

S

Schwarze Farbspuren im Keller der Physik-Fakultät erinnern bis heute an die Anfänge von Nanotemper. Hier haben die Gründer Philipp Baaske und Stefan Duhr ihre ersten Geräte lackiert – aufgeblickt auf Mülltonnen der Ludwig-Maximilians-Universität München.

„Wir brauchten ja etwas zum Vorführen“, erinnert sich Baaske. Mit den selbst besprühten Kisten klapperten sie potenzielle Kunden ab, Pharma- und Biotechunternehmen sowie Universitätslabore. Am Anfang mit geringem Erfolg, aber unter umso höherem Druck: Das Geld war knapp. 2008, mitten in der Finanzkrise, wollte kein Risikokapitalgeber bei den zwei Physikdoktoranden einsteigen.

Zwei Jahre ging das so, stets am Rand der Pleite – dann brachte der erste Kunde die Wende: Mit dessen Anzahlung kauften Baaske und Duhr die Teile, mit dem Rest des Kaufpreises finanzierten sie das Material für die nächsten Geräte. „Seitdem sind wir profitabel“, sagt Baaske. Plötzlich standen auch Venture-Capital-Firmen auf der Matte und wollten investieren. Die Gründer lehnten dankend ab.

Viel Lob und Zähneknirschen

Nanotemper baut Analysegeräte, mit denen sich insbesondere Eigenschaften von Proteinen messen lassen. Daraus bestehen heute viele innovative Medikamente. Wie stabil die Moleküle sind und wie stark sie sich an andere Substanzen binden, solche Daten sind für die Pharmaforschung elementar. Dass die Apparate von Nanotemper sie besonders schnell und mit besonders kleinen Probenmengen liefern, ist die Grundlage des Erfolgs.

„Die Technologie finden alle toll, die will jeder mal ausprobieren“, sagt Baaske. Aber kaufen? Das tun angesichts deutlich sechsstelliger Preise auch die reichen Pharmakonzerne nur, wenn sie von den Vorteilen überzeugt sind. „Dazu muss man ganz viel mit den Kunden reden und verstehen, was sie brauchen und wo sie effizienter werden könnten.“

Offensichtlich hören die Nanotemper-Leute gut zu. Etwa 20 Prozent aller wis-



Nanotemper-Mitgründer Philipp Baaske bricht eine Lanze für den Standort Deutschland

Die Kellergründer

Gestartet ohne Risikokapital, profitabel von Anfang an – die Schöpfer des Bioanalytik-Unternehmens Nanotemper wollen in München einen deutschen Blue Chip erschaffen

Text von Julia Groß

FOTO: SIMON KOY FÜR FOCUS-MAGAZIN

senschaftlichen Publikationen zu Protein-Interaktionen entstehen heute auf Basis von Messungen auf Nanotemper-Geräten. Großzügig extrapoliert bedeutet das, dass irgendwann womöglich ein Fünftel aller Medikamente mit den Apparaten aus München entwickelt wurden. Aus der Branche hört man viel Lob – und Zähneknirschen über die hohen Preise.

Trotzdem stellt sich so mancher Pharmariese aktuell gleich mehrere „Prometheus“, „Dianthus“ oder „Monolith“, wie die unterschiedlichen Produktlinien hei-

ßen, ins Labor. Um KI-Anwendungen zu trainieren, benötigen sie riesige, eigene Datensätze. Und Nanotemper hat gerade einen Weltrekord aufgestellt: Binnen vier Tagen wurden eine Million Substanzen durchgemessen. Wer so schnell ist, besitzt im Wettstreit um künstliche Intelligenz Chancen auf die Pole Position, lautet die Botschaft.

Die allerersten Mitarbeiter, die Baaske und Duhr einstellten, waren Verkäufer. Bis heute arbeitet rund die Hälfte der 229 Angestellten in Sales, Marketing und Service. Produziert wird in München, in einem hellen Neubau im Stadtteil Obersendling. Nanotempers Zulieferer sitzen überwiegend in Deutschland, Österreich und der Schweiz. In den kommenden vier Jahre wollen die Gründer 100 Millionen Euro Umsatz überspringen, bei 20 Prozent Rentabilität, der Weg sei „jetzt schon sehr klar“. So wie die Rollenaufteilung zwischen beiden: Baaske ist der „Außenminister“, Duhr der klassische CEO. Bis vor ein paar Jahren war es umgekehrt, die Verabredung trafen sie vor allem aufgrund ihrer Familien. Alle fünf Jahre definieren sie, in welche Richtung es weitergeht. Die nächsten Schritte: erst 200 und dann 500 Millionen Euro Umsatz. Und mehr. Das große Ziel: eigenständig bleiben.

Angebot im E-Mail-Postfach

„Wir wollen versuchen, hier in Deutschland das nächste Bosch aufzubauen“, sagt Co-Gründer Baaske. Das klingt großmäulig und nach Start-up-Sprech. Doch er sagt es leise, mit seinem fränkisch rollenden „R“, ernsthaft und immer wieder. Auf LinkedIn, auf Bühnen und Konferenz-Panels, beim Espresso im Büro.

Und es bleibt nicht bei den Worten. In der Branche sind Übernahmen an der Tagesordnung. Bei Konzernen wie Thermo Fisher, Waters oder Bruker ist der Kauf kleinerer, innovativer Player Teil des Geschäftsmodells. Vor zwei Jahren zahlte Waters für einen Wettbewerber von Nanotemper 1,4 Milliarden Dollar.

Auch bei den Münchnern landete ein Angebot im E-Mail-Postfach. Eiskalte Hände habe er bei der Lektüre bekommen, erinnert sich Baaske, in der folgenden Nacht sei an Schlaf nicht zu denken gewesen. „Aber ich bin jetzt genau da, wo ich sein will, wo ich am meisten bewegen, wo ich die Großen vor uns hertreiben

kann.“ Der 46-jährige erinnert an das Beispiel von Humira, dem über Jahre meistverkauften Medikament der Welt. Die deutsche Knoll Pharma hatte das Antirheumatikum entwickelt, wurde dann aber vom heutigen US-Konzern Abbvie übernommen, der mit dem Mittel längst ein Vielfaches des Kaufpreises verdient hat. „Die Wertschöpfung findet dann nicht mehr in Deutschland statt. So kann die Gesellschaft nicht wachsen.“

Wo andere Unternehmer über Bürokratie, Personalkosten, Steuern klagen, bricht Nanotemper eine Lanze für den Standort Deutschland. Steuern sparen auf Teufel komm raus? Dem kann Baaske nichts abgewinnen. Er selbst sei an Schulen und Universitäten gefördert worden, Nanotemper profitiere immens von der wissenschaftlichen Infrastruktur und der Attraktivität der Region. All das werde nun mal vom Staat mit Steuergeldern aufrechterhalten. Im Übrigen habe das Unternehmen gerade mehrere Stellen aus den USA zurückgeholt. „Die Gehälter sind dort doppelt so hoch wie in München, auch Shanghai und Peking sind von unserem Niveau nicht mehr weit weg. Für uns ist Deutschland ein Billiglohnland“, sagt Baaske.

Vieles von seinem Wertegerüst hat er sich von Mittelständlern abgeschaut – und redet gern darüber. Über gesellschaftliche Verantwortung und Integrität, die „Macher“-Mentalität, die Notwendigkeit, etwas zu riskieren. Auch über die Fehler und Fettnäpfchen, die ihm im Lauf seiner bisherigen Gründerkarriere passiert sind.

Die Motivation dahinter? Anderen, vor allem potenziellen Gründern zeigen, dass es geht. Auch ohne aus einer Unternehmer-Dynastie zu kommen – Baaske ist der Sohn einer Kindergärtnerin und eines Elektrikers. Und ohne Venture Capital. „Wenn man sich entschließt, etwas aufzubauen, kommen früher oder später immer schwierige Zeiten, dann ist man froh um jedes Vorbild und Rollenmodell“, sagt Baaske.

Und von denen gebe es gerade in Sachen „Bootstrapping“, also dem eigenständigen Unternehmensaufbau ohne Fremdkapital, viel zu wenig. Denn auch wenn Nanotemper diesen Weg eigentlich aus der Not heraus gegangen ist, hält Baaske ihn heute für erfüllender als jeden Millionen-Exit: „Diese Freiheit ist extrem wertvoll.“

»Wir wollen versuchen, hier in Deutschland das nächste Bosch aufzubauen«

Philipp Baaske, Co-CEO Nanotemper