

# How to Spin-off

Text: Fabienne Lüthi

**2015 wurden an der ETH Zürich so viele Spin-offs wie noch nie gegründet. Das Jobjournal hat mit zwei ETH Alumni gesprochen, deren Spin-offs an verschiedenen Positionen in der Entwicklung stehen. Vincent Forster von Versantis und Hans-E. Holzgang von Omnimedica AG berichten über Hürden und Erfolge beim Aufbauen und Führen eines Unternehmens. Während Versantis kurz vor dem ersten Durchbruch steht, kündigt sich für Omnimedica der nächste grosse Schritt in der älteren der beiden Firmengeschichten an.**

## Versantis

«Unser oberstes Ziel? Menschenleben zu retten!», erklärt Vincent Forster, ETH Alumnus und CEO des ETH Spin-offs Versantis. Bis dieses Ziel erreicht ist, liegt noch ein langer Weg vor dem 2015 gegründeten Unternehmen. Das junge Spin-off hat eine Methode entwickelt, die schnell und effizient Gifte aus dem Körper entfernt, seien es körpereigene oder durch Drogen aufgenommene. So können chronische und akute Lebererkrankungen behandelt werden. Im ieLab der ETH auf dem Hönggerberg teilt sich das Team um Forster die Büro- und Laborräumlichkeiten mit anderen aufstrebenden ETH Spin-offs. Der rege Austausch mit Gleichgesinnten tut gut. Denn ein Unternehmen aufzubauen will erst noch gelernt sein.



Das Team hinter Versantis: Dr. Vincent Forster, Dr. Meriam Kabbaj und Prof. Dr. Jean-Christophe Leroux

## Angetrieben durch tägliche Herausforderungen

Der Weg zum Ziel ist gepflastert mit Herausforderungen und vielen Erfahrungen, die zuerst noch gemacht werden müssen. «Zu Beginn ist alles neu. Immer wieder kommen andere Herausforderungen auf Dich zu. Plötzlich musst Du auch in Bereichen arbeiten, die Dir bisher völlig fremd waren. Wir kommen aus der Forschung und waren anfangs keine Finanzexperten», führt die Co-Gründerin Meriam Kabbaj aus. Durch das ETH-eigene Förderprogramm Pioneer Fellowship werden die jungen Unternehmer jedoch in ihrem Vorhaben unterstützt. Dank Coachings und wöchentlichen Meetings gelangen sie in Kontakt zu Personen aus der Industrie. «Es ist ein inspirierender Prozess», fügt Meriam Kabbaj an. «Man muss zur richtigen Zeit die richtigen strategischen Entscheidungen treffen. Denn jede Entscheidung hat direkten Einfluss auf die Zukunft der Firma.» Eine grosse Herausforderung sehen Vincent Forster und Meriam Kabbaj im Transfer aus der Wissenschaft zum Markt hin. «Es geht darum, eine neue Sprache zu finden», betont Vincent Forster, «eine Sprache, die nicht mehr nur wissenschaftlich ist, sondern auch für Aussenstehende Sinn macht, vor allem für Investoren und unsere Kunden.»

## «2017 behandeln wir unseren ersten Patienten.»

Vincent Forster freut sich auf die Zukunft. Das Patent steht, erste Tests an Ratten zeigten Erfolge, die klinischen Tests laufen. Die jungen Unternehmer lernen aber noch immer dazu. Durch die ersten Erfolgserlebnisse, die täglichen Herausforderungen und dem Ziel, Menschenleben zu retten, werden sie vorangetrieben. Der Glaube an das eigene Produkt und dessen Erfolg spielt eine grosse Rolle. Jungen Studenten mit einer Geschäftsidee rät Vincent Forster: «Geht raus, erklärt Eure Idee und umgibt Euch mit den richtigen Personen. Der wichtigste Ratschlag: Holt Euch so viele Informationen von Experten, wie es nur geht. Profitiert von der Erfahrung anderer Unternehmer!»

[www.versantis.ch](http://www.versantis.ch)