



„Entrepreneurship ist entscheidend“

Internationale Erfahrungen als Wiener Start-up-Unternehmen, die kapitalintensive Pharmabranche, Gewerkschaften und Kammern als zusätzliche Belastung für Unternehmen und frisches Blut für neue Zeiten. Alexander von Gabain, Mitbegründer von Intercell, und Finanzvorstand Werner Lanthaler im Gespräch mit *economy*.

Christian Czaak

Die internationale Pharmabranche befindet sich in einem massiven Umbruch. Wenige Unternehmen beherrschen den Markt. Extrem lange und kostenintensive Produktentwicklungen stellen für Neugründungen ein hohes Risiko dar. Das an der Universität Wien gegründete Unternehmen Intercell ist diesen Weg trotzdem gegangen.

economy: *Intercell (ICLL, Anm. d. Red.) wurde vor zehn Jahren als Spin-off der Uni Wien gegründet. Wie hat man sich die Entwicklung eines derart forschungsintensiven Unternehmens vorzustellen?*

Alexander von Gabain: Erlauben Sie mir vorab ein Statement zu Entrepreneurship. Gerade in Krisenzeiten. In Europa und in Österreich spricht keiner davon. Der neue US-Präsident Barack Obama hat das Wort in seiner Antrittsrede fünfmal verwendet. Im Falle von ICLL haben ein Professor und vier andere Mitgründer vor zehn Jahren ihre sicheren Stellen an der Uni Wien verlassen. Wir sind initiativ geworden. An solchen Initiativen mangelt es in Österreich und in Europa.

Werner Lanthaler: Die Finanzierung des ICLL ist in mehreren Finanzierungsrunden erfolgt. Die wichtigsten Meilensteine waren die private Runde zum Start, unser Börsengang 2005 und eine zweite private Runde 2006. Die so lukrierten rund 300 Mio. Euro haben ausgereicht, um ein Produkt zu entwickeln. Unser Prinzip war und ist: Finanzierung parallel zur Produktentwicklung. Jeder Investor muss ein Unternehmen sehen, das bei der nächsten Finanzierungsrunde entscheidende Fortschritte in der Entwicklung geschafft hat. Haupttrichtung ist hoch qualifiziertes internationales Health-Care-Venture-Kapital. Es war für uns nie so wichtig, wo die Geldgeber herkommen, sondern immer nur deren Qualität und Kenntnis von Healthcare-Mechanismen. Bei Produktentwicklungen von



Alexander von Gabain: „Wenn ich österreichischen Uni-Kollegen rate, ein eigenes Unternehmen zu gründen, dann höre ich immer wieder: ‚Na, des kaun i net.‘ Oder: ‚Des wüll i net.‘“ Foto: Andreas Urban

zehn Jahren muss man auch mit etwaigen Rückschlägen umgehen können.

Intercell entwickelt schwerpunktmäßig neue Impfstoffe, sogenannte Smart Vaccines. Was versteht man darunter?

Alexander von Gabain: Alte Impfstoffe waren oft instabil, man musste Zusatzstoffe verwenden, die dann häufig Allergien ausgelöst haben. In heutigen Impfstoffen stecken bis zu 30 Jahre Forschungsentwicklung, was sich entsprechend auf die Qualität auswirkt.

Wie viel kostet die Entwicklung eines Impfstoffes vom Start bis zum Einsatz?

Werner Lanthaler: Abhängig vom Umfang der einzelnen Test- und Anwendungsphasen zwischen 150 Mio. und einer Mrd. Euro.

Können Sie uns kurz die Entwicklungsphasen eines Impfstoffes bis zum Einsatz beschreiben?

Alexander von Gabain: Von der ersten akademischen Idee im Labor bis zur Zulassung vergehen rund zehn Jahre, manchmal noch mehr. Erst kommt das Tiermodell, dann kommt die kli-

nische Phase eins, wo die Sicherheit im Vordergrund steht, dann die Phase zwei, wo die Effektivität geprüft wird, dann Phase drei, wo der Test mit 5000 bis 20.000 Applikanten erfolgt und entsprechend die Stabilität im Vordergrund steht. Dann Phase vier, wo nochmals alle Erfahrungen und Wirkungsweisen geprüft werden.

Auf Ihrer Website sind zwölf Impfstoffe angeführt, darunter Produkte gegen Japanische Enzephalitis und Hepatitis C. Wie groß sind die Märkte?

Alexander von Gabain: Unserer Entwicklungswertigkeit nach kommt an erster Stelle die Japanische Enzephalitis für den Fernen Osten. Dieses Virus ist mit der durch Zecken übertragenen Hirnhautentzündung verwandt und wird durch Gel-senstiche übertragen. Gefährdet sind die Bevölkerungen in den endemischen Gebieten Südostasiens und Reisende. Als Nächstes stellen die hospitalakquirierten Keime ein massives Problem dar. Lange glaubte man an die Lösung mit Antibiotika. In Wirklichkeit sind diese Keime aber gegen fast alle Antibiotika resistent. Die Wahr-

scheinlichkeit, sich in einem großen Krankenhaus zu infizieren, liegt bei drei bis sechs Prozent. Mit unserem Partner Merck arbeiten wir hier an einem Impfstoff und befinden uns aktuell in Phase zwei. Hier impfen wir Menschen rund zwei Wochen vor ihrer stationären Aufnahme. Kommen wir zu Hepatitis C: Seit der Gründung beschäftigen wir uns mit der Entwicklung, und jetzt zeigen sich endlich erste Erfolge. Im Gegensatz zur gängigen Interferon-Ribavirin-Behandlung ohne Nebenwirkungen. Wir glauben, dass sich unser Produkt noch weiter verbessern lässt, und sind derzeit auf Suche nach einem Partner, der bereits in der Hepatitis C-Arena unterwegs ist.

Sie haben kürzlich einen exklusiven Vertriebsvertrag für den Impfstoff gegen Japanische Enzephalitis unterzeichnet. Warum exklusiv?

Werner Lanthaler: Novartis ist hier unser exklusiver Vertriebspartner. Weltweit für Europa, Japan, die USA, Südkorea und Teile von Südostasien. Wir produzieren, geben Novartis das fertig verpackte Produkt, und die verkaufen es. Wir haben die komplette Wertschöpfungskette

von der Produktentwicklung bis zum Vertrieb geschafft.

Welche Meilensteine gilt es bei so einem Markteintritt zu beachten?

Werner Lanthaler: Du hast nur eine Chance. Das gilt für Impfstoffe genauso wie für Computer. In diesem Fall war die Festlegung des Preises immens wichtig. Es gibt keinen anderen Impfstoff, und der Krankheitsverlauf kann dramatisch sein. Das wird also ein hochpreisiger Impfstoff werden.

Es gibt unterschiedliche Preise in den Märkten?

Werner Lanthaler: Ja. Es gibt unterschiedliche Preise in Europa, Australien und Indien. Verboten ist aber ein sogenanntes Cross Border Selling. Das heißt, ich kann einen Impfstoff, der in Australien zugelassen ist, nicht in Europa verkaufen, oder umgekehrt.

Aber könnte dann nicht Australien sagen: Warum ist der Impfstoff in Europa billiger?

Werner Lanthaler: Nein, denn diese Regelung gilt für alle Impfstoffe. Das hängt mit den unterschiedlichen Gesundheits- und Versicherungssystemen zusammen. Es hängt aber auch mit der Bereitschaft zusammen, sich impfen zu lassen. In Skandinavien ist diese hoch, in Österreich niedriger. Es gibt unterschiedliche Affinitäten und daher auch unterschiedliche Preissysteme.

Für die Impfung gegen Japanische Enzephalitis gibt es seit Kurzem eine Zulassung in Australien. EU und USA scheinen auf dem Weg dazu zu sein. Was bedeutet das für ICLL?

Alexander von Gabain: Erstens: Es ist unser Show-Case. Es zeigt, dass wir alle Prozesse von der Entwicklung über alle klinischen Phasen bis hin zum Markteintritt abarbeiten können. Und zweitens: die Glaubwürdigkeit, dass alle nachfolgenden Produkte die gleiche Chance haben, erfolgreich zu werden.