

Mit einem Spin-off zur eigenen Firma

Eine zündende Idee während des Masters oder der Doktorarbeit; ein betreuender Professor, der zur Firmengründung rät; Familie und Freunde, die das nötige Geld für die ersten Monate zusammenklauben – und Institutionen wie die Unitecra, der Inkubator oder die KTI, welche mit Know-how, Infrastruktur oder Geld den Gang in die Selbstständigkeit unterstützen: So sind die jungen Unternehmungen gestartet, deren Gründerinnen und Gründer auf den folgenden Seiten über die frühe Phase ihres Spin-offs erzählen. Ihre Erfahrungen sollen helfen, die bestehenden Strukturen zu verbessern. «Man muss bereit sein, ins kalte Wasser zu springen», rät auch Investor Markus Hosang im Interview auf Seite 21. Und die Universität Basel unterstützt ab Herbstsemester 2016 Studierende, die sich im Bereich des Unternehmertums weiterbilden möchten (Seite 22).



Robert Sum, Nanosurf AG & Nuomedis AG

hat an der Universität Basel von 1986 bis 1991 Physik und Mathematik studiert und anschliessend bei Professor Hans-Joachim Güntherodt promoviert. Im Juni 1997 gründete er mit Kollegen die Firma Nanosurf – den ersten Spin-off der Universität Basel – und entwickelte ein einfach zu bedienendes Rasterkraftmikroskop. Nanosurf mit Hauptsitz in Liestal beschäftigt heute knapp dreissig Mitarbeitende. Vor zwei Jahren gründete er eine neue Firma: Nuomedis erforscht Möglichkeiten der Krebsdiagnose auf Basis von nanomechanischer Oberflächenabtastung.

www.nanosurf.com/www.nuomedis.com

«Die erste Million ist die schwierigste»

Interview: Matthias Geering, matthias.geering@unibas.ch; Fotos: Basile Bornand

Vier Forschende der Universität Basel, die den Mut hatten, ihre Ideen in einer eigenen Firma umzusetzen. Was hat sie motiviert, einen Spin-off zu gründen? Wer hat sie dabei unterstützt? Hat ihnen die Universität die richtigen Skills mitgegeben? Und wo erleben sie die grössten Hürden ihrer jungen Entrepreneur-Laufbahn?

Das Gespräch mit den innovativen Forschenden der Universität Basel, die nun eine Geschäftsidee umsetzen, fand im Technologiepark in Kleinhüningen statt, am Hauptsitz der Firma Piquar. Die vier jungen Firmen vertreten zwei für die Universität und für den Standort Basel wichtige Forschungsfelder: die Life Sciences und die Nanotechnologie. Auch in anderen Bereichen der Universität Basel entstehen gute Ideen und innovative Geschäftsmodelle. Die Auswahl dieser Jungunternehmenden erfolgte mit der Firma Unitectra, die für die Universitäten Basel, Bern und Zürich den Wissens- und Technologietransfer verantwortet.

Hier sitzen eine Jungunternehmerin und drei Jungunternehmer zusammen an einem Tisch – passiert es oft, dass man sich so untereinander austauscht?

VLADIMIR: Das ist eher selten. Am härtesten ist es am Anfang, da bist du ein Einzelkämpfer, bis du dein Team zusammen hast. In Basel und in Zürich gibt es aber immer wieder Events, an denen sich Unternehmer, CEOs und Business Developer treffen und man sich austauschen kann. Wenn es um die Finanzierung geht, gibt es spezielle Events, an denen man mit professionellen Investoren in Kontakt kommt. Erstaunlicherweise trifft man sich mit Schweizer Unternehmern oft im Ausland ...

RUBEN: Events wie das Sachs Forum sind wichtig. Für mich sind aber auch die Kontakte innerhalb der Uni wertvoll, im Biozentrum oder im Pharmazentrum. Dort sind zwar nicht sehr viele Start-ups angesiedelt, doch diese tauschen sich rege aus.

ROBERT: Ich erlebe das ganz anders – vielleicht hängt das damit zusammen, dass ihr aus dem Bereich Pharma kommt und ich aus dem Bereich Physik/Informatik. Für uns gibt es das i-net oder das Institut für Jungunternehmen (IFJ) und das KTI – so gibt es beispielsweise jedes Jahr einen CEO-Tag in Bern.

Der Anfang ist einfach schwer, bis man als Jungunternehmer eine gewisse Sichtbarkeit erlangt hat. Wenn man diese Hürde geschafft hat, dann wird man an diese Events eingeladen und kann sich dort gut vernetzen. Es ist dann sehr spannend, von erfahrenen Leuten zu erfahren, wie sie gewisse Probleme gelöst haben.

Marlise, du bist in eurer Firma für die Forschung zuständig – wie sieht dein Alltag als Jungunternehmerin aus?

MARLISE: Im Gegensatz zu meiner früheren, rein akademischen Arbeit muss ich mich heute vermehrt um administrative Dinge kümmern: Ich schreibe Bewerbungen um Grants, ich studiere Firmendokumente und vieles mehr. Das nimmt etwa ein Viertel meiner Zeit in Anspruch – die übrige Zeit bin ich im Labor.

Vladimir, bist du überhaupt noch im Labor?

VLADIMIR: Ich bin schon sehr lange nicht mehr im Labor. Bereits bei der Gründung von Piquar war ich nicht mehr im Labor. Ich habe damals die Experimente entworfen, aber diese wurden von Kollegen ausgeführt. Heute bin ich nur noch an gewissen Experimenten beteiligt. Am Anfang haben wir uns auf die präklinische Forschung konzentriert, dies mit dem Ziel, uns für die klinische Forschung zu qualifizieren. Heute liegt der Fokus meiner Arbeit auf der Entwicklung der klinischen Studien, am Design von Protokollen, um diese Studien auszuführen. Mit meinem Team und mit externen Onkologen diskutieren wir beispielsweise, auf welche Krebskorrelationen wir uns konzentrieren sollen.

«Heute liegt der Fokus meiner Arbeit auf der Entwicklung der klinischen Studien.»

Vladimir Cmiljanovic, Piquar Therapeutics

RUBEN: Wir haben soeben eine Seed-Finanzierungsrunde von 3,1 Millionen Franken abgeschlossen. Das ist ein grosser Schritt für uns. Zudem haben wir mittlerweile Grants von insgesamt über einer Million Franken erhalten.

VLADIMIR: Herzliche Gratulation, Ruben! Ich kann dir sagen: Die erste Million ist die schwierigste!

RUBEN: Im Alltag beschäftige ich mich vor allem mit Planung, Reporting, führe intern Gespräche mit Mitarbeitenden und extern z.B. mit Investoren. Ich versuche jedoch immer, einen Fuss in der Forschung zu behalten, und bin darum auch gerne und oft im Labor, um auch mal selbst ein Experiment durchzuführen – manchmal für mich alleine mitten in der Nacht. «Vergiss es», sagen mir viele, und ich sehe mehr und mehr, dass ich mich auf die Management-Aufgabe konzentrieren und die Laborarbeit meinen Mitarbeitern überlassen muss.

Fortsetzung auf Seite 16



Vladimir Cmiljanovic, Piqur Therapeutics AG

Piqur wurde im August 2011 als Spin-off der Universität Basel gegründet. Die Pipeline von Piqur stammt aus einem der aussichtsreichsten Forschungsgebiete der Onkologie. Im Oktober 2012 sicherte Piqur die Finanzierung für die präklinische Entwicklung. Private Investoren sowie die Schweizer Förderagentur für Innovation KTI/CTI brachten das für den Anfang benötigte Startkapital auf. Derzeit laufen Studien der Phase 1/2b mit einem Wirkstoff gegen Brustkrebs. Bisher haben private Investoren rund 60 Millionen Dollar in das Unternehmen investiert.

in einer sehr frühen Phase finanziell an Unternehmen beteiligen und gleichzeitig die Existenzgründer mit Know-how und Kontakten unterstützen. In der Region Basel ist der BioValley Business Angels Club (BioBAC) eine Vereinigung solcher Angel-Investoren mit dem Fokus Life Sciences.

Venture Capital

(«VC»), auch Risikokapital oder Wagniskapital genannt, ist ausserbörsliches Beteiligungskapital, das eine Beteiligungsgesellschaft zur Finanzierung von jungen, risikobehafteten Firmen mit potenziell hohen Wachstumpotenzial üblicherweise in Form von Eigenkapital einsetzt.

undungbar, wenn man das Gebot sagt: «Inhalte sind: Angaben zum Team und dessen Erfahrung; Beschreibung der Produkte und Dienstleistungen; was ist der Markt, wer sind die Kunden und wie generiert die Firma Einnahmen, Entwicklungsplan; notwendige Ressourcen; wer sind die Konkurrenten und was macht die Firma erfolgreich gegenüber der Konkurrenz; Finanzplan.

6 Finanzierung

Der Finanzierungsbedarf von Spin-offs ist sehr unterschiedlich. Vor der Spin-off-Gründung und solange das Projekt noch an der Universität ist, können Drittmittel (z.B. Stiftungen, KTI, EU) ohne Verdünnungseffekt eingeworben werden. Nach Gründung kommt die Finanzierung häufig von Familie und Freunden, KTI-Projektförderung oder Business Angels, später auch von Venture-Capital-Firmen oder Firmenpartnern.

7 Meilensteine

Die Produktentwicklung bzw. die Zeit bis zum Markt wird in sinnvolle Meilensteine heruntergebrochen. So können die Investoren und die Universität als Lizenzgeberin den Fortschritt des Projekts beurteilen. Solche Meilensteine sind oft auch Go/no-go-Entscheidungspunkte.

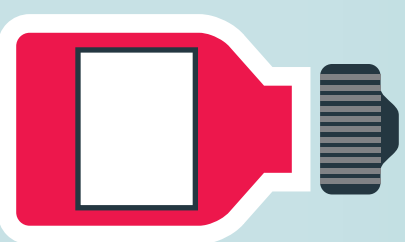
ditionen die spezifische Situation der Spin-offs berücksichtigt wird.



Auslizenzierung

8 Time-to-Market

Die Zeit bis zur Produkteinführung auf dem Markt hängt stark von der Art des Produkts ab und entscheidet auch über die Art der Investoren, die infrage kommen. Sind es bei ICT-Firmen oft wenige Monate, dauert es bei Pharma-Produkten häufig mehr als zehn Jahre. Je nach Geschäftsmodell entwickelt der Spin-off ein Produkt nur bis zu einer gewissen Phase und übergibt nachher an eine grössere Firma (Sublizenzierung, Trade Sale).



Produkt

Unterstützung direkt an der Uni

Unitecra unterstützt die Forschenden bei der wirtschaftlichen Umsetzung ihrer Ergebnisse. Die Gründung von Spin-off-Firmen spielt dabei eine wichtige Rolle. Vielfersprechende Projekte werden durch Beratung, IP-Schutz, Proof-of-concept-Finanzierung, Infrastruktur- und Kontaktvermittlung unterstützt.

Startfinanzierung & Beratung

EVA – the Basel life sciences startup agency ist ein Privatunternehmen, welches Jungunternehmen während der Startphase begleitet und mit Seed-Finanzierung unterstützt. Neben privaten Investoren sind die Basler Kantonalbank und die Basellandschaftliche Kantonalbank an der Firma beteiligt.

Infrastruktur, Beratung & Community

Im **Basel Inkubator** und im **Technologiepark Basel** im Stückli Business Park können Technologie-Start-ups in einem unternehmerischen Umfeld erste Schritte machen und die wachsenden Infrastrukturbedürfnisse an Büros und Labors abdecken. Zudem werden Beratungs- und andere Dienstleistungen angeboten.

Infrastruktur & Community

Switzerland Innovation Park Basel Area in Allschwil bietet akademischen F&E-Gruppen mit einem Spin-off-Projekt in den Bereichen Biomedizin und Biotechnologie Zugang zu einem dynamischen Umfeld von Gleichgesinnten und einem unternehmerischen Ökosystem.

Information & Networking

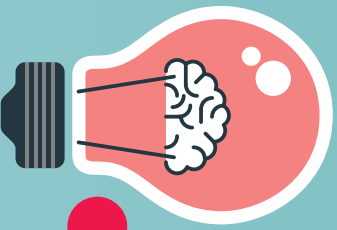
i-net Innovations Network Switzerland ist die gemeinsame Innovationsförderung der Nordwestschweiz unter dem Dach der Baselaarea. i-net bietet kostenlos individuelle Beratung. Mit rund 60 Veranstaltungen pro Jahr spricht i-net ein grosses Netzwerk von Personen und Unternehmen an.

Ausbildung, Coaching, Projektfinanzierung

Kommission für Technologie und Innovation KTI ist die Agentur für Innovationsförderung des Bundes. Über verschiedene Förderprogramme können Firmengründer von Aus- und Weiterbildungskursen, Coaching und der Finanzierung von F&E-Projekten profitieren.



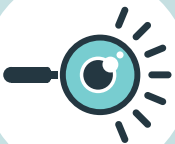
Lift off für Spin-offs



Erfindung

1 Evaluation.

Die Erfindung wird durch Uniectra zusammen mit den Erfindern anhand diverser Kriterien wie Marktpotenzial, Patentierbarkeit, Entwicklungsstadium, Konkurrenzsituation etc. evaluiert, um die Kommerzialisierungschancen zu beurteilen.



Evaluation

2 IP-Patente und andere Schutzmöglichkeiten.

Der Schutz des geistigen Eigentums («Intellectual Property», IP) ist in der Regel von grosser Bedeutung. Eine Patentanmeldung muss vor der Publikation der Resultate erfolgen und verzögert bei frühzeitiger Planung die Publikation nicht. Marken, Design und Copyright bieten je nach Produkt weitere Schutzmöglichkeiten.



IP

Spin-off bezeichnet eine Firma, welche durch aktuelle oder ehemalige Universitätsangehörige gegründet wurde und auf einer an der Universität erforschten Technologie aufbaut. Spin-offs sind über Lizenzen vertraglich mit der Universität verbunden.

Als **Start-up** wird eine aus der Universität heraus gegründete Firma bezeichnet, bei welcher kein formeller Technologietransfer stattgefunden hat und die deshalb vertraglich nicht mit der Universität verbunden ist.



Finanzierung



Spin-off-Gründung

4 Voraussetzungen Spin-off-Gründung.

Zentral für die Firmengründung ist neben der Technologie das Gründerteam. Dieses sollte neben den technisch-wissenschaftlichen Experten auch Leute umfassen, welche die weiteren Kenntnisse und Erfahrungen mitbringen, die für einen erfolgreichen Firmenaufbau notwendig sind, wie Produktentwicklung und Zulassung, Finanzen, Marketing & Kommunikation. Die Erfinder sind in der Regel Teil des Gründerteams. Häufig werden auch externe Fachleute zugezogen.

3 Proof of Concept.

Damit ein Investor in eine Spin-off-Firma oder eine bestehende Firma in ein Entwicklungsprojekt investiert, muss das Projekt einen gewissen Entwicklungsstand erreicht haben, z.B. einen funktionellen Prototyp oder positive Daten in einem Tiermodell im Life-Science-Bereich.

Lizenzen. 4

Die Universität räumt Spin-off-Firmen oder bestehenden Unternehmen das Recht ein, das an der Universität erarbeitete geistige Eigentum wirtschaftlich zu nutzen («Lizenzen»), wobei bei den Lizenzkon-

5 Businessplan.

Ein wichtiges Hilfsmittel beim Firmenaufbau und unabdingbar, wenn man Geldgeber sucht. Minimale

Business Angels

sind Personen, die sich typischerweise

Robert, du hast mit Nanosurf bereits einen Gründungserfolg und bist nun mit Nuomedis zum zweiten Mal in den Startlöchern. Wie gross ist der Management-Anteil in der Startphase?

ROBERT: Am Anfang muss man sich einfach mal organisieren – Infrastruktur, Versicherungen, Personal. Da braucht es eine gewisse Zeit, bis der Laden läuft. Um Investoren zu überzeugen, muss man gute Argumente haben und diese gut präsentieren können. Man braucht einen Business-Plan. Man muss ein klares Ziel definieren und aufzeigen können, in welchen Schritten – sogenannten Milestones – man dieses Ziel erreichen will. Und man muss den Markt kennen: Wie kommt man in diesen Markt, welche Player sind wichtig, warum ist mein Produkt besser als die bestehenden? Investoren wollen regelmässige Reportings, also muss der Geschäftsverlauf dokumentiert werden. Je näher ein Milestone kommt, desto präziser müssen diese Berichte sein, denn die Investoren müssen sich entscheiden können, ob sie weitermachen oder aussteigen wollen.

VLADIMIR: Den grössten Aufwand verursacht das Management der Leute. Als wir Piquir 2011 gegründet haben, waren wir in der R&D-Phase, der Research & Development-Phase. Dann folgten zuerst die präklinische und danach die klinischen Phasen. Für jeden dieser Schritte braucht es neue Leute mit neuen Profilen. Mit dreissig Mitarbeitenden meistern wir derzeit fünf Phase-2-Studien, das ist viel für eine so kleine Firma. Wir brauchten neue Experten mit Fokus auf die Klinik. Dieses Wachstum zu managen, ist sehr anspruchsvoll. Die Kommunikation mit den Investoren und die Personalführung sind die beiden grössten Herausforderungen, weil sich die Rahmenbedingungen mit jedem Schritt ändern.

RUBEN: Da kann ich Vladimir nur beipflichten: Wir sind zwar erst acht Leute, aber der Aufbau des Teams ist extrem wichtig: Welches Profil brauchen wir, wer passt zu uns? Das sind wichtige, aber auch schwierig zu beantwortende Fragen.

Ihr kommt ja alle direkt von der Uni und habt keine Erfahrungen in der Privatwirtschaft – wie verschafft man sich Kompetenzen in der anscheinend so wichtigen Personalführung?

VLADIMIR: Bei mir war es «learning by doing ...», aber es ist eben auch wichtig, dass man sich rechtzeitig externe Experten in die Firma holt, welche diese Erfahrungen schon einmal gemacht haben.

ROBERT: Ich wurde auch direkt aus der Uni in den ersten Start-up gespült und habe das genau gleich erlebt. Ich habe meine Dissertation 1995 gemacht, und damals war Unternehmertum an der Universität überhaupt kein Thema. Das WWZ bot dann Kurse zur

Unternehmungsgründung an, in denen wir gelernt haben, Business-Pläne zu entwerfen und mit Bilanz und Erfolgsrechnung umzugehen. Als Physiker war ich es gewohnt, in Modellen zu denken, darum habe ich diesen Part rasch verstanden. Aber eine Schulung in Personalführung haben wir damals nicht erhalten. Dabei ist es genau dieser Teil der Arbeit, der mir am meisten schlaflose Nächte bereitet hat. Hier könnte die Uni ansetzen und zukünftigen Unternehmern Human-Resources-Management beibringen.

«Die Investoren müssen sich entscheiden können, ob sie weitermachen oder aussteigen wollen.»

Robert Sum, Nanosurf

VLADIMIR: Wenn du die ökonomischen Skills nicht mitbringst, dann kommst du auch nicht weit, weil du keine Finanzierungsrunde schaffst. In den USA werden derartige Skills traditionell an den Business Schools gelernt. Es wäre aber gut, wenn die Universität Basel auch eine solche Aus- oder Weiterbildung anböte.

ROBERT: Man muss dann aber schauen, dass es nicht zu akademisch wird. Mich haben all diese Fragestellungen erst dann wirklich interessiert, als ich wusste, wohin es mich zieht. Wenn man mir diese Ausbildung vor dem Diplom oder während der Dissertation angeboten hätte, dann wäre mir nicht so viel geblieben. Je näher an der Praxis, desto besser. Ich habe mich immer für konkrete Fallbeispiele – Case Studies – interessiert. Anhand solcher konkreter Beispiele kann ich am meisten lernen. Letztlich geht es immer um einen Punkt: Was sind die entscheidenden Aspekte eines Business-Plans – unabhängig von der Branche.

Ruben, woher holst du das Rüstzeug für die Unternehmensentwicklung?

RUBEN: Einerseits habe ich bereits während meiner universitären Ausbildung zusätzlich Unternehmerkurse besucht. Andererseits suche ich mir die Infos immer wieder zusammen, treffe mich mit anderen Gründern, frage sie: Wie hast du das gemacht? Auf was muss ich achten?

Welche Rolle spielen Business Angels?

VLADIMIR: Unter Business Angels verstehe ich Privatinvestoren, die in der Anfangsphase beim Seed Financing helfen. In einer

Fortsetzung auf Seite 18



Ruben Herrendorff, Polyneuron Pharmaceuticals

Gleich nach seiner Promotion gründete Ruben Herrendorff den Spin-off Polyneuron Pharmaceuticals. Polyneuron entwickelt eine neuartige Wirkstoffklasse zur Behandlung von Autoimmunerkrankungen, die gezielt krankheitsverursachende Antikörper blockiert. Den grundlegenden Ansatz dazu entwickelte er am Departement Pharmazeutische Wissenschaften während seiner Masterarbeit, die von Prof. Beat Ernst betreut wurde.

www.polyneuron.com

nächsten Phase kann man sich mit Family Offices, mit Venture Capitalists oder mit institutionellen Investoren finanzieren. Wir bei Piqur haben heute private Investoren und einen grossen Venture Capitalist aus den USA. Begonnen haben wir mit Geld aus dem engsten Freundeskreis und der Familie. Als wir unser Team mit Experten aus der Pharmaindustrie ergänzt haben, sind diese selbst mit namhaften Beiträgen eingestiegen. Das war für uns ein sehr wichtiger Schritt, denn ein solches Commitment der Experten ist auch ein wichtiges Signal an aktuelle und potenzielle Investoren. Die ersten drei Millionen haben wir aus diesem kleinen Netzwerk zusammenbekommen. Das gab uns eine grosse Unabhängigkeit, und wir konnten bestimmen, welchen Wert die Firma Piqur hat.

Wie habt ihr das damals bei Nanosurferlebt?

ROBERT: Wir hatten beim Start null Franken fremdes Geld – aber wir konnten schon im ersten Jahr ein Produkt auf den Markt bringen und haben den Geschäftsaufbau durch Verkäufe finanziert. Wir hatten einen KTI-Grant und haben unsere Geräte in der umgebauten Garage in Liestal bei meinen Eltern produziert. Wir waren darum nie auf Fremdkapital angewiesen. Mit zunehmendem Absatz konnte unsere Firma organisch wachsen, und heute beschäftigt Nanosurf dreissig Mitarbeitende mit Niederlassungen in Deutschland, China und den USA.

MARLISE: Ja, wir sind noch an der präklinischen Forschung und müssen den sogenannten «Proof of Concept» erbringen. All die nötigen Studien sind sehr aufwendig und nehmen uns sehr in Anspruch. Wir können aber jetzt noch voll auf diese Arbeiten fokussieren, da wir noch keine Investoren haben.

Ruben, ihr habt diese 3,1-Millionen-Seed-Finanzierung abgeschlossen – das ist toll, doch auch der Erwartungsdruck steigt. Wie geht man damit um?

RUBEN: Der Abschluss der ersten Finanzierung war eine grosse Hürde, und ich bin froh, dass wir diese geschafft haben. Jetzt haben wir die Mittel, um arbeiten zu können, und wir gehen haushälterisch damit um, um mit diesem Geld möglichst viel zu erreichen. Wir hoffen, dass wir damit in der präklinischen Phase möglichst weit kommen, möglichst nahe an eine Zulassung für eine erste klinische Studie.

ROBERT: Die Finanzierung ist immer ein wichtiger Schritt. Der andere wichtige Schritt ist der «Proof of Concept». Wir haben auch schon die Instrumente entwickelt, die unsere Innovation umsetzen können. Nun geht es in der Diagnostik darum, die richtige Anwendung zu finden. In unserer Branche ist man damit

schon viel näher am Markt als im Pharma-Business. Das Resultat unserer Entwicklungen ist letztlich ein Apparat, und wenn dieser Apparat etwas Sinnvolles kann, dann darf man zuversichtlich sein. Man kann dem Investor dann auch etwas Konkretes

«Ich habe nie gelernt, wie man mit geistigem Eigentum umgeht oder einen Business-Plan schreibt.»

Marlise Amstutz, T3 Pharmaceuticals

zeigen, das macht die Sache leichter. Wenn man ein gutes Produkt hat, ist die Finanzierung meist nicht das grösste Problem.

Kommen wir zum Standort Nordwestschweiz – hilft es euch, dass hier grosse, international tätige Konzerne angesiedelt sind?

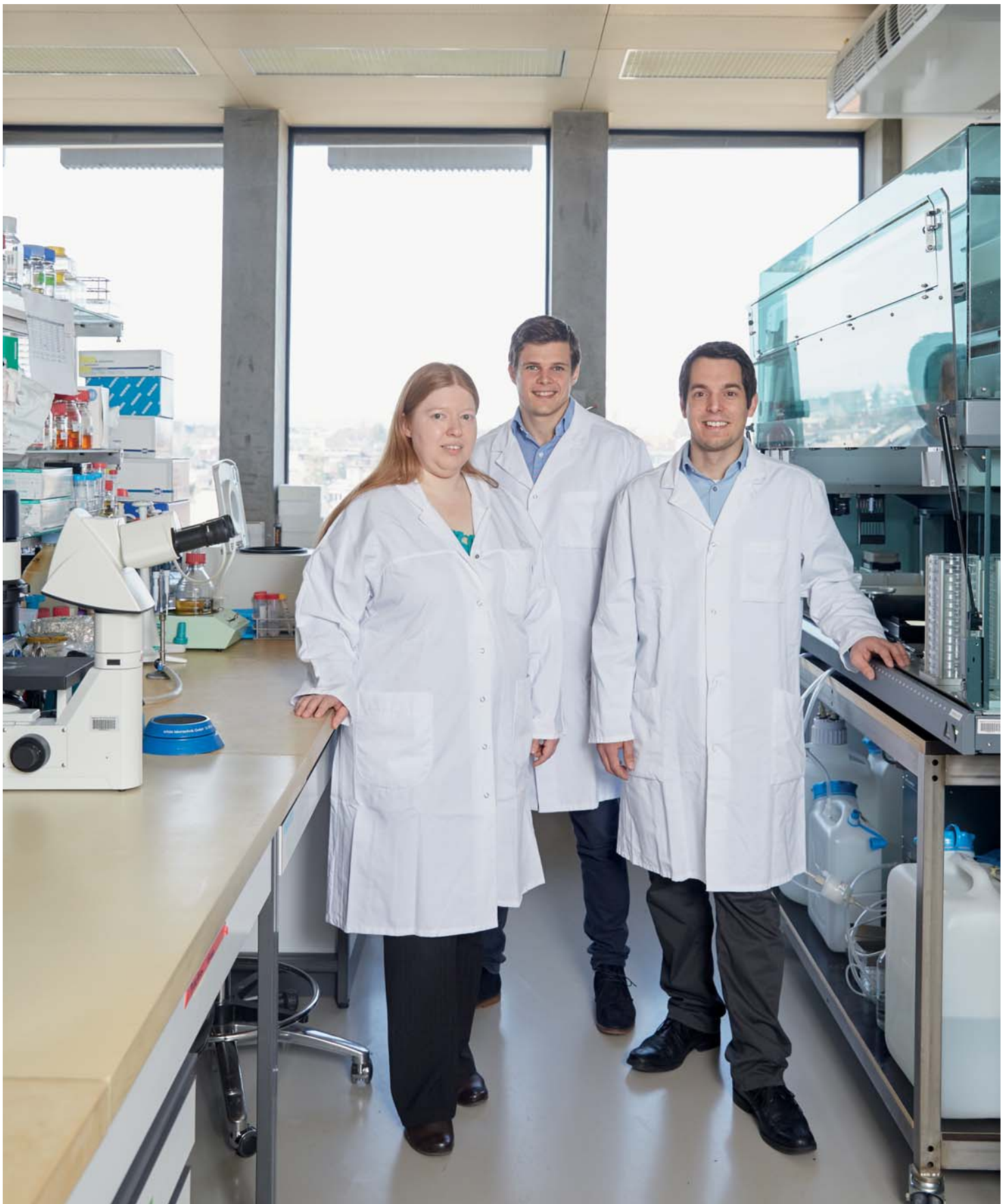
RUBEN: Ja, das ist sicher ein Vorteil, gerade bei Pharma-Projekten. Wenn wir irgendwo nicht weiterkommen, dann können wir Experten in der Industrie kontaktieren und mit ihnen das Problem diskutieren. Wir pflegen diesen Austausch mit der Industrie aber auch, weil dort letztlich potenzielle Käufer unserer Firma sind. Da ist es immer gut, wenn man etwas von sich hören lässt...

MARLISE: Ich denke, dass die universitäre Forschung zu wenig im Radar der hier tätigen Grossfirmen ist. Wenn ich Leute aus der Pharmabranche treffe, dann stelle ich fest, dass die gar nicht wissen, was wir hier im Biozentrum alles machen und wie erfolgreich wir in der Grundlagenforschung sind. Eine grössere Sichtbarkeit wäre wünschenswert.

Wer hat euch motiviert, eine Firma zu gründen. Waren es die Professorinnen und Professoren? Das Umfeld?

MARLISE: Ich wäre selbst nie auf die Idee gekommen, eine Firma zu gründen. Mein Kollege Simon Ittig hatte die Idee und hat mich begeistert. Als Wissenschaftlerin habe ich gelernt, zu forschen und zu publizieren, man will ja zeigen, was man gemacht hat. Ich habe nie gelernt, wie man beispielsweise mit dem Schutz von geistigem Eigentum umgeht, wie man einen Business-Plan schreibt oder wie man eine Firma aufbaut. Für mich wäre es enorm hilfreich gewesen, wenn es mehr Kontakt mit der Industrie gegeben hätte. Dies hätte mein Interesse früher geweckt.

Fortsetzung auf Seite 20



Marlise Amstutz, Simon Ittig und Christoph Kasper, T3 Pharmaceuticals

Am Biozentrum der Universität Basel haben sich die drei jungen Forschenden 2015 mit der Firma T3 Pharmaceuticals selbstständig gemacht. Dieses Spin-off ist aus einem KTI-geförderten Projekt hervorgegangen.

Die Jungunternehmer haben eine einfache und schnelle Methode entwickelt, bei der mithilfe eines bakteriellen Injektionsapparates verschiedenste Proteine gezielt in eukaryotische Zellen eingebracht werden können.

T3 Pharmaceuticals entwickelt diese Technologie nun zur Anwendung in der Krebstherapie.

Was braucht es, damit an der Universität mehr unternehmerische Initiativen ergriffen werden?

ROBERT: Letztlich hängt es davon ab, von wem ein Departement oder eine Einheit geleitet wird. Als wir Ende der 1990er-Jahre unser erstes KTI-Projekt realisiert haben, waren wir Exoten. Aber mein damaliger Professor, Hans-Joachim Güntherodt, förderte und motivierte unternehmerische Denkweise. Aber ich spürte damals auch eine gewisse Abneigung gegenüber dem «Geldmachen» von jenen Forschenden, die auf die Grundlagenforschung fokussierten. Wer damals aus Forschungsergebnissen ein Business machen wollte, hatte einen schweren Stand.

VLADIMIR: Ich habe das genauso erlebt. Die Zusammenarbeit mit der Fachhochschule oder das Ausarbeiten eines KTI-Antrags waren für viele Forschende der Uni undenkbar – zu nahe an der Anwendung!

ROBERT: Irgendwann habe ich dann mental die Seite gewechselt und habe wie ein Wirtschaftsvertreter agiert: Wir haben mehrere KTI-Projekte eingereicht, wir haben die Prozesse der Industrie analysiert und dann unsere eigenen Abläufe optimiert. Wir haben den Markt beobachtet und geschaut, welche unserer Ideen und Entdeckungen Potenzial haben. Das kommerzielle Denken hat das akademische Denken ergänzt, und so sind wir auf neue Produktideen gestossen.

VLADIMIR: Ich war zuerst auch voll auf der wissenschaftlichen Linie. Wir hatten ein kleines Netzwerk innerhalb der Uni: Ich kam von der Chemie und knüpfte Kontakte zum Departement Biomedizin und zu Mike Hall im Biozentrum. Eigentlich wollten wir unsere Idee an Roche verkaufen – und ich hätte dann an der Uni weiter geforscht. Die Leute von Roche haben aber gesagt: «Das ist ein superspannendes Projekt – aber zu früh für uns!» Diese Reaktion zeigt die Problematik auf: Grosse Firmen steigen erst ein, wenn ein Molekül oder eine Substanz eine gewisse Entwicklung hinter sich hat und sich ein Marktpotenzial abzeichnet. Solange man sich in der Grundlagenforschung befindet, ist das Interesse der Industrie gering. Es ist darum extrem wichtig, dass die Universität den unternehmerischen Spirit fördert, damit interessante Projekte über die Grundlagenforschung hinaus weiterentwickelt werden können, bis sie das nötige Marktpotenzial haben.

ROBERT: Dieser Weg kann lang sein, und ich erlebe oft, dass Kolleginnen und Kollegen von völlig falschen Annahmen ausgehen. Wenn man ein Gerät oder eine Apparatur entwickelt hat, die funktioniert, dann ist man noch lange nicht am Ziel – man hat vielleicht 5 Prozent der Arbeit getan. Vielen ist nicht bewusst,

dass man Vorschriften und Regelungen einhalten muss, dass es Anleitungen und Handbücher braucht, Typenprüfung und so weiter. Bis der Kunde das Gerät in der Hand hat, ist ein x-faches an Arbeit nötig.

VLADIMIR: Hier in der Schweiz sind wir viel zu verwöhnt. Anscheinend können wir es uns leisten, dass sich die Professoren voll auf ihre Forschung und auf das Publizieren konzentrieren. Die Anreize, über Business nachzudenken, sind gering. Darum sollte sich die Universität gut überlegen, mit welchen Strukturen sich dieser Missstand beheben liesse. Es braucht Experten, welche die vorhandenen Ideen erkennen, fördern und weiterentwickeln. Es braucht mehr Unterstützung auf dem Weg zur Spin-off-Firma, aber es braucht auch Support bei der Finanzierung.

RUBEN: An der ETH gibt es Pioneer Fellowships, da werden junge Forschende bei der Entwicklung von innovativen Produkten oder Dienstleistungen mit Stipendien in der frühen, sehr kritischen Phase gefördert. Das finde ich eine sinnvolle Sache, so was könnte man in Basel auch umsetzen.

MARLIES: Wir wurden von Erich Nigg und seiner Forschungsgruppe unbürokratisch aufgenommen und können uns dort weiterentwickeln. Das ist für uns sehr wichtig. Wir haben Zugang zu Geräten, aber auch zu anderen Forschenden.

VLADIMIR: Das war bei mir ganz anders: Als Jungunternehmer musste ich das Departement Chemie verlassen, man wollte mich nicht mehr dort. Dabei wäre der Kontakt zu den Kollegen extrem wertvoll gewesen.

RUBEN: Für uns ist es sehr wichtig, dass wir von unserem Professor Beat Ernst unter die Fittiche genommen wurden. Wenn wir nicht in seinen Labors arbeiten dürften, hätten wir keine Chance. Es braucht einfach Professoren, die diesen unternehmerischen Spirit in sich haben und ihn an junge Forschende weitergeben.

VLADIMIR: Wenn man ein wirklich tragfähiges Konzept will, mit Prozessen, die in der Realität funktionieren, dann muss man erfahrene Gründer damit beauftragen. Es braucht Persönlichkeiten, die Firmen gegründet und erfolgreich im Markt etabliert haben. Man muss das mit aller Deutlichkeit sagen: Reine Akademiker können das einfach nicht. Sie haben diese Prozesse nie durchgemacht, sie wissen nicht, wo die wirklichen Herausforderungen sind – wo man die Fehler macht und wie man diese vermeiden kann. Es braucht diese unternehmerische Umgebung, dieses unternehmerische Denken, damit Innovation an der Universität wirklich zum Fliegen kommen kann. Ich bin davon überzeugt, dass dann der Standort Basel auch für auswärtige Investoren interessant sein könnte. ○