

11. März 1999

## ZUM BEISPIEL: BIOSERV GMBH AUS ROSTOCK

## Leuchtturm an der Ostsee

*Die Rostocker Biotechnologen Prof. Dr. Hans-Werner Heinrich und Dr. Udo Meyer wollen mit neuartigen Verkapselungstechniken die Zielgenauigkeit von Arzneien im Körper erhöhen. Mit Venture Capital sollen nun die Patente der Mecklenburger in marktfähige Produkte umgewandelt werden.*

Daß die Bioserv GmbH heute zu den innovativen Leuchttürmen in der nicht gerade mit Hochtechnologie gesegneten Ostseeregion gehört, verdanken die beiden Bioserv-Gründer Heinrich und Meyer zweifelsohne ihrem vor zwei Jahren gefaßten Entschluß, frisches Eigenkapital für ihr Unternehmen einzuwerben.

Denn zu diesem Zeitpunkt sahen sich die beiden Wissenschaftler, die sich 1992 nach der Abwicklung ihres damaligen Arbeitgebers, der Akademie der Landwirtschaftswissenschaften, selbständig gemacht hatten, vor eine existentielle Frage gestellt: Sollte Bioserv aus finanziellen Gründen die aufwendige eigene Forschung und Produktentwicklung aufgeben und künftig nur noch als reiner Dienstleister am Markt operieren? »Wir standen praktisch vor der Wahl, alle innovativen Bereiche unseres Unternehmens abzustoßen oder einen neuen Gesellschafter in die eigenen Reihen zu holen«, erklärt Meyer die damals möglichen strategischen Alternativen.

Die beiden Mecklenburger hatten aber keinen Zweifel daran, wo die wahren Qualitäten ihres Unternehmens lagen. Schließlich hatten sie auch vor der Wende immer produktnahe Forschung betrieben. Folgerichtig gingen sie in die Offensive. Mit Erfolg: »Nahezu fünf Prozent aller Patentanmeldungen in Mecklenburg-Vorpommern stammen heute von der Bioserv GmbH«, bilanziert Meyer stolz den Forschungsoutput des Unternehmens.

Unter diesen Patentanmeldungen findet sich auch eine neue Methode zur Verkapselung von Arzneien. Eine Innovation, in der die beiden Bioserv-Manager eine der wichtigsten künftigen Geschäftsfelder ihres jungen Unternehmens sehen.

»Wir gehen damit ganz neue Wege im sogenannten drug targeting«, erklärt Heinrich. Damit können Arzneimittel, Impfstoffe, aber auch Lebensmittelergänzungstoffe so verkapselt werden, daß sie mit viel größerer Genauigkeit an die gewünschte Zielstelle im Magen oder Darm des Patienten gelangen und erst dort ihre Wirkstoffe freisetzen.

»Wir gehören aber nicht zu den Biotech-Firmen, die nur mit einer Idee alles auf eine Karte setzen«, sagt Meyer über die Geschäftsstrategie der Bioserv GmbH. »Deshalb haben wir gleich eine ganze Palette an wirtschaftlich verwertbaren Patenten angemeldet.«

Diese Vielfalt der Forschungserfolge kam der Bioserv GmbH letztlich auch bei der Suche nach Eigenkapitalgebern zugute. Der anfangs von Außenstehenden manchmal kritisierte

»Bauchladen«, wie Heinrich die unterschiedlichen Geschäftsfelder des Unternehmens ironisch benennt, stieß bei den Venture Capital-Financiers auf großes Interesse. Meyer und Heinrich wandten sich direkt an die tbg, die ihnen auch eine Reihe von Venture Capital-Unternehmen empfahl.

Allerdings waren zu diesem Zeitpunkt auch die Kapitalgeber aktiv geworden. Die GUB Glasauer Unternehmensbeteiligungen KG aus Schwäbisch Hall pumpte schließlich drei Millionen Mark in die vielversprechende Forschungsarbeit der Mecklenburger Trendsetter. Die tbg als Koinvestor stockte darüber hinaus die Eigenkapitalmittel von Bioserv noch einmal um drei Millionen Mark auf.

»Uns war immer klar, daß wir, um Erfolg haben zu können, auch teilen müssen«, sagt Heinrich über die Entscheidung für einen neuen Gesellschafter und fügt zugleich kritisch an, daß diese Erkenntnis bei vielen seiner ostdeutschen mittelständischen Unternehmerkollegen nicht immer anzutreffen ist. Außerdem mangelte es den beiden Wissenschaftlern auch an betriebswirtschaftlicher Erfahrung, um die eigenen Patentanmeldungen wirklich effektiv verwerten zu können.

»Man soll sich da keiner übertriebenen Selbstüberschätzung hingeben«, erklärt Heinrich. »Als Wissenschaftler hat man das Verkaufen einfach nicht gelernt.« Und wie schwierig eben dieses Verkaufen ist, das, gestehen die Rostocker heute freimütig ein, hätten sie doch beim Start in die Selbständigkeit erheblich unterschätzt. Mit der soliden Eigenkapitalbasis im Rücken schufen die Bioserv-Manager schnellstens Abhilfe und holten zusätzliche betriebswirtschaftliche Kompetenz ins Haus.

Nun planen die beiden Existenzgründer, die inzwischen schon dreißig Mitarbeiter beschäftigten, den nächsten Wachstumsschritt. Dazu suchen die Jungunternehmer nun nach strategischen Partnern aus der Branche, um mit denen gemeinsam den Vertrieb voranzutreiben. Wobei Existenzgründer Heinrich doch schmunzeln muß, wenn er das Wort »Jungunternehmer« in den Mund nimmt. Schließlich waren die beiden Rostocker beim Start-Up schon 44 Jahre alt und hatten eine respektable Forscherkarriere hinter sich.

Wie auch immer – eine Rückkehr ins beschauliche Wissenschaftsleben könnte sich heute keiner der beiden mehr vorstellen. »Im Gegenteil«, erklärt Heinrich »Wenn es möglich gewesen wäre, hätten wir schon zehn Jahre früher angefangen.«



Heinrich und Meyer (r.) gehen neue Wege im sogenannten drug-targeting