

# «Ich war nie der beste Student, aber immer verliebt in Projekte»

Sieben Wochen nach der Gründung der Firma Abionic hat Geschäftsführer Nicolas Durand bereits sieben Auszeichnungen erhalten – zuletzt den mit 130 000 Franken dotierten Preis des Förderprogramms «venture kick». Noch bevor die Technologie, welche die Allergie-Diagnostik vereinfachen soll, Marktreife erlangt hat, interessieren sich Pharmakonzerne und Investoren für die Firma des 28-Jährigen.

Interview: Mathias Morgenthaler

mathias.morgenthaler@espacemedia.ch

Herr Durand, vor wenigen Tagen haben Sie von der Jury des Förderprogramms «venture kick» einen Scheck über 130 000 Franken für Ihr Unternehmen Abionic erhalten. Das ist bereits der siebte Preis in diesem Jahr – finden Sie überhaupt Zeit, all die Auszeichnungen zu feiern?

NICOLAS DURAND: Jeder Preis ist ein Ansporn, noch härter zu arbeiten. Aber natürlich feiern wir solche Auszeichnungen; sie sind enorm wichtig für unser junges Unternehmen. Mit Auszeichnungen ist es ein wenig wie mit Referaten: Man gewöhnt sich nie wirklich daran, das Herz schlägt jedes Mal höher.

Erstaunlich ist: Sie erhalten so viele Auszeichnungen für eine Firma, die erst am 4. Oktober 2010 gegründet worden ist.

Ja, kaum gegründet, schon gefeiert. Aber im Ernst: In der Branche der Bio- und Nano-Technologie braucht es vor einer Firmengründung eine Menge Vorarbeit. Mein Gründungspartner Florian Märki und ich blicken je auf vier Jahre Entwicklungsarbeit an der ETH Lausanne zurück. Vor einem Jahr haben wir uns entschlossen, das Projekt Abionic zu realisieren. Die Auszeichnungen bereits vor der Firmengründung haben uns geholfen, das nötige Geld aufzutreiben. So können heute vier Angestellte von der Arbeit für Abionic leben. Ohne solche Wettbewerbe würden viele Start-ups niemals abheben.

Haben Sie selber Geld ins Unternehmen gesteckt?

Ja, sonst könnten wir die Löhne nicht bezahlen. Unser Produkt erreicht erst in zwei Jahren Marktreife. Wir haben auch in unseren Familien Geld gesammelt – das zeigt, dass wir selber vom Erfolg überzeugt sind.

Wie kamen Sie auf die Idee, eine Technologie zu entwickeln, die ein sehr genaues Allergieprofil eines Patienten liefert?

Das hat sich so ergeben. Im Zentrum stand vorerst die neue Technologie, die es erlaubte, anhand eines Blutropfens, den man auf eine CD mit Biosensoren gibt, eine sehr detaillierte medizinische Diagnostik vorzunehmen. Ursprünglich wollten wir diese Technologie für die Krebs-Früherkennung nutzen. Dann erfuhren wir, dass wir in diesem Feld klinische Tests mit Tausenden von Patienten hätten machen müssen, was Millionen verschlungen hätte. Im Bereich Allergien sind die Auflagen weniger hoch.»



Nicolas Durand: «Ich kann mir vorstellen, ein Wiederholungstäter zu werden.»

Allergietests waren bisher eine schmerzhaft Angelegenheit: Man ging zum Spezialisten, der einem Kreise auf den Vorderarm zeichnete, die Haut aufritzte und die Stellen mit Flüssigkeiten beträufelte. Wird das nun hinfällig?

Nein, diese In-Vivo-Tests, die zeigen, wie der Körper reagiert, wird es weiterhin geben. Unsere Innovation wird die Bluttests revolutionieren. Bis jetzt schickten die Allergologen Blutproben in ein Labor, und nach mehreren Tagen erhielten sie dann ziemlich rudimentäre Auswertungen zugeschickt. Unser Blutprofil dagegen wird schon nach 15 bis 20 Minuten vorliegen, ein Tropfen Blut aus dem Finger des Patienten reicht aus. Wir können nicht nur die Allergien eindeutig nachweisen, sondern auch die Identität des verursachenden Allergens bestimmen. Das bedeutet für den Allergologen: Höchste Messempfindlichkeit und ein personalisiertes Allergieprofil in kurzer Zeit und ohne die Anschaffung kostspieliger Laborgeräte.

Bis jetzt funktioniert das aber nur in der Theorie.

Nein. Erste Prototypen, welche Allergien auf Eier nachweisen können, zeigen die Zuverlässigkeit unserer Methode. Nun braucht es noch zwei Jahre Entwicklungsarbeit, damit alle Allergene erfasst werden können. Aber die Technologie funktioniert. Und sie hat ein immenses Potenzial, denn sie lässt sich für den Nachweis aller Krankheiten einsetzen, die man mit Bio-Markern im Blut entdecken kann, also auch Krebs oder Immunsystemerkrankungen.

Bis vor kurzem waren Sie Wissenschaftler, nun sind Sie Firmenchef. Was hat sich dadurch geändert?

Als Wissenschaftler hat man ja keine grosse Ahnung vom Unternehmertum, weder von Finanzen und Marketing noch von Personalführung. Wir hatten nicht einmal daran gedacht abzuklären, ob die Krankenkassen die Kosten für unser Allergieprofil übernehmen. Ich habe sehr viel gelernt in

den Programmen von Venture Kick. Klar sind wir dankbar für die Preise, die uns Investitionen erlauben. Aber das Geld ist nichts wert ohne das Know-how. Der Austausch mit Experten und Förderern von Jungunternehmen war überlebenswichtig für uns.

Ganz unerfahren waren Sie nicht. Sie haben mit 14 Jahren Ihr erstes Unternehmen gegründet.

Ja, das stimmt. Mein Kollege und ich waren in der Schulzeit Computereeks, und fast alle Nachbarn hatten Probleme. Also gründeten wir einen Computer-Pannendienst. Weil wir das Geld nicht brauchten, spendeten wir die Erträge der Glückskette, was das Westschweizer Fernsehen mit einer grösseren Reportage würdigte. Das gab viele neue Kunden – für uns war es die erste Lektion in Marketing. Später war mir bald klar, dass ich nicht in den Dienst eines Grossunternehmens eintreten, sondern eigene Projekte verfolgen wollte. Ich war nie der beste Student, aber immer verliebt in Projekte – konnte ich etwas aufbauen, spürte ich enorme Energie.

Wo sehen Sie sich und die Firma Abionic in fünf Jahren?

In fünf Jahren sind unsere Produkte auf dem Markt und Abionic hat einen guten Namen. Grösse allein ist kein Ziel, lieber kleiner und flexibel bleiben, vielleicht 30 bis 50 Angestellte. Es gibt genug Unternehmen, die zu gross sind und schlecht mit Angestellten und Kunden umgehen. Persönlich kann ich mir gut vorstellen, ein Wiederholungstäter zu werden, sprich: die Gewinne von Abionic in den Aufbau neuer Unternehmen zu investieren. Es kann aber auch reizvoll sein, ein Unternehmen über lange Zeit weiterzuentwickeln – wie Daniel Borel bei Logitech.

Gibt es bereits Kaufinteressenten?

Ja, es gibt schon viele Interessenten, aber manche haben undurchsichtige Vorstellungen. Es ist nicht einfach abzuschätzen, ob jemand ein ehrliches Interesse am Unternehmen hat oder einfach rasch viel Geld verdienen will. Derzeit gibt es zwei Optionen: dass wir Kapital von privaten Geldgebern an Bord holen oder dass die Firma bald an einen Pharmakonzern verkauft wird. Ohne zusätzliche Millionen können wir das Wachstum nicht finanzieren. (Lacht) Vielleicht meldet sich ja auch ein Business-Angel, der sich mit ganz altruistischen Motiven engagiert...

Kontakt und Information:  
[www.abionic.com](http://www.abionic.com)