

Eine fremde Welt betreten

Ausgründungen in der Biotechnologie am Beispiel der Nexigen GmbH



Firmengründungen in den Life Sciences benötigen langfristig Investitionsmodelle.

Foto: ClipDealer

Habilitation oder Unternehmertum? Der Molekularbiologe Hanjo Hennemann entschied sich vor einigen Jahren gegen eine akademische Karriere und für die Chance, die Ergebnisse seiner biotechnologischen Forschung wirtschaftlich zu nutzen. Als Konsequenz entstand die Nexigen GmbH, ein innovatives Biotechnologie-Unternehmen, das sich auf die Wirkstoffentwicklung in onkologischen Indikationen spezialisiert. Heute hat das Unternehmen mit Sitz in Bonn 20 Mitarbeiter, neben Hanjo Hennemann als wissenschaftlichen Geschäftsführer, einen kaufmännischen Geschäftsführer sowie einen Beirat, der sich aus Vertretern von Vorständen erfahrener Biotech-Unternehmen sowie der Pharmaindustrie zusammensetzt. Damit profitiert die Nexigen GmbH von dem Feedback erfahrener Firmen und ist gleichzeitig nah am Kunden, der Pharmabranche.

„Der Schritt aus den gewohnten Strukturen der Hochschule in die kommerzielle Welt war am Anfang ein Kulturschock“, berichtet Hennemann. „Zu unterschiedlich sind die Zielsetzungen und Strukturen beider Seiten.“ Der Weg von der Idee bis zur tatsächlichen Umsetzung erfordert viel Zeit und Geduld, wobei die anfänglich nötigen Recherchen das kleinste Problem waren: Diese sind dem Akademiker vertraut. Schwieriger gestaltet sich dagegen die Erstellung eines Businessplans. Hanjo Hennemann hatte da gute Vorarbeit geleistet: Bereits während seiner Postdoc-Zeit an der Universität Gesamthochschule Essen (heute: Universität Duisburg-Essen) hatte er die Gelegenheit, einen Businessplan zu erstellen. Im Rahmen des damaligen Projektes Initiative Campus-Start Essen (ICE) konnten Naturwissenschaftler mit der Unterstützung eines Wirtschaftswissenschaftlers ein Ausgründungskonzept erarbeiten, an dessen Ende ein fertiger Businessplan stand.

Mit innovativen Forschungsideen und dem Businessplan in der Tasche stellte sich Hennemann 2002 beim Bonner Forschungszentrum caesar vor, das damals seinen Fokus auf die anwendungsorientierte Forschung legte und Wissenschaftler mit innovativen Konzepten bis zur Ausgründung – als Königsweg der transferrelevanten Forschung – unterstützte. Hanjo Hennemann überzeugte die Verantwortlichen und konnte fortan in einer neu eingerichteten Arbeitsgruppe „Protein-Interaktionsanalyse“ innerhalb des Forschungsinstituts seine bis dato entwickelten Methoden für Protein- und Peptidanalysen zur Marktreife zu bringen.

Die Arbeitsgruppe war auch auf dem Weg zum Markt erfolgreich: Schnell ergaben sich Kooperationen mit renommierten Pharmaunternehmen wie der Schering AG oder Johnson & Johnson, aber auch Kollaborationen zu international tätigen Biotech-Unternehmen in den USA und Australien. Das dauerte rund fünf Jahre. Mit der inzwischen gestarteten eigenen Wirkstoffentwicklung stand die Ausgründung kurz bevor, bis Hennemann schließlich im April 2008, auch dabei unterstützt von caesar, branchenerfahrene Investoren für die Weiterentwicklung des Spin-offs gewinnen konnte und zusammen mit drei weiteren Wissenschaftlern der Arbeitsgruppe die Nexigen GmbH gründete.

Die Finanzierung und Investorensuche ist für alle Neuunternehmer eine der höchsten Hürden, besonders für in diesem Bereich unerfahrene Wissenschaftler. Regierungsprogramme oder Einrichtungen wie der High-Tech Gründerfonds bieten zwar finanzielle Starthilfe, „da aber für die

Biotechnologie in der Regel größere Mengen an Geld benötigt werden, hat man es meistens mit einem Konsortium aus Investoren zu tun, die alle gefunden, informiert und mit ihren Bedürfnissen „gepflegt“ werden wollen“, erläutert Hennemann. Für Akademiker aus dem Hochschulbetrieb eine weitere neue Erfahrung. Zügig kam es mit zwei deutschen Biotech-Unternehmen zu Kooperationen im Kernbereich der Wirkstoffforschung der Nexigen und auch die externe Begutachtung des Unternehmens führte zur Einwerbung von signifikanten Fördermitteln.

Besonderheiten der Biotechnologie berücksichtigen

Mithilfe eines Business Angels ist es Hennemann und seinen Kollegen im Frühjahr 2008 gelungen, die Finanzierung für den Start des Unternehmens zu sichern. Gerade bei der biowissenschaftlichen Forschung und Entwicklung entpuppt sich die Suche nach dauerhaften Investoren häufig als schwierig. „Investoren in junge Biotechnologie-Unternehmungen brauchen einen langen Atem. Die Entwicklung von Wirkstoffen für Medikamente beispielsweise ist ein zeitaufwendiges Unterfangen“, weiß auch Hanjo Hennemann aus Erfahrung. „Venture Capital-Geber zahlen Investments aus Fonds, die eine gewisse Laufzeit haben. Wenn die Laufzeit um ist, müssen sie in der Regel ihr eingesetztes Kapital plus Wertsteigerung durch einen sogenannten Exit zurückbekommen. Damit muss die Finanzierung eines Unternehmenskonzepts auch zum Timing der Investitionsfähigkeit und den Exit-Zeitpunkten der entsprechenden Fonds passen. Für die Gründer bedeutet dies, die Investoren nicht nur von der Tragfähigkeit von Konzept, Team und Technologie zu überzeugen, sondern auch die Regeln der Geldgeber zu verstehen.

Einen dauerhaften und potenten Investor hat Nexigen inzwischen gefunden: die Brüder Strüngmann, Gründer des Generika-Herstellers Hexal. Über ihre Beteiligungsgesellschaft, die Santo Holding halten sie Anteile an rund zehn Firmen im Biotech- und Gesundheitsbereich. Die Nexigen GmbH ist eine davon.

Das Thema in den Hochschulen etablieren

Ausgründungen wie die Nexigen entstehen typischerweise im Umfeld von Universitäten oder Forschungseinrichtungen. Mit Blick auf die Zukunft müssten Hochschulen dem Thema Ausgründung allerdings eine größere Plattform bieten, findet der Nexigen-Geschäftsführer. Zu viele Hochschulen seien noch immer zu grundlagenfixiert, anstatt vermehrt auf verwertbare Forschungsergebnisse zu setzen. Es sei auch wünschenswert, dass die Hochschulen ihren Absolventen Wege aufweisen, die generierten Forschungsergebnisse in die regionale Wirtschaft einzubringen. Davon würden dann wiederum auch die Hochschulen selbst profitieren. Hennemann empfiehlt deshalb eine feste Verankerung des Themas im Lehrplan. „Unternehmertum sollte den Studierenden auch als Ausbildungsziel vermittelt werden. Denn nicht jeder Studierende kann und will Professor werden“, betont er. „Meine Erfahrungen im Projekt der Universität Essen waren der Grundstein für eine erfolgreiche Unternehmensgründung.“ So könnten Professoren beispielsweise gemeinsam mit erfolgreichen Gründern Veranstaltungen anbieten. Im direkten Gespräch erhielten zum einen die Studierenden Kenntnisse zur wirtschaftlichen Nutzung wissenschaftlichen Know-hows, zum anderen lernten auch die Hochschulen, ihre eigenen Ergebnisse auf ihre Verwertbarkeit zu hinterfragen. Auch hier zeige sich, dass sich aus direkter Interaktion, die durch lokale Nähe gefördert wird, Chancen der Zusammenarbeit besser nutzen lassen. Das Cluster-Konzept ist aus Sicht von Hennemann besonders dort erfolgreich, wo es durch unmittelbare räumliche Nähe von Forschungseinrichtungen und Unternehmen „gelebt“ werde.



Molekularbiologe Dr. Hanjo Hennemann ist Gründer und wissenschaftlicher Geschäftsführer der Nexigen GmbH, Bonn.

„**Es macht Spaß an der Schnittstelle von Wissenschaft und Wirtschaft im Unternehmen zu wirken. In einem jungen Unternehmen kümmern Sie sich um die unterschiedlichsten Dinge, angefangen von der wissenschaftlichen Planung, der Einwerbung von Kooperationen bis zu wirtschaftlichen Dingen wie Vertragswesen und der Planung und Kontrolle der Finanzmittel. Täglich ergeben sich neue Aspekte, die die ehemals fremde Welt erschließen.**“

Kontakt:

Dr. Hanjo Hennemann
Executive Director
Nexigen GmbH
Ludwig-Erhard-Allee 2
53175 Bonn
E-Mail: info@nexigen.de
www.nexigen.de

Klaudia Gerhardt