

## Marinomed Biotechnologie GmbH: Schnupfen als Geschäftsfeld

# Mit Nasensprays aus der Uni in die Wirtschaft

Das Wiener Biotechnologie-Unternehmen Marinomed hat ein Produktportfolio zur Behandlung von Schnupfen und grippalen Infekten entwickelt. Als Ausgründung der Veterinärmedizinischen Universität Wien steht das Unternehmen für einen erfolgreichen Transfer von wissenschaftlichen Forschungsergebnissen in marktfähige Produkte. Geschäftsführer Andreas Grassauer empfiehlt Vertretern aus Wissenschaft und Forschung die Aneignung unternehmerischen Denkens, damit bahnbrechende Ideen auch erfolgreich umgesetzt werden können.

Das Produktsortiment der Marinomed Biotechnologie GmbH umfasst Nasensprays und Pastillen. Die Sprays sind bereits in 48 Ländern zugelassen. Künftig soll auch ein Rachenspray den Weg in den Markt finden. Mit seinem Produktportfolio will sich Marinomed langfristig auf dem Markt für rezeptfreie Medikamente etablieren. Vor diesem Hintergrund konnte vor wenigen Wochen eine weitere Finanzierungsrunde mit dem aws Mittelstandsfonds abgeschlossen werden, um Forschungs- und Entwicklungsarbeiten voranzutreiben und den Roll-out der eigenen Produkte zu beschleunigen.

### Der Schritt fiel leicht

Für Marinomed-Geschäftsführer Grassauer war der Schritt von der Universität in die Wirtschaft beinahe zwingend und am Ende leichter als gedacht. „Zwar sind die Anforderungen an die wissenschaftliche Exzellenz, Korrektheit der Daten und Reproduzierbarkeit in der forschenden Wirtschaft teilweise noch höher als an der Universität. Dafür fällt der Druck zu publizieren weg“, so Grassauer. Heute weiß er: Medikamente und Medizinprodukte müssen hohen Anforderungen an Sicherheit und Wirksamkeit genügen, und es braucht umfangreiche Maßnahmen, detaillierte Dokumentationen und einen konstant kritischen Blick auf die eigenen Daten, um Qualität liefern zu können. „Damals als Forscher an der Universität war mir der immense Entwicklungsaufwand gar nicht bewusst, der eine Innovation erst möglich macht“, sagt Grassauer. Gerade im Life Sciences-Bereich seien zudem immer größere Budgets notwendig, die Wissenschaftlern an den Hochschulen nicht zur Verfügung stehen. Bleibt das Problem der Wertschätzung: „Es fällt auf“, so Grassauer, „dass die forschende Industrie von Teilen der Wissenschaft noch immer als eine Art Feindbild gesehen wird.“ Bemerkenswert an dieser Stelle auch der Umstand, dass vielen Forschern nach einer Ausgründung der Weg zurück an die Hochschule verwehrt bleibt – und umgekehrt. Hier wünscht sich der Mari-



Andreas Grassauer,  
Marinomed Biotechnologie

nomed-CEO einen längerfristigen Austausch zwischen Wissenschaft und Industrie, damit ein notwendiger Austausch und Technologietransfer zum Wohle der Entwicklung innovativer Technologien und Produkte langfristig gesichert ist.

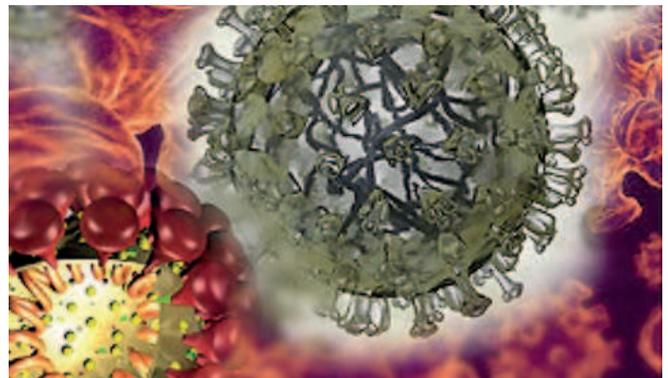


Foto: © Marinomed Biotechnologie GmbH

Um sich erfolgreich am Markt zu behaupten, muss das Produktsortiment von Marinomed umfangreiche Sicherheitskriterien erfüllen.

nomed-CEO einen längerfristigen Austausch zwischen Wissenschaft und Industrie, damit ein notwendiger Austausch und Technologietransfer zum Wohle der Entwicklung innovativer Technologien und Produkte langfristig gesichert ist.

### Ideen müssen umgesetzt werden

Umso mehr appelliert Andreas Grassauer heute an seine ehemaligen Kollegen, den Schritt in das Unternehmertum nicht zu scheuen: „Ich kann eine generelle Empfehlung zum unternehmerischen Denken abgeben: Wenn Sie etwas aus sich machen wollen, müssen Sie etwas unternehmen. Wenn Sie eine bahnbrechende Idee haben, müssen Sie auch etwas unternehmen, um die Idee umzusetzen, egal ob wissenschaftlich oder kommerziell.“ Das Umfeld für Unternehmensgründungen sieht Grassauer durchaus positiv. Er verweist auf die vorhandenen Inkubatoren und staatlichen Förderprogramme in Österreich. So hat etwa Marinomed in der Startphase von der Unterstützung der Austria Wirtschaftsservice, der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft und des Zentrums für Innovation und Technologie profitieren können. Problematisch sei eher das Finden eines geeigneten Investors, vor allem im Frühphasenbereich. „Crowdfunding und institutionelle Investoren können Alternativen sein“, schließt Grassauer. „Aber hoffentlich baut sich das Kapital auch die nötige Infrastruktur selbst.“

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

## Nachgefragt bei Mag. Karl Lankmayr, aws Mittelstandsfonds

**VC Magazin:** Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Investments aus?

**Lankmayr:** Wir gehen typischerweise Beteiligungen an österreichischen Unternehmen im Zuge von Wachstumsprojekten mittelständischer Unternehmen ein, bieten Anschlussfinanzierungen für wachstumsstarke Unternehmen oder beteiligen uns als Co-Investor bei mittelgroßen Übernahmen oder Unternehmensnachfolgen. Wir sind grundsätzlich branchenagnostisch, legen aber einen klaren Fokus auf stark wachsende Technologieunternehmen mit einem Mindestumsatz von 2 Mio. EUR.

**VC Magazin:** Wie beurteilen Sie generell das Thema „Wachstumsfinanzierung in Österreich“?

**Lankmayr:** Statistisch fließt rund ein Drittel aller in Österreich getätigten Venture Capital- und Private Equity-Investments in das Segment der Wachstumsfinanzierung. Die Bedingungen sind aktuell sehr positiv zu beurteilen, da es



eine wachsende Anzahl an Unternehmen mit intaktem Geschäftsmodell gibt, die eine Anschlussfinanzierung etwa für eine stärkere Internationalisierung suchen. Hier nehmen wir in Österreich eine bedeutende Rolle ein, da wir als einer der wenigen Spieler größere Kapitalrunden (Serie A- bis C-Finanzierungen) stemmen können und als Lead- oder Co-Investor aus Österreich heraus agieren.

**VC Magazin:** Wo sehen Sie diesbezüglich konkreten Handlungsbedarf?

**Lankmayr:** Österreichische mittelständische Unternehmen haben zunehmend Probleme, ihre ambitionierten Wachstumsvorhaben aufgrund einer restriktiven Kreditvergabe mit Fremdkapital zu finanzieren, deshalb steigt die Nachfrage nach Eigenkapital. Angebotsseitig gibt es allerdings eine strukturelle Lücke, auch weil private Fundraising-Initiativen in den letzten Jahren wenig erfolgreich waren. Solange dies so bleibt, wollen wir diese Lücke bestmöglich schließen, indem wir auf Deal by Deal-Basis private Co-Investoren einladen, mit uns gemeinsam zu investieren.

**VC Magazin:** Herr Mag. Lankmayr, herzlichen Dank für das Gespräch.

ANZEIGE

## Richtig dicke Fische angeln:

Der Bewertungs- und Finanzierungsleitfaden für Investoren & Startups

Wie ticken Investoren? Wie lassen sich Schwachstellen in Geschäftsmodellen identifizieren? Was beflügelt den Startup-Erfolg? Sven von Loh sensibilisiert Gründer und Investoren für die jeweils andere Perspektive. Unterschiedliche Erwartungen werden transparent – Grundvoraussetzung, damit die Zusammenarbeit auf Zeit erfolgreich gelingt. Gründer erfahren, was ein gutes Startup auszeichnet, welche Faktoren den Erfolg beeinflussen, wie sie ihr Vorhaben finanzierungsfähig machen und den passenden Investor finden. Der Autor deckt auf, wie Investoren Startup-Projekte wirklich bewerten. Er zeigt, wie der Kapitalgebereinstieg gelingt, das Miteinander funktioniert und wann ein Exit beiden Seiten einen maximalen Nutzen bietet. Risikokapitalgeber erfahren einen innovativen Startup-Bewertungsleitfaden, den sie nutzen können, um Investitionsrisiken zu analysieren und zu minimieren. Anleitungen und Tipps, Beispiele und Hintergrundinformationen, die bislang nur wenige kennen, garantieren den Lesern einen zusätzlichen Nutzwert.

GoingPublic Media AG, ISBN 978-3-943021-67-7, 288 Seiten, 29,95€, Mai 2015



Jetzt bestellen:  
<http://vc-mag.de/dickefische>

