

Forschung

ICLL notiert seit 2005 an der Wiener Börse. Wie geht es Ihnen in der momentanen Börsensituation?

Werner Lanthaler: Gut. Wir haben mit Wien einen Börsenplatz, der funktioniert, und wir haben internationale Investoren, die unser Geschäftsmodell schätzen. Für uns gilt: Wir haben ICLL zum richtigen Zeitpunkt ausfinanziert und können zum richtigen Zeitpunkt ein gutes Produkt vorzeigen. Selbst wenn sich die Börsenstimmung noch weiter verschlechtert, haben wir genug Geld, um das Unternehmen weiter nach vorne treiben zu können. Wenn alles gut geht, ist eine Entwicklung signifikant nach oben möglich. Wir haben auf der Bank rund 200 Mio. Euro Cash, aus reiner Risikodenke. Wir waren von Anfang an davon überzeugt – wenn doch einmal was schiefgeht, darf sich das nicht negativ auf das Unternehmen und seine Aktionäre auswirken. Diese Sichtweise unterstützt außerdem die Freiheit der Forschung. Wir können uns Experimente erlauben, die natürlich auch schiefgehen können beziehungsweise müssen. Sonst wird ja nicht gearbeitet.

Sie haben letztes Jahr die amerikanische Iomai gekauft, gibt es auch für 2009 Akquisitionspläne?

Werner Lanthaler: Alles, was für das Wachstum des Unternehmens optimal ist, machen wir. Realität in unserer Industrie ist aber, dass es durch die Konsolidierung in den letzten Jahren nicht mehr viel zu kaufen gibt.

Gilt das weltweit?

Werner Lanthaler: Richtig. Novartis, Sanofi, Baxter, Merck, Glaxo Smith Cline haben 92 Prozent Marktanteil. Daneben gibt es noch zwei mittelgroße Unternehmen, die nicht Teil einer großen Pharmafirma sind: Crucell in Holland und eben ICLL in Österreich.

Welche Auswirkungen hat die Finanzkrise auf Biotech-Unternehmen?

Werner Lanthaler: Die Biotech-Welt wird sich in zwei Lager teilen. Leider nicht in die wissenschaftlich guten und schlechten, sondern in die mit und die ohne Geld. ICLL gehört zu denen mit Geld. Und hoffentlich auch zu denen mit der besten Wissenschaft. Grundsätzlich ist das aber auch eine ganz

große Chance. Das Problem ist, dass Investoren, Unternehmen und vor allem die betroffenen Manager nicht wissen, wohin sie sich wenden sollen. Und Manager, die Unternehmen in solche Situationen gebracht haben, kriegen ihre Firma da auch nicht mehr heraus. Das gilt für alle Bereiche. Insbesondere für Banken. Frisches Blut für neue Zeiten ist angesagt.

„Wir haben gezeigt, dass wir alle Prozesse von der Entwicklung über alle klinischen Phasen bis hin zum Markteintritt abarbeiten können.“

ALEXANDER
VON GABAIN

Intercell arbeitet mittlerweile an drei Standorten: in Österreich, den USA und Schottland. Warum gibt es nicht nur in Österreich einen großen Entwicklungsstandort und dazu dann internationale Vertriebsniederlassungen?

Alexander von Gabain: Wenn in der Biotech-Branche ein Standort, ein Team oder Prozesse einmal gut etabliert sind, dann versucht man diese auch dort zu lassen. Nehmen wir Amerika: Wir haben diesen Standort im Vorjahr gekauft. Die dortigen Kollegen sind gut eingespielt, sie haben beste Kontakte zu den Behörden, und wie in Schottland ist auch dort bereits eine Produktionsanlage in Betrieb. Bei Amerika gibt es aber noch ein Extra-Argument für den Standort: Amerika ist und bleibt das Zentrum der internationalen Biotech-Industrie. Ein gutes Biotech-Unternehmen muss auch einen Standort in den USA haben. Nicht zuletzt, um Zugang zu den dortigen Forschungsmitteln zu haben. Wenn ich die erhaltenen Forschungsgelder vergleiche, und zwar schon, bevor wir das amerikanische Unternehmen Iomai gekauft hatten, haben wir aus Amerika im Vergleich zu Österreich ein Vielfaches an Forschungsgeldern bekommen. Deshalb, weil Österreich und Europa nur sehr zögerlich Phase-eins- und -zwei-Prüfungen bezahlen. Das gilt hier schon als Pharma-Entwicklung. Die Amerikaner hingegen erkennen, dass es sich bei Phase-eins- und -zwei-Studien bereits um gute klinische For-

schung handelt, und bezahlen das entsprechend.

Sie haben es als österreichisches Unternehmen auch geschafft, die amerikanischen National Institutes of Health (NIH, Anm. d. Red.) als Partner zu gewinnen.

Alexander von Gabain: Da sind wir auch ganz stolz darauf. Das war zu einem Zeitpunkt, wo wir noch keine Niederlassung in den USA hatten. Enttäuschend fand ich, dass das in der österreichischen Presse keine Resonanz gefunden hat. Das ist eine große wissenschaftliche Bestätigung, keine wirtschaftliche. Partnerschaften in Europa mit den NIH kann man an einer Hand abzählen.

ICLL hat große Industriepartner wie Novartis oder Merck. Bedeutet das, dass ein Pharma-Start-up nicht selbstständig überleben kann und sich irgendwann einen Pharma-Riesen an Bord holen muss?

Alexander von Gabain: Solche Partnerschaften entstehen einmal durch vorzeigbare Leistungen in der Wissenschaft. Uns war wichtig, nicht nur von den Kapitalmärkten abhängig zu sein. Auch der Kauf von Iomai wäre ohne das Geld der Novartis-Beteiligung nicht möglich gewesen. Aber auch Partnerschaften ohne direkte Beteiligung sind wichtig. Die aktuellen Projekte mit Merck haben das Potenzial, einen Blockbuster-Impfstoff hervorzubringen.

Welche Konkurrenten hat Intercell?

Werner Lanthaler: Im Impfstoffentwicklungsmarkt nahezu keine. Wir sind nicht zuletzt des-

halb bewusst in diese Segmente gegangen.

Sie beschäftigen rund 400 Mitarbeiter aus rund 30 Nationen. Wie und wo finden Sie Ihre Forscher?

Alexander von Gabain: Wir konnten ein so gutes Image aufbauen, dass es mir oft leid tut, so vielen guten Jobanfragen absagen zu müssen. Ein Problem aus meiner Sicht sind aber Parteien wie BZÖ oder FPÖ. Die sind für Firmen wie Intercell eine echte Bedrohung. Ich werde immer wieder im Ausland darauf angesprochen.

„Die Biotech-Welt wird sich in zwei Lager teilen: in die mit Geld und in die ohne Geld. Intercell gehört zu denen mit Geld.“

WERNER LANTHALER

Ausländerfeindlichkeit ist das eine, aber die restriktiven Einwanderungsbestimmungen sind ein Punkt der handelnden Regierung.

Alexander von Gabain: Ganz schrecklich: Das ist ein echtes Problem. Bei Forschungszentren ist es schon schwierig, aber bei Unternehmen kommen auch noch Interessenvertretungen wie Gewerkschaft oder Kammer dazu. Wir tun uns mit nicht-europäischen Fachkräften sehr schwer. Man darf nie übersehen, dass falsch verstandener Chauvinismus und Abgrenzung den Standort im weltweiten Wettkampf um gute Köpfe gefährden können.

Wie geht es Ihnen sonst am Forschungsstandort Österreich?

Werner Lanthaler: Wir sind froh, dass unsere Zentrale in Wien ist, und hoffen, dass Innovation hier weiter forciert wird. Das ist der einzige Weg, einen Standort zu sichern. Es führt zu nichts, wenn man sagt, Forschung sei wichtig, und dann wieder, sie sei es nicht. Das ist ein langfristiges Unterfangen.

Alexander von Gabain: Was die Forschungsförderung betrifft, gibt es viele Einrichtungen. Insbesondere im Biotech-Bereich und bei Finanzierungen für frühe klinische Entwicklungen gibt es noch Potenzial zur Verbesserung. Wir bräuchten hier noch mehr Verständnis für die Industrie. Da bin ich wieder bei Entrepreneurship: Wenn wir die gute Ausbildung nicht in Wertschöpfung umwandeln, bekommen wir ein Problem. Auch an den Unis. Dort gibt es Spitzeninstitute, aber oft fehlt die Umsetzung. Wenn ich österreichischen Kollegen rate, an eine Unternehmensgründung zu denken und mit einem Venture-Fonds zu reden, höre ich immer wieder: „Na, des kaun i net.“ Oder: „Des wüll i net.“ Sehr besorgt bin ich auch, wenn man jetzt nicht weiter auf Forschung und Innovation setzt.

Sie sprechen die enorme Kürzung der Forschungsbudgets an.

Alexander von Gabain: Das ist eine echte Katastrophe. Egal mit wem man spricht, die Auswirkungen sind dramatisch.

Die Langfassung dieses Interviews lesen Sie auf www.economy.at



Werner Lanthaler: „Manager, die Unternehmen in die Krise gebracht haben, kriegen ihre Firma da auch nicht mehr heraus. Frisches Blut für neue Zeiten ist angesagt.“ Foto: Andreas Urban