

BaselArea will Start-up-Szene entwickeln

Standortförderin setzt 1,5 Millionen Franken für Pharma-Programm ein – Novartis, J & J und Pfizer an Bord

Von Patrick Griesser

Basel. Die Standortvermarkterin BaselArea.swiss will die starke Stellung der Nordwestschweiz im Bereich Life Sciences stärken – mit kleinen Schritten: Ein gestern vorgestellter Start-up-Accelerator namens BaseLaunch, ein sogenannter Beschleuniger für die Gründung von Unternehmen, soll in den kommenden Monaten mit 1,5 Millionen Franken ausgestattet werden. Das Ziel sei es, über ein Auswahlverfahren vielversprechende Nachwuchsfirmen ausfindig zu machen, diese finanziell zu unterstützen und mit der Industrie zu verknüpfen.

Eine gut abgestützte Start-up-Szene sei eine Voraussetzung, um den Spitzenplatz der Schweizer Life-Sciences-Wirtschaft zu stärken und weiter auszubauen, sagte Domenico Scala, Präsident von BaselArea.swiss, gestern und mahnte, dass sich die Schweiz beim Thema Neugründungen von Firmen im Bereich Health-Care unter Wert verkaufe: «Es besteht viel Nachholbedarf für die Schweiz in diesem Bereich und BaseLaunch ist ein strategisches Verbindungsstück, um diese Lücke zu schliessen.» Die Kritik ist nicht neu: Bereits mehrfach hat Scala darauf hingewiesen, dass angesichts der Bedeutung des Pharmasektors die entsprechende Start-up-Szene nicht stark ausgeprägt sei. Scala betonte, dass die Life Sciences der Region Spitzenplätze in Innovati-



Standort im Blick. Domenico Scala setzt grosse Hoffnungen in junge Unternehmen. Foto Florian Bärtschiger

onsrankings garantierten und als Wirtschaftsmotor wirkten.

Die Schweizer Pharmaunternehmen seien führend bei der Produktivität und den Investitionen in die Forschung und Entwicklung – allerdings schlägt sich diese gute Ausgangslage nicht in den Gründungszahlen nieder. 2015 seien hierzulande 381 Millionen Dollar an Investitionen in Start-ups in der Bio-

technologie geflossen, in Grossbritannien seien im gleichen Zeitraum 884 Millionen Dollar aufgewendet worden, obwohl die Biotech-Branche dort weniger entwickelt sei. «Ein Missmatch», kommentierte Scala mit einer Anleihe aus der Welt des Sports, die beschreibt, wenn ein körperlicher überlegener Spieler auf einen schwächeren Gegner trifft. Womöglich sei gerade die Stärke der in der Schweiz angesiedelten Unternehmen die Erklärung für die Schwäche der Start-up-Aktivitäten. Grosse Firmen könnten mit attraktiven Arbeitsbedingungen Wissenschaftler anwerben, die andernfalls womöglich den Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit gewagt hätten.

«Tropfen auf den heissen Stein»

Bereits im Oktober hatte Scala im Gespräch mit der BaZ darauf hingewiesen, dass in der Schweiz zu wenig Aufmerksamkeit und finanzielle Mittel in die Förderung von Nachwuchsunternehmen flössen, anders als in Nordamerika: «In den USA werden durch das National Institute of Health allein im Bereich Gesundheit Start-ups mit 2,2 Milliarden Dollar gefördert – und das in einem liberalen Markt.»

Im Vergleich zur Summe, die in den USA zur Verfügung stehen, nehmen sich die 1,5 Millionen Franken Fördergelder, die BaseLaunch zur Verfügung stehen «wie ein Tropfen auf den heissen Stein» aus, räumte Scala ein. Allerdings

erhofft er sich, dass weitere Partner BaseLaunch unterstützen und der Accelerator wachsen wird.

Zum Start des Projekts sind die Novartis und die US-Unternehmen Johnson & Johnson sowie Pfizer Partner, wie der Chef von BaselArea.swiss, Christof Klöpfer, erläuterte. Gespräche mit weiteren Unternehmen seien im Gange, antwortete Klöpfer auf die Frage, warum nicht auch Roche oder Actelion als Schwergewichte im Pharmasektor unter den Partnern vertreten seien. Kleine Änderungen bei den Partnerschaften seien noch möglich.

Bewerbungen für den ersten Zyklus des Programms nimmt BaseLaunch bis 30. Juni entgegen. Weitere Zyklen beginnen laut Mitteilung in der zweiten Hälfte 2018 und im Jahr 2019. Ein Auswahlkomitee wählt demnach unter den Bewerbern die Start-ups aus, die in das Programm aufgenommen werden.

Ein Programmzyklus erstreckt sich laut Alethia de Léon, CEO von BaseLaunch, über zwei Phasen und insgesamt 15 Monate. Die finanziellen Beiträge von BaseLaunch hierfür reichen von 10 000 Franken für drei Monate in der ersten Phase bis zu 250 000 Franken an Fördergeldern in der zweiten Phase, die zwölf Monate dauern soll. Während die erste Phase auf zehn Unternehmen ausgerichtet sein wird, sollen in der zweiten Phase lediglich noch drei Unternehmen begleitet werden, wie de Léon sagt.