

„Das Wichtigste ist die andere Denkweise.“

Vor 18 Jahren gründete der promovierte Physiker Valentin Kahl mit Kollegen das Unternehmen ibidi GmbH, das Werkzeuge zur Zelluntersuchung entwickelt.

Maike Pfalz



Fotos: ibidi GmbH

Im
Porträt

Valentin Kahl (links) und Roman Zantl sind die Geschäftsführer der ibidi GmbH.

Direkt im Anschluss an seine Promotion in der Biophysik wagte Dr. Valentin Kahl (48) den Sprung in die Selbstständigkeit. Zusammen mit Roman Zantl, Joachim Rädler und Ulf Rädler gründete er die ibidi GmbH, die nach dem Leitsatz „cells in focus“ unterschiedliche Produkte anbietet, um Zellen in natürlicher Umgebung untersuchen zu können. Heute hat das Unternehmen 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und beliefert mehr als 40 000 Kunden in über 40 Ländern.

Woher kam bei Ihnen das Interesse an der Biophysik?

Mir ging es um die Frage: Was kann die Physik dazu beitragen, die Biologie zu verstehen? Bei dem Thema war der Lehrstuhl von Herrn Sackmann an der TU München führend, deswegen bin ich nach dem Studium von Heidelberg nach München gewechselt und habe mich dort in der Arbeitsgruppe von Joachim Rädler mit lipidmembrangestützter Mikroelektrophorese beschäftigt.

Wann kam die Idee zur Unternehmensgründung?

Während der Promotion habe ich viele kleine Kammern gebastelt für meine Experimente. Die Kammern hatten

einen Glasboden, an den wir recht aufwändig verschiedene Konstruktionen geklebt haben, um Kanäle zu erzeugen. Damals kamen Kunststoffe auf mit den gleichen optischen Eigenschaften wie Glas, die aber viel besser zu verkleben sind.

Und war das so?

Im relevanten Wellenlängenbereich war der Kunststoff tatsächlich genauso gut wie Glas. Deswegen sind wir dazu übergegangen, Plastikkammerchen zu bauen. Mein Betreuer Joachim Rädler, mein Kollege Roman Zantl und ich haben schnell gesehen, dass diese Kunststoffkammern für die Zelldiagnostik sehr vielversprechend sind. Am Ende war der Wille entstanden, eine Firma damit zu gründen, um Werkzeuge für die Lebendzellforschung zu schaffen.

Wie sind Sie die Ausgründung angegangen?

Der Münchner Businessplanwettbewerb hat uns dazu motiviert einen eigenen Businessplan zu schreiben. Allerdings wollte ich zunächst meine Doktorarbeit abschließen. 2001 ging es der New Economy schon wieder schlechter, sodass es schwieriger wurde, an Startkapital zu kommen.

Und dann?

Den Wettbewerb haben wir zwar nicht gewonnen, aber dort Business Angels kennengelernt, also vermögende Privatpersonen, die gerne in junge Firmen investieren. Sechs davon haben uns unterstützt, sodass wir beginnen konnten, Systeme für die Zellanalytik zu bauen.

Hatten Sie weitere Unterstützung?

Das Munich Network, wo man Kurse zur Unternehmensgründung besuchen konnte, haben wir besucht. Dort haben wir einiges gelernt. Die meiste Hilfe kam allerdings von unseren Investoren. Das waren alles gestandene Geschäftsleute, die uns wertvolle Tipps geben konnten.

Womit haben Sie angefangen?

Mit einer kleinen Kammer mit einem so dünnen Boden, dass man Zellen darin invers mikroskopieren und kultivieren kann. Das zweite Produkt war eine Kammer zur Proteinkultivierung, die wir aber eingestellt haben. Später haben wir Kammern entwickelt für speziellere Anwendungen in der Biologie.

Wer war an der Gründung beteiligt?

Am Anfang hat die gesamte Arbeitsgruppe mitgemacht, aber das schrumpfte schnell auf Joachim Rädler, Roman Zantl und mich zusammen. Als vierter kam Ulf Rädler dazu – ein Chemiker, der sich mit der Funktionalisierung von Oberflächen auskennt. Die ist nötig, damit die Zellen gut auf den Oberflächen wachsen.

Welche Räume hatten Sie zur Verfügung?

Am Anfang waren wir an der Uni, später sind wir in das Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie IZB nach Martinsried gezogen. In diesem Frühjahr sind wir ausgezogen nach Gräfelfing bei München.

Welches waren im Rückblick die größten Hürden?

Zu Beginn war die große Hürde, das Startkapital zu bekommen. Eine weitere Hürde bestand darin, das Denken eines Wissenschaftlers, für den das Entdecken und Verstehen an sich das Ziel ist, abzulegen. Als Unternehmer ist man erst dann am Ziel, wenn ein Kunde das Produkt problemlos nutzen kann!

Gab es einen Punkt, an dem Sie am Erfolg gezweifelt haben?

Nein. Zwar gab es Phasen, in denen das Geld knapp wurde und wir überlegen mussten, wie es weitergehen soll. Aber diese Phasen sind überstanden – 2006 hatten wir die letzte Finanzierungsrunde, seit 2008 läuft das Unternehmen profitabel.

Was ist heute das Kerngeschäft von ibidi?

Die Analytik lebender Zellen. In diesem Bereich möchten wir Marktführer werden. Immer, wenn jemand verstehen möchte, wie eine lebende Zelle funktioniert oder welche Prozesse darin ablaufen, möchten wir die Werkzeuge dafür liefern. Beispielsweise haben wir Untersuchungsmethoden, also Assays, entwickelt, um zu beobachten, wie sich Blutgefäße bilden oder wie sich Zellen in einem Gradienten bewegen. Wichtig ist uns, dass unsere Produkte hohe Reproduzierbarkeit und Validität gewährleisten.

Gibt es weitere Pläne?

Ein spannender Bereich, in den wir hineinwachsen möchten, ist die Immunonkologie. Dazu wollen wir Assays entwickeln, um zu untersuchen, wie Immun- und Tumorzellen wechselwirken. Im nächsten Schritt ginge es darum, diese Wechselwirkung zu beeinflussen, damit Immunzellen Tumorzellen wiedererkennen und entsprechend reagieren können.

Kooperieren Sie auch mit Forschungsinstituten?

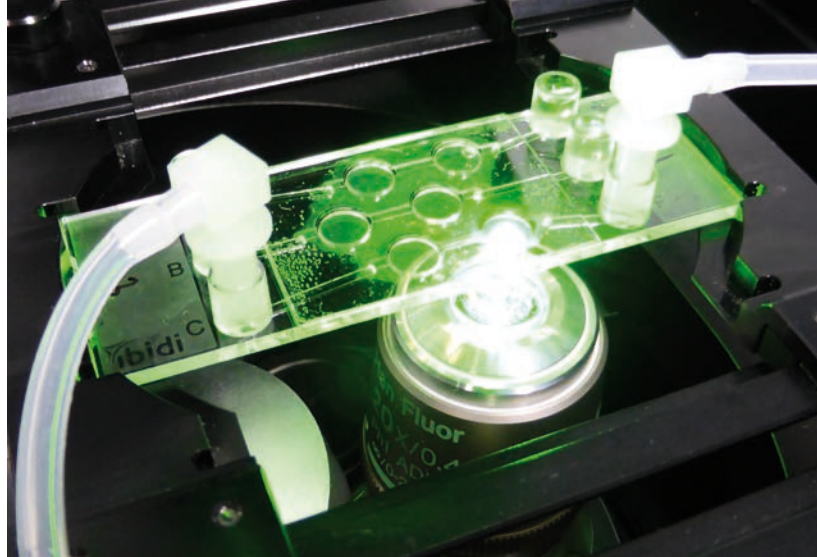
Wir haben zahlreiche BMBF-Vereinbarprojekte mit zahlreichen Forschungsinstituten in Deutschland, die in unserem Bereich tätig sind.

Aus welchen Fachgebieten kommen Ihre Mitarbeiter?

Valentin Kahl – zur Vita



1991 – 1997 Studium der Physik an der Uni Heidelberg
1998 – 2001 Promotion in Physik an der TU München
2001 Gründung der ibidi GmbH, dort tätig als Geschäftsführer



In dem dreikanaligen μ -Slide lassen sich Zellen in 3D-Matrizen optimal mit Nährstoffen versorgen und kultivieren.

Wir sind nur drei Physiker. In der Forschungs- und Entwicklungsabteilung sind Biologen, Chemiker und Ingenieure beschäftigt. In unserer Produktion arbeiten spezielle Facharbeiter und im Marketing und Vertrieb hauptsächlich Biologinnen und Biologen.

Wie sieht Ihr Arbeitsalltag aus?

Morgens gehe ich normalerweise als erstes in die Produktion, um zu sehen, ob es Themen oder Probleme gibt, die zu klären sind. Neben Technologieentwicklung für die Produktion kümmere ich mich um administrative Themen und Patentfragen. Mein Kollege Roman leitet die Forschung und Entwicklung sowie den Vertrieb. Derzeit bereite ich beispielsweise ein Re-Zertifizierungsaudit vor, da steht das Qualitätsmanagement im Fokus.

Kommt Ihnen auch die Physik noch zugute?

Ja, in vielen Produktionsfragen wie der Oberflächenveredelung mittels Plasmatechnologie oder der Herstellung und Verarbeitung von Kunststoffen. Auch bei den Patentfragen hilft die Physik, wenn es darum geht zu beurteilen, ob eine technologische Idee wirklich neu ist oder nur eine etwas andere Formulierung von Bekanntem.

Was würden Sie jungen Gründern raten?

Das Wichtigste ist die andere Denkweise: Als Wissenschaftler möchte man Erkenntnisse sammeln und verstehen, wie die Welt funktioniert. Als Unternehmer geht es darum, aus Wissen Geld zu machen und sich damit auseinander zu setzen, wie die eigene Firma profitabel wird.

Was muss man dafür als Person mitbringen?

Durchhaltevermögen, Flexibilität, Aufgeschlossenheit und ein Umfeld, das einen unterstützt, sind zentral. Außerdem braucht man Kommunikationstalent und den Willen, sein Produkt zu verkaufen. Man darf nicht erwarten, dass die Kunden auf einen zukommen und etwas abkaufen wollen.

Welche Ziele haben Sie noch?

Wir möchten stabil weiterwachsen und unsere Position im Markt ausbauen. Das große Ziel ist, eine deutliche Spur im Bereich der Werkzeuge für die Zellanalytik zu hinterlassen. Darüber hinaus möchten wir mit unserer Technologie einen wertvollen Beitrag dazu leisten, dass man Krankheiten besser verstehen und hoffentlich auch behandeln kann.