



Firmenportrait Albutec GmbH

Im Interview mit Prof. Jan Stange



Herr Prof. Stange, vielleicht könnten Sie zunächst etwas über die Idee erzählen, die hinter Ihrem Unternehmen steckt.

Lebervergiftungen sind ein sehr häufiges und langwieriges Krankheitsbild. Wir haben eine Möglichkeit gefunden, Lebervergiftungen mittels einfacher und unkomplizierter Dialyseverfahren zu behandeln. Dialysen werden vor allem bei Nierenerkrankungen eingesetzt. Ändert man bei Blutwaschmaschinen aber das Waschprogramm, können nicht nur Nieren-, sondern auch Lebererkrankungen behandelt werden.

Der Firmenname Albutec kommt von Albumin. Albumin ist bei Lebererkrankungen vermindert. Es ist jedoch ein wichtiges Protein, das bei Lebererkrankungen aufgebaut werden muss. Bei einer Leberzirrhose ist die Leber nicht mehr fähig, dieses Protein zu bilden und es kann zu Ödemen und Flüssigkeitsansammlungen in der Bauchhöhle führen.

Diesen Patienten hilft man, indem man die Flüssigkeit entzieht. Dabei entzieht man diesen Patienten allerdings leider auch Albumin. Solche Patienten bekommen deshalb zur Kompensation pharmazeutisches Albumin infundiert. Bisher ist den Ärzten aber nicht bewusst, dass das Arzneimittel Albumin Unmengen an Stabilisatoren enthält. Diese Stabilisatoren sind für die Herstellung von Albumin sehr wichtig und für einen Gesunden keine Gefahr - sie werden in der Leber abgebaut. Bei einem Leberpatienten jedoch ist ja gerade dieser Stoffwechsel gestört und es kulminieren ohnehin schon zu viele Stoffwechselprodukte und Toxine.

Unser erstes Produkt, der Hepalbin-Adsorber, ermöglicht es nun den Ärzten, unmittelbar während der Infusion die Stabilisatoren der Albuminlösung zu entziehen.

Wie sieht Ihr Geschäftsmodell aus?

Wir erforschen Therapiealternativen, entwickeln Prototypen und kümmern uns zudem um die klinische Prüfung und Zulassung des Produktes. Der Verkauf unserer Produkte geschieht dann durch Großanbieter. Dies ist von Vorteil, weil wir damit nicht in den Vertrieb investieren müssen.

Das bedeutet, Ihre Kunden sind die Ärzte?

Ja genau, die Ärzte, Krankenhäuser und am Ende natürlich die Patienten. Es ist hierbei wichtig, dass Ärzte und Krankenhäuser vom Produkt schon gehört haben und vom Nutzen des Produktes überzeugt sind. Denn nur so kaufen und verkaufen die Großanbieter diese dann auch an die Ärzte.

Sie haben mittlerweile vier Firmen ausgegründet?

Ja, das ist richtig. Drei dieser Firmen sind fusioniert mit der Teraklin AG. Ich bin dabei als Kooperationspartner involviert gewesen. Gambro, ein Medizintechnikunternehmen, das weltweit Produkte und Dienstleistungen im Bereich der chronischen und akuten Nieren- und Leberersatztherapie anbietet, hat Teraklin AG dann übernommen.

Teraklin AG, die heutige Gambro Rostock GmbH, hat seinen Sitz in Warnemünde und beschäftigt noch 35 Mitarbeiter.

Die Albutec GmbH ist die vierte Firma. Wir haben sie 2004 gegründet, fünf Angestellte und zwei nebenberufliche Mitarbeiter arbeiten hier. Ich selbst nehme die Position des Chairman of the Board ein und meine Frau ist die Geschäftsführerin, also der Boss.

Welche Perspektiven für die Zukunft haben Sie?

Wir haben festgestellt, dass der Juckreiz, der bei Lebererkrankungen häufig auftritt, durch die Blutreinigung nach drei Tagen nachhaltig für mehrere Monate verschwindet. Wir möchten Patienten aus aller Welt die Möglichkeit geben, dieses Verfahren anzuwenden. Wir wollen uns daher im Medizintourismus etablieren. ProMedTours Germany ist eine Firma, die von drei jungen Herren gegründet wurde und ihren Sitz hier in Rostock hat und diesen Service anbietet.



Letztes Jahr wurden Sie beim VentureCup-MV als Mentor des Jahres ausgezeichnet. Wie hat Ihnen die Prämie geholfen?

Das Geld ist sehr praktisch, um Leute einzustellen und Kontakte herzustellen und zu festigen. Ich habe durch den VentureCup-MV zum Beispiel die Ausgründer von ProMedTours kennen gelernt und wir haben uns zusammengeschlossen, um gemeinsam die Idee des Medizintourismus umzusetzen.

Welche Erfahrungen haben Sie gemacht, die Sie Ausgründern mit auf den Weg geben können?

Unglaublich wichtig ist das perfekte Team. Meinungsverschiedenheiten sind zwar normal, aber man muss trotzdem eine gemeinsame Grundlage teilen. Denn Ausgründung ist ein langer und steiniger Weg, auf dem man zusammenhalten muss.

Bei der Finanzierung spielt der Investor eine wichtige Rolle. Es ist natürlich gut, wenn er Geld hat. Er muss aber auch das Geschäft des Investierens verstehen. Denn er investiert in mich und muss mir daher vertrauen. Der Investor sollte auch nicht zu viel deiner Zeit beanspruchen. Wenn ich mehr als zehn E-Mails pro Tag von ihm bekomme, stimmt etwas nicht.

Man sollte außerdem so früh wie möglich sein Netzwerk aufbauen: Zulassungsnetzwerke, Partnernetzwerke, Vertriebsnetzwerke, Forschungsnetzwerke. Dazu sollte man einen Mentor suchen, der solche Netzwerke bieten kann und einen dabei unterstützt. Man sollte für die Netzwerkbildung immer auch einen globalen Blick haben, der bis in die USA reichen sollte. Und zuletzt: Die Idee muss vor der Konkurrenz geschützt werden.

Herr Prof. Stange, ich danke Ihnen herzlich für das Interview und die Zeit, die Sie sich genommen haben. Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg!

Das Interview führte Wiebke Schwelgengräber