

Serie: Start Ups, Aufsteiger und Highflyer (Teil 1)

Xantos Biomedicine GmbH

Gelungene Symbiose: Forschergeist und Unternehmerdenken

Ein Unternehmen zu gründen, erfordert Mut. Wer dafür eine bereits erfolgreiche Karriere aufgibt, muß jedoch zusätzlich mit einer gehörigen Portion Unternehmergeist ausgestattet sein. So wie die Gründer der Xantos Biomedicine GmbH, die vielversprechende Positionen in der Forschung gegen unternehmerisches Risiko eintauschten. Als Mutmacher half dabei auch das Entrepreneurship-Seminar der Münchener Entrepreneur Akademie im FNT.

Als Professor Peter Buckel im Juli 1999 seine langjährige Position als Forschungsleiter Biotechnologie und Pharma bei Boehringer Mannheim/Roche aufgab, ging er weder zur Konkurrenz noch strebte er eine Hochschulkarriere an. Aus dem sicheren Job lockte ihn vielmehr ein unternehmerisches Abenteuer. Gemeinsam mit seinen Teamkollegen Dr. Ulrich Pessara und Stephan Wehselau sowie Dr. Stefan Grimm vom Max Planck Institut (MPI) für Biochemie gründete er die Xantos Biomedicine GmbH in Martinsried bei München. Auslöser für den Start Up war die Forschungsarbeit von Stefan Grimm am MPI. Dieser hatte im Rahmen einer Arbeitsgruppe ein Verfahren entwickelt, mit dem medizinisch wirksame körpereigene Stoffe wesentlich schneller als bisher entdeckt und in effektive Diagnosen und Therapien umgesetzt werden können. Dadurch wird der Entwicklungsprozeß für Arzneimittel erheblich verkürzt, was insbesondere bei der Behandlung von Krebserkrankungen, bei degenerativen Prozessen, Virusinfektionen sowie bei Gewebeerneuerungen große Hoffnungen weckt.

Start Up im Eiltempo

Die Arbeitsgruppe von Stefan Grimm war eine von dreien, die im Rahmen einer Forschungsinitiative im Bereich Biotechnologie/Pharma gemeinsam vom MPI Biochemie, Boehringer Mannheim sowie dem Bayerischen Wirtschaftsministerium finanziert wurde. Laut Peter Buckel »ein Beweis dafür, dass neue Wege der Wissenschaftsförderung auch zu neuen wirtschaftlichen Initiativen führen können«. So auch in der Arbeitsgruppe von Stefan Grimm. Dieser erkannte recht schnell die wirtschaftlichen Anwendungsmöglichkeiten seiner Technologie in der Medizin und ihm war klar, dass diese erst durch Roboterautomatisierung in einem industriellen Umfeld ihr volles Potenzial entfalten kann. Davon war auch das Team um Peter Buckel überzeugt – und nur wenige Monate später war die Gründung von Xantos besiegelt. Wie man solch einen Start Up erfolgreich umsetzt, wußten die Gründungsmitglieder bereits aus ihren früheren Positionen – in

denen sie viele Businesspläne von Start Ups bewerten und bearbeiten mussten. Dennoch nahmen Buckel und Wehselau im Wintersemester 98/99 am Entrepreneurship-Seminar in der Münchener Entrepreneur Akademie des FNT teil. Dort erhielten sie nicht nur zusätzliche wertvolle Informationen, sondern auch den Ansporn, den eigenen Start Up tatsächlich zu wagen.

»Das Seminar hat uns zur Firmengründung angespornt und die letzten inneren Hürden beseitigt«, so Peter Buckel. Die Rollenverteilung im Team war schnell geklärt, denn sie folgte dem Know-how Prinzip: Peter Buckel, der in seiner Position bei Boehringer Mannheim/Roche bereits Erfahrung mit der Ausgründung von Spin-Offs gesammelt hatte und über exzellente Kontakte zu Biotech-Firmen verfügte, übernahm die Geschäftsführung, Ulrich Pessara das Corporate Development, Stephan Wehselau die Finanzen und Stefan Grimm den Wissenschaftsbereich.

Attraktive Startbedingungen

Noch bevor der Businessplan fertiggestellt und die GmbH ins Handelsregister eingetragen war, verhandelten die Gründer bereits mit Venture Capitalisten (VC). Hierbei zeigte sich, dass ein erfahrenes Team mit einer guten Idee durchaus millionenschwer sein kann. In einem Letter of Intent (LOI) sicherte die VC-Gesellschaft Global Life Science eine Seedfinanzierung von 300.000 Mark zur Fertigstellung des Businessplans und für die erste Startphase zu. Weitere 4,7 Millionen Mark waren für die erste Finanzierungsrunde vorgesehen. Dass ein LOI noch kein rechtskräftiger Vertrag und somit juristisch nicht bindend ist, hinderte das Gründerteam nicht daran, noch während der laufenden Due Diligence Laborräume zu mieten und mit der Geräteentwicklung zu beginnen. »Als der VC-Vertrag dann im November 1999 definitiv unterschrieben war, atmeten wir jedoch alle hörbar auf«, erinnert sich Buckel.

Verdoppelt wurde die Freude über den gelungenen Abschluß dadurch, dass Bayern Kapital und der Technofond Bayern ebenfalls mit jeweils fünf Millionen Mark einstiegen und das junge Team nun mit insgesamt 15 Millionen richtig starten konnte. Die zum Teil langwierigen Vertragsausarbeitungen mit Venture Capitalisten, Juristen und Notaren bewertet Peter Buckel als »Hindernis im Gründungsprozeß, da das junge Unternehmen zwischen Letter of Intent und Vertragsabschluß ohne rechtsverbindliche Grundlage loslegen muß«. Über die Region München als Gründerstandort ist er allerdings rundweg begeistert. »Wer gut ist, hat es hier leichter als anderswo in Deutschland, genügend Kapital und Unterstützung für die schnelle Umsetzung seiner Geschäftsidee zu bekommen«, so seine Erfahrung. Vor allem Life Science-Firmen finden im Biotech-Cluster München-Martinsried ein wahres Gründer-Eldorado vor: zahlreiche Forschungsinsitute, eine gut ausgebaute wissenschaftliche Infrastruktur, viele potenzielle Partnerfirmen sowie entsprechende Serviceleister. Das Einzige, was nach Ansicht des Xantos-Geschäftsführers noch fehlt, ist eine Datenbank mit Informationen zu Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Anwälten und Personalberatern, die speziell mit den Anforderungen junger Biotech-Firmen vertraut sind, sowie zusätzlich mit Adressen von Serviceleistern jeder Art, die eine junge Company benötigt

Dass der Entrepreneurshipgedanke in der Region München auf so fruchtbaren Boden fällt, hat nach Ansicht von Peter Buckel mit den zahlreichen Wegbereitern zu tun: Initiativen wie der FNT mit seinem Ausbildungsangebot für Gründer, die BioM AG als Starthelfer speziell für Biotech-Firmen, die auch Xantos mit wertvollem Know-how unterstützte, den Münchener Business Plan Wettbewerb, bei dem sich der Xantos-

Geschäftsführer noch vor seinem eigenen Start Up als Jurymitglied und Coach engagierte, sowie die gründerfreundliche Wirtschaftspolitik. »Und natürlich die schöne Landschaft, die Lebensfreude und Aufbruchstimmung fördert«.

Eroberung eines Milliardenmarktes

Obwohl die Genomforschung ein hart umkämpfter Markt ist, gilt sie als eine der dynamischsten Wachstumsbranchen überhaupt. Allein das potenzielle Marktvolumen für die von Xantos anvisierten Produkte schätzt Peter Buckel auf mehrere Milliarden Mark. Um diesen Markt schrittweise zu erobern, will das Unternehmen noch in diesem Jahr sein erstes Robotersystem etablieren und die Laborräume komplett in Betrieb nehmen. Das Gründerteam ist zuversichtlich, seine Technologie weltweit konkurrenzfähig machen zu können, da sie aufgrund der Geschwindigkeit und der patentierten Technologie bislang einzigartige Vorteile aufweist. »Dadurch haben wir die Chance, in kurzer Zeit ein breites Patentportfolio zu erarbeiten«, ist Buckel überzeugt. Am künftigen Erfolg werden auch die Mitarbeiter teilhaben, denn Xantos erarbeitet gerade ein entsprechendes Stock Option Programm. Derzeit sind zehn Mitarbeiter beschäftigt, bis Ende des Jahres sollen es 20 sein. Auch die unternehmerischen Wachstumsschritte sind bereits geplant: Partnerschaften mit Forschungsinstituten und Biotech-Firmen zur Technologie-Ergänzung, strategische Allianzen mit Pharmaunternehmen sowie langfristig auch eine eigene klinische Entwicklung. Um das Wachstum zu finanzieren, rechnen die Gründer mit einer zweiten Finanzierungsrunde in zwei bis drei Jahren – »und selbstverständlich auch mit einem Börsengang«, der nach Einschätzung von Peter Buckel in vier bis fünf Jahren durchaus realistisch sein kann.