

Good Translational Practice

Welche Hebel senken das Risiko im Innovationsprozess?

Deutscher Biotechnologie-Report 2020

A woman in a black sports top and leggings is climbing a rock wall. The wall is blue and grey with various colored holds (green, orange, purple, grey). She is reaching up with her right hand to a green hold. The background is a dark blue sky with some clouds.

EY

Building a better
working world



“

BioRN hat in der Strategiefindung 2018/19 eine Vielzahl von internationalen translationsunterstützten Konzepten analysiert. BioLabs/LabCentral hat als das Konzept überzeugt, das mit seiner Strahlkraft das enorme Potenzial der Region heben und sie zu einem der weltweit führenden Life-Sciences-Cluster transformieren kann.

Dr. Julia Schaff,
Managing Director, BioRN Cluster Management GmbH

BioLabs-Heidelberg-Projekt

www.labcentral.org, www.biorn.org

Das „BioLabs“-Inkubatormodell mit seinem Ursprung „LabCentral“ in Boston/Cambridge wurde innerhalb der USA inzwischen bereits achtmal repliziert und ist zum erfolgreichsten Life-Sciences-Inkubator in den USA aufgestiegen. Wichtigster Erfolgsparameter ist der Track Record an erfolgreichen Start-ups sowie vor allem beim eingeworbenen Eigenkapital: 10 % des

US-Frühphasen-VC gingen 2017 und 2018 in Start-ups in und aus diesen Einrichtungen.

Die Planungen, dieses Erfolgskonzept für Translation auch in Europa zu etablieren, schreiten derzeit konkret voran; Heidelberg steht als erster Standort in Europa im Fokus. „Facilitator“ und Planungspartner ist die regionale

Biotech-Clusterorganisation BioRN in Heidelberg.

Das Erfolgskonzept von BioLabs steht unter dem Motto „Changing how scientific entrepreneurs do business by building an ecosystem that empowers bioinnovators to grow quickly, while maximizing capital efficiency“. Es beruht auf mehreren Säulen:





Der Erfolg des BioLabs-Modells zeigt die Wirksamkeit der Hebel, die nun auch in Europa vom Standort Heidelberg aus angesetzt werden sollen, um innovative Biotech-Start-ups zu fördern.

Dr. Johannes Frühauf,
Gründer und Vorstand, LabCentral Inc.,
Gründer und CEO, BioLabs

► Hochselektive und strenge Zugangskriterien stellen sicher, dass nur die besten Ideen und Start-ups aufgenommen werden; hierfür steht die frühere Historie der BioLabs-Marke als erfahrener Due-Diligence-Dienstleister im Life-Sciences-Bereich.

Diese Erfahrung ist auch Basis für ein intensives Business-Coaching von der Idee bis zum professionellen Businessplan.

► Voll ausgestattete Laborflächen in flexiblen Mietmodellen (Co-Working Spaces) und modernste technische Infrastruktur sowie ein umfangreiches Shared-Services-Angebot (inkl. Einkauf, technischem Service, behördlichen Genehmigungen etc.) ermöglichen es jungen Start-ups, sich sofort und voll auf ihre wissenschaftliche Arbeit zu fokussieren. Hieraus ergibt sich auch eine höhere Kapitaleffizienz für Investoren.

► Ein umfangreiches Trainingsprogramm unterstützt Entrepreneur*innen auf ihrem Weg zu erfolgreichen Management-Teams.

► Die sehr enge aktive Einbindung von Kapitalgebern, strategischen Partnern und anderen Stakeholdern als Sponsoren, Investoren und potenzielle Partner erleichtert den Zugang zu Kapital, Industrie-Know-how und strategischen Allianzen. Im Gegenzug profitieren die externen Partner vom direkten und frühen Zugang zu innovativen Ansätzen.

► Neben der exzellenten Anbindung an Finanz- und strategische Investoren existiert ein spezieller VC-Fonds (Bio-Innovation Capital), der an BioLabs hängt und durch eigene Investments in die Start-ups im Inkubator ein starkes Signal abgibt und das Ganze für andere Investoren attraktiv macht. Ein entsprechendes Investment-Vehikel ist für Heidelberg geplant.

Mit dieser Aufstellung reduziert BioLabs die vorhandenen Risiken gleich an drei Stellen: effektive Translation der qualitativ besten Ideen, professionelles Management-Training und direkter Zugang zu Kapital von Investoren und strategischen Partnern.

Es ist klar, dass man dieses typische US-Konzept nicht eins zu eins auf Deutschland übertragen kann. Herausforderungen ergeben sich an mehreren Stellen:

► Die kritische Masse an qualitativ übertragenden Start-ups, die in den USA auch lokal in den Biotech-„Hot Beds“ vorhanden ist und somit die strikte Selektion der Besten ermöglicht, ist in Deutschland nicht gegeben. Jedoch ist gerade diese Selektion ein wesentlicher Erfolgsfaktor und kann bei einer Replizierung nicht aufgeweicht werden.

Wenngleich das Potenzial in der Wissenschaft sicherlich vorhanden ist, gibt es nicht genügend Start-up-Gründungen. Insofern wird es darauf ankommen,

aktives Scouting nach den besten Ideen mit in Erwägung zu ziehen und mit den o. a. Angeboten zur „Risiko-reduzierung“ entsprechend mehr Ausgründungen zu motivieren.

Dies bedingt auch die Erweiterung des geografischen Scopes auf ganz Deutschland oder sogar Europa zur Identifizierung der Start-ups und Aktivitäten zur aktiven Ansiedlung in Heidelberg.

► Im schwierigen Kapitalökosystem in Deutschland, wo Venture Capital gerade im Biotech-Sektor sehr „risikoscheu“ ist, gilt es, Investoren für die Start-ups des BioLabs-Inkubators zu motivieren – ebenfalls auf der Basis der Selektionskriterien und der günstigeren Risikoprofile.

► Die Rekrutierung von Sponsoren, die in dieser Struktur auch in Deutschland einen idealen Zugang zu Innovation sehen, wird mitentscheidend für den erfolgreichen Start der Unternehmung sein.

► Nicht zuletzt ist auch ein aktives Einbringen kommunaler (Stadt Heidelberg) und regionaler (Land Baden-Württemberg) Stakeholder von hoher Bedeutung für die Umsetzung.

Die Anfänge sind gemacht und alle o. a. Herausforderungen werden aktiv angegangen. Die Bemühungen senden durchweg positive Signale.