



NATURAL-DIVIDENDE

Caran d'Ache

«Bhaltis» der besonderen Art gibts für die Aktionäre des Genfer Schreibwarenherstellers Caran d'Ache. Zwar nicht den abgebildeten Roller Varius des New Yorker Kunstsammlers und Architekten Peter Marino – immerhin kostet das edle Gerät 1700 Franken (Füller sogar bis 2100 Franken) –, sondern andere limitierte und nicht im Handel erhältliche Stücke. Ein nettes Präsent an die GV-Besucher. Mehr wert als die Dividende von um 100 Franken sind die Stifte allemal. Der Erwerb einer Aktie von Caran d'Ache ist nicht günstig. Zurzeit sind auf der BEKB-Plattform otc-x.ch 2 Titel für je 16 000 Franken im Angebot.



«Habt keine Scheu»

Mitgründer und CEO von Redbiotec, Christian Schaub, ermutigt Jungunternehmer, bei den Grossen anzuklopfen, auch wenn sie erst eine Idee für ein Produkt haben.

Wer an Schlieren und Wirtschaft denkt, dem kommen Industriebetriebe wie Schlatter in den Sinn, eventuell der Hauptsitz von Mercedes oder Strabag. Mittlerweile blüht dort aber auch eine Biotech-Landschaft. In Schlieren, nicht nur in Basel. Auch Redbiotec, die sich nach dem Verkauf von Redvax an Pfizer (siehe Box), auf die Entwicklung von Impfstoffen gegen Viren der Herpes-Familie konzentriert, hat sich dort niedergelassen. Christian Schaub sagt: «Der Flughafen ist in weniger als einer halben Stunde erreichbar und Zürich weist eine der höchsten Lebensqualitäten weltweit auf.» Das schätzen die etwas mehr als zehn Mitarbeiter, die aus der ganzen Welt nach Schlieren gekommen sind. Die Biotechnologie-Forschungsgemeinde ist multi-kulti und fest in Frauenhand.

Auch bei Redbiotec. Wie Mitgründerin Corinne John sind die Verantwortlichen der Programme gegen Herpes und gegen Krebs Frauen. Der klare Marktfokus, die kompetenten Mitarbeiter sowie die grosse Leadership halfen Redbiotec, Risikokapitalgeber wie Redalpine und die ZKB zu gewinnen. Der Rest ist eine Erfolgsgeschichte, der möglicherweise bald ein weiteres Kapitel folgt. **PETER MANHART**

DER EXIT REDVAX

Big Pharma übernimmt Jungunternehmer am liebsten, wenn klinische Daten vorliegen. Oder sie bevorzugt Lizenzdeals. Christian Schaub gelang es, die Firmenausgründung Redvax mit seiner erst präklinischen Entwicklung eines Impfstoffs gegen das humane Cytomegalievirus Ende 2014 vollständig an Pfizer zu verkaufen. Der Kaufpreis wurde nie kommuniziert. Es dürfte sich um ein Mehrfaches der Entwicklungskosten von rund 15 Millionen Franken handeln.

GEH RAUS!

Der grösste Fehler, den Jungunternehmer tun können, ist, zu lange am eigenen Produkt zu tüfteln, ohne zu schauen, wie die Marktbedürfnisse aussehen. Besser ist es, Produkte und Technologien bereits in frühen Entwicklungsphasen potentiellen Käufern zu präsentieren und frühzeitig Partnerschaften mit Industriefirmen zu schliessen.

RECHNE!

Kosteneffizienz ist immer wichtig, aber besonders im Bereich Biotechnologie. Laufen Entwicklungskosten aus dem Ruder, ist selbst das erfolgversprechendste Projekt rasch Geschichte.

DENKE GROSS!

Sei ein Rebell. Löse dich von den Standardmeinungen der Branche. Unabhängigkeit im Denken ist für Jungunternehmer nicht Kür, sondern Pflicht.

