



Deutschland bündelt Biobanken

Ziel: neue Biomarker

Schweiz: Biotech-Branche zeigt sich robust in einem schwierigen Marktumfeld

Österreich: Phase II-Studie belegt Wirksamkeit neuer Antibiotika der Nabriva AG

Spezial Kapital & Börse: Kurse, Daten, Fakten und Analysen auf 64 Seiten

CHARITE ENTREPRENEURSHIP SUMMIT 2011

Von Igel und Füchsen

Bereits zum vierten Mal trafen sich Unternehmer und solche, die es werden wollen, auf dem Charité Entrepreneurship Summit. Der Stiftung Charité und der Kauffman Foundation gelang es, exzellente Sprecher, wichtige Akteure und interessante Unternehmensgründer in der Hauptstadt zusammenzubringen.



Ist die Zusammenarbeit zwischen Universität und Start-up-Unternehmen der Königsweg oder nur eine von vielen Möglichkeiten für Unternehmer? Über diese Frage diskutierten (von links): Axel Ullrich (Serien-Gründer: Sugen, Axxima, U3 Pharma und Kinaxo), Moderator Jürgen Meier (Vossius & Partner), Jochen Knolle (ehemals CSO Jerini, heute JCK Consult) und Burton Lee (Universität Stanford)

Für Stephan Gutzeit gibt es zwei verschiedene Arten von Gründern. „Ich spreche gerne von den Füchsen und den Igel“, so der Geschäftsführer der Charité-Stiftung, die Mitte April den vierten Charité Entrepreneurship Summit mit rund 500 Teilnehmern ausrichtete. Füchse, das sind laut Gutzeit diejenigen, die einen Ideenworkshop besuchen und wenige Wochen später ein Unternehmen gründen. Der typische Igel hingegen sei ein Wissenschaftler, der häufig viele Jahre forscht, bevor er am Ende des Weges ein Unternehmen gründet. Die Charité und ihr Partner, die Kauffman Foundation, haben es vor allem auf die Igel abgesehen. „Wir wollen die langsamen Entrepreneur unterstützen“, betonte Gutzeit in seiner Eröffnungssprache.

Megatrend molekulare Information

Tatsächlich wurde den angehenden Unternehmern ein umfassendes Programm geboten. In einer Mischung aus Plenarvorträgen und kleineren Diskussionsrunden teilten erfahrene Akteure ihre Perspektive mit den Teilnehmern. So skizzierte Qiagen-Chef Peer Schatz in Berlin seine Vision der personalisierten Medizin:

„Der „Megatrend ‚Molekulare Informationen‘ läutet das Informationszeitalter für die Lebenswissenschaften ein.“ Axel Ullrich, Gründer zahlreicher Biotech-Start-ups, Direktor am Max-Planck-Institut für Biochemie in Martinsried und Forschungschef des Onco-Genome Projektes in Singapur, gilt für viele Kollegen als „Serientäter“ und vorbildlicher Unternehmer. Ob Ullrich nun Igel oder Fuchs ist, das wurde nicht klar: „Ich sehe mich selbst nicht als Entrepreneur.“ In einem der Diskussionsforen saß er gemeinsam mit dem ehemaligen Jerini-CSO Jochen Knolle auf dem Podium und stand angehenden Unternehmern Rede und Antwort. Ullrichs Kernbotschaft: „Wenn sie etwas erreichen wollen, müssen sie begeistert und leidenschaftlich sein“. Er warb intensiv für die Zusammenarbeit zwischen Akademie und angehenden Unternehmern. Ein Anliegen, das auch Knolle unterstützte. „Viele junge Firmengründer vergessen, dass sie beim Firmenverkauf die Due Diligence überstehen müssen“, warnte er. Gerade in kleinen Firmen sei die Dokumentation aber häufig nicht ausreichend. „Ich dränge jeden, sich die entsprechende Expertise ins Haus zu holen.“

Insgesamt waren viele Investoren im Allianz-Umweltforum, dem Ausrichtungsort des

Charité-Summits. Angenehm offen, uneitel und auskunftsfreudig präsentierten sich Karl Nägler (Ventech), Annegret de Baey-Diepolder (GIMV) und Paul van Dun (Leuven Development) zum Thema: „Unmet Medical Need“. Für Nägler ein wichtiges Thema, jedoch nicht das alleinbestimmende: „Ich erwarte von Gründern, dass sie mir exakt benennen können, für welche Patientengruppe das Produkt in Frage kommt und mit welcher Erstattungssituation hier zu rechnen ist.“ Grobschlächtige Charts mit Blockbuster-Märkten seien wenig hilfreich. „Mein Herz schlägt für First-in-class-Produkte mit klar bekanntem Wirkprinzip“, ergänzte de Baey. Diese sind jedoch selten. „Wir sequenzieren mittlerweile ein menschliches Genom innerhalb weniger Tage; warum schaffen wir es dann nicht, neue bahnbrechende Therapien zu entwickeln?“

Ob Investoren nun einsteigen oder nicht, wird manchmal aber auch von unwissenschaftlichen Faktoren bestimmt. Junge Gründer, die sich ihren Beratungsbedarf eingestehen, würde Nägler unterstützen: „Kein Problem.“ Manchmal liegen die Probleme aber anderswo: „Ehepaare im Vorstand finde ich zum Beispiel sehr schwierig“, so de Baey.