



Vincent Forster ist Gründer und CEO von Versantis.
Bild:

17.12.2015 00:05

Versantis ist ein ETH-Spin-off, welches sich zum Ziel gesetzt hat, Menschenleben zu retten. Welche Hürden noch zu überwinden sind, erklärt CEO Vincent Forster in Teil IV der cash-Interview-Serie zum Thema Start-ups.

Interview: Pascal Züger

Die Leber ist ein lebenswichtiges Organ. Kommt es zum Leberversagen, sammeln sich schnell giftige Abfälle im Körper, was für den Patienten lebensgefährlich ist. Das Zürcher Biotech-Start-up Versantis hat nun ein revolutionäres Medikament entwickelt, das diverse Giftstoffe aus dem Blut entfernt, womit die akute Lebererkrankung schnell behandelt werden kann. Dieser neue Ansatz soll rasch und effektiv Menschenleben retten. Die Produktelancierung ist für das Jahr 2021 geplant.

Das Gespräch mit Versantis-Gründer und CEO Vincent Forster (31) ist Teil vier der cash-Interviewserie zum Jahresschluss. 2015 befasst sich cash mit dem Thema Schweizer Start-ups.

cash: Herr Forster, wie kamen Sie auf die Idee, ein Medikament gegen Leberversagen zu entwickeln?

Vincent Forster: Wir hatten ursprünglich die Idee, etwas zu kreieren, was Drogen im Körper erfassen und auch entfernen kann. Dafür haben wir eine Behandlungsmethode entwickelt. Schliesslich haben wir festgestellt, dass auch Gifte entfernt werden können, die vom Körper selbst produziert werden - nicht nur die Drogen selbst. Von diesen körpereigenen Giften sind Patienten mit Lebererkrankungen betroffen, was uns schliesslich dazu bewog, eine Therapie bei Lebererkrankungen zu entwickeln.

Was bedeutet der Name Versantis?

Versantis kommt von den englischen Wörtern 'versatile' und 'antidote'. Unsere Therapie ist eine Entgiftungstherapie, also ein Gegengift. Oder auf Englisch 'antidote' für den Körper. 'Versatile' bedeutet vielseitig und bezieht sich auf die multiplen Anwendungsmöglichkeiten der Therapie, welche bei Lebererkrankungen, aber auch bei einer Drogenüberdosis angewendet werden kann.

Wie weit ist der Entwicklungsprozess bereits fortgeschritten?

Unsere Rezeptur für das Medikament steht mittlerweile. Wir haben die Therapie bereits an Ratten und Schweinen durchgeführt, als nächstes ist die nicht-klinische Untersuchung an der Reihe, also längere Experimente mit mehr Tieren. Diese Experimente sind notwendig, um die Sicherheit und Wirksamkeit der Rezeptur zu verifizieren.

Wie lange dauerte es von der Idee, ein eigenes Start-up zu gründen, bis zur eigentlichen Umsetzung?

Die ganze Technologie dahinter habe ich in meiner Doktorarbeit entwickelt, die Idee der Leberbehandlung kam etwa ein Jahr bevor ich die Arbeit abschloss. Das ist mittlerweile drei Jahre her. Rechnet man die ganze Forschung mit ein, arbeiten wir nun schon seit sechs Jahren daran.

Viele Start-ups kommen nicht über die Gründerphase hinaus. Schwebt die Angst des Versagens im Hinterkopf mit?

Natürlich ist diese Angst vorhanden. Nur wenige Start-ups sind erfolgreich. Auch wir besitzen statistisch gesehen eine hohe Wahrscheinlichkeit, nicht über die Gründerphase hinauszukommen. Aber genau das treibt uns an: Die Herausforderung, eine eigene Firma zu gründen und trotz geringer Überlebenschancen erfolgreich zu sein.

Wie gross schätzen Sie Ihre Erfolgchancen denn ein?

Die Statistiken sind nicht gerade ermutigend. 90 Prozent der Biotech-Firmen überleben die ersten paar Jahre nicht. Wir haben jedoch ein sehr simples Produkt mit einem simplen Mechanismus dahinter. Wir wissen, dass eine erfolgreiche Anwendung bei Tieren auch bei Menschen funktionieren wird. Das minimiert das Risiko unseres Produktes enorm und erhöht unsere Erfolgchancen. Wenn wir das benötigte Geld erhalten, können wir die Methode bei Menschen anwenden und schon bald Leben retten.

Welches sind die grössten Highlights in der noch kurzen Firmengeschichte?

Das war zunächst der Erhalt des Patentes, was im Biotech-Geschäft enorm wichtig ist und sozusagen den Startschuss zur Kommerzialisierung unseres Projekts darstellte. Dann war auch die erste erfolgreiche Anwendung des Medikaments bei Ratten ein Höhepunkt. Motivationsschübe erhielten wir auch durch diverse Preise, die wir für unsere Entwicklung erhielten.

Mit welchen Problemen haben Sie als Start-up zu kämpfen?

Die Beschaffung von Finanzmitteln stellt immer die grösste Herausforderung dar. Aber auch die richtige Rezeptur für unser Medikament hat viel Zeit und Nerven gekostet. Es musste etwas sein, das sicher ist, aber auch sehr wirksam. Diese richtige Mischung haben wir jetzt zum Glück gefunden.

Speziell im Biotech-Bereich sind der finanzielle Aufwand enorm, bis erste Erträge generiert werden können. Wie stellen Sie die Finanzierung sicher?

Verschiedene Stiftungen unterstützen uns, wir bekommen Geld durch einige gewonnene Preise und nehmen auch Kredite auf. Zurzeit suchen wir aber noch Investoren. Für die nicht-klinischen Versuche des Projekts benötigen wir 3 Millionen Franken, für die klinischen Versuche danach weitere 9 Millionen Franken.

Ist in der Schweiz die Bürokratie für Start-ups zu gross?

Ganz und gar nicht. Ich finde die Schweiz ist enorm Start-up-freundlich. Es gibt zahlreiche Verbände, Zuschüsse und Preise, die die Jungunternehmer beim Start vorantreiben. Ausserdem hat man in der Schweiz auch gute Universitäten und den Zugang zu zahlreichen Investoren. In anderen Ländern Europas ist die staatliche Unterstützung zwar grösser, aber alles in allem bietet die Schweiz ein hervorragendes Umfeld, ein Unternehmen zu starten.

Haben Start-ups in der Schweiz einen schwereren Stand als in den USA?

Man muss in der Schweiz zunächst etwas liefern, zum Beispiel überzeugende Daten, um Investoren überzeugen zu können. In den USA wird man eher schon zu Beginn bewundert. Das hat auch mit der unterschiedlichen Mentalität zu tun. Funktioniert ein Unternehmen in den USA nicht, ist das kein Problem. Hierzulande hingegen wird ein Scheitern viel kritischer beurteilt und man bekommt schnell den Stempel 'nicht erfolgreich' aufgedrückt.

Stellt die steuerliche Belastung ein Problem dar?

Nein. Da wir noch in der Entwicklungsphase sind, fallen noch keine Steuern an. Erst zu einem späteren Zeitpunkt, wenn wir unser Produkt verkaufen, wird dies ein Thema werden.

Welches ist der nächste grosse Meilenstein von Versantis?

Der nächste grosse Schritt wird die Geldmittelbeschaffung sein. Mit diesem Geld können wir dann die nächsten drei Schritte, das Scale-up, sowie die nicht-klinischen und klinischen Versuche durchführen. Bis zum Jahr 2021 wollen wir schliesslich die Zulassung für unser Medikament erhalten.

Wie stark ist Ihr Start-up von der wirtschaftlichen Entwicklung abhängig?

Es wird immer kranke Menschen geben, unser Marktpotential hängt deshalb nicht so stark von der aktuellen Wirtschaftslage ab. Aufgrund der zunehmenden Alterung der Bevölkerung wird es in Zukunft sogar eine steigende Anzahl an Lebererkrankungen geben. Die Wirtschaftslage kann aber natürlich unsere Mittelbeschaffung beeinflussen. Hier sehe ich jedoch keinen grossen Effekt, ausser es würde in den nächsten Jahren zu einer unerwartet grossen Wirtschaftskrise kommen.

Welchen Ratschlag geben Sie anderen Jungunternehmern?

Habt keine Angst und versucht es einfach! Es ist eine wunderbare Sache, ein eigenes Unternehmen aufzubauen, man lernt jeden Tag etwas Neues dazu.