodelle entwickeln?
Science4Life ist mit dem Ziel gestartet, Jungunternehmern Rüstzeug für erfolgreiches Wirtschaften mit an die Hand zu geben, fach- als auch grenzüberschreitende Netzwerkstrukturen zu fördern und damit maßgeblich zu einem forschungs- und innovationsfreundlichen Umfeld für Unternehmensgründer beizutragen. Nach zehn Jahren lässt sich mit Recht sagen: Das ist gelungen! Wirkungsvoll unterstützt von Science4Life haben viele der Teilnehmer ihre Ideen in marktfähige Produkte umgesetzt und ihr Unternehmen erfolgreich auf das Gleis gesetzt. Einige dieser Ideen und die kreativen Köpfe dahinter finden Sie in diesem Jubiläumsbuch versammelt.
Wenn wir als Initiatoren sagen, dass sich unsere Hoffnungen erfüllt haben, gilt das nicht nur für die große Resonanz auf den Wettbewerb, sondern für seinen Beitrag zum Wandel der Life Sciences und Chemie in Deutschland generell. Denn zehn Jahre Science4Life bedeuten mehr als 2.500 hervorragend gecoachte Teilnehmer und 775 geprüfte Geschäftskonzepte, aus denen annähernd 300 Unternehmen und mehr als 2.000 Arbeitsplätze hervorgegangen sind. Die Branche hat sich in dieser Zeit entwickelt. Die Impulse, die die Initiative jedes Jahr von neuem setzt, sind kein bloßes Strohfeuer. Science4Life trägt wesentlich zum Auf- und Ausbau des Biotech-Standorts Deutschland bei.
Die langjährige Partnerschaft von ehemals Hoechst, heute Sanofi-Aventis und dem Land Hessen macht die Initiative außerdem zu einem hervorragenden Beispiel für Public Private Partnership: Wenn Industrie und öffentliche Hand an einem Strang ziehen, lässt sich viel bewegen. Und viel mehr noch, wenn ein Netzwerk aus mehr als 100 Experten ehrenamtlich und motiviert an ihrer Seite steht. Unser Dank gilt deshalb allen Beteiligten, die jedes Jahr aufs Neue unermüdlich Businesspläne prüfen, geduldig die Gründer beraten und ihre wertvollen Erfahrungen weitergeben. Das organisch gewachsene Netzwerk ist nachgerade das Herzstück des Vereins und unverzichtbarer Bestandteil der Gründergemeinschaft in Deutschland.
Die Life-Sciences-Branche und die Chemie haben in den letzten Jahren bewegte Zeiten hinter sich gebracht, mit Höhen und Tiefen. Dass der Strom an Ideen auch in schwierigeren wirtschaftlichen Zeiten nicht abgerissen ist, zeigt, welche Motivation und Begeisterung von Science4Life ausgeht. Diese Begeisterung möchten wir durch unsere Unterstützung auch in Zukunft nutzbar machen, für eine nachhaltige Wirtschaft und ein gesundes Leben. Schließlich klingt diese Mission bereits im Namen „Science4Life“ an.
In dem vorliegenden Buch werfen wir auch einen Blick in die Geschichte. Wir berichten vom Gründergeist vorangegangener Visionäre und den Bedingungen, auf die sie seinerzeit gestoßen sind. Dabei wird immer wieder deutlich: Neben Finanzmitteln und dem Mut der Gründer entscheiden zahlreiche Begleitfaktoren über Erfolg und Misserfolg. Aber ohne günstige Rahmenbedingungen ersticken die besten Ideen noch im Keim.
Dass diesem Land die Ideen nicht ausgehen, freut uns und nährt die Hoffnung, dass in den aufstrebenden Wissenschaften der Zündfunke und die Grundlage für eine aussichtsreiche Zukunft nachfolgender Generationen stecken. Allen ehemaligen und künftigen Teilnehmern gilt deswegen unser Dank für ihren Mut und ihre Ausdauer beim Umsetzen ihrer Ideen. In diesem Sinne wünschen wir allen Beteiligten weiterhin viel Erfolg, Tatendrang für die nächsten Wettbewerbsrunden und bedanken uns für zehn Jahre Dynamik, Kreativität und erfolgreiche Förderung des Technologiestandorts Deutschland. –

GRUSSWORT

Dr. Annette Schavan, MdB

Dr. Annette Schavan, MdB
Bundesministerin für Bildung und Forschung

Jeder technischen Neuerung, jeder Innovation liegt eine wissenschaftliche Idee zu Grunde. Doch der Weg von einer wissenschaftlichen Idee bis zu ihrer Umsetzung in marktreife Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen ist oft lang. Wissensbasierte Firmengründungen beschleunigen diese Umsetzung nicht nur, sie schaffen gleichzeitig auch neue Arbeitsplätze. Vorraussetzung für solche Ausgründungen sind Wissenschaftler, die unternehmerisch denken.

Die rund 500 Biotechnologie-Unternehmen in unserem Land belegen eindrucksvoll:
In Deutschland herrscht eine Gründerzeit in den Lebenswissenschaften. Damit dieser Trend nicht abreißt, fördert das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) mit dem GO-Bio-Wettbewerb gezielt gründungsbereite Forscherteams aus der Biotechnologie, die neue biowissenschaftliche Ideen aus deutschen Labors für eine kommerzielle Verwertung vorbereiten.

Staatliche Förderung reicht aber nicht aus, damit diese jungen Unternehmen im internationalen Wettbewerb bestehen. Sie brauchen einen Businessplan.
Der Science4Life Venture Cup und der umfassende Informationsservice zu Gründungsfragen gibt den Forscherinnen und Forschern die einmalige Möglichkeit, ihre Ideen einer ersten professionellen Prüfung zu unterziehen und sich vor potenziellen Kunden, Investoren und Kooperationspartnern zu behaupten.

Um in der Biotechnologie bestehen zu können, braucht es nicht nur gute Ideen, sondern auch Mut und Risikobereitschaft. In den vergangenen zehn Jahren haben die Teilnehmer des Science4Life Venture Cups bewiesen, dass es daran in Deutschland nicht mangelt. –

VISIONAERE MACHEN GESCHICHTE

SCIENCE4LIFE
1998 - 2008

VISIONÄRE MACHEN GESCHICHTE – ERFOLGE DER LIFE SCIENCES UND IHRE HINTERGRÜNDE

„Nichts auf der Welt ist so mächtig, wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“
Victor Hugo

Dem bekannten Zitat von Victor Hugo müsste man in Bezug auf die Life Sciences noch Worte von Paul Ehrlich hinzufügen, wonach neben der Idee „Geduld, Geschick, Glück und Geld“ von Nöten sind. Und was wäre das alles ohne die Menschen hinter den Ideen? Denn vor allem brauchen junge aufstrebende Wissenschaften wie die Life Sciences bzw. die Biotechnologie eines: Gründergeist – den Mut, eine Idee zu verfolgen, die Ausdauer, sie zu realisieren und jede Menge Begeisterung, um Unterstützer von ihrer Sache zu überzeugen. Hierin besteht sicherlich eine grundlegende Gemeinsamkeit, die Forscher und Gründer in der Geschichte miteinander verbindet. Die jeweiligen Gesellschaftsstrukturen – und damit die Rahmenbedingungen für Pionierarbeit – unterscheiden sich beim Blick in die Jahrhunderte jedoch erheblich. Personen mit ihren persönlichen Schicksalen eingebettet in einmalige historische Konstellationen – das ist der Stoff, aus dem die Geschichten der Wissenschaft entstehen.

Von goldenen Nasen und richtigen Riechern

Ein prominentes – aber zugleich fragwürdiges – historisches Beispiel für die Begeisterung potenzieller Geldgeber liefern bereits die Alchimisten mit ihrer legendären Suche nach einem Verfahren zur Herstellung von Gold. Wie war es möglich, dass der Betrug und die Täuschungen, die damit einhergingen über Jahrhunderte immer neue Investoren anlockten? Ganz einfach: Schon geringste Goldmengen veranlassten die Finanziers zu Luftsprüngen. Und die Tricks der Alchimisten waren vielfältig. Sie reichten von Holzkohleklumpen, in denen sich mit Wachs versiegeltes Gold befand, über Schmelztiegel mit doppeltem Boden bis hin zu einfach im Ärmel versteckten Goldmünzen.
Dennoch liegen in dieser Scharlatanerie zum Teil die Ursprünge der heutigen Chemie. Die Finanzierung gab den Alchimisten die notwendige Freiheit für vielfältige Experimente. Aus diesen entstanden – quasi als Nebenprodukte – Verfahren zur Unterscheidung und Umwandlung von Stoffen.

Fruchtbarer Boden für Gründer

Dass sich Gründer und ihre Unternehmen nur in einem „lebensfreundlichen“ Umfeld entfalten können, ist heute selbstverständliche Erkenntnis, wenn auch noch immer nicht allerorts realisiert. Eine erste Studie dazu gab bereits Ende des 18. Jahrhunderts die französische Regierung in Auftrag, als sie sich fragte, warum die englische Industrie so viel weiter entwickelt sei. Das Ergebnis: In England gab es weniger Vorschriften und Inspektionen und damit zunehmend Reichtum durch wachsende Manufakturen und florierenden Handel.
Anfang des 20. Jahrhunderts waren die Rahmenbedingungen dann hierzulande ideal. In der so genannten Gründerzeit zwischen den Jahren 1871 und 1873 entstanden zahlreiche neue Aktiengesellschaften. Mit Hilfe eines Investitionsschubs konnte die kurzfristig einsetzende „Gründerkrise“, ausgelöst durch den Börsencrash im Jahr 1873, schnell überwunden werden. Im Gesamtzeitraum von 1871 bis 1914 hatten sich die Exporte vervierfacht, die Wirtschaft war kräftig gewachsen. Bei der Entwicklung neuer, zukunftsträchtiger Technologien im Bereich der Elektrotechnik und der chemischen Industrie war Deutschland führend – dank des intensiven Zusammenwirkens von wissenschaftlicher Forschung und Kapital, das Investoren zur Verfügung stellten.
In dieser Konjunkturphase setzte die BASF 1909 mit der Entwicklung eines großtechnischen Verfahrens zur Synthese von Ammoniak einen Meilenstein in der Chemiegeschichte. Nach fünf Jahren Entwicklungszeit – auf der Basis der Grundlagenforschung von Fritz Haber – war es Carl Bosch und dem BASF-Chefchemiker Alwin Mittasch gelungen, einen industriellen und wirtschaftlichen Syntheseprozess für den Düngemittel-Rohstoff zu etablieren. Damit wiederum veränderten sich die Rahmenbedingungen für die Landwirtschaft grundlegend. Nun war es möglich, Stickstoffdünger als Wachstumsförderer für den Pflanzenanbau nahezu unbegrenzt zur Verfügung zu stellen. Noch heute werden mehr als 90 Prozent aller Stickstoffdünger nach dem sogenannten Haber-Bosch-Verfahren hergestellt.
Das Haber-Bosch-Verfahren hatte enorme soziale, ökonomische und wissenschaftliche Auswirkungen. Es war eine elegante Studie der Thermodynamik und ihrer wirtschaftlichen Bedeutung. Es erfüllte Hoffnungen im Kampf gegen Hungersnöte und war, da frei von Abfallprodukten, Vorbild für eine saubere und verantwortungsbewusste Industrie.
Not macht bekanntlich erfinderisch. Die Ressourcenknappheit während des ersten Weltkriegs veranlasste Carl Bosch dazu, angespornt durch das Haber-Bosch-Verfahren, geradezu fantastisch anmutende Versuche zur Synthese von Benzin zu unternehmen. Diese verliefen zwar ebenfalls erfolgreich, aufgrund des hohen Energieeinsatzes entstand daraus aber bekanntlich kein industrieller Prozess, der der Ammoniaksynthese „ebenbürtig“ gewesen wäre.

Medizin für Massen – die Entstehung der Life Sciences

Infektionskrankheiten wie beispielsweise die Pest im Mittelalter oder die Tuberkulose müssen den Menschen damals geradezu gespenstisch vorgekommen sein. Eine unsichtbare Kraft zerstörte das Leben und dagegen war offensichtlich kein Kraut gewachsen. Der Blick musste erst von den Sternen durch das Fernrohr zurück auf die Erde gelenkt werden, auf die Mikrowelt der Kleinstlebewesen. Der niederländische Tuchhändler Antoni van Leeuwenhoek zeigte in diesem Zusammenhang eindrucksvoll, dass auch akademische Laien wichtige Forschungsbeiträge leisten können.
Inspiriert von den Teleskopen, die den Blick in das Weltall eröffneten, begann er 1671 eigenhändig Linsen zu schleifen und einfache Mikroskope zu bauen. Bei seinen Studien an Wassertropfen identifizierte er, zeitgleich zu anderen Forschern, damit Bakterien, Einzeller und Rädertierchen. Seinen Berechnungen zufolge enthielt ein einziger Wassertropfen rund acht Millionen Kleinstlebewesen, also mehr als die Bevölkerung Hollands.
Diese Vielzahl und Mannigfaltigkeit des Lebens veränderte den Blick auf die Welt. Die technischen Möglichkeiten damals begrenzten den Fortschritt aber immer noch beträchtlich und führten hin und wieder zu sonderbaren Mutmaßungen. So glaubte der niederländische Gelehrte Nicolaus Hartsoecker zum Beispiel, in Samenzellen kleinste vorgeformte Menschen gesehen zu haben, so genannte „Homunkuli“. Erst 150 Jahre später entdeckte der schottische Botaniker Robert Brown den Zellkern. Und es bedurfte eines Forschers Namens Louis Pasteur und weiterer 40 Jahre, um zu erfahren, dass Leben nicht spontan, sondern aus bereits vorhandenen Zellen entsteht.
Von Pasteur stammt auch der Ausspruch: „Der Zufall trifft nur einen vorbereiteten Geist.“ Und tatsächlich: In der Rückschau blickt man mit Staunen auf die verschlungenen Pfade, auf denen Erfinder und Entdecker zu ihren Leistungen und zum Ziel gelangten. Pasteur jedenfalls hatte Glück, bei der Auswahl seines ersten Forschungsobjektes, der Weinsteinsäure. Er bewies, dass die polarisierende Wirkung auf Licht durch asymmetrische Kristalle hervorgerufen wird. Der Nachweis konnte nur mit wenigen der vielen bekannten kristallinen Racemate gelingen und genau eines davon hatte Pasteur gewählt.
In Zusammenhang mit der Begründung der Life Sciences ist Pasteur für eine bahnbrechende Entdeckung verantwortlich, nämlich den Schutz durch Impfung mit abgeschwächten Milzbrand-Erregern, nachdem Robert Koch diese identifiziert hatte.
Pasteur sagt man nach, er sei geradezu von Mikroben besessen gewesen. Jeden Teller vor sich auf dem Tisch begutachtete er zunächst gewissenhaft mit einem Vergrößerungsglas. Ein bisschen Besessenheit gehört offensichtlich auch zum Erfolg von Pionieren. Seine Forschung gipfelte jedenfalls in der Entwicklung eines Tollwut-Impfstoffs für den Menschen. Damit begann eine neue Ära in der Medizin.

Risikokapital anno 1899

Den praktischen Erfolgen Pasteurs folgte weitere Grundlagenforschung. Deren Erfolge wiederum gehen auf eine außergewöhnliche Kooperation von Finanziers, Industrie und Forschern zurück.
Emil von Behring war es im Jahr 1891 an Robert Kochs Berliner Institut für Infektionskrankheiten gelungen, zwei an Diphtherie erkrankte Kinder mit einem Serum zu heilen, das er aus dem Blut von infizierten Schafen isoliert hatte. Daraus leitete er die Serumtherapie ab, die zwar im Gegensatz zu einer Schutzimpfung eine Ansteckung nicht verhindert, aber zur Heilung eingesetzt werden konnte. Sein Kollege Paul Ehrlich steuerte den theoretischen Unterbau bei und beschrieb die Wechselwirkung zwischen Erregern, Antikörpern und Fresszellen. Für die „Wertbestimmung des Serums“ erhielt er im Jahr 1908 den Nobelpreis für Medizin.
1899 war das Institut für Infektionskrankheiten von Berlin nach Frankfurt verlegt wor-

EINE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG BEGINNT ZWAR MIT EINER NEUEN IDEE, BENÖTIGT ABER EINE MENGE „ALTER“ ERFAHRUNG.

den. Wie sich zeigen sollte, ein Glücksfall. Paul Ehrlich beschäftigte sich intensiv damit, eine wirksame Chemotherapie für Infektionskrankheiten zu entwickeln. Schon bald wurde der Frankfurter Bankier Georg Speyer auf seine Forschungsaktivitäten aufmerksam und begann ihn – gleichsam als früher Vorläufer der Business-Angels – finanziell zu unterstützen.

Im Jahr 1909 gelang Paul Ehrlich dann sein größter wissenschaftlicher Durchbruch. Er synthetisierte eine Arsen-Benzol-Verbindung, die gegen den Erreger der Syphilis wirkte. Ein Jahr später kam das neue Medikament unter dem Namen Salvarsan auf den Markt und der Name Ehrlich war in aller Munde.

Auch bei von Behrings weiterem Werdegang spielte ein finanzkräftiger Partner die entscheidende Rolle. Die Farbwerke Hoechst finanzierten ihm Laborräume und Pferdeställe, da von Behring für seine Arbeiten Pferdeblut benötigte. Die Investition sollte sich lohnen. Im Jahr 1894 begann die industrielle Produktion eines von ihm entwickelten Diphtherieserums.

Von Behring selbst profitierte noch auf andere Weise von seinen Forschungserfolgen. Das Preisgeld, das er als erster Träger des Nobelpreises für Medizin im Jahr 1901 erhalten hatte, verschaffte ihm finanzielle Unabhängigkeit und damit die Chance, seine Ideen eigenständig umzusetzen. Er gründete im Januar 1904 die Behringwerk oHG im hessischen Marburg. Der Unternehmer von Behring brachte von dort aus neuartige Seren für die Diphtherie-Schutzimpfung und gegen Wundstarrkrampf auf den Markt.

Insulin: Schritt für Schritt zur Bioproduktion

Die Produktionsreife bei der Insulingewinnung ist das Ergebnis vieler kleiner Forschungsschritte und großer Investitionen. Die Grundlagen lieferten Forscher wie Paul Langerhans, Joseph von Mering und Oskar Minkowski bereits im 19. Jahrhundert, erstmals isoliert wurde die Substanz 1922 von Frederick Banting. Für einen schnellen Technologietransfer sorgte letztlich in Deutschland die Firma Hoechst. Ein Forscherteam des Frankfurter Unternehmens setzte die neuen Erkenntnisse in die Praxis um. Schon ein Jahr später führte Hoechst Insulin als Medikament ein und erschloss so ein neues Therapie- und Geschäftsfeld auf Basis tierischer Schlachtabfälle.

Die weiteren Schritte verdeutlichen die entscheidende Rolle der Industrie bei der Entwicklung neuer Wirkstoffe. Unter ökonomischen Gesichtspunkten war die Abhängigkeit von Schlachtabfällen ungünstig, auch wenn sie aus heutiger Sicht ein echtes Recycling darstellt. Angesichts der zunehmenden Volkskrankheit Diabetes musste die Produktionskapazität nämlich stetig erhöht werden. Forscher erprobten daraufhin die chemische Herstellung des Hormons, um größere Mengen bereitstellen zu können und dabei unabhängiger von tierischen Schlachtabfällen zu sein. Den ersten praktikablen teilsynthetischen Weg zu Humaninsulin – auf Basis von Schweineinsulin – bereiteten wiederum zwei Forscher bei Hoechst.

Dank der rasanten Forschritte in der Gentechnik und Molekularbiologie gelang schließlich Anfang der Achtzigerjahre die Biosynthese von Insulin im Industriemaßstab, bei der Bakterien die Herstellung des Insulins übernahmen. Damit war das essenziellste aller Diabetesmedikamente zugleich eines der ersten gentechnologischen Produkte überhaupt. Hoechst führte das Verfahren in Deutschland ein und beschritt damit völlig neue Wege.

Die Geburtsstunde der Gentechnik und Biotechnologie

Den Begriff Biotechnologie hatte im Jahr 1919 der ungarische Ingenieur Karl Ereky geprägt. Er beschrieb damit alle Verfahren, bei denen aus Rohstoffen Produkte unter Einsatz von Mikroorganismen erzeugt werden. Das Verständnis der zugrundeliegenden Mikrobiologie lieferten vom 19. Jahrhundert an Wissenschaftler wie der bereits genannte Louis Pasteur. Sie arbeiteten sich mit der Biotechnologie von der sichtbaren zur „unsichtbaren“ Ebene des Lebens vor.

Der kanadische Mediziner Oswald Theodore Avery konnte zeigen, dass die DNA Träger der Erbinformation ist und begründete so die Molekulargenetik. Er musste aber auch schmerzhaft erfahren, dass man sich mit Erfolg nicht nur Freunde macht. Sein Institutskollege Alfred Mirsky versuchte alles, um Averys Ruf zu schaden. Ihm wird nachgesagt, er habe sogar in Stockholm Widerspruch gegen eine mögliche Verleihung des Nobelpreises an Avery eingelegt. Doch als Pionier und Gründer muss man bekanntlich ein dickes Fell haben. Hier gilt einmal mehr Paul Ehrlichs Quadriga von Glück, Geschick, Geduld und Geld.

Alle vier Faktoren waren einem amerikanisch-britischen Forscherduo beschieden. In den Fünfzigerjahren des vergangenen Jahrhunderts gewannen James Watson und Francis Crick den Wettstreit um die Aufklärung der Molekularstruktur der DNA und erhielten dafür im Jahr 1962 den Nobelpreis. Sie entdeckten und beschrieben – inspiriert von Linus Pauling und anderen – erstmals die Doppelhelix. Die Methoden, die letztlich zur Identifizierung der Gestalt der Doppelhelix führten, waren ungewöhnlich. Crick und Watson hantierten mit Pappmodellen der vier DNA-Bausteine und bauten schließlich aus spiralförmig miteinander verbundenen Metallplatten das vielleicht berühmteste Modell der modernen Naturwissenschaft. Manche Rätsel lassen sich eben verblüffend einfach lösen, sobald man die richtige Methode entdeckt hat. Watson blieb auch danach der Genetik eng verbunden und engagierte sich als Mitinitiator des im Jahr 1990 gestarteten Humangenomprojekts.

Geld, Mut und gute Ideen – die Keimzellen der Biotech-Branche

Nun bedeuten Erfolge im Labor noch lange keinen Erfolg am Markt. Hierzu bedurfte es in Sachen DNA erst des kongenialen Duos aus dem Wissenschaftler Herbert Boyer und dem Kapitalgeber Robert Swanson. Die beiden gründeten im Jahr 1976 in den USA das Unternehmen Genentech Inc. Boyer hatte mit seinen Untersuchungen zur rekombinanten DNA eine Schlüsseltechnologie entdeckt. Mittels rekombinanter DNA – also künstlich zusammengesetzten DNA-Molekülen – fremde Erbsubstanzstücke in Organismen einzubauen, erschien Swanson eine zukunftsträchtige Investition. Auf Anfrage räumte der Forscher dem Investor zehn Minuten Gesprächszeit ein. Die tatsächliche Sitzung dauerte dann drei Stunden. Boyer ließ sich von Swansons Enthusiasmus und dessen Glaube an den finanziellen Erfolg anstecken.

Die Kombination aus leidenschaftlichem Kapitalgeber und unermüdlichem Forscher sollte sich als Glücksfall erweisen, wobei die beiden ihrem Glück natürlich mit einem soliden Businessplan auf die Sprünge halfen. Auf eine vermittelnde und unterstützende Initiative wie Science4Life konnten sie zu dieser Zeit allerdings nicht zurückgreifen. Aus eigener Kraft gelang ihnen dennoch ein Hit: biotechnisch hergestelltes Insulin, dessen Produktion und Vermarktung sie in der Folge an das Pharmaunternehmen Eli Lilly auslizensierten. Entsprechend erfolgreich war im Jahr 1980 Genentechs Börsengang. Am Tag der Erstnotierung sprang der Kurs innerhalb der ersten Stunde von 35,00 US-Dollar auf sage und schreibe 88,00 US-Dollar.

Das sich wiederholende Erfolgsrezept von Haber-Bosch bis Swanson-Boyer: knappe natürliche Ressourcen synthetisch in großen Mengen produzieren. Genentech kam dabei eine Vielzahl neuer Technologien zu Gute, allen voran die Computertechnik, die die Visualisierung von Molekülen und deren Modifikation ermöglichte.

In der Zeit, in der Genentech entstand, kam die deutsche Biotech-Szene wenn auch etwas langsamer ebenfalls in Schwung. Während in den USA in den Achtzigerjahren die Kommerzialisierung der Biotechnologie zügig voranschritt und mit einer Welle von Unternehmensgründungen einherging, mangelte es hierzulande an den grundlegenden Rahmenbedingungen. Forschungskooperationen zwischen Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Industrie waren nicht etabliert, Geldquellen wie Venture Capital oder staatliche Förderungen kaum verfügbar. Viele Pharmaunternehmen beurteilten die Chancen der neuen Technologie noch skeptisch und verwerteten die innovativen Erkenntnisse nur zögerlich. Hinzu kam eine öffentliche Diskussion über Chancen und Risiken der neuen Technologien. Es mussten noch einige Jahre vergehen, bis auch in Deutschland ein fruchtbarer Boden für die Biotechnologie bereitet war.

Biotechnologie in Deutschland

Trotz verzögerten Starts ist die Entwicklung der Biotechnologie in Deutschland mittlerweile beachtlich. Anfang der Neunzigerjahre schwappte die Gründungswelle aus den USA herüber. Im Jahr 1990 startete das Humangenomprojekt, 1993 wurde das Gentechnikgesetz novelliert, 1995 begann die erste breit angelegte staatliche Förderung: der BioRegio-Wettbewerb des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Vor allem der Clustergedanke, den der BioRegio-Wettbewerb ausgelöst hat, half der Branche auf die Sprünge, indem er verschiedenste Akteure zusammenbrachte. Zudem bildete sich mit dem Ausbau der privaten Venture-Capital-Gesellschaften eine finanzielle Basis, der neue Markt etablierte sich.

Hinzu kamen neue Werkzeuge wie die Bioinformatik, die jungen Wirkstoffherstellern half, ihre Entwicklungsprozesse zu beschleunigen. Kombiniert mit dem unermüdlichen Enthusiasmus der Gründer entstanden so Rahmenbedin-

gungen, die eine tragfähige Biotech-Landschaft entstehen ließen. So sicherte sich Deutschland im Jahr 1999 hinsichtlich der Anzahl an Biotech-Unternehmen erstmals die Spitzenposition in Europa und verwies Großbritannien auf Platz zwei.

Zurück in die Zukunft

Den ersten Zenit erreichte die Branche Anfang des neuen Jahrtausends. Danach führten wirtschaftliche Einbrüche und rückläufige Investitionen die deutschen „Biotechs“ in eine Krise. In diesen schweren Zeiten setzte die Firma Medigene im Jahr 2004 ein Glanzlicht. Sie erhielt als erstes deutsches Biotech-Unternehmen die Zulassung für ein Arzneimittel, das Therapeutikum Eligard zur Behandlung von Prostatakrebs. Seit dem Jahr 2005 nimmt die Branche – ausgedünnt, aber schlagkräftig – wieder Fahrt auf. „Zurück in die Zukunft“ texten Ernst & Young entsprechend im Deutschen Biotechnologie-Report 2006. Es wird wieder investiert, staatliche Förderungen, im Rahmen der so genannten Hightech-Strategie des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, eröffnen zusätzliche finanzielle Möglichkeiten.

Wissen schafft Gründer – Perspektiven für Jungunternehmer

Der Blick auf die Geschichte der Persönlichkeiten und Rahmenbedingungen zeigt, wie viele Schritte notwendig sind, um das enorme Grundlagenwissen zu generieren, ausgefeilte Technologien zu entwickeln und damit schließlich neue Märkte zu erschließen. Doch was gehört heute und vielleicht anders als in der Vergangenheit zum Rüstzeug für moderne Gründer in den Life Sciences? Der lange Weg bis zur Marktreife eines Produktes erfordert im Vergleich zu anderen Branchen besonders viel Kapital. Das liegt vor allem an den hohen Kosten für moderne Laborausstattungen, mehr noch an dem enormen Aufwand für klinische Studien. Umso mehr bedarf es auch eines Netzwerks aus Partnern und Investoren. Um es aufzubauen und daran teilzuhaben, sind Eigenmarketing und Überzeugungskraft der Jungunternehmer gefragt. Ebenso gehören zum Handwerkszeug das Wissen und die Absicherung geschaffenen geistigen Eigentums durch Patente und Marken.
Neben der Idee und der wissenschaftlichen Brillianz sind es eben vor allem betriebswirtschaftliche Kenntnisse, die über Erfolg und Misserfolg einer Produktidee entscheiden. Wie erstellt man einen Businessplan? Wie weit sollte in die Zukunft geschaut werden? Wie viel Kapital wird bis zur Marktreife benötigt? Wo finde ich Partner und Unterstützer? Und wie überzeuge ich sie von einer Idee?

Science4Life – Visionäre mit Erfahrung

Die Phase der Unternehmensgründung ist in der Regel ebenso geprägt von Unsicherheit wie von Begeisterung für die Sache. Damit sie bei den modernen Jungunternehmern etwas geplanter und dabei ebenso erfolgreich verläuft wie bei den aufgezeigten historischen Persönlichkeiten, wurde die Initiative Science4Life ins Leben gerufen.
Seit mittlerweile zehn Jahren hilft Science4Life Jungunternehmern mit einer aussichtsreichen Geschäftsidee in der schwierigen Startphase. Der bundesweit ausgetragene Businessplan-Wettbewerb Science4Life Venture Cup, getragen von Sanofi-Aventis und dem Land Hessen als Sponsoren des zugrundeliegenden Vereins, versteht sich als Sprungbrett für Gründerpersönlichkeiten in den Bereichen Life Sciences und Chemie. Mit seinem Netzwerk aus Investoren und Experten aus Wirtschaft, Recht und Wissenschaft bietet Science4Life potenziellen Jungunternehmern Zugang zu Finanzierungsquellen, wertvollen fachlichen Input sowie individuelle Betreuung. So analysieren beispielsweise Kenner der Biotech-Branche und Spezialisten aus der chemischen Industrie gemeinsam mit den Teilnehmern Markttrends, zeigen ihnen aussichtsreiche Nischen auf oder helfen bei der Formulierung und Fokussierung der Geschäftsidee. Banker und Wagniskapitalgeber erläutern den Gründern ihre Sicht der Dinge und zeigen die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten auf. Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer wiederum informieren über steuerliche Hintergründe, über Gesellschaftsrecht sowie über Lizenz- und Patentrecht.
Eine Unternehmensgründung beginnt zwar mit einer neuen Idee, benötigt aber eine Menge „alter“ Erfahrung. Die Zeiten, als sich mit ein paar Goldmünzen im alchimistischen Ärmel Investoren gewinnen ließen, sind lange vorbei. Die Anzahl kreativer Köpfe und tatkräftiger Macher hingegen wächst beständig. Mehr als 2.000 waren es allein beim Science4Life Venture Cup in den vergangenen zehn Jahren. Und das eine oder andere Verfahren, um sich zumindest eine „goldene Nase“ zu verdienen, war bisher immer dabei. –

IMPULSGEBER FUER SCIENCE4LIFE

SCIENCE4LIFE
1998 - 2008

„SICH NICHT ENTMUTIGEN LASSEN, MIT BEGEISTERUNG AN SEINE IDEE GLAUBEN UND DIE CHANCEN SUCHEN.“

Prof. Dr. Günther Wess
President & CEO, Helmholtz Zentrum München

Professor Wess, Sie begleiten seit Jahren den Science4Life Venture Cup. Welche „Gründertypen“ bzw. welche Ideen haben Ihrer Erfahrung nach die besten Erfolgschancen?

Mich hat fasziniert, auf welche Ideen die Menschen kommen, die unglaubliche Bandbreite. Und das gilt im Grunde auch für die Persönlichkeiten hinter den Ideen. Da finden sich die unterschiedlichsten Charaktere und Temperamente. Das Erstaunlichste dabei ist: Alle Persönlichkeitstypen hatten die gleiche Chance auf den Sieg. Ich sehe den entscheidenden Erfolgsfaktor vielmehr in den Teamstrukturen. Wenn ein Team zielstrebig und zugleich flexibel zu arbeiten vermag, entsteht Dynamik höchster Leistungsfähigkeit. Solche Teams besitzen strategische Wettbewerbsvorteile und damit sicher die besten Erfolgschancen beim Science4Life Venture Cup.

Der Wettbewerb ist das eine. Wie sieht es danach aus? Was sollten Gründer mitbringen, um erfolgreich auf dem Markt Fuß zu fassen?

Die Gründungsphase ist zu Recht geprägt von Enthusiasmus und Begeisterung. Ohne diesen „Gründergeist“ kämen die Projekte sicherlich nicht in Gang. Ab einem gewissen Zeitpunkt kommt es jedoch mehr auf das Durchhaltevermögen an. Letztlich entscheidet natürlich die Qualität einer Produktidee und in diesem Zusammenhang auch die Marktkenntnis der Gründer über Erfolg und Misserfolg. In dieser Phase muss ein Unternehmer schonungslos Chancen und Risiken analysieren. Und um auf beides reagieren zu können, braucht er vor allem Flexibilität. Ich halte es in diesem Zusammenhang für besonders wichtig, die zentralen Entscheidungen selbst zu treffen. Beratung und Unterstützung: ja. Aber ohne sich die Zügel aus der Hand nehmen zu lassen.

Bis es soweit ist, haben die meisten Gründer bereits eine mehr oder weniger lange akademische Laufbahn hinter sich. Wie beurteilen Sie – als ehemaliger Geschäftsführer Forschung & Entwicklung bei Sanofi-Aventis Deutschland und Honorarprofessor an der Universität Frankfurt – das Zusammenspiel von Akademie und Wirtschaft hierzulande?

Sagen wir mal so: Da ist noch Potenzial. Vor allem ungenutztes... Im Ernst: Leider werden die Möglichkeiten derzeit kaum ausgeschöpft. Es fließt viel Geld für Kooperationen ins Ausland, die auch in Deutschland möglich wären. Nicht zuletzt die Exzellenzinitiative der Bundesregierung hat gezeigt, dass wir in Deutschland hervorragende Forschergruppen haben, die es mit den Besten der Welt aufnehmen können. Dazu kommt eine hervorragende außeruniversitäre Forschung, z.B. bei den Instituten der Max-Planck-Gesellschaft oder den Zentren der Helmholtz-Gemeinschaft. Es bleibt zu hoffen, dass diese Potenziale erkannt und genutzt werden, so wie dieser Wettbewerb – auf einer anderen Ebene – ebenfalls Potenziale zu Tage fördert und Talente unterstützt.

Was müsste Ihrer Meinung nach geschehen, damit sich etwas ändert?

Ein Ansatzpunkt wäre das Außenbild der deutschen Forschung. Im Ausland ist das Potenzial in der deutschen Forschungslandschaft noch weniger bekannt. Es wäre zu wünschen, dass große Firmen Forschungseinrichtungen in Deutschland eröffneten. Leider ist das momentan nicht der Fall. Hier sehe ich eine Aufgabe besonders für Politiker in Bund und Ländern sowie Spitzenvertreter der Wissenschaft, diese Situation durch gemeinsame Anstrengungen zu verbessern.

Das sah auch schon mal anders aus. Viele grundlegende naturwissenschaftliche Entdeckungen stammen aus Deutschland. Heute wird – gerade in der Biotechnologie – Spitzenforschung vielfach im Ausland betrieben. Welche Rahmenbedingungen braucht es aus Ihrer Sicht konkret, damit wieder Raum für Visionäre entsteht?

Neben den allseits bekannten und geforderten Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen ist das vor allem eine Frage der Einstellung zu den neuen Technologien. Deutschland gilt im Ausland nicht unbedingt als innovationsfreundliches Land, das aufgeschlossen für neue Technologien ist. Besonders wenn es um die Life Sciences geht. Außerdem gibt es handfeste Bedenken, was die Gegenseitigkeit solcher Engagements angeht. Im Ausland heißt es: Investitionen auf dem Gesundheitsmarkt werden in Deutschland nicht belohnt.

Stimmen Sie dem zu?

Es dauert einfach zu lange, bis wir loslegen können. Bis dahin haben die besten Köpfe ihre Ideen längst im Ausland realisiert. Ich würde mir ein klares Bekenntnis der Politiker zur Stärkung der Gesundheitsforschung und der Life Sciences in Deutschland wünschen und zumindest eine Verdoppelung der Mittel für die Grundlagenforschung. Wir brauchen Ermutigung und Begeisterung und nicht permanenten Rechtfertigungsdruck. „Mutig nach vorne, mit Weitblick“, das sollte das Motto sein.

Science4Life begleitet seit mittlerweile zehn Jahren mutige Gründer und engagierte Naturwissenschaftler bei den ersten Schritten innovative Produktideen in Unternehmensserfolge umzusetzen. Was hat die Gründerinitiative aus Ihrer Sicht in den letzten zehn Jahren erreicht?

Was man oft argwöhnisch beäugt, ist bei genauer Betrachtung ein großes Lob: Ich rede von den vielen Nachahmern, die ähnliche Projekte ins Leben gerufen haben. Science4Life ist zum Erfolgs- und Vorzeigemodell geworden. Wenn man so lange dabei ist wie ich, hat man echte Unternehmensgeschichten entstehen sehen: von einer tollen Idee zum erfolgreichen Unternehmen bis hin zur Schaffung vieler Arbeitsplätze. Und was nicht zu unterschätzen ist: Wir konnten mit Science4Life in den zehn Jahren viel Begeisterung und Dynamik erzeugen. Davon haben nicht nur die Teilnehmer profitiert, sondern die ganze Branche. Und da der Mensch von Natur aus neugierig ist, wird es an weiteren Ideen sicherlich auch in Zukunft nicht mangeln.

Wenn Sie Ihre Erfahrung aus zehn Jahren Science4Life auf den Punkt bringen sollten, was würden Sie zukünftigen Teilnehmern mit auf den Weg geben?

Sich nicht entmutigen lassen, mit Begeisterung an seine Idee glauben und die Chancen suchen. Dabei aber auch eine realistische Einschätzung der Kunden und Märkte bewahren. Und immer wieder die Frage stellen, wie man sich mit seinem Produkt von dem differenziert, was es schon gibt.

„Wer den „Gründerstress“ in Grenzen halten will, braucht viel Vertrauen.“

Prof. Dr. Gerald Hüther
Leiter der Zentralstelle für Neurobiologische Präventionsforschung der Univ. Göttingen und Mannheim/Heidelberg

Professor Hüther, bei Unternehmensgründungen sind oftmals Planung und Zufall gleichermaßen im Spiel. Uns interessiert, wie Sie selbst zu einem renommierten Hirnforscher geworden sind.

Bei mir gibt es tatsächlich eine Art Gründungsmythos, wenn man es so nennen möchte. Mit zwölf Jahren begegnete ich einem Biologen mit einem Schmetterlingsnetz. Sein Wissen über Pflanzen und Tiere hat mich damals unglaublich fasziniert. Besonders der Schmetterling ist ein Paradebeispiel für die Entfaltung des Lebens und die vielen Zwischenstadien, die alles im Laufe seiner Entwicklung durchläuft. Von diesem Moment an wollte ich es genau wissen: Was ist das Leben, wie entwickelt es sich, was hält es am Laufen? Ganz naive, aber wichtige Fragen. Während meines Biologiestudiums konnte ich diese Fragen dann etwas schärfer fassen. Ich merkte, dass wir das Leben nur verstehen, wenn wir uns selbst – d.h. besonders unser Gehirn – verstehen. So bin ich zur Hirnforschung gelangt.

Welche Fragen stellen Sie sich derzeit?

Das sind eigentlich Abwandlungen meiner kindlichen Fragen, nur beantworte ich sie auf einem anderen Niveau: Weshalb fühlen, denken und handeln wir so, wie wir es tun? Wie ist das möglich, wie konnten wir so werden, wie wir sind? Auch bisweilen so beschränkt.

Trotz aller menschlicher „Beschränkung“ gelingen einzelnen Personen und Netzwerken immer wieder bahnbrechende Entdeckungen. Was macht aus Ihrer Sicht in den Bereichen Life Sciences und Chemie eine herausragende Gründerpersönlichkeit aus?

Das ist eine Frage der Perspektive. Herausragend aus was? Ein profitables Unternehmen zu gründen, kann eine herausragende Leistung sein, vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Aber wenn dieses Unternehmen seinen Profit mit der Produktion von Waffen erzielt, um ein Extrembeispiel zu nennen, wird das Herausragende an dieser Leistung höchst fragwürdig.

...auch wenn sich damit Geld verdienen lässt?

Wissenschaft und Unternehmertum sind in hohem Maße mit ethischer Verantwortung verknüpft. Wirtschaftlicher Erfolg allein ist kein geeignetes Kriterium für die Bewertung herausragender Gründerpersönlichkeiten. Verantwortungsbewusstsein, Weitsicht, Umsicht, Achtsamkeit wären geeignetere Maßstäbe. Solche Haltungen sind kurzfristig nicht so ausschlaggebend für den wirtschaftlichen Erfolg einer Unternehmensgründung, langfristig aber schon. Das sieht man ganz klar im Bereich der Life Sciences. Hier geht es immer um den Menschen und unternehmerisches Handeln zugleich.

Was ist für Sie persönlich die faszinierendste Erkenntnis, die den Life Sciences bzw. der modernen Chemie zu verdanken ist?

Da muss ich fast ein bisschen philosophisch werden. Eine große Herausforderung – und für manche sogar eine Provokation – war die Abkehr von einem deterministischen Weltbild. Dank der modernen Naturwissenschaften sind wir dabei, uns von den alten, simplen, mechanistischen und damit deterministischen Modellen zu verabschieden. Lineare, monokausale Ursachen-Wirkungs-Beziehungen scheint es in der Natur nicht zu geben. Dieses Wissen hat unseren Blick auf die Dinge vollkommen verändert und solche komplexen Forschungsbereiche wie die Biotechnologie vielleicht erst ermöglicht. Denn was wir dort finden, wo es einigermaßen komplex, also lebendig zugeht, ist Vernetztheit, Selbstorganisation, Eigendynamik, multiple Rückkopplung, wechselseitige Abhängigkeit. Das gilt im Übrigen auch für einen Gründungsprozess: Wenn man etwas verändert, wird es zwangsläufig an anderen Stellen unbeabsichtigte Folgen haben.

Unbeabsichtigte Folgen gehören zu den allgemeinen Befürchtungen, die die Öffentlichkeit gegenüber der Wissenschaft hat. Sie engagieren sich neben der Grundlagenforschung stark für den Wissenstransfer in der Öffentlichkeit. Inwieweit ist Ihnen dieser Transfer gelungen?

Was ich seit einigen Jahren voranzubringen versuche, lässt sich vielleicht am besten als „Angewandte Neurowissenschaft“ bezeichnen. Es geht darum, die in den letzten Jahren gewonnenen Erkenntnisse der Neurobiologen in die Praxis zu überführen, sie für unser Leben nutzbar zu machen. Dazu zählen die neuen Erkenntnisse über Lern- und Motivationsprozesse, über Plastizität und Kreativität, über Angst und die Rolle von Vertrauensressourcen und vieles mehr. In diesem Zusammenhang gibt es ein Umsetzungsdefizit. Am deutlichsten spürbar wird das auf zwei Ebenen: Auf dem Gebiet der Erziehung und Bildung und auf dem Gebiet der Führung, oder sagen wir besser der „Führungskunst“.

Das müssen Sie uns genauer erklären. Wo setzt im Bereich der Erziehung und der Führung die Hirnforschung an?

Führung besteht unter anderem darin, optimale Bedingungen für die Freisetzung der Mitarbeiterpotenziale zu schaffen und aufrechtzuerhalten. Auf beiden Ebenen erweisen sich die neueren Erkenntnisse der Hirnforscher als äußerst interessant. Sehr praktisch sind diese Erkenntnisse nutzbar, um Erziehungs- und Bildungsprozesse an den Erfordernissen für eine optimale Hirnentwicklung auszurichten. Für junge, im Aufbau befindliche Unternehmen ist das ebenfalls wichtig. Dort ist der Chef zugleich Mitarbeiter und sollte für sich und sein Team von Grund auf ideale Arbeitsbedingungen schaffen und damit eine optimale „Hirnnutzung“ ermöglichen. Hier kann die Neurobiologie mit ihren neuen Erkenntnissen dazu beitragen, dass sich in Zukunft die Wirtschaft an die Bedürfnisse von Menschen anpasst und nicht umgekehrt. Das wird sich letztlich auch finanziell lohnen.

Bis ein Unternehmen profitabel ist, vergehen oft ebenfalls Jahre. In dieser Zeit sind Gründer enormen Belastungen ausgesetzt. Wie wirkt sich denn Stress beispielsweise auf Gehirn und Verhalten von Unternehmensgründern aus?

Wie wir inzwischen aus der Stress- und Gehirnforschung wissen, hinterlassen schwere psychische Belastungen ihre Spuren sowohl im Gehirn als auch im Körper. Das geschieht mit einer gewissen Verzögerung erst nach der eigentlichen Stressbelastung als Beeinträchtigungen der körperlichen und psychischen Gesundheit. Das kann zu erheblichen und andauernden Einschränkungen von Leistungsfähigkeit, Schaffenskraft und Kreativität führen. Alles Eigenschaften, die ein Gründer in erhöhtem Maße braucht...

Das klingt ja nach einem Teufelskreis: Wer gründet braucht Kreativität und verliert sie dann wieder durch den Gründungsstress?

Schwere psychische Belastungen erlebt jeder, der eingefahrene Strukturen verlässt und sich auf neues, unerschlossenes Terrain vorwagt. Wer sich beispielsweise als Unternehmensgründer auf ein solches Unterfangen einlässt, muss darauf achten, dass der Erfolg seiner Bemühungen nicht durch stressbedingte Überlastungen gefährdet wird. Das ist der vielzitierte „eigene Ast“, an dem man tunlichst nicht sägen sollte.

Was kann man denn tun, um den „Gründungsbaum“ weiter zum Sprießen zu bringen?

Entscheidend dafür, wie stark die Auswirkungen psychischer Belastungen werden, sind die Ressourcen, über die eine Person verfügt. Dabei geht es weniger um objektive Gegebenheiten, sondern um subjektive Bewertungen, d.h. um Gefühle. Dieses schwer fassbare Gefühl sagt einem Gründer entweder, dass er es schon schaffen wird, oder dass es sich bei dem, was er sich vorgenommen hat, um eine nicht zu bewältigende Aufgabe, womöglich sogar um eine existenzielle Bedrohung handelt. Bestimmt wird dieses Gefühl einerseits von dem Ausmaß von Angst und Verunsicherung, also dem Auslöser der Stressreaktion und andererseits von dem Grad an Vertrauen, über das die betreffende Person verfügt, also dem Hemmer der Stressreaktion.

...also das „Prinzip Hoffnung“?

Gewissermaßen ja. Wer den „Gründerstress“ in Grenzen halten will, braucht viel Vertrauen: zu sich selbst, zu anderen, die ihm in dieser schwierigen Phase beistehen und nicht zuletzt Vertrauen, dass das, was er sich hier vorgenommen hat, wirklich sinnvoll ist. Wenn nur eine dieser drei Vertrauensressourcen zu schwach wird, gewinnt die Angst überhand und der damit einhergehende Stress wird unvermeidlich. Mit anderen Worten: Wer in sich, das Projekt und alle Beteiligten vertrauen kann, hat einen entscheidenden Vorteil bei der Unternehmensgründung. Dann ist das Hirn sozusagen „auf seiner Seite“.

Sie begleiten Science4Life seit vielen Jahren. Wenn Sie Ihre Erfahrung auf den Punkt bringen sollten, was würden Sie zukünftigen Teilnehmern mit auf den Weg geben?

Jedes neue Projekt, das man in seinem Leben in Angriff nimmt, also auch die Gründung eines Unternehmens, ist eine Chance, an den damit einhergehenden Herausforderungen zu wachsen und Potenziale in sich selbst zu entdecken, von denen man bis dahin gar nicht wusste, dass man sie besitzt. Nutzen Sie die Chance. Lernen Sie sich selbst besser kennen, und versuchen Sie, sich mit anderen, die auf dem gleichen Weg sind, immer wieder auszutauschen und so von anderen zu lernen. Science4Life hilft Ihnen dabei.

„Ich kann Unternehmensgründern nur raten, den Gedanken des Corporate Citizen frühzeitig zu berücksichtigen“

Friedrich von Metzler
Mitglied des Partnerkreises des Bankhauses Metzler

Herr von Metzler, das Bankhaus Metzler hat im Jahr 2007 333-jährige Unabhängigkeit gefeiert. Damit sind Sie die älteste deutsche Privatbank in ständigem Familienbesitz und stets in der Lage gewesen, Ihre Kunden unabhängig und damit objektiv zu beraten. Glauben Sie, dass Unternehmen in Deutschland bei ihren Entscheidungen heute stärker als früher von Banken beeinflusst werden?

Nein, das glaube ich nicht. Unternehmen sind heute weniger als früher allein von den Banken als Kreditgeber abhängig. Es gibt für sie viel mehr Alternativen am Kapitalmarkt, um ihr Wachstum zu finanzieren, z.B. den Gang an die Börse oder Investitionen von Private-Equity-Häusern. Das macht Finanzierungen immer komplexer und damit ändert sich die Rolle der Banken: Die Beratung rückt immer mehr in den Fokus.

Was raten Sie persönlich Gründern in der Anfangsphase? Welche Aspekte spielen neben einer vielversprechenden Produktidee und einem ausgereiften Businessplan eine Rolle, um Kapitalgeber zu finden und auf dem Markt erfolgreich Fuß zu fassen?

Ein Unternehmen, das sich auf Dauer positiv von seinen Wettbewerbern absetzen will, muss sich auf der strategischen Ebene eigenständig positionieren. Das gilt für Gründer genauso wie für traditionsreiche Unternehmen. Vor allem bedarf es aber der Risikobereitschaft. Die Angst, Fehler zu machen, ist in Deutschland sehr verbreitet. Neue Wege zu gehen, verlangt aber vom Unternehmer stets die Bereitschaft, Risiken einzugehen und dafür Geld einzusetzen. Fehler zu machen, muss erlaubt sein – es sollten nur nicht immer wieder die gleichen sein! Unter Umständen führen Fehler sogar zu neuen Ideen, indem sie die Perspektive erweitern.
Ergänzend muss man jedoch sagen: Wir brauchen in Deutschland auch die Rahmenbedingungen – gesellschaftlich und politisch – die solche riskanten Anstrengungen ermöglichen.

Science4Life als Gründerinitiative beispielsweise unterstützt seit 1998 engagierte Naturwissenschaftler dabei, innovative Produktideen aus den Bereichen Life Sciences und Chemie in Unternehmenserfolge umzusetzen. Was ist aus Ihrer Sicht das Wichtigste, das Gründer aus Businessplan-Wettbewerben und Coachings mitnehmen?

Ein wesentlicher Punkt ist aus meiner Sicht der Netzwerkgedanke. In den Gründerinitiativen treffen sich die Menschen, die später die Produkte und Dienstleistungen von morgen entwickeln. Zum anderen muss bei den Gründertreffen jungen Unternehmern auch ganz konkret dabei geholfen werden, sich neue Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen. Erst gemeinsam mit Partnern kann man dann kalkuliert unternehmerische Risiken eingehen, Chancen aufspüren und sie in innovative Produkte oder Dienstleistungen umsetzen. Das ist es, was gute Gründerinitiativen leisten können.

Bürgerschaftliches Engagement für das Gemeinwohl gehörte in allen Generationen Ihrer Familiengeschichte – neben der Geschäftstätigkeit – wie selbstverständlich dazu. Was ist die Triebkraft hinter diesem Engagement?

Ein Unternehmen profitiert von der Gesellschaft, also sollte es auch im Erfolgsfalle etwas davon zurückgeben. Denn eines darf man nicht vergessen: Ohne eine erfolgreiche Bank im Hintergrund, wäre unser Engagement in diesem Umfang nicht möglich. Darüber hinaus rechnet sich gesellschaftliches Engagement auch unternehmerisch. Von einem attraktiven Umfeld können wir langfristig erheblich profitieren. In Frankfurt gibt es beispielsweise herausragende soziale und kulturelle Einrichtungen, die weithin Strahlkraft haben, außerdem exzellente Schulen und Hochschulen, in denen unser Nachwuchs heranreift.
Letztlich verbessern wir damit unser Image und unsere Kundenkontakte, bekommen gute Mitarbeiter und bauen unser Netzwerk aus. Ich kann Unternehmensgründern nur raten, den Gedanken des Corporate Citizen, also des unternehmerischen Bürgerengagements, frühzeitig zu berücksichtigen – natürlich in dem Maße, wie es die Ressourcen zulassen.

Herr von Metzler, von Ihnen stammt der Ausspruch, es wäre Ihnen zu langweilig, nur Bankier zu sein. Damit spielen Sie vor allem auf Ihre zahlreichen gemeinnützigen Tätigkeiten an. Wäre es für Sie zu irgendeinem Zeitpunkt ebenfalls reizvoll gewesen, mit einer neuen Geschäftsidee ein Unternehmen zu gründen?

Ich wollte immer schon Bankier werden. Diese Entscheidung habe ich kein einziges Mal bereut. Meine 40 Berufsjahre waren extrem spannend und abwechslungsreich, weil auch der deutsche Kapitalmarkt immer spannender und vielfältiger wurde. Darin steckt eine solche Dynamik und Innovationsfreude, die mich als Unternehmer immer wieder aufs Neue fordert. Als Bankier ist man mitten drin im Entwicklungs- und Innovationsprozess.

Wie gehen Sie mit den rasanten Veränderungen im gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Kontext um?

An Veränderungen kommen wir nicht vorbei, deswegen sollten wir sie als Chance begreifen und aktiv nutzen. Ein Unternehmer wird von dieser inneren Haltung in ganz besonderem Maße angetrieben: neuen Ideen nachgehen, Handlungsabläufe planen, Kundenwünsche erspüren, Vorhandenes nutzen, ausbauen, umbauen, mit Neuem verknüpfen oder gar Widersprüchliches miteinander verbinden. Und aus alledem letztlich neue Produkte oder Dienstleistungen entstehen

zu lassen, ist nicht nur Beruf, sondern Berufung. Dabei hilft das Wissen um die eigenen Stärken und ein Gespür für Chancen. Dies gilt für Gründer ebenso wie für unser Traditionsunternehmen.
Davon abgesehen ist es meine tiefste Überzeugung, dass der Mensch ändern, verbessern und gestalten will. Mein Vater ist mir dafür das beste Beispiel. Selbst mit 90 Jahren wollte er immer „up to date“ sein, wollte wissen, wie die Welt heute ist. Dafür suchte er junge Gesprächspartner und dachte mit ihnen darüber nach, wie die Welt wohl in zehn oder zwanzig Jahren aussehen würde.

Wenn Sie die Anfangszeit Ihrer eigenen beruflichen Laufbahn mit den heutigen Rahmenbedingungen – besonders im Hinblick auf Förderung und Unterstützung – vergleichen, wo meinen Sie liegen die wesentlichen Unterschiede?

Vor allem die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich geändert. 40 Jahre Friedenszeit in einer technologisch so hoch entwickelten Nation wie Deutschland, die fest eingebunden ist in ein erweitertes Europa vor dem Hintergrund der Globalisierung: Das sind ganz andere Bedingungen als zu meiner Anfangszeit Ende der Sechzigerjahre.
Eines hat sich jedoch nicht geändert und das sind die wesentlichen Charaktereigenschaften, die erfolgreiche Unternehmer mitbringen müssen: sich beispielsweise immer wieder auf die eigenen, spezifischen Stärken des Unternehmens besinnen und genau diese ausbauen. Das war beim Bankhaus Metzler nicht anders. Ob man sich im 18. Jahrhundert zu Ungunsten des Handels- und Speditionsgeschäfts ganz auf das Bankgeschäft konzentriert hatte oder in den Siebzigerjahren des vergangenen Jahrhunderts der Umbau zu einer reinen Investment- und Vermögensverwaltungsbank angelsächsischen Zuschnitts vorangetrieben wurde. Man konzentrierte sich beständig auf das Wesentliche, auf das, was man am besten konnte, auf das, was am besten zur Struktur einer Privatbank passte. Die Frage, ob wir für die Zukunft richtig aufgestellt sind, stellen wir uns natürlich auch heute noch. Man darf sich im Tagesgeschäft nicht von solchen entscheidenden Überlegungen abbringen lassen.

Sie begleiten Gründerinitiativen seit geraumer Zeit. Was ist Ihnen aus dieser Zeit nachhaltig in Erinnerung geblieben?

Die Lebendigkeit, die Leidenschaft und die Hartnäckigkeit all der Gründerpersönlichkeiten, die ihr Unternehmen vorantreiben wollen. Sie leisten in vieler Hinsicht Pionierarbeit.
Denn nur mit unglaublichem Engagement, hoher Risikobereitschaft, viel Wissen und Kreativität kann es gelingen, eine Idee bis in eine erfolgreiche Unternehmung zu transportieren. All dies verdient höchsten Respekt. Dieses Engagement braucht unsere Unterstützung. Deshalb sind wir auch gern – wie erstmals vor drei Jahren auf Anfrage der Hessischen Investitionsbank und des F.A.Z.-Instituts – Gastgeber für Veranstaltungen der Initiative Best Excellence.
Mit unserem Engagement möchten wir deutlich machen, dass uns – trotz einer Firmengeschichte von mittlerweile 334 Jahren – der Gründergedanke, die spezifische Gründerhaltung, immer noch nahe ist. Deswegen passen das Bankhaus Metzler und junge Unternehmer auch so gut zusammen. Viele Branchen sind ja selbst ununterbrochen in Bewegung, finden neue Wege und Verfahren. Diese Dynamik und dieser Gründergeist wirken inspirierend. Und Inspiration braucht jeder Unternehmer.

BEGEISTERUNG NUTZBAR MACHEN

SCIENCE4LIFE
1998 - 2008

1998

1999

2000

2001

2002

BEGEISTERUNG NUTZBAR MACHEN

Zehn Jahre Science4Life – Eine Geschichte mit Zukunft

An guten Ideen mangelt es nicht. Das war schon 1998 so, als die Initiative Science4Life gegründet wurde. An was es damals aber mangelte, waren professionelle Gründer, die es vermochten, ihre brillanten Ideen in markttaugliche Konzepte umzusetzen. Der Begriff Businessplan war unter Wissenschaftlern geradezu ein Fremdwort. Auf der anderen Seite reifte in dieser Zeit in den großen Life-Sciences-Unternehmen der Gemeinschaftsgedanke, dass sich nur in einem einvernehmlichen Miteinander von großen Konzernen und kleineren Start-Ups, zum beiderseitigen Vorteil und umgeben von günstigen Rahmenbedingungen, erfolgreich Innovationen schaffen lassen. Dafür war man bereit, sich auch für den Geschäftserfolg von Neugründungen einzusetzen.
Mit der Future Capital AG schufen die damalige Hoechst AG und die Hessische Landesregierung eine Investmentgesellschaft für die Life Sciences – ein wichtiger Grundstein für die Finanzierung junger Unternehmen war gelegt. Was jetzt noch fehlte, waren die Wissenschaftler, die das unternehmerische Know-how mitbrachten, die Investoren auch von ihrer Idee zu überzeugen und davon, dass sie das Potenzial haben, sie in Produkte umzusetzen und dauerhaft auf dem Markt zu platzieren. Denn Hochschulen bilden ihre Studenten zwar zu wissenschaftlichen Spezialisten, nicht aber zu Managern aus. Das war die Geburtsstunde von Science4Life, der größten branchenspezifischen Gründerinitiative. Seither nutzen und schätzen jedes Jahr Hunderte enthusiastischer Nachwuchswissenschaftler und Jungunternehmer die Vorzüge einer umfassenden, kostenfreien und gewinnbringenden Beratung. Bis zur so erfolgreichen Etablierung von Science4Life war es ein weiter Weg. Aber er hat sich für alle Beteiligten gelohnt.

Den Unternehmergedanken in die Life Sciences tragen

Die Hoechst AG und das Land Hessen zusammen mit dem Verband der Chemischen Industrie wie auch mit der DECHEMA Gesellschaft für Chemische Technik und Biotechnologie e.V. waren die Initiatoren, Menschen in den Life Sciences und der Chemie ein optimales Gründerklima und die Voraussetzungen für erfolgreiches Wirtschaften zu schaffen ihr Ziel. Was sie mit Science4Life vor allem vermitteln wollten, war Geschäftsfähigkeit. Denn vor zehn Jahren dachten viele Gründer noch, dass sich die Finanzierung einer Idee allein aus der Überzeugungskraft des Produktes ergäbe. Leichtfertig bewilligte Finanzierungen in den boomenden Neunzigerjahren hatten dieses Gefühl verstärkt. Viele Ideen aus diesen Tagen fänden heutzutage keinen Investor mehr.
Kurz gesagt: Die Life Sciences und die Chemie benötigten mehr Management-Know-how, und diesem Professionalisierungsbedarf trug und trägt Science4Life bis heute mit dem jährlichen Businessplan-Wettbewerb, dem Science4Life Venture Cup, Rechnung. Dabei werden Jungunternehmer während des Gründungsprozesses beraten und begleitet, damit sie die ersten Hürden einer Unternehmensgründung meistern können und im besten Fall ihre Produkte erfolgreich auf dem Markt etablieren. Denn jede Idee steht und fällt mit ihrer Überführung in ein möglichst solides Geschäftsmodell. Starthilfe winkt den Teilnehmern am Science4Life Venture Cup darüber hinaus in Form von Preisgeldern in Höhe von insgesamt 75.000 Euro. Zudem ist die Teilnahme für viele Gründer ein Entrée in Gespräche mit möglichen Investoren.

Pars pro toto – Erfolgreiche Gründer, erfolgreiche Branche

Das Primärziel der Sponsoren, das Land Hessen und heute das Pharmaunternehmen Sanofi-Aventis, greift aber noch weiter: Es geht um nicht weniger, als von Hessen ausgehend einen wesentlichen Beitrag zu innovationsförderlichen Rahmenbedingungen für die Life Sciences in ganz Deutschland zu leisten und damit die nationale als auch globale Zusammenarbeit von Wissenschaft, Forschung und Industrie zu stärken. Denn international wettbewerbsfähige Pharmaforschung braucht erstklassige Partner in den Life Sciences und der Chemie. Dabei liegt das Augenmerk nicht auf der Erlangung von Lizenzen, sondern auf dem Aufbau eines fruchtbaren Netzwerks, das letztlich allen Partnern zugute kommt.

VOM ERFOLG LERNEN

Das Sponsoren- und Experten-Netzwerk von Science4Life

Science4Life ist mittlerweile ein eingetragener Verein, finanziert vom Land Hessen und Sanofi-Aventis. Mehr als 100 Unternehmen unterstützen diese Initiative inhaltlich und organisatorisch mit ihrer Expertise. Damit hat sich die Zahl der aktiv Mitwirkenden innerhalb der zehn Jahre des Bestehens nahezu verdreifacht und bildet ein interdisziplinäres Netzwerk, das sich über das gesamte Bundesgebiet und sogar darüber hinaus erstreckt. Darin verflochten sind sämtliche Berufsgruppen, die bei Unternehmensgründungen relevant sind – Investmentmanager, Banker, Business Angels und Patentanwälte, Start-Up-Unternehmer, Manager als auch Wissenschaftler aus Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, Kommunikations- und Marketingexperten, Unternehmensberater, Juristen, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Personalberater und viele mehr. Hinzu kommen ehemalige Teilnehmer und Gewinner des Wettbewerbs. In dieser vielfältigen Zusammensetzung spiegelt sich der Grundgedanke der Initiative wieder: Eine gute Idee braucht innovative Querdenker, die Umsetzung der Idee braucht professionelle Erfahrung.

Win-Win für die Experten und Teilnehmer

Da der Wettbewerb branchenspezifisch für die Life Sciences und Chemie ist, treffen die Gründer auf viele Gleichgesinnte, die die Brücke von der reinen Forschung zum Unternehmertum bereits erfolgreich geschlagen haben. Diese inhaltliche Nähe sorgt für Vertrauen, die Beteiligten liegen auf derselben Wellenlänge und die ständige Erweiterung des Netzwerkes erfolgt dabei ohne Scheuklappen. Grundsätzlich ist jeder willkommen, der mit seinem Know-how zum Erfolg der Gründer beitragen kann. Es zählt ausschließlich die Qualifikation der potenziellen Experten. Diese wird gewissenhaft geprüft, damit die Teilnehmer am Businessplan-Wettbewerb sicher sein können, eine qualitativ hochwertige Bewertung zu erhalten. Die Experten sind in der Regel von Beginn einer Wettbewerbsrunde an als Bewerter eingebunden und begutachten die eingereichten Grobkonzepte. Trotz des umfangreichen Aufwands, der damit verbunden ist und nicht vergütet wird, ist es mittlerweile geradezu ein regelrechtes Privileg geworden, bei Science4Life ein Bewerter zu sein. Und schließlich erhalten die Beteiligten früher als andere Einblick in die Innovationen von morgen. Neben diesem spannenden und erfrischenden Impuls neuer Ideen entstehen so oftmals Erstkontakte für spätere Kooperationen oder gar eine Erstphasenfinanzierung.

Wunsch und Wirklichkeit in der Gründungsphase

Für viele Gründer sind die Schulung und die Prüfung durch die Netzwerkpartner ein heilsamer Prozess, in dem wissenschaftliche Kreativität und marktwirtschaftliche Realität miteinander abgeglichen werden. Dabei wird Vertraulichkeit groß geschrieben. Alle Experten, die ehrenamtlich für Science4Life tätig sind, verpflichten sich dazu jährlich aufs Neue. Schließlich geht es um einzigartiges Know-how.

2003

2004

2005

2006

2007

Jeder Weg beginnt mit dem ersten Schritt. Die drei Wettbewerbsphasen des Science4Life Venture Cups

Um den unterschiedlichen Stadien der Professionalisierung unter den Teilnehmern gerecht zu werden, hat der Science4Life Venture Cup drei Phasen. Stufenweise entsteht aus einer Idee ein Konzept, daraus ein Businessplan und daraus wiederum ein hoffentlich erfolgreiches Unternehmen.

Ideen auf dem Prüfstand

Die erste Phase des Wettbewerbs dient der Formulierung des Geschäftskonzepts. Vor allem für Gründerteams, die ganz am Anfang stehen, ist diese Phase ein wichtiger Gradmesser für die Erfolgschancen ihrer Produktidee. Es geht darum, sie kurz und prägnant zu formulieren und anschließend von erfahrenen Experten aus dem Science4Life-Netzwerk nach einem standardisierten Schema überprüfen zu lassen. Das Ergebnis erhalten die Teilnehmer in Form einer schriftlichen Beurteilung, individuelle Tipps und Kommentare von den Bewertern inklusive.
Diese Analyse gibt einen ersten Anhaltspunkt, wie weit die eingereichte Idee von der Marktreife entfernt ist, und stellt eine gute Ausgangsbasis für die Erstellung des Businessplans in Phase 2 dar. Die Urheber der zehn besten Konzepte werden mit einem Geldgewinn von je 1.000 Euro belohnt. Und was noch wichtiger ist: Die zwanzig besten Teams erhalten eine Einladung zu einem zweitägigen Fachworkshop in Berlin.

Der lehrreiche Weg zum Businessplan

In der zweiten Phase erstellen die Teilnehmer dann einen kompletten Businessplan. Auch erfahrene Quereinsteiger können jetzt noch mitmachen. Das erste schriftliche Konzept wird nun um wichtige Themen wie Marketing, Markteintrittsbarrieren, Patente, Geschäftsmodell, Finanzierung sowie eine Chancen-Risiko-Analyse ergänzt. Veranstaltungen und internetbasierte Seminare helfen den Teilnehmern dabei, das Ziel von Phase 2 – einen professionellen Businessplan – zu erreichen. Branchenexperten aus dem Science4Life-Netzwerk unterstützen bei der Fokussierung der Geschäftsidee, zeigen Finanzierungsmöglichkeiten auf und informieren über steuer- und wettbewerbsrechtliche Aspekte sowie strategische und markttechnische Hintergründe.
Auch in Phase 2 bewerten Gutachter die vollständigen Businesspläne nach einem standardisierten Schema. Am Ende werden fünf Gewinner prämiert, die an einem dreitägigen Gründerworkshop der Phase 3 teilnehmen und nach Platzierung gestaffelte Preisgelder erhalten.

Geschulte Gründer überzeugen Entscheider

Die abschließende dritte Phase ist der Optimierung und Präsentation des Businessplans vor der Science4Life-Fachjury gewidmet und ausschließlich den fünf besten Unternehmerteams vorbehalten. Nicht nur deshalb ist dieser Gründerworkshop ein begehrtes Ziel. Dort wird der Geschäftsplan noch einmal auf Herz und Nieren geprüft und von erfahrenen Unternehmensberatern mit den Teams diskutiert. In intensiven persönlichen Coachings und Trainings bereitet sich das Team dann auf die Präsentation vor der Expertenjury des Science4Life Venture Cups vor, die mit renommierten Fachleuten und Entscheidungsträgern aus Wirtschaft, Forschung und Politik besetzt ist. Das gibt dem Businessplan wie auch dem Team den letzten Schliff, um später vor Kapitalgebern zu überzeugen.

Am Ende der dritten Phase steht die Prämierung, bei der die fünf Sieger Preisgelder von bis zu 30.000 Euro erhalten. Zusätzlich gewinnen sie die Teilnahme an Seed4Money, dem Investitionsforum für Life Sciences und Chemie, bei der sie vor Finanzgebern und Industrieunternehmern erneut präsentieren dürfen. Damit rückt für die Teilnehmer der Traum von der Realisierung ihrer Geschäftsidee in greifbare Nähe und es schließt sich somit – dank der Vermittlungsfunktion von Science4Life – der Kreis von der Beratung über das Coaching bis hin zur tatsächlichen Gründung.
Damit ist die Betreuung und Beratung durch die Fachleute jedoch nicht zu Ende. Sie setzt sich vielmehr in einem umfangreichen und aktiven Alumni-Netzwerk fort. Das persönliche Gespräch mit den erfahrenen Unterstützern hilft weiterhin, frühzeitig Lösungen für die unternehmerischen Herausforderungen zu finden, denn besonders in der Anfangsphase einer Unternehmensgründung kommen viele Fragen auf.

Als Science4Life vor zehn Jahren an den Start ging, war zunächst nicht abzusehen, wie viele Nachwuchsforscher und Jungunternehmer den „Gründertraum“ träumen. Und auch unter den Initiatoren gab es Anfangs Zweifel, ob sich der Science4Life Venture Cup wie beschrieben realisieren lasse und sich ausreichend Unternehmer mit marktauglichen Produktideen fänden. Doch der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. Mittlerweile reichen sogar Unternehmer aus Ländern wie Kanada, Österreich, der Schweiz oder Ungarn ihre Geschäftsideen ein.

Money Makes the World Go Round

Über die Jahre hat Science4Life Eigendynamik entwickelt: Seed4Money ist ein gelungenes Beispiel dafür. Inzwischen gehört dieser Termin im Sommer eines jeden Jahres, kurz nach der Preisverleihung, fest zum Veranstaltungskalender der Gründerinitiative. Bei dem eintägigen Investitionsforum stellen die Teilnehmer in zehnminütigen Vorträgen vor Kapitalgebern, Business Angels und Vertretern der Industrie aus dem Business Development ihre Geschäftsmodelle vor und haben die Chance, Begeisterung für ihre Produktidee zu wecken und einen möglichen Investor zu gewinnen. Etliche Science4Life-Teilnehmer trafen hierbei schon auf ihre späteren Investoren.

VON DER IDEE ZUR MARKE

Science4Life wächst und gedeiht

1998 startete die Initiative mit der Idee, Jungunternehmern aus den Life Sciences und der Chemie den Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit zu erleichtern. In den vergangenen zehn Jahren ist Science4Life zur etablierten Institution und zu einer echten Marke in der Biotech-Branche geworden. Der in jedem Jahr ausgetragene Businessplan-Wettbewerb Science4Life Venture Cup als auch das Experten- und Alumni-Netzwerk genießen in der Start-Up-Gemeinschaft in ganz Deutschland einen ausgezeichneten Ruf. Zehn Jahre Science4Life bedeuten in Zahlen: 775 Geschäftsideen, mehr als 2.500 Teilnehmer, 290 Unternehmensgründungen und über 2.000 Arbeitsplätze. Eine Bilanz, die sich sehen lassen kann. Dies ist vor allem den Initiatoren, dem Bundesland Hessen und dem Pharmaunternehmen Sanofi-Aventis zu verdanken, die als Sponsoren und Partner die Initiative sowohl finanziell tragen als auch inhaltlich unterstützen.

Kontinuierlicher Austausch in bewegten Zeiten

Viele erfolgreiche Entwicklungsschritte von Science4Life waren bei der Gründung nicht abzusehen. Etwa, dass es gar einmal zu einer eigenen Messe kommen würde. Im Jahr 2006 war es dann soweit. Die 1. Science4Life-Messe war ein Novum in der Gründerszene, nie zuvor hatte eine deutsche Businessplan-Initiative einen solchen Marktplatz für ehemalige Teilnehmer organisiert. Die 1. Science4Life-Messe war eine Plattform für einen erneuten Austausch der beteiligten Teams und des gesamten Netzwerks, 70 Unternehmen aus den sieben vorangegangenen Jahren Science4Life präsentierten sich und trafen auf mehr als 500 Besucher.
Mit der Teilnahme an der BioTechnica 2007, einer zentralen Messe der europäischen Biotech-Branche, setzte Science4Life diesen Trend fort. Auf einem Gemeinschaftsstand präsentierten sich dort neben der Gründerinitiative fünfzehn Unternehmen, die erfolgreich am Science4Life Venture Cup teilgenommen hatten und dokumentierten damit, dass die Initiative ein offenes, dynamisches und zukunftsorientiertes Netzwerk für Jungunternehmer ist.

Virtuelle Seminare für die weltweite Gründergemeinschaft

Science4Life ist von Anbeginn als bundesweite Initiative gestartet und erhält mittlerweile Einreichungen aus dem europäischen und außereuro-

EINE GUTE IDEE BRAUCHT INNOVATIVE QUERDENKER, DIE UMSETZUNG DER IDEE BRAUCHT PROFESSIONELLE ERFAHRUNG.

päischen Ausland. Das stellt zusätzliche Ansprüche an Organisation und Planung des Wettbewerbs und an die damit einhergehenden Coachings. Science4Life reagiert darauf und entwickelt sich entsprechend weiter. 2008 fanden einige Workshops erstmals online statt und ermöglichten damit vielen zusätzlichen Teams die Teilnahme an den Expertengesprächen. In eine ähnliche Richtung zielt der Telefontalk, den es ebenfalls 2008 das erste Mal gab. Hierbei haben Teilnehmer die Gelegenheit, vorab per E-Mail Fragen zu stellen, die dann in einem einstündigen Telefonat beantwortet werden.

Gesagt, getan
Science4Life entwickelt Chancen

Die Life Sciences sind kontinuierlich in Bewegung. Science4Life ist dabei ein Begleiter, versucht, die Bewegungen vorauszusehen und verändert damit sich selbst und zugleich wiederum die Entwicklungsbedingungen für die Life Sciences und Chemie in Deutschland. In diesem wechselseitigen Verhältnis von Veränderungen ist aus einer Idee eine Initiative entstanden, die mittlerweile Modellcharakter hat. Im Laufe der Zeit wurden nach dem Vorbild von Science4Life ähnliche Projekte ins Leben gerufen, was ein großes Lob nicht nur für die Initiatoren ist. Mittlerweile gilt schon allein die Teilnahme am Science4Life Venture Cup als Gütesiegel und somit als Türöffner für Gespräche mit Investoren – ein schöner Beleg dafür, dass Science4Life und der Venture Cup kein Selbstzweck sind, sondern Weichen stellen und Starthilfe leisten. Am beeindruckendsten aber sind die Motivation und die Begeisterung, die Science4Life in der Start-Up-Community, unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, zu erzeugen vermag. Entgegen dem zeitweiligen Auf und Ab in der Biotech-Branche verzeichnete Science4Life in den letzten Jahren die höchsten Zahlen eingereichter Businesspläne. Offensichtlich hat die Initiative etwas zu bieten, was Menschen mit Ideen auch in schwierigen Zeiten zur Unternehmensgründung motiviert. Wer meint, nach zehn Jahren Science4Life müssten langsam die Gründer ausgehen, der irrt. Das Gegenteil ist der Fall. Science4Life ist ein stabiler Impulsgeber im Bereich der Life-Sciences-Innovationen.
Der Begriff „Businessplan“ hat sich in der Forschergemeinschaft mittlerweile vom Fremdwort zum geflügelten Wort gewandelt, und das ist ein Erfolg. Dass die Zahl der Teilnehmer stetig wächst, ist wiederum ein Zeichen dafür, dass Science4Life mit seiner Vision, die Rahmenbedingungen für Innovationen in den Life Sciences und der Chemie nachhaltig zu verbessern, auf dem richtigen Weg ist, aber noch lange nicht am Ziel. Es gibt – im positivsten Sinne – noch erhebliches Entwicklungspotenzial. Dieses zu Tage zu fördern, Gründern den Weg zu ebnen und junge Unternehmen entstehen und gedeihen zu sehen, darauf freuen sich die Initiatoren auch in Zukunft.

SCIENCE4LIFE UNTERNEHMEN & GEWINNER

29	AlcaSynn Pharmaceuticals
29	Anoxymer
31	AptaRes
35	BioSpring
37	Biotectid
38	Carpegen
38	Galantos Pharma
40	Geohumus International
42	HepaWash
43	InovisCoat
47	Jetlog
49	Molisa
49	Planton
50	PURinvent
53	Solvent Innovation
53	SpheroTec
54	Sterna Biologicals
56	Vasopharm
57	VitraBio
59	Zedira

GEWINNER 1999-2007*

1999	1	N-Zyme BioTec GmbH
	2	Friz Biochem GmbH
	3	Carbotec GmbH
	4	JETLOG Corporation
	5	Gaiasafe GmbH
	6-12	Evologic GmbH
		Jomaa Pharma GmbH
		Rodotech GmbH
		AVOS Euromilk GmbH
		AdnaGen GmbH
		Biotix GmbH
		BioSpring GmbH
2000	1	vasopharm GmbH
	2	materia mundi AG
	3	Killeratech
	4	Solvent Innovation GmbH
	5	GL Bio Tech GmbH
	6-10	FermCom GmbH
		GenPharmTox Bio Tech AG
		Motus Engineering GmbH & Co. KG
		Vaecgene Biotech GmbH
		Zentrum für Stoffwechseldiagnostik
2001	1	Nanosolutions GmbH
	2	BIOTECTID GmbH
	3	conoGenetix pharmaceuticals GmbH i. G.
	4	adapo
	5	SCREENomics GmbH
	6-10	Anoxymer GmbH
		MRPharm GmbH
		Nan]i[on Technologies
		NeuroProfile GmbH
		Ogham GmbH
2002	1	WonDrug
	2	Planton GmbH
	3	Carpegen GmbH
	4	CAPSUM AQUA SYSTEMS
	5	OncRin Biotechnologies AG i. Gr.
	6-10	Cambridge Cell Networks
		OPTIMA BIOTECH
		ProCure
		SIBION biosciences GmbH
		SOPURE
2003	1	AlcaSynn Pharmaceuticals GmbH
	2	DMB
	3	active ceramics
	4	paktis antibody service
	5	MelliTouch Linking Diabetes Care
	6-10	Inte:Ligand
		Molisa GmbH
		Phenos GmbH
		Sidanis Pharmaceuticals
		viaMetrixx GmbH
2004	1	Si4Health
	2	Typifix
	3	VitraBio GmbH
	4	AptaRes AG
	5	TheraVision GmbH
	6-10	DECON biozyme
		ENDOSMART Innovative Medizintechnik
		GPD Gesellschaft für Polymer-Desing mgh i. Gr.
		responsif GmbH
		ugichem GmbH
2005	1	InovisCoat GmbH
	2	UMOTEC
	3	Hepa Wash GmbH
	4	NanoCompound GmbH
	5	Lomagri GmbH
	6-10	AmbAgon Technology GbR
		Plasmonic Biosensor AG
		PPA Technologies AG
		UroVesica
		VariGnost Molecular Diagnostics GmbH
2006	1	PURinvent GmbH
	2	AMSilk
	3	Galantos Pharma GmbH
	4	Provecs Medical GmbH
	5	LAGOTEC GmbH
	6-10	Geohumus International GmbH
		m2p-labs GmbH
		neurotune AG
		SIRION GmbH
		VMscope GmbH
2007	1	Spherotec GmbH
	2	steRNA Biologicals GmbH & Co.KG
	3	IndiviMED
	4	ZEDIRA GmbH
	5	Rodos BioTarget GmbH i.Gr.
	6-10	Addit´s GmbH i.Gr.
		Bionautics GmbH i. Gr.
		CytoPharma GmbH
		RessourcenZentrum Marine Organismen
		Systasy Bioscience GmbH

*Die Gewinner 2008 standen bei Drucklegung noch nicht fest.

ALCASYNN PHARMACEUTICALS GMBH

Prof. Dr. Helmut Schmidhammer (62),
Dr. Mariana Spetea (38), Dr. Johannes Schütz (43)

Produkt- und Geschäftsidee: Schmerzmittel auf Opiat-Basis, das deutlich wirksamer ist als Morphium aber viel weniger Nebenwirkungen aufweist.
Zeit und Ort der Erfindung: 2001, Universität Innsbruck
Produktart: Arzneimittel
Branche: Pharmazeutische Industrie
Firmengründung: 2004
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2003
Platzierung: Platz 1
Mitarbeiter heute: 9
Umsatz 2006: Kein Umsatz, aber es konnten ca. 12 Mio. Euro Corporate Venture Capital eingeworben werden.
Firmensitz: Innsbruck, Österreich
Ansprechpartner: Dr. Dr. Peter Kayatz

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Bei sehr starken Schmerzen setzt man Opiate ein, das bekannteste ist Morphium. Wirkstoffe dieser Art haben aber spürbare Nachteile. Sie führen dazu, dass sich der Patient benebelt fühlt und seine geis-tige Leistungsfähigkeit stark vermindert ist. Das kann soweit gehen, dass der Betroffene gar nicht mehr ansprechbar ist. Unser Wirkstoff, er heißt AS006, wird deutlich stärker als Morphium gegen Schmerz wirken, und doch behält der Patient einen klaren Kopf.
Dies ist gut für Patienten, die trotz starker Schmerzen leistungsfähig sein wollen, weil sie z.B. Autofahren möchten. Menschen im Endstadium einer schmerzhaften tödlichen Krankheit können mit AS006 die noch verbleibende Zeit mit ihren Angehörigen bei klarem Bewusstsein erleben.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Die große Expertise der Juroren und Berater des Science4Life Venture Cup hat uns dabei geholfen, Schwachstellen in unserem Unternehmenskonzept ausfindig zu machen, von denen wir vorher gar nichts geahnt haben. Gemeinsam mit den Experten aus dem Netzwerk des Businessplan-Wettbewerbs konnten wir diese nachhaltig angehen. Wir möchten besonders auf die hervorragende Unterstützung bei der Entwicklung unserer Unternehmenspräsentation durch das Science4Life-Team hinweisen, die uns entscheidend geholfen hat, sehr erfolgreich weitere öffentliche und private Gelder einzuwerben.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Nach sehr erfolgreichen Testungen an verschiedenen Tiermodellen wird sich unser Wirkstoff AS006 alsbald in ersten klinischen Studien an Probanden und Patienten bewähren müssen. Sollten sich unsere positiven Erwartungen in diesen Studien bestätigen, steht einem durchschlagenden Erfolg auf dem Markt für Schmerzmittel nichts mehr im Wege. Ein Wirkstoff mit den Eigenschaften unserer Substanz AS006 lässt Jahresumsätze von weit mehr als einer Milliarde Euro erwarten.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Ein wahres Aha-Erlebnis war es, als wir voller Selbstbewusstsein und mit dem Gefühl, ein ausgereiftes Unternehmenskonzept vorzulegen, in der Abschlusspräsentation vor die Juroren getreten sind. Nach ein paar gezielten Fragen der Juroren aus verschiedenen unternehmerischen Perspektiven wurden wir dann voller Demut in die Realität der Gründung entlassen: mit Erfolg!

ANOXYMER GMBH

Dr. Wolfgang Neldner (56), Dr. Karim Balan (48),
Dr. Dietrich Paper (47)

Produkt- und Geschäftsidee: Standardisierte Pflanzenextrakte als Health Ingredients für Functional Food
Zeit und Ort der Erfindung: 2000, Regensburg
Produktart: Zutatenstoffe für Lebensmittel
Branche: Lebensmittelbiotechnologie
Firmengründung: 2000
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2001
Platzierung: Platz 6-10
Mitarbeiter heute: 6
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Esslingen/Neckar
Ansprechpartner: Dr. Wolfgang Neldner

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Die gesundheitsfördernde Wirkung der einzelnen Pflanzenextrakte ohne Nebenwirkungen wird wissenschaftlich durch Biotestverfahren belegt, klinische Studien untermauern die Wirksamkeit beim Endkonsumenten und die hohe Wasserlöslichkeit ermöglicht die problemlose Verarbeitung in Lebens- und Nahrungsergänzungsmitteln.
Die Lizenzen zum Vertrieb des Extrakts der Zitronenverbene, Planox L, als Health Ingredient für Functional Food mit gelenkschützender Wirkung (Getränke, Molkereiprodukte und Backwaren) wurden weltweit an einen international bedeutenden Zulieferer der Lebensmittelindustrie vergeben. Der Vertrieb als Nutritional Supplement in Europa, den USA und Japan ist durch Verträge mit weiteren Industriepartnern geregelt. Die Markteinführung von weiteren Pflanzenextrakten für die Herz-Kreislauf-Förderung, Brainfood und Cosmetic Food ist in Vorbereitung.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Die positiven Bewertungen durch die Juroren gaben uns die Sicherheit, dass unsere Geschäftsidee strukturell und finanziell realisierbar ist. Vielfältige Informationen durch die Experten des Science4Life-Netzwerks haben uns schnell, unbürokratisch und vor allem kostenfrei bei allen Fragen zur Firmengründung sowie zur Patent- und Vertriebsstrategie effektiv weitergeholfen. Die guten und direkten Kontaktmöglichkeiten zu Kapitalgebern sind bemerkenswert, die wir allerdings nicht in Anspruch nehmen mussten, da wir bis heute ohne Wagniskapital auskamen.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Der Trend zur Anreicherung von Lebensmitteln mit nützlichen Zusatzstoffen nimmt rasant zu. Gesundheitliche Prävention spielt bei den Verbrauchern in den Industrieländern inzwischen eine wesentliche Rolle. Anoxymer-Pflanzenextrakte mit nachgewiesenem Gesundheitsnutzen werden verstärkt nachgefragt. Wir hoffen, dass die Lebensmittelindustrie nicht nur in den USA und Japan, sondern auch in Europa dem Trend der funktionalisierten Lebensmittel folgt. Außerdem bleibt zu wünschen, dass die Regelungen der neuen EU-Healthclaims-Verordnung möglichst rasch greifen. Dann können wir die gesundheitsfördernden Wirkungen der Pflanzenextrakte in den Produkten als einen konkreten Gesundheitsnutzen kommunizieren.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Es war uns Gründern ein echter Motivationsschub, dass unser Geschäftsmodell von den Juroren bestätigt und prämiert wurde. Um so mehr hielten wir in der zähen Gründungsphase zusammen und machten weiter, als wir sahen, dass unser Vorhaben erfolgversprechend ist.

APTARES AG

Dr. Andreas Kage (48), Claudia Dahmen

Produkt- und Geschäftsidee: Hoch effizientes Verfahren zur gezielten und schnellen Herstellung neuartiger Binder aus Nukleinsäuren gegen verschiedenste Moleküle – MonoLex Aptamere.
Zeit und Ort der Erfindung: 1998, Berlin
Produktart: Verfahren
Branche: Biotechnologie, Life Sciences, diagnostische und pharmazeutische Industrie
Firmengründung: 2002
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2004
Platzierung: Platz 4
Mitarbeiter heute: 4
Umsatz 2006: k. A., Break Even 2004
Firmensitz: Mittenwalde / Berlin, Vertretungen in Japan (exklusiv) und den USA
Ansprechpartner: Claudia Dahmen

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Das Verfahren ermöglicht die schnelle und zielgerichtete Herstellung von Oligonukleotid-Aptameren gegen verschiedenste Moleküle. Diese Binder können für die Bearbeitung von Forschungsfragestellungen in den Lebenswissenschaften, für analytische Zwecke und als Kandidaten für Wirkstoffe eingesetzt werden. Nachdem das erste Medikament dieser Stoffgruppe 2005/06 weltweit zugelassen wurde und sich damit das Potenzial erstmals auch als Wirkstoff gezeigt hat, ist die Nachfrage nach Aptameren enorm gestiegen. Folgerichtig hat sich auch der Umsatz der AptaRes deutlich erhöht, er hat sich 2007 gegenüber dem Jahr 2006 mehr als verdoppelt. Die Bilanz 2007 weist im dritten Jahr in Folge ein positives Ergebnis aus.

„ES WAR GUT UND LEHRREICH, FRÜH GENUG ZU WISSEN, WAS MAN NOCH NICHT KANN.“

Vasopharm GmbH

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Science4Life war und ist ein wichtiger Baustein im Aufbau und in der Aufrechterhaltung eines weit gefächerten Netzwerkes. Die hohe Kompetenz der Coaches bei der Diskussion des Businessplans war ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zu einem konsolidierten Geschäftsplan.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Wir gehen davon aus, dass das Interesse an Oligonukleotid-Aptameren in Zukunft stark wachsen wird. Die zunehmende Verfügbarkeit funktionsfähiger Aptamere wird immer schneller stets neue Möglichkeiten und Potentiale dieser Molekülklasse deutlich machen. Damit wird die Nachfrage nach diesen Bindern weiter rasch steigen.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Die wichtigste Erfahrung in der Gründungsphase des Unternehmens war die Erkenntnis, dass die Problemfelder einer Unternehmensgründung viel komplexer und breiter gefächert sind als ursprünglich erwartet. Die Teilnahme am Science4Life Venture Cup hat bestätigt, dass viele Gründer ähnliche Erfahrungen machen. Die engagierte und kompetente Unterstützung durch die Organisatoren und die Coaches von Science4Life während der verschiedenen Wettbewerbsphasen hat eine Vielzahl von konkreten Lösungswegen aufgezeigt.

BIOSPRING GMBH

Dr. Hüseyin Aygün, Dr. Sylvia Wojczewski

Produkt- und Geschäftsidee: Entwicklung und Herstellung von Oligonukleotiden
Zeit und Ort der Erfindung: 1997
Produktart: Wirkstoff (Therapie), Diagnostik, Molekularbiologie, Forschung
Branche: Biotechnologie
Firmengründung: 1997
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 1999
Platzierung: Sonderpreis
Mitarbeiter heute: ca. 25-30
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Frankfurt
Ansprechpartner: Dr. Sylvia Wojczewski

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

BioSpring produziert synthetische Oligonukleotide für Auftraggeber und Kunden aus Therapie, Diagnostik, Molekularbiologie und Forschung. Das Unternehmen hat in über zehn Jahren innovative Technologien entwickelt, mit denen die entscheidenden Herausforderungen für unsere Auftraggeber adressiert werden können.
Daneben entwickeln wir in Kooperationen mit Partnerunternehmen neue Nukleinsäuretechnologien und Wirkstoffapplikationen. In unserem Marktsegment sind wir ein etabliertes Unternehmen mit weltweiten Geschäftsbeziehungen. Seit 2007 sind wir europaweit das einzige GMP-zertifizierte Unternehmen, das synthetische Nukleinsäuren nach GMP-Richtlinien herstellt.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Es galt am Anfang die eigenen Ideen zu konkretisieren, zu formulieren und im Rahmen des Businessplanwettbewerbs mit fachkundigen Betreuern mögliche Szenarien für unsere Unternehmensentwicklung zu betrachten. Wichtige Hinweise, die uns auch heute noch hilfreich sind, entstammen den regen Diskussionen auf dieser Ebene.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Unsere Produkte repräsentieren einen sehr hohen Technologiegrad. Die Entwicklungen der letzten Jahre haben dennoch unsere Erwartungen übertroffen. Mit unseren Produkten bedienen wir Marktsegmente, die in der Biotechnologie und in der pharmazeutischen Technologie Schlüsselpositionen einnehmen. Wir rechnen mittel- und langfristig, vor allem in Diagnostik und Wirkstoffforschung, mit einer weiter steigenden Bedeutung unserer Spezialprodukte. Deshalb investieren wir den Großteil unseres Umsatzes in die kontinuierliche Weiterentwicklung und Etablierung neuer Produktions- und Anwendungsstrategien. Sofern in den kommenden Jahren einige Medikamente auf Basis von Oligonukleotiden auf den Markt kommen werden, wird dies auf unser Marktsegment aber auch die gesamte Biotech-Branche einen sehr positiven Einfluss haben.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Zentral war die schlichte Erkenntnis: Wenn man sich dahinter klemmt, ist fast alles möglich!

BIOTECTID GMBH

Prof. Dr. Frank Emmrich (58), Dr.Ullrich Pigla (55), Prof. Dr. Ulrich Sack (47)

Produkt- und Geschäftsidee: Immunbasierte Humandiagnostik zum bildgebenden Nachweis chronischer Entzündungen.
Zeit und Ort der Erfindung: 1989-1999, Universität Leipzig
Produktart: In-vivo-Diagnostikum, Biopharmazeutikum, das den Bestimmungen des Arzneimittelgesetzes unterliegt
Branche: Medizinische Biotechnologie
Firmengründung: 1999/2000
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2001
Platzierung: Platz 2
Mitarbeiter heute: 14
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Leipzig und Halle
Ansprechpartner: Dr. Ullrich Pigla

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Ein Prozent der europäischen Bevölkerung leidet unter Gelenkrheuma. Diese rheumatoide Arthritis ist chronisch-entzündlich, schmerzhaft und zerstört die erkrankten Gelenke. Mit herkömmlichen Diagnoseverfahren lassen sich die Entzündungsherde nur unzureichend lokalisieren. Biotectid hat den Wirkstoff EP1645 entwickelt, der spezifisch an Entzündungszellen in chronischen Entzündungsherden bindet. Wird EP1645, wie bei der Schilddrüsendiagnostik, an ein Isotop gekoppelt, das dem Patienten intravenös verabreicht wurde, können erstmals kleinste Entzündungsherde in den Gelenken sichtbar gemacht werden. Tierversuche, Heilversuche am Menschen und die erste klinische Studie belegen eindrucksvoll, dass diese neue In-vivo-Diagnostik nun eine frühestmögliche und objektive Therapieentscheidung bei Gelenkbeschwerden erlaubt. Außerdem erwarten wir entscheidende Kostenvorteile bei der Steuerung einer Therapie mit modernen Biopharmazeutika.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Wir schwitzten gerade wiederholt über einer Aktualisierung unseres Geschäftsplans, die unsere Investoren zeitnah wünschten. Da hörten wir von der laufenden Businessplanphase bei Science4Life. Was lag näher, als die Arbeit auch hier zu präsentieren? Völlig unerwartet kam eine Einladung zum Gründerworkshop.
Obwohl uns vorher nicht klar war, ob sich die Reise lohnen würde, stand nach der Abschlussveranstaltung in Frankfurt fest: Wir hatten enorm dazu gelernt. Vieles davon war für unsere Firma lebenswenn nicht überlebenswichtig. Noch mehr als sieben Jahre später helfen uns die damaligen Kontakte und Informationen oft weiter und sind nicht mit Geld aufzuwiegen.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Spezifische Medikamente sind die Grundlage der personalisierten Medizin der Zukunft. Biotectid entwickelt hierzu bildgebende Diagnostika. Unser Lead-Produkt, EP1645, ist nicht-invasiv, sicher und hoch wirksam. Deshalb richten wir unsere Entwicklungstätigkeit auf eine Reihe weiterer Erkrankungen, deren Pathogenese durch chronische Entzündungen geprägt ist. So schaffen wir kontinuierlich neue Produkte für die nachhaltige Vergabe von Lizenzen.
Immer mehr Biopharmazeutika drängen auf den Markt. Erfüllten diese früher eher Nischenfunktionen als Orphan Drugs bei seltenen Erkrankungen, dienen sie heute auch zur Behandlung von Volkskrankheiten. Dieser Effekt wird sich weiter verstärken, denn Biopharmazeutika sind die Heilmittel der Zukunft.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Die Erfahrungsberichte früherer Teilnehmer und das videounterstützte Kommunikationstraining für die Abschlusspräsentation waren besonders eindrucksvoll. Ich kann jedem raten, am Science4Life Venture Cup teilzunehmen. Es lohnt sich!

CARPEGEN GMBH

Dr. Antje Rötger (36), Yvonne Schoepe (33)

Produkt- und Geschäftsidee: Moderne Verfahren und Produkte für die Dentaldiagnostik
Zeit und Ort der Erfindung: 2001
Produktart: Molekularbiologische Diagnostika und Diagnostikverfahren
Branche: Biotechnologie, Medizinische Diagnostik
Firmengründung: 2001
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2002
Platzierung: Platz 3
Mitarbeiter heute: 8
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Münster
Ansprechpartner: Dr. Antje Rötger

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Als erstes Produkt von Carpegen wird seit 2003 ein molekulardiagnostisches Verfahren zum Nachweis von Parodontitiserregern unter dem Namen meridol® Perio Diagnostics von unserem Kooperationspartner GABA International AG auf dem europäischen Dentalmarkt angeboten. Das Innovative an diesem diagnostischen Test besteht darin, dass erstmalig durch Anwendung des Real-Time-PCR-Verfahrens eine Quantifizierung der Krankheitserreger stattfindet und damit u.a. eine Überwachung des Therapieerfolgs möglich wird. Der Test wird von GABA sehr erfolgreich vermarktet.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Zum einen haben wir den interessanten Austausch mit anderen Gründern geschätzt, zum anderen die kompetente Beurteilung des Businessplans und die hilfreiche Beratung durch die Experten während des Gründerworkshops. Diese Expertenkontakte konnten wir bis heute erfolgreich nutzen. Die Platzierung bei Science4Life hat durch die damit verbundene Presse zur Bekanntheit unseres Unternehmens beigetragen.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Für das bereits auf dem Markt befindliche Real-Time-PCR-Verfahren schätzen wir die Zukunftsaussichten als sehr positiv ein, da es sich bei der Diagnostik von Dentalpathogenen um einen stetig wachsenden Markt handelt: Immer mehr Zahnärzte integrieren die Diagnostik in ihr Behandlungskonzept.
Carpegen hat mehrere innovative diagnostische Produkte für den medizinischen Markt mit sehr guten Zukunftsaussichten in der Entwicklungspipeline. Wir erwarten in den nächsten Jahren eine kontinuierlich steigende Akzeptanz moderner Diagnostika seitens der Ärzteschaft.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Eine grundsätzliche und lehrreiche Erfahrung während der Gründungsphase und aus den ersten Geschäftsjahren danach: Vorsicht mit Beratern aller Art!

GALANTOS PHARMA GMBH

Prof. Dr. Alfred Maelicke (69) , Dr. Andreas Köpke

Produkt- und Geschäftsidee: Memogain, ein besonders gehirngängiges Pro-Galantamin als optimiertes Arzneimittel gegen Alzheimer
Zeit und Ort der Erfindung: 2004
Produktart: Arzneimittel
Branche: Pharmazeutische Industrie
Firmengründung: 2005
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2006
Platzierung: Platz 3
Mitarbeiter heute: 8
Umsatz 2006: kein Umsatz
Firmensitz: Mainz
Ansprechpartner: Prof. Dr. Alfred Maelicke, CSO; Dr. Andreas Köpke, CBO

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Galantamin ist ein pflanzlicher Naturstoff, der in Europa seit 2001 für die Behandlung der Alzheimer'schen Demenz zugelassen ist. Wegen häufiger Nebenwirkungen (Übelkeit, Durchfall) muss der Patient schrittweise an die höchste erträgliche Dosis gewöhnt werden. Die Nebenwirkungen kommen durch die schlechte Gehirngängigkeit des Wirkstoffes zustande, was wir durch reversible

chemische Modifikation verbessern. Unser Memogain wird im Gehirn zu Galantamin gespalten und wirkt dort auf die gleichen Zielmoleküle. Durch den Pro-drug-Ansatz werden die Nebenwirkungen eklatant verringert und die Wirkstärke gesteigert. Memogain wird eine erheblich bessere Akzeptanz beim Patienten erreichen und kann dadurch das erste nebenwirkungsfreie Antidementivum auf dem Markt werden.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Der Wettbewerb hat uns geholfen, unseren Geschäftsplan kritisch zu durchleuchten und damit für die erste Finanzierungsrunde zu optimieren. Die Auszeichnung bei Science4Life hat uns Aufmerksamkeit bei privaten und institutionellen Investoren geschenkt und uns Ansehen verliehen.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Die Zukunftsperspektiven für unser optimiertes Arzneimittel sind sehr gut, da der Markt für Alzheimermedikamente sehr groß ist, rasch wächst und – wegen der bisherigen Nebenwirkungen und der geringen Akzeptanz der Mittel – kaum gesättigt ist. Unser Pro-drug-Ansatz ermöglicht eine enorme Verkürzung der klinischen Studien und der Zulassung. Der Ansatz ist zudem weniger risikobehaftet als eine normale Pharmaentwicklung. Wir erwarten daher großes Interesse an Einlizenzierung durch „Big Pharma“, da diese Firmen, im Gegensatz zu uns, auch imstande sind, einen derart großen Markt zu bedienen.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Ein echtes Aha-Erlebnis war für uns die Erkenntnis, dass allein das Geschäftsmodell künftige Investoren befriedigen muss. Daher soll es einfach, schnell und vor allem mit gutem Return-of-Investment umsetzbar sein. Für uns bedeutete das, dass wir nicht mehr auf den innovativsten, aber mit langen Entwicklungszeiten und hohen Kosten verbundene Arzneimittelkandidaten setzten, sondern wir favorisierten stattdessen einen, der besonders schnell und kostengünstig Marktreife erreichen kann. Mit anderen Worten: Wir mussten unseren „wissenschaftlichen Anspruch“ gegenüber dem Kriterium der „attraktivsten Investition“ zurückstellen. Was uns anfangs schwer fiel, hat sich indessen in jeder Hinsicht bewährt und uns auch die Augen dafür geöffnet, als oberstes Gebot unserer Arzneimittelentwicklung Kosten und Zeit anzusehen. Das Aha-Erlebnis wurde uns durch einen Berater des Venture-Cup-Workshops beschert, der uns mit konsequenter Rigorosität auf diese Urweisheit der Geschäftswelt stieß und uns von verbliebener wissenschaftlicher Arroganz befreite. Wir danken ihm dauerhaft.

GEOHUMUS INTERNATIONAL GMBH

Dr. Wulf Bentlage (44), Dr. Reinmar Peppmöller (70), Jürgen Kunstmann (42)

Produkt- und Geschäftsidee: Geohumus – Wasser speicherndes Granulat zur Erhöhung der Wasserhaltekapazität des Bodens
Zeit und Ort der Erfindung:
2004, Frankfurt
Produktart: Bodenverbesserer, Nanotechnologie, Cleantech
Branche: Ressourcenmanagement
Firmengründung: 2005
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2006
Platzierung: Platz 6-10
Mitarbeiter heute: 15
Umsatz 2006: 2,5 Mio.
Firmensitz: Frankfurt
Ansprechpartner: Dr. Wulf Bentlage

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Superabsorber wurden in der Vergangenheit nur in der Hygiene eingesetzt, z.B. bei Babywindeln. Durch einen neuartigen, nanotechnologischen und patentierten Herstellungsprozess wurde ein Hybridmaterial entwickelt, das im Agrarsektor eingesetzt werden kann. Geohumus speichert 3.000 Prozent seines Eigengewichts an Wasser und gibt es bei Bedarf an die Pflanzenwurzeln ab. Die „water-use-effiency“ kann mit einprozentiger Zugabe in den Boden verdoppelt werden. Bis zu 50 Prozent der Bewässerung kann somit gespart werden. Geohumus kann überall dort eingesetzt werden, wo Wasser gespart werden muss: Bekämpfung der Wüstenbildung, Wiederaufforstung, Degradationsbekämpfung, Landwirtschaft in ariden Gebieten, Garten- und Landschaftsbau, Sportplatzbau, Dachbegrünung, Hangbegrünung etc.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Der Gewinn des Science4Life Venture Cup 2006 hat zu regem Presseecho und zum weiteren Ausbau unseres Netzwerkes geführt. Vor allem das gemeinsame Event Zehn Jahre Science4Life und die Eröffnung unserer Großproduktionsanlage durch den Wirtschaftsminister Dr. Rhiel haben für eine entsprechende Aufmerksamkeit gesorgt.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Wasser ist eine der wenigen Ressourcen, die nicht substituiert werden kann. Der Klimawandel wird in der Zukunft zu einer weiteren Umverteilung der knappen Süßwasservorkommen führen. Es wird Gebiete mit erhöhten Niederschlägen und Überschwemmungen geben und andere Orte, an denen die Niederschläge weiter abnehmen. Zunehmende Degradation und Wüstenausbreitung in Verbindung mit einer stetig wachsenden Weltbevölkerung machen es notwendig, mit der kostbaren Ressource Süßwasser möglichst effektiv umzugehen. In vielen ariden Gebieten ist der Mangel an Wasser der limitierende Faktor für die landwirtschaftliche Nutzung. Alle Technologien, die Wasser zur Verfügung stellen, Schmutzwasser reinigen und das vorhandene Süßwasser möglichst effektiv und ohne große Verluste nutzen, haben große Zukunftschancen.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Bemerkenswert waren die gewaltige Resonanz aus der ganzen Welt und die vielen Auszeichnungen. Beides erleichterte uns die Auswahl von Kooperationspartnern, wie z.B. Universitäten.

HEPA WASH GMBH

PD Dr. Bernhard Kreymann (50)

Produkt- und Geschäftsidee: Entwicklung einer innovativen Leberunterstützungstherapie
Zeit und Ort der Erfindung:
2001, Spaziergang in Südfrankreich
Produktart: Medizinprodukt
Branche: Medizintechnik
Firmengründung: 2005
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2005
Platzierung: Platz 3
Mitarbeiter heute: 10
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Garching bei München
Ansprechpartner: PD Dr. Bernhard Kreymann

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Laut WHO leiden weltweit ca. 12 Millionen Menschen an einer Lebererkrankung. Im Gegensatz zu Patienten mit chronischem Nierenversagen, deren Leben durch Dialyse oder Transplantation deutlich verlängert werden kann, existiert für Leberpatienten noch keine Therapie, die die Sterblichkeit mindert und den Krankheitsverlauf deutlich lindert. Eine Ausnahme ist die Lebertransplantation, die allerdings nur für eine Minderheit in Betracht kommt.
Unsere albuminbasierte Leberunterstützungstherapie verspricht nicht nur eine effektivere Entgiftung des Bluts, wodurch die Lebenserwartung und -qualität deutlich gesteigert werden könnten, sondern würde auch die Produktionskosten aufgrund der innovativen chemisch-physikalischen Regeneration des teuren albuminhaltigen Dialysats deutlich senken. Hepa Wash hat ein Labormuster entwickelt und das Konzept im Tierversuch erfolgreich validiert. Nach Abschluss einer neuen Finanzierungsrunde wird Hepa Wash bis Anfang 2011 die Hepa-Wash-Maschine entwickeln, CE-zertifizieren und auf den europäischen Markt bringen. Dann sind umfangreiche klinische Studien geplant, um 2013 auch die FDA-Zulassung für den amerikanischen Markt zu erhalten.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Hepa Wash hatte schon 2004 mit einer Ideenskizze an der ersten Phase des Science4Life Venture Cups teilgenommen und als Antwort eine fünfseitige Beurteilung bekommen. Diese hat dazu beigetragen, dass sich unser Konzept im folgenden Jahr von einem wissenschaftlichen Projekt zu einer Geschäftsidee entwickelte. Wir nahmen dann 2005 mit einem Businessplan sowohl am Münchner Businessplan-Wettbewerb als auch dann am Science4Life Venture Cup teil und konnten jeweils den 3. Platz erringen. Dank des Science4Life Workshops konnten wir den Businessplan und unsere Präsentation so verbessern, dass wir 2006 den 2. Platz beim Harvard-Businessplan-Wettbewerb erreichten. Ohne die anfängliche Starthilfe von Science4Life hätten wir zahlreiche relevante Kontakte zu Investoren nicht knüpfen können.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Es fehlt eine effektive Therapie chronischer Lebererkrankungen. Die verfügbaren Verfahren decken wegen ihrer technologischen Ineffektivität weniger als 0,01 Prozent des potentiellen Marktes für Leberunterstützungstechnologien von 5 Mrd. Euro ab. Sollte unser Verfahren effektiver und kostengünstiger sein, können wir einen deutlichen Marktanteil gewinnen. Über die extrakorporale Therapie hinaus wollen wir weitere Verfahren zur Therapie leberkranker Patienten entwickeln, um eine umfassende Behandlung zu ermöglichen und Hepa Wash zum weltweit führenden Unternehmen für Lebertherapie zu machen.
Unsere Hoffnung an den Gesundheitsmarkt ist, dass die Kostendisziplin im Gesundheitswesen unzureichende Behandlungskonzepte und Produkte durch innovative und sinnvolle Therapien, zum Wohle der Patienten, ersetzt.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Das wirklich Schöne an Science4Life war, anders als im Hochschulsystem auch ohne Bürokratie schnell voranzukommen. Schade ist ganz allgemein, dass es nach wie vor schwierig ist, ausreichend Finanzmittel einzuwerben, und dass der Aufbau eines Unternehmens immer wieder durch eine zeitraubende Investorensuche verzögert wird.

INOVISCOAT GMBH

Dr. Arno Schmuck (49), Dr. Jörg Siegel (55),
Jürgen Adamik (42)

Produkt- und Geschäftsidee: Multicoating
Zeit und Ort der Erfindung: k. A.
Produktart: Spezialfolien
Branche: Chemie
Firmengründung: 2005
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2005
Platzierung: Platz 1
Mitarbeiter heute: 23
Umsatz 2006: 1.800.000 Euro
Firmensitz: Leverkusen, demnächst Umzug nach Monheim am Rhein
Ansprechpartner: Dr. Jörg Siegel

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Multicoating ist eine Technologie aus der fotografischen Industrie, um hochqualitative Produkte zu fertigen.
Ein über Jahrzehnte verfeinertes und ausgereiftes Herstellungsverfahren für die Füllung von komplex aufgebauten nanoskaligen Silberhalogenidkristallen ist Teil unseres umfassenden Know-hows. Es ist eine Voraussetzung für die Fertigung von edlen Schwarzweiß-Fotopapieren auf Barytunterlage für höchste künstlerische Ansprüche. Unsere Fotoprodukte sind keine Massenware, sondern für die Anforderungen unserer Kunden entwickelte Spezialitäten.
InovisCoat überträgt dank der Kenntnisse der Rheologie und Gießtechnik die Multicoatingtechnologie als Querschnittstechnologie auf neue hochinnovative Anwendungsbereiche. Deshalb können wir als Zulieferer und Entwicklungspartner im Business-to-Business-Bereich Produkte und Lösungen für die Felder Life Sciences, Advanced Materials und Nanotechnologie präsentieren. Wir haben 2007 eine Reihe von Produkten und Dienstleistungen anbieten können. Wir werden im August 2008 unsere eigene Produktionsstrecke anfahren und werden damit ein weiteres Stück Unabhängigkeit erlangen – dann als forschendes und produzierendes Unternehmen.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Wir konnten unseren Business Plan an einigen Stellen dank der kritischen Fragen, die gestellt wurden, noch verbessern. Zusätzlich haben wir durch die vielen Kontakte unser Netzwerk deutlich erweitern können.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Wir sind in der glücklichen Lage, mit Multicoating eine Querschnittstechnologie zu besitzen, die in vielen Bereichen des täglichen und vor allen Dingen zukünftigen Lebens eine gewichtige Rolle spielen kann.
Es passiert uns heute noch sehr oft, dass wir über neue Anwendungen unserer Technologie „stolpern“. Wir erwarten sehr zuversichtlich, was die Zukunft uns bringen wird.

„EIN GRANDIOSER WETTBEWERB –
AUF JEDEN FALL ZU EMPFEHLEN!“

SpheroTec GmbH

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Der Gewinn des ersten Preises war mit Sicherheit ein Aha-Erlebnis. Aber auch das eine oder andere Gespräch mit den verschiedenen Coaches boten solche Erlebnisse.

JETLOG CORPORATION

Karim Daghbouche (39), Joerg Heynlein

Produkt- und Geschäftsidee: physiologischer Wecker für strategischen Kurzschlaf
Zeit und Ort der Erfindung:
1991, Universität Gießen
Produktart: Hard- und Software für Kurzschlafwecker, Consulting
Branche: Gesundheit und Forschung, Luft- und Raumfahrt, Biowissenschaft, Human Factors
Firmengründung: 2000
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 1999
Platzierung: Platz 4
Mitarbeiter heute: 12
Umsatz 2006: 5 Mio. Euro
Firmensitz: Sunnyvale, Kalifornien und Hannover
Ansprechpartner: Joerg Heynlein

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Wir sind mit dem Power Napping Enabler (PNE) Pionier und erster Anbieter auf dem Markt für technische Lösungen zum strategischen Kurzschlaf-Management (NASA Kurzschlafrichtlinie für Luft- und Raumfahrt).
Wir integrieren den strategischen Kurzschlaf gesundheits-, leistungs- und kreativitätsfördernd in den menschlichen (Arbeits-)Alltag. Unser patentiertes Weckverfahren beruht u.a. auf der Messung und Auswertung der Muskelgrundspannung und gewährleistet sicheres Wecken vor Eintritt in die Tiefschlafphase.
Damit wird Maximale Erholung in Minimaler Zeit™, ohne negative Schlaftrunkenheitseffekte wie Orientierungslosigkeit, Kopfschmerz, Depressionen und daraus resultierende Schlaflosigkeit, sicher gestellt. Dazu gehört auch die Beratung zur Integration von Kurzschlaf in den Arbeitstag.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Der Wettbewerb half uns bei der in- und externen Bewertung unserer Marktchancen, der Positionierung und ermöglichte den Vergleich von EU- und US-Finanzierungsangeboten und -verfahren.
Von großem Nutzen war auch die Gelegenheit zum Networking. Die kompetenten Berater sowie weitere tatkräftige Begleiter halfen uns bei der Umsetzung unseres Gründungsvorhabens.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Die Zukunftschancen liegen „in der Hand“: JETLOG hat den Stand der Kurzschlafforschung zum Stand der Technik gemacht. Studien belegen, dass ein Nickerchen um die Mittagszeit die Produktivität, Motivation und Gesundheit eines Menschen messbar verbessert.
Noch haben nur wenige Unternehmen den Kurzschlaf in ihre Arbeitsabläufe integriert. Das wird sich ändern. Eine neue Pausenkultur der aktiven Erholung mit legitimierten Auszeiten, die der inneren Uhr folgen, werden von immer mehr Wissenschaftlern und Krankenkassen gefördert und gefordert.
Denn: Wer eine Kurzschlaf-Pause einstreut, wird bald zu denen gehören, die das Tempo vorgeben und die Leistung steigern. Genau hier liegen unsere Chancen. Durch Entwicklung neuer Produktfeatures und die Anbindung an Mainstream-Applikationen wie Mobiltelefonie, Unified Messaging und Unified Communications Solutions werden wir diesen Weg mitgestalten und auch mit ausgeschlafenen Beratungsleistungen zur Stelle sein.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Neben der Tatsache, dass es 1998 zeitnah zum Gründungsboom in den USA überhaupt einen Businessplan-Wettbewerb in Deutschland gab, überraschte uns die Entstehung eines von Politik und Wirtschaft geförderten Life-Sciences-Sektors in Deutschland.

MOLISA GMBH

Prof. Dr. Dr. h.c. Leopold Flohé (69),
Prof. Dr. Dieter Schinzer (54)

Produkt- und Geschäftsidee: Entwicklung pharmazeutischer Wirkstoffe
Zeit und Ort der Erfindung: 2002
Produktart: Gewinnung von niedermolekularen Wirkstoffen, die a priori hinsichtlich ihres Wirkmechanismus definiert sind und optimale pharmakokinetische Eigenschaften versprechen
Branche: Pharmazeutische Industrie
Firmengründung: 2002
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2003
Platzierung: Platz 6-10
Mitarbeiter heute: 12
Umsatz 2006: 534.000 Euro
(ohne sonstige betriebliche Erträge)
Firmensitz: Magdeburg
Ansprechpartner: Prof. Dr. Dieter Schinzer

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Biomoleküle, die für die Entwicklung von Krankheiten entscheidend sind, so genannte Targets, werden durch biochemische Studien oder vergleichende Genom- und Proteomanalysen identifiziert und anschließend validiert.
Das Auffinden von Wirkstoffen erfolgt mit Hilfe validierter molekularer Targets, die biotechnologisch bereitgestellt werden. Sie werden dann zur Suche nach Wirkstoffen eingesetzt. Die gefundenen Lead Compounds werden, soweit möglich, durch unser strukturbasiertes Wirkstoffdesign auf ihre Zielwirkung hin zugeschnitten.
So „programmierte“ Wirkstoffkandidaten werden auf Verträglichkeit in Zellkultursystemen vorgeprüft. Kann ein optimales Wirkungs- und Nebenwirkungsprofil in vitro festgestellt werden, werden die gestalteten Wirkstoffe der tierexperimentellen Routineprüfung unterzogen, was der Vorbereitung der klinischen Studien dient.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Wir konnten viele neue und nützliche Kontakte über das Science4Life-Netzwerk knüpfen.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Aufgrund der großen Schwierigkeiten, momentan eine Finanzierung über Venture Capital zu etablieren, nutzten wir einen Finanzierungsmix aus Auftragssynthese und Förderprojekten (FUTOUR 2000, EU-Projekte, Landesmittel, BMBF-Projekte), um unsere eigenen Entwicklungen zu starten. Die Molisa wächst dadurch recht langsam, ist aber unabhängig von großen Investoren.
Wir verfügen über ein industrielles Auftragsvolumen von jährlich ca. 600.000 Euro. Es handelt sich hierbei um Dienstleistungen potenzieller strategischer Partner, die unsere Technologien betreffen und künftig von uns übernommen werden sollen.
Eine Verdopplung derartiger Dienstleistungen erscheint möglich und insoweit sinnvoll, wie sie der optimalen Ausschöpfung apparativer Kapazitäten dienen.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Science4Life war ein wichtiger Faktor für die Entwicklung unseres Unternehmens. So weit konnte es erst kommen, weil ich von einem ehemaligen Mitarbeiter der Universität Hannover, Holger Bengs, auf die Initiative aufmerksam gemacht wurde; wir waren uns nach langer Zeit auf einer GDCh-Veranstaltung begegnet. Seit dieser Zeit treffen wir uns jetzt regelmäßig bei Science4Life.
Er knüpfte dann die wichtigen Kontakte und wir konnten schließlich einen professionellen Businessplan während diverser Sitzungen entwerfen, der 2003 bei Science4Life prämiert wurde.

PLANTON GMBH

Dr. Michael Kleine (49)

Produkt- und Geschäftsidee: Produktion und Entwicklung von rekombinanten Proteinen als pharmazeutische Wirkstoffe
Zeit und Ort der Erfindung: 2001
Produktart: Technologieplattform und Arzneimittel
Branche: Biotechnologie
Firmengründung: 2001
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2002
Platzierung: Platz 2
Mitarbeiter heute: 15
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Kiel
Ansprechpartner: Tobias Keil

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Wir nutzen ein Verfahren im Sinne der Plant Made Pharmaceuticals, d.h. Pflanzen werden als Bioreaktor für die Produktion von pharmazeutischen Wirkstoffen eingesetzt. Auf diesem Weg ist es uns gelungen, eine Molekülklasse zu produzieren, die bisher nicht in großen Mengen herstellbar war. Hierbei handelt es sich um humane antimikrobielle Peptide, also körpereigene Abwehrstoffe, gegen Bakterien, Pilze und Viren. Das Besondere ist, dass Mikroben keine Resistenzen gegen diese Stoffklasse ausbilden und sie daher eigens gegen multiresistente Keime eingesetzt werden kann.
Unsere Geschäftsstrategie sieht vor, dass wir die Produktionstechnologie, um größere Mengen der Moleküle für präklinische und klinische Zwecke kostengünstig zu erzeugen, mit den exklusiven Vermarktungsrechten kombinieren, um diese Molkekülklasse als Therapeutikum anzubieten.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Für uns war es zunächst ein Erfolg, unseren Businessplan einem professionellen Gremium vorzustellen und die Firmenidee durch externe Experten validieren zu lassen. Darüber hinaus haben wir durch Science4Life eine große Öffentlichkeit bekommen, die in der Startphase nicht nur nach innen motivierte, sondern auch nach außen positive Effekte hatte.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Dank der viel versprechenden Eigenschaften unserer Produkte sind wir auf dem Markt hervorragend positioniert. Gerade die zunehmenden Resistenzen der Mikroben gegen klassische Antibiotika bedürfen neuer innovativer Ansätze auf diesem Gebiet.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Eine Erkenntnis war für uns zentral: Bei der Entwicklung eines Geschäftsmodells ist Flexibilität in vielerlei Hinsicht ein wichtige Voraussetzung. Man muss stets auf den Markt reagieren, die Geschäftsidee jederzeit den Marktentwicklungen anpassen können. Nur diese Fähigkeit sichert langfristig ein erfolgreiches Geschäftsmodell.

PURINVENT GMBH

Renate Marquardt, Dr. Frauke Petry (32)

Produkt- und Geschäftsidee: hoch wasserhaltiger, unbrennbarer und ökologischer Kunststoff
Zeit und Ort der Erfindung: 2002 (1997)
Produktart: innovativer Kunststoff
Branche: Chemie
Firmengründung: 2007
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2006
Platzierung: Platz 1
Mitarbeiter heute: 4
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Leipzig
Ansprechpartner: Dr. Frauke Petry

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Ökologisch, unbrennbar, preiswert – das ist HydroPUR. Es handelt sich um einen neuen Kunststoff (Polyurethan), der zu nahezu 50 Prozent aus Wasser besteht und daher schwerentflammbar ist. Viele Anwendungsmöglichkeiten in der Technik sind denkbar, so z.B. als Dämm- und Dämpfungsmaterial. Die Idee ist erfolgreich, wir haben für 2008 einen Jahresumsatz von 500.000-600.000 Euro im In- und Ausland geplant.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Unser Konzept wurde beim Science4Life Venture Cup als Vorbereitung auf die Finanzierungsphase überprüft.
Diese Zeit war menschlich und fachlich sehr anregend. Sie bot die Gelegenheit, Mitstreiter bei der Firmengründung zu finden.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Unser Material hat das Potenzial, den Markt der Weich-Elastomere zu revolutionieren, wenn es uns gelingt, die Materialeigenschaften für die Vielzahl der möglichen Anwendungen zu optimieren.
Ich hoffe, dass uns der Einstieg in mehrere Branchen gelingt, um der Firma ein solides Wachstum zu ermöglichen.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Negativ in Erinnerung blieb mir, dass es im Geschäftsalltag, also auch bei Gründungsverhandlungen mit Geschäftspartnern, anders als bei der ehrlichen Wissenschaft häufig nur darum geht, die psychologisch stärkste Verhandlungsposition aufzubauen, also Macht zu demonstrieren. Dies unabhängig davon, ob dieser Machtanspruch durch Fakten gestützt ist. Gründer aus der Wissenschaft, die bisher wenig mit Vertrieb und Verkauf zu tun hatten, müssen hier sehr schnell umdenken, um in Verhandlungen nicht in die Defensive zu geraten. Obwohl für eine gute Geschäftskultur der sachlich fundierte Ansatz immer vorzuziehen ist.
Positiv in Erinnerung geblieben sind mir aus dem Gründungsvorfeld viele offene Gespräche im Rahmen von Science4Life zu Chancen und Fallstricken und die offene Gründerszene in Leipzig. Das schließt auch unsere Finanzierungsinstitute – Sparkasse Leipzig und deren S-Unternehmensbeteiligungen – ausdrücklich mit ein. Mit ihnen arbeiten wir bis heute sehr konstruktiv zusammen, wenn es um die Weiterentwicklung von PURinvent geht. Wir haben uns hier als Firma von Anfang an willkommen gefühlt.

MERCK SOLVENT INNOVATION GMBH

Dr. Claus Hilgers (37), Prof. Peter Wasserscheid (37)

Produkt- und Geschäftsidee: ionische Flüssigkeiten
Zeit und Ort der Erfindung: 1997, RWTH Aachen
Produktart: neue Materialien für die Kunststoffindustrie
Branche: Chemie
Firmengründung: 1999
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2000
Platzierung: Platz 4
Mitarbeiter heute: 10
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Köln

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Solvent Innovation ist einer der weltweit führenden Experten für eine faszinierende Klasse flüssiger neuer Materialien, die so genannten ionischen Flüssigkeiten. Diese zeichnen sich im Wesentlichen durch ihre umweltfreundlichen Haupteigenschaften wie ihre Nicht-Brennbarkeit und ihre Nicht-Flüchtigkeit aus. Kombiniert mit ihrer hohen thermischen Stabilität und ihrer hohen intrinsischen elektrischen Leitfähigkeit sind sie ideal als Hochleistungsschmierstoffe und antistatische Kunststoffadditive geeignet. Solvent Innovation entwickelt, produziert und vermarktet die unter den Markennamen INNOLUBE und INNOSTAT erhältlichen Produkte seit einiger Zeit sehr erfolgreich auf dem internationalen Markt.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Die Teilnahme des Unternehmens am Businessplan-Wettbewerb von Science4Life bot uns die Möglichkeit, unsere Geschäftsidee von einer im Vergleich zu den meisten anderen Wettbewerben sehr fachkompetenten Jury beurteilen zu lassen. Science4Life ist der einzige Businessplanwettbewerb in Deutschland, der sich auch auf Material- und Biotechnologie fokussiert. Das half den Gründern, ihr Konzept den Marktbedürfnissen besser anzupassen.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Ionische Flüssigkeiten kamen als umweltfreundliche Alternative zum Einsatz in dadurch verbesserten Produkten und effizienteren chemischen Prozessen. Vor dem Hintergrund eines ungebrochenen Innovationsdrucks und angesichts des stetig steigenden Verlangens nach ökologisch nachhaltigen Prozessen wird sich diese Entwicklung voraussichtlich in den nächsten Jahren fortsetzen. Grund genug für Solvent Innovation, die Zukunft unserer Produkte optimistisch einzuschätzen.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Beim Science4Life-Coaching lernten wir, dass Präsentationen auch kurz sein dürfen und nicht jegliche technischen Detailinformationen enthalten müssen.

SPHEROTEC GMBH

PD Dr. Ilona Funke (50), PD Dr. Barbara Mayer (44)

Produkt- und Geschäftsidee: Selektion effizienter Krebsmedikamente mit geringer Zelltoxizität

mittels der Sphäroid-Mikrotumor-Technologie
Zeit und Ort der Erfindung:
2001, im Flugzeug von München nach Toronto
Produktart: Diagnostikverfahren
Branche: Health Science
Firmengründung: 2006
Teilnahme am Science4Life Venture Cup:
2004 und 2007
Platzierung: Platz 1 (2007)
Mitarbeiter heute: 6
Umsatz 2006: 10.000 Euro
Firmensitz: München
Ansprechpartner: PD Dr. Barbara Mayer

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Die zentrale Innovation der SpheroTec-Dienstleistung ist die Verwendung der Sphäroid-Mikrotumor-Technologie bei der präklinischen und klinischen Wirkstofftestung. Dies ist ein 3D-Verfahren, das eine realitätsnahe und damit aussagekräftige Prüfung der Krebsmedikamente erlaubt.
Die Methode gibt Antworten zur Effektivität und zu potenziellen Nebenwirkungen der Medikamente, zu deren Fähigkeit, in den Mikrotumor einzudringen, sowie zu den zellulären und molekularen Veränderungen, die auf den Wirkstoff zurückgehen.
Außerdem kann jede Substanz in Kombinationstherapie mit einer Vielzahl verschiedener Chemo- und molekularer Therapeutika getestet werden. Zusätzlich wird für jede Tumorart das optimal wirksame Medikament bestimmt.
Die intensive Testung der Krebsmedikamente in der frühen Entwicklungsphase mit einem realitätsnahen 3D-Verfahren erlaubt dem Arzneimittelhersteller die frühzeitige Identifikation unwirksamer, hochtoxischer Substanzen bzw. umgekehrt die Fokussierung auf therapierelevante Medikamente.
Die Durchführung vielfältiger Kombinationstherapien in unterschiedlichen Konzentrationen, Sequenzen und Zeiten sowie die Identifikation der wahrscheinlich am wirksamsten bekämpften Tumorart(en) reduziert in den weiteren Entwicklungsphasen den zeitlichen und monetären Aufwand erheblich.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Die Teilnahme am Wettbewerb hat sich für die SpheroTec ausnahmslos gelohnt. Besonders wichtig waren erstens die Präzisierung unseres Businessplanes durch die Juroren, zweitens der Gründerworkshop zur Schärfung der Gründerpersönlichkeiten, drittens der Kontakt zu den Investoren und viertens die Öffentlichkeitswirkung, die mit dem Gewinn des Venture Cups verbunden war.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Da Krebs schon bald die Herz-Kreislauf-Erkrankungen als derzeit häufigste Todesursache ablösen wird und neue effektivere Krebsmedikamente dringend benötigt werden, ist die SpheroTec GmbH mit ihrer Sphäroid-Mikrotumor-Technologie auf einem enormen Wachstumsmarkt tätig.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Der Gründerworkshop war rundum ein großes Erlebnis, von dem wir enorm profitiert haben. Ein grandioser Wettbewerb! Auf jeden Fall zu empfehlen!

STERNA BIOLOGICALS GMBH & CO. KG

Prof. Dr. Harald Renz (47), PD Dr. Holger Garn (43), Dr. Michael Wegmann (31), Dr. Joachim Bille (47)

Produkt- und Geschäftsidee: Medikamente zur Behandlung chronisch entzündlicher Erkrankungen
Zeit und Ort der Erfindung:
2003, Universität Marburg
Produktart: Arzneimittel
Branche: Biotechnologie, Pharmazeutische Industrie
Firmengründung: 2006
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2007
Platzierung: Platz 2
Mitarbeiter heute: 4
Umsatz 2006: kein Umsatz
Firmensitz: Marburg
Ansprechpartner: Dr. Joachim Bille

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

sterna biologicals entwickelt Antisense-Medikamente der dritten Generation, sogenannte DNAzyme, also enzymatisch wirkende DNA-Oligonukleotide. Sie dienen der ursächlichen Behandlung von chronisch entzündlichen Erkrankungen, insbesondere des Asthma

Bronchiale, der Atopischen Dermatitis und der Rheumatoiden Arthritis. Durch die gezielte Hemmung der Bildung von Proteinen stellt die Antisense-Therapie eine neuartige Behandlungsform dar, mit der sich Krankheiten direkt an ihrer Ursache bekämpfen lassen. Sie hilft, die rein symptomatischen Therapieansätze, wie z.B. Cortisongaben, zu ersetzen.
Wir hoffen auf den Erfolg unseres Produktes auf dem Markt. Dorthin wird es wahrscheinlich in etwa sieben Jahren kommen, denn Medikamentenentwicklung ist eine äußerst langwierige Angelegenheit.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Der Wettbewerb hat zunächst keine Rolle für unsere Startphase und Firmengründung gespielt, wir haben uns als bereits gegründetes Unternehmen erst in der zweiten Wettbewerbsphase mit der Einreichung unseres fertigen Businessplans beteiligt. Wir haben aber sehr von der dritten Phase, dem dreitägigen Gründerworkshop profitiert. Dort konnten wir uns mit unseren wirklich exzellenten „Konkurrenten“ austauschen und in einer spannenden Gesprächsrunde von den Erfahrungen unserer „Vorgänger“ lernen. Wir hatten zudem Gelegenheit, mit Hilfe von Profis aus Unternehmensberatung, Kommunikation und Medien unser Profil zu schärfen und unsere Präsentation zu optimieren. Da er uns bei späteren Investorengesprächen sehr geholfen hat, verdient der Workshop das Prädikat „wertvoll“! Der 2. Platz war dann für unsere Geschäftsidee wie ein Gütesiegel und hat schließlich zur erfolgreichen Einwerbung von Risikokapital beigetragen.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Wir gehen bei erfolgreicher Weiterentwicklung unseres Hauptprojekts bis zum Abschluss der klinischen Phase IIa davon aus, sehr gute Chancen zur Auslizenzierung an einen Partner aus der Pharmaindustrie zu haben. Dem zugelassenen Medikament trauen wir – ganz bescheiden – Blockbuster-Qualität zu!

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Wir hätten am Anfang nicht gedacht, wie lange es von der Gründung bis zur substanziellen Finanzierung dauern kann, in wie viele Bereiche man sich einarbeiten muss, um schließlich eine Due-Diligence-Prüfung von Investoren bestehen zu können, wie viel Geduld und Durchhaltevermögen man braucht.
Vor dem Workshop dachten wir eigentlich, wir würden den Sieg quasi im Vorbeigehen mitnehmen. Wir haben aber ziemlich schnell Demut gelernt! Die anderen waren auch richtig gut! Nach einer halben Stunde beim Begrüßungssekt war klar: Das wird kein Spaziergang. Beim Gründerworkshop wurde unsere Präsentation von den Experten von McKinsey und den Kommunikationsprofis ganz schön auseinandergenommen. Aber wir wurden mit konstruktiver Kritik wieder aufgebaut und unterstützt. Davon haben wir richtig profitiert!

VASOPHARM GMBH

Prof. Dr. Ulrich Walter (59), Prof. Dr. Harald Schmidt (49)

Produkt- und Geschäftsidee: Erforschung neuer Methoden zur Therapie zerebraler und kardiovaskulärer Erkrankungen, Entwicklung von Wirkstoffen zur Kontrolle der Stickstoffmonoxid-(NO)-Spiegel durch Modulation der NO-Synthesen.
Zeit und Ort der Erfindung: 2003 (Entwicklungskandidaten VAS203) bzw. 1998 (NO-Synthase-Modulation), Universitätsklinikum Würzburg
Produktart: Arzneimittel
Branche: Pharmazeutische Industrie
Firmengründung: 1998
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2000
Platzierung: Platz 1
Mitarbeiter heute: 10
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Würzburg
Ansprechpartner: Christian Wandersee

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Unser Entwicklungskandidat VAS203 gehört zu einer neuen Klasse von NO-Synthase-Inhibitoren, die auf Kofaktoren basieren.
Es verhindert bzw. reduziert bei einer Schädel-Hirn-Trauma-Verletzung den lebensbedrohlichen Anstieg des Hirndrucks auf zerebrale Blutgefässe und Gewebsareale. Diese Art von Verletzungen ist zurzeit nicht ausreichend therapierbar. Unser Produktkandidat befindet sich noch in der klinischen Entwicklung. Sollte VAS203 die Marktreife erreichen, wäre dies ein Riesenerfolg.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Das Unternehmenskonzept wurde durch eine exzellent besetzte Jury detailliert analysiert und hinterfragt.

Es gab viele wertvolle Hinweise, die den Weg der vasopharm insbesondere in der Startphase maßgeblich beeinflusst haben.
Des Weiteren hat sich ein gut funktionierendes fachspezifisches Netzwerk herausgebildet. Dies ist einzigartig, da Science4Life einer der wenigen branchenspezifischen Wettbewerbe ist.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Der Erfolg unseres Produktes hängt maßgeblich vom Nachweis seiner Wirksamkeit am Patienten ab. Diese Beweisführung ist die große kommende Aufgabe für das Unternehmen. Sollte sie gelingen, ist die Perspektive gut.
Die Hoffnung der Branche ist, dass wir in Zukunft „Success Stories“ schreiben und erfolgreich Medikamente anbieten können, für bislang unzureichend und gar nicht therapierbare Krankheitsbilder.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Ganz einfach: Es war gut und lehrreich, früh genug zu wissen, was man noch nicht kann.

VITRABIO GMBH

Monika Hermann (48), Dr. Burckhard Kraska

Produkt- und Geschäftsidee: Spezialglas-Produkte, Marke TRISO®
Zeit und Ort der Erfindung: 1985, im damaligen VEB TRISOLA Steinach
Produktart: Maßgeschneiderte Träger- und Trennmaterialien auf Glasbasis mit kontrollierbarer Porengröße und -verteilung (controlled pore glass) für vielfältige biotechnologische Anwendungen in Life Sciences, Medizintechnik, Chemie sowie zur Herstellung moderner Pharmaka.
Branche: Glasindustrie
Firmengründung: 2003
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 2004
Platzierung: Platz 3
Mitarbeiter heute: 10
Umsatz 2006: k. A.
Firmensitz: Steinach, Südthüringen
Ansprechpartner: Monika Hermann

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Im Vergleich zu anorganischen Partikeln anderer Hersteller sind VitraBios TRISO®-Carrier von höchster Homogenität bezüglich der Partikel- und Porengröße sowie der Form. Gleichzeitig verfügen sie über eine besonders vorteilhafte, enge Porenverteilung. Eine Vielzahl von Geometrien (Kugeln, Fasern, Stäbchen, Monolithe, Stics etc.) kann produziert werden. Eigenschaften und Produktvielfalt sind von großer Bedeutung für die jetzigen Einsatzgebiete und bieten die Chance auf weitere Anwendungen z.B. in der Katalyse oder als Sensoren.
Unser Produktionsverfahren ist kostengünstig, besonders umweltverträglich und effizient. Es liefert den milliardenschweren Wachstumsmärkten Life Sciences, Pharma, Zahnheilkunde und Medizintechnik qualitativ hochwertige Materialien.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Der Gründerworkshop von Science4Life hat uns wertvolle Hinweise zur Businessplanoptimierung, zur Unternehmensstrategie und zur Finanzierung gebracht. Erfreulich waren in der Startphase natürlich auch die Preisgelder, die einen zusätzlichen Liquiditätsschub darstellten.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Dank ihrer entscheidenden Wettbewerbsvorteile werden unsere Produkte vielfältig in anspruchsvollen biotechnisch-medizinischen Märkten eingesetzt. Diese Märkte werden sowohl aufgrund des medizinischen Fortschritts als auch wegen der demographischen Entwicklung in den Industrienationen dynamisch weiter wachsen. Wir streben bis 2010 im Downstream-Processing-Geschäft (proteomics) einen Marktanteil von einem Prozent des Weltmarktes an und wollen bis dahin der größte Anbieter von controlled pore glass für die Oligosynthese (genomics) werden.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Die Vorträge im Rahmen des Science4Life-Gründerworkshops und der intensive Austausch mit den anderen Teilnehmern sind für uns sehr hilfreich gewesen. Beides zusammen bildete eine wertvolle Unterstützung in der Startphase des Unternehmens.

ZEDIRA GMBH

Dr. Martin Hils (40), Dr. Ralf Pasternack (40)

Produkt- und Geschäftsidee: Forschung & Entwicklung, Diagnostik und Therapie der Zöliakie
Zeit und Ort der Erfindung: 2007
Produktart: Biotechnologie
Branche: Biotechnologie
Firmengründung: Zedira wurde 2007 als Management Buy Out aus der N-Zyme BioTec in Darmstadt gegründet.
Teilnahme am Science4Life Venture Cup: 1999, 2007
Platzierung: Platz 1, Platz 4
Mitarbeiter heute: 11
Umsatz 2006: ca. 500.000 Euro
Firmensitz: Darmstadt
Ansprechpartner: Dr. Ralf Pasternack

Was ist das Innovative an Ihrer Idee?

Die Zöliakie – auch Glutenunverträglichkeit – ist eine der häufigsten chronischen Erkrankungen, von der allein in Deutschland schätzungsweise 500.000 Menschen betroffen sind.
Wir bauen unsere Geschäftstätigkeit auf langjährige, industrielle Forschung auf und widmen uns mit einem integrierten Ansatz der Zöliakie, indem Produkte für die Forschung und Entwicklung produziert und vertrieben sowie neue und verbesserte Diagnostika entwickelt werden. Insbesondere die Therapie der Darmerkrankung ist zukunftsweisend.

Welche Rolle hat der Science4Life Venture Cup für Ihren Start gespielt?

Wesentlich bei Science4Life sind die Öffentlichkeitsarbeit und das Netzwerk. Flankierende Maßnahmen wie Seed4Money und der Gründerworkshop schaffen Kontakte zu potenziellen Kunden und Investoren. Sehr erfreulich sind die ehrenamtliche Tätigkeit der Netzwerkpartner und das Engagement des gesamten Teams. Die Vernetzung des Life-Science-Standortes Deutschland trägt dazu bei, die Erfolgschancen von Unternehmern und Unternehmen zu erhöhen. Sicher muss der Markterfolg durch ein tragfähiges Geschäftsmodell geschaffen werden, aber Hilfe beim Überspringen der einen oder anderen Hürde kann jeder gut gebrauchen.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven für Ihr Produkt aber auch die Branche?

Die Biotechnologie und Gründerszene in Deutschland haben sich gewandelt. Dem Hype folgte das Tal der Tränen. Konsolidierung und Restrukturierung waren die Themen – für junge Unternehmen genauso wie für Konzerne. Neben den wissenschaftlichen Gründern aus Universitäten und Forschungszentren nutzen auch erfahrene Gründer die Plattform. Die verbesserten Rahmenbedingungen, ein positives Klima und verfügbares Kapital ebnen den Weg. Echte Innovationen finden heute wieder die Instrumente, um an den Markt gebracht zu werden.

Was war beim Aufbau Ihres Unternehmens und beim Science4Life Venture Cup ein richtiges Aha-Erlebnis?

Ein sehr schönes Erlebnis waren die persönlichen Gespräche mit Investoren beim Gründerworkshop auf dem Jagdschloss in der reizvollen Umgebung des Rheingaus. Das Zusammentreffen mit geeigneten Finanzierungspartnern erleichterte den Einstieg in die Verhandlungen mit Kapitalgebern. Wir konnten hier nicht nur die Seed-Finanzierung mit dem High-Tech-Gründerfonds anbahnen, sondern bereits geeignete Partner kennenlernen. Da viele Hürden für alle Gründer ähnlich sind, war auch das Zusammentreffen mit den anderen Teams sehr positiv. Daraus leiteten sich gemeinsame Konzepte ab. Diese Kontakte bleiben über den Wettbewerb hinaus bestehen.

1998-2008 EIN JAHRZEHNT IN ZAHLEN

SCIENCE4LIFE
1998 - 2008

WIEDER EIN SPITZENJAHRGANG – ZEHN JAHRE SCIENCE4LIFE IN ZAHLEN

Ein Businessplanwettbewerb lebt von der Kreativität der Teilnehmer und von einem lebendigen Netzwerk. Er lebt aber auch von Erfolgen, die sichtbar machen, dass der Einsatz Früchte trägt. Den unschätzbaren Wert der Erfahrungen zu messen, die alle Mitwirkenden im Laufe des Wettbewerbs machen, ist nicht möglich. Dennoch gibt es Zahlen aus zehn Jahren Science4Life, an denen sich der Erfolg konkret ablesen lässt. Das sind zum einen die Teilnehmerzahlen, die just im Jubiläumsjahr 2008 hoch sind, wie nie zuvor: 360 Personen haben sich für den Science4Life Venture Cup angemeldet und dabei 112 Geschäftsideen eingereicht. Das sind rund 65 Prozent mehr Teilnehmer als im Jahr 2007 und eine Steigerung von rund 50 Prozent bei den eingereichten Geschäftsideen!
Ein vergleichender Blick auf alle Jahrgänge zeigt etwas Erstaunliches: Die jährlichen Schwankungen bei den Teilnehmerzahlen sind ausgesprochen gering. Bei durchschnittlich etwa 78 Einreichungen jährlich ist die Initiative selbst nach weltwirtschaftlichen Krisenjahren wie 2001 äußerst attraktiv. Science4Life motiviert offenbar auch in schwierigeren Zeiten zum mutigen Schritt der Unternehmensgründung.

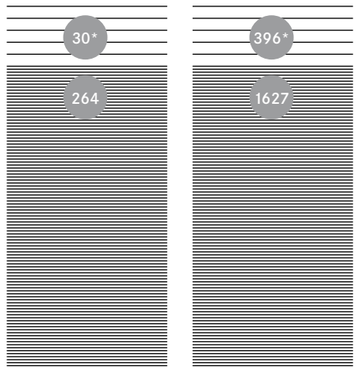
Mehr als ein Event

Science4Life wäre jedoch lediglich ein prägendes – obschon sehr wertvolles – Erlebnis für die Teilnehmer, wenn sich daran nicht weitere Konkretisierungen der Geschäftsideen anschlössen. Der Businessplan-Wettbewerb wurde mit dem Anspruch initiiert, zu günstigen Rahmenbedingungen in Deutschland beizutragen und damit Gründungen anzuregen und zu fördern. Ein Beleg, dass dies gelungen ist, sind reale Arbeitsplätze, die aus Unternehmensgründungen hervorgegangen sind: Annähernd 300 Unternehmen mit mehr als 2.000 Mitarbeitern haben ihre Wurzeln in Science4Life.

Gründer ohne Grenzen

Die regionalen Wurzeln dieser Science4-Life-Start-Ups liegen in ganz Deutschland aber auch im europäischen Ausland und den USA. In Deutschland hat Hessen bei der Zahl der Gründerunternehmen mit 16 Prozent die Nase vorn. Es folgen Nordrhein-Westfalen (15 Prozent), Bayern (15 Prozent), Baden-Württemberg (12 Prozent) und Berlin/Brandenburg (10 Prozent). Erfreulicherweise ist der Businessplan-Wettbewerb bundesweit attraktiv. Aus den verbleibenden Bundesländern stammen jeweils durchschnittlich weitere 3 Prozent der Unternehmen.
Die 5 Prozent Unternehmensgründungen aus dem Ausland (Österreich, Schweiz und den USA) sind ein weiterer Gradmesser für die Relevanz von Science4Life und zeigen, dass Deutschland sich in der globalen Gründerszene nicht zu verstecken braucht.
Für das Jahr 2009 rechnet Science4Life ebenso mit erstklassigen Einreichungen und vielen Teilnehmern. Dass es erneut ein Rekordjahr wird, ist wünschenswert, aber nicht entscheidend. Kontinuität, erstklassige Beratung der Jungunternehmer, ein ausgezeichnetes Netzwerk und eine ordentliche Portion Begeisterung, das sind die Pfeiler auf denen Science4Life auch in den kommenden Jahren steht.

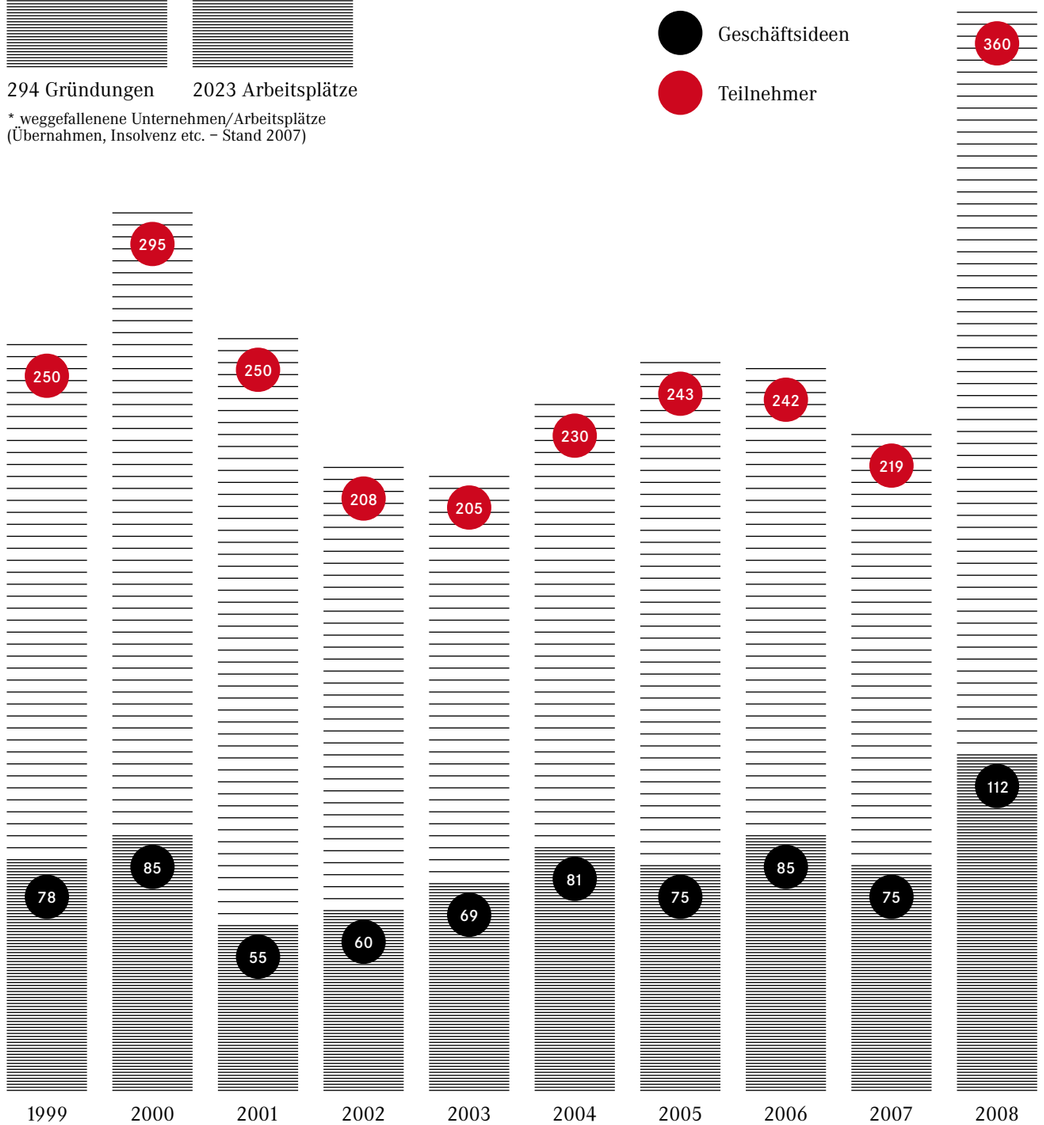
UNTERNEHMUNGSGRÜNDUNGEN & ARBEITSPLÄTZE

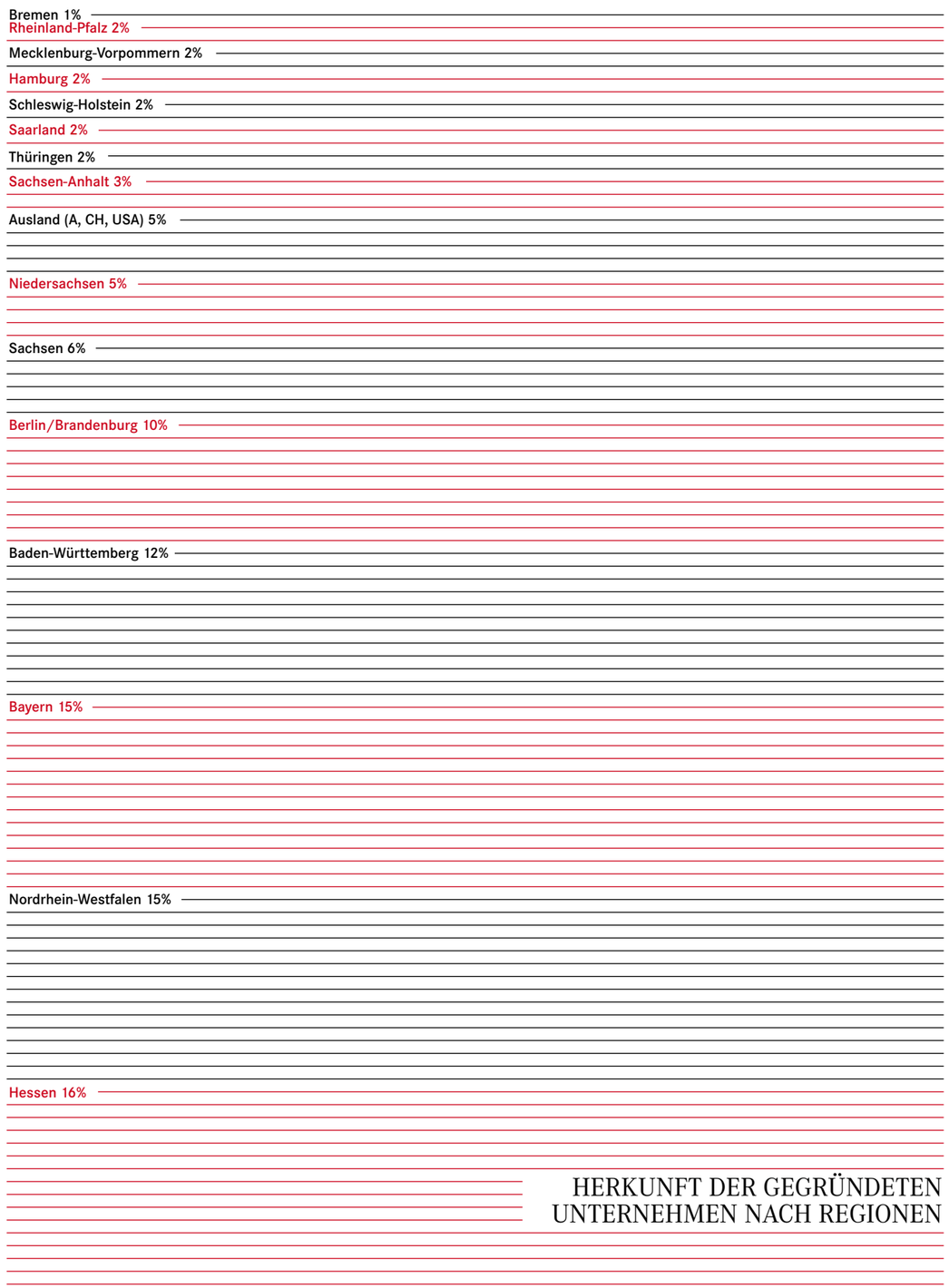


294 Gründungen 2023 Arbeitsplätze

* weggefallenene Unternehmen/Arbeitsplätze (Übernahmen, Insolvenz etc. – Stand 2007)

TEILNEHMERZAHLEN UND EINGEREICHTE GESCHÄFTSIDEEN





HERKUNFT DER GEGRÜNDETEN UNTERNEHMEN NACH REGIONEN

AUSBLICK

SCIENCE4LIFE
1998 - 2008

Dr. Alfons Enhsen, Geschäftsführender Vorstand des Science4Life e.V.

Holger Haubfleisch, Geschäftsführender Vorstand des Science4Life e.V.

SCIENCE4LIFE HEUTE UND MORGEN

Dr. Alfons Enhsen – Holger Haubfleisch

Ausblick des Vorstands von Science4Life

Prognosen sind schwierig – vor allem, wenn sie Innovationen, neue Wege und Wissensbereiche betreffen. Und so hatten das Land Hessen und die damalige Hoechst AG als Initiatoren der Gründerinitiative Science4Life vor zehn Jahren zunächst auch nur eine verhaltene Prognose gewagt und eine Projektdauer von zwei bis drei Jahren abgeschätzt. Heute geben wir gerne zu: Wir haben uns geirrt. Science4Life wächst und gedeiht, entwickelt sich stetig weiter und ist insgesamt mehr als lebendig.
Die vergangenen zehn Jahre waren geprägt von rasanten Veränderungen, außerhalb wie innerhalb: in der Forschungslandschaft, bei den Rahmenbedingungen ebenso wie bei Science4Life und seinem Netzwerk. Dennoch gibt es einen stabilen Kern, um den sich alles dreht und der uns auf ein nachhaltiges Fortbestehen der Initiative hoffen lässt: Das sind die Menschen hinter den Ideen, Workshops und Veranstaltungen. Science4Life hat in einzigartiger Weise eine Atmosphäre des Vertrauens entfaltet, der gegenseitigen Unterstützung und der langfristigen freundschaftlichen Verbundenheit.
Die bundesweite Gründerinitiative aus Hessen hat einen wesentlichen Beitrag zum Auf- und Ausbau nicht nur des Biotech-Standorts Hessen, sondern auch für Deutschland insgesamt geleistet. Das zehnjährige Jubiläum dokumentiert, wie nachhaltig – und erfolgreich – die Partner Hessen und Sanofi-Aventis zusammenarbeiten, um ideale Vorraussetzungen für die erfolgreiche Zukunft einer Branche zu schaffen.

Der Funke springt über

Im Hinblick auf Science4Life bedeutet das, weiterhin kreative und mutige Jungunternehmer und Nachwuchsforscher aus Deutschland und darüber hinaus anzuziehen, sie zu ermutigen, zu begeistern und zu fördern. Die Zahlen belegen: Die hohe Quote, mit der risikoreiche Unternehmensgründungen im Technologiebereich scheitern, fällt bei Science4Life-Teilnehmern wesentlich geringer aus. Neben der Professionalität liegt der Grund hierfür sicherlich in der Kontinuität. Während so mancher Businessplan-Wettbewerb mit der Prämierung endet, setzt sich bei Science4Life der Austausch zwischen Teilnehmern und Akteuren über viele Jahre fort.
Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind, die Gründerkultur in Deutschland nachhaltig zu verbessern. Unter dem Branchennachwuchs breitet sich eine positive Atmosphäre aus, die zeitweise in Deutschland herrschende „Gründerangst“ ist offenbar ein Stück gewichen – Science4Life strahlt aus. Die Zahl der Teilnehmer am Businessplan-Wettbewerb liegt auf hohem Niveau und hat im Jahr 2008 mit rund 112 Einreichungen sogar einen Rekord erzielt.

Mut zur Veränderung

Für das Science4Life-Team sind die Erfolge kein Grund sich auszuruhen – im Gegenteil, sie sind weiterer Ansporn. Die Teilnahme europäischer und sogar außereuropäischer Jungunternehmer stellt neue Anforderungen an die Organisation und Umsetzung des Wettbewerbs. Jüngst wurden Online-Seminare eingeführt, um jedem aus der weit verstreuten „Gründerschar“ die Teilnahme an Workshops zu ermöglichen. Auch inhaltlich ist Bewegung in der Branche, die Schwerpunkte der eingereichten Businesspläne verändern sich. Einreichungen aus dem Bereich der Nanotechnologie nehmen zu, 2008 stand die Medizintechnik zahlenmäßig erstmals an vorderster Stelle. Dabei haben demografische und globale Veränderungen zunehmend Einfluss auf die Ideen der Gründer. Einige Teams wollen beispielsweise neue Arzneimittel und technische Hilfsmittel für eine alternde Gesellschaft entwickeln. Andere haben sich zum Ziel gesetzt, mit Hilfe der weißen Biotechnologie Grundstoffe der chemischen Industrie oder Energie aus nachwachsenden Rohstoffen zu gewinnen.
Was unverändert bleibt, sind die Begeisterung und der Mut der Teilnehmer, sich selbst zu verändern und die Zukunft aktiv zu gestalten. Der „Mitmach-Funke“ springt immer wieder über, das verleiht der Initiative Bestand, auch über kurzfristige Entwicklungen hinaus. Wir, das Land Hessen und Sanofi-Aventis, möchten unser Engagement in diesem Sinne fortsetzen.

Treibstoff für den Wachstumsmotor – Trends und Entwicklungschancen in den Life Sciences

Science4Life bewegt sich in dem dynamischen Umfeld der Life Sciences. Wie es um diese Branche steht, zeigte jüngst eine Studie des Fraunhofer Instituts für System- und Innovationsforschung und des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung: Die Life-Sciences-Branche ist auf Wachstumskurs. Die Prognosen gehen von rund 100.000 zusätzlichen Arbeitsplätzen in den nächsten Jahren, bis zum Jahr 2020 sogar von annähernd weiteren 600.000 Arbeitsplätzen aus. Damit wird auch der Professionalisierungsbedarf der Jungunternehmer in den Life Sciences weiter zunehmen, denn Wachstum heißt Wettbewerb und dafür sollten Start-Ups gewappnet sein.
Die grundsätzlich positiven Entwicklungsszenarien für die Life-Sciences-Branche bestätigen uns, dass es richtig war, Science4Life branchenspezifisch auszurichten. Das Wachstumsszenario birgt aber auch Risiken. Qualifizierte Mitarbeiter könnten knapp werden, weil Studenten, die hervorragend ausgebildet sind, abwandern, ihre Karrierechancen eher im Ausland als in Deutschland suchen. Zudem ist Deutschland bekannt für brillante Forschung – bei gleichzeitigem Umsetzungsdefizit in marktfähige Produkte. Dem möchten wir durch unsere Aufbauhilfe bei der Entwicklung und Umsetzung langfristiger und tragfähiger Geschäftskonzepte entgegen wirken.
In diesem Sinne hoffen wir, dass sich die positive Gründeratmosphäre von Science4Life weiter ausbreitet und auch weitere Investitionen in die Life Sciences nach sich zieht. Gleichzeitig sind die Hochschulen gefordert, den Unternehmergedanken in ihren Studiengängen zu verankern. Die grundsätzliche (Risiko-)Bereitschaft, ein Unternehmen zu gründen, muss gefördert werden, und sei es manchmal auch durch eine Kultur des „erfolgreichen Scheiterns“, die eine erneute Unternehmensgründung nicht ausschließt.
Kurzum, es bleibt der Ruf nach einer blühenden Gründerkultur, verbunden mit den besten Rahmenbedingungen. Dieser Mission fühlen wir uns auch weiterhin verpflichtet. Allen Teilnehmern wünschen wir auf dem Weg zu ihrer erfolgreichen Unternehmensgründung viel Erfolg. Vor allem aber bedanken wir uns bei der gesamten Science4Life-Familie für zehn Jahre Engagement, Leidenschaft und Begeisterung.

„SCIENCE4LIFE WÄCHST UND GEDEIHT, ENTWICKELT SICH STETIG WEITER UND IST INSGESAMT MEHR ALS LEBENDIG.“

SCIENCE4LIFE

IMPRESSUM

Herausgeber
Dr. Alfons Enhsen, Holger Haubfleisch
Geschäftsführender Vorstand Science4Life e.V.

Copyright:

Science4Life e.V.
Vereinsregister Wiesbaden VR 3770
Telefon: 0700 / 00 77 44 77
Fax: 0700 / 00 77 44 66
E-Mail: info@science4life.de
Internet: www.science4life.de

Geschäftsstelle Science4Life e.V.
Industriepark Höchst
Gebäude H831
65926 Frankfurt

Redaktion und Projektleitung:
Dr. Uwe Gerlach, Dr. Birgitt Sickenberger, Christiane Wohlers

Umsetzung:
Leipziger & Partner
L&P Kommunikationsgesellschaft mbH, Frankfurt

Gestaltung:
Another ROMEOTM Design, Frankfurt

Alle Rechte der Verbreitung (auch durch audiovisuelle Medien),
der Nachdruck (auch auszugsweise) und die fotomechanische Wiedergabe vorbehalten.

Juni 2008

Bildnachweis
Alle Fotos Frank Blümler, Frankfurt.
Außer: S. 8, Bundesministerium für Bildung und Forschung,
S. 16, Prof. Dr. Günther Wess, S. 17, Prof. Dr. Gerald Hüther,
S. 19, Bankhaus Metzler, S. 22-25, S. 76-80, Science4Life e.V.

DAS NETZWERK VON SCIENCE4LIFE

SCIENCE4LIFE
1998 - 2008

AC-Tischendorf Faust & Partner
Ad_Diweto Corporate Finance
AlcaSynn
Alegri
AMANTEC
ASPIRAS
Aurelia Private Equity
BAND
Bayer Innovation
BEST Excellence Rhein Main
BioConnect AG
BIOforum
bioventure consulting
B&K
boehland-it
Boehmert & Boehmert Anwaltssozietät
B•R•A•I•N
business support
Capgemini
cascadescientific
CAST
CASTRINGIUS Rechtsanwälte & Notare
chem2biz
chemgineering
Clariant
CREATHOR VENTURE
NOTIO
DECHEMA
Deutsche Bank
Dr. Holger Bengs Biotech Consulting
DSM
Diekmann Consulting
ecom plan
EDGAR ITT GROUP
embl ventures
EPIDOS
Ernst & Young
Europe Unlimited
European Business School
Technologie- und Gründerzentrum Kassel FiDT
financial relations gmbh
Fisher Scientific
Five Lakes
FRESENIUS
Future Capital AG
GBM
GDCh
Gesellschaft Deutscher Chemiker
GENAU www.genau.biz
Genius Wissenschaft & Kommunikation
Goethe-Universität Frankfurt am Main
HepaWash
HessenAgentur
heymann
High-Tech Gründerfonds
HOFFMANN
IBH InvestitionsBank Hessen AG
IHK
infraserv höchst

InovisCoat
IonGate
Isenbruck | Bösl | Hörschler | Wichmann | Huhn
Jones Day One Firm Worldwide
Justus-Liebig-Universität Giessen
Kapitalkreis AG Creating Corporate Value
KPMG
LSC Life Science Consulting
Life SciCon Life Science Consulting
Life Science Center
Leonardo Venture
Mayer Brown Rowe & Maw Gaedertz
MBGH Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH
McKinsey & Company, Inc.
MERCK
Midas Pharma GmbH
Nachrichten aus der Chemie
nadicom
NOVARTIS
O&R Corporate Finance Beratungsgesellschaft mbH
OPTIPHARM
Patent- und Rechtsanwälte Wallinger, Ricker, Schlotter, Tostmann
PEPPERMINT. Financial Partners
piz
PK Cie Executives at Top Level
PREMIER RESEARCH
PURinvent
QIAGEN
ratiopharm
r-biopharm
R&D SYSTEMS
RKW Hessen
Samara Academy
Schalast & Partner Rechtsanwälte
Prof. Scheibel & Kollegen Kanzlei für Medizinrecht
SOLVAY
spherotec
STOLZE SCIENCE & BUSINESS CONSULTING
Strategy & Innovation Consulting Discover Your Possibilities
tbg KFW-Mittelstandsbank
Technische Universität Darmstadt
TIDONA CONSULTING
TGZ GERA
tpi consult
|transkript
TransMIT
TRIANGLE Venture Capital Group
TS Consulting
TZL Technologie Zentrum Ludwigshafen
Union Investment
Universität Kassel
vasopharm
VBU
VCI Hesser
VENTIZZ Capital Partners
Venture Market Consulting
VentureCapital Magazin
Verein zur Förderung von Existenzgründungen e.V.
Vivantes
WITA
ZEDIRA

Science4Life ist eine Initiative von:

Hessen
sanofi aventis Das Wichtigste ist die Gesundheit

Science 4 Life
Herzlich Willkommen
ternehmen
Science 4 Life
Science 4 Life

Science 4 Life