



Die Verbesserung komplexer Systeme beginnt mit sichtbaren Erfolgsgeschichten – German Accelerator Life Sciences (GALS)

Christoph Lengauer (CEO), Annika Pierson (Head of Strategy & Operations)
German Accelerator Life Sciences (GALS), Cambridge, Massachusetts, USA
www.germanaccelerator.com/life-sciences

Die Vision des German Accelerator Life Sciences (GALS) ist es, Erfolgsgeschichten zu schreiben, die zeigen, dass Innovationen aus Deutschland mit der richtigen Unterstützung weltweit erfolgreich sein können. Diese Leuchttürme sollen Anlass zu Optimismus geben und damit mittelfristig eine Renaissance in der deutschen Life-Sciences-Innovationslandschaft bewirken.

Das GALS-Modell – flexible und individuelle Betreuung auf hohem Niveau

Das GALS-Modell lässt sich am einfachsten in Absetzung zu anderen Accelerator-Programmen beschreiben: Die Unterstützung durch GALS ist flexibel und immer angepasst an die spezifischen Anforderungen der einzelnen Unternehmen. Es gibt daher keine 08/15-Klassen, sondern Unternehmen können sich jederzeit bewerben und werden individuell betreut. GALS arbeitet mit erfahrenen Industrieexperten, um die Auswahl der besten Unternehmen und eine optimale Betreuung der Portfoliounternehmen zu gewährleisten. Bewerben können sich Start-ups und junge Unternehmen aus den Bereichen Digital Health, Medical Devices, Diagnostics, Therapeutics und Platform Technologies, die zumindest einen Standort in Deutschland haben.

Betreuung durch GALS – strategische Beratung und operative Unterstützung

Um Unternehmen bei der Vorbereitung des Markteintritts in den USA optimal zu unterstützen, erhält jedes Unternehmen ein maßgeschneidertes Servicepaket. Dieses umfasst neben dem Zugang zu Ressourcen, Kontakten und Partnern vor Ort auch eine ausführliche strategische Begleitung, die mit dem Readiness-Programm bereits in Deutschland beginnt. Im Rahmen von ein- bis zweitägigen Workshops entwickeln erfahrene Mentoren gemeinsam mit dem Unternehmen einen meilensteinbasierten Arbeitsplan. Dabei spielen neben strategischen Fragestellungen finanzielle, rechtliche und –seltener – auch technische Aspekte eine Rolle. Die Mentoren begleiten das Unternehmen nahtlos weiter, sobald es in den USA angekommen ist. Die Laufzeit der Programmteilnahme wird basierend auf dem gemeinsam definierten Arbeitsplan vereinbart. Für Unternehmen, die eine solche engmaschige strategische Begleitung nicht brauchen, bietet GALS Zugang zu einem erstklassigen Netzwerk von Industrieexperten, Investoren und Innovationspartnern in den USA.

Erste Resultate und Erfolge: Das Modell funktioniert

GALS wurde vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) als unternehmerische Initiative entworfen und misst den eigenen Erfolg daher als Return on Investment. Alle Aktivitäten sind darauf ausgerichtet, den Wert der Unternehmen zu steigern und relevante „Value Inflection Points“ zu erreichen. Seit dem Start der ersten Unternehmen im Programm im Januar 2016 wurden zehn Unternehmen ausgewählt (Stand Februar 2017), und die ersten Erfahrungen mit Programmteilnehmern zeigen, wie wichtig die individuelle Betreuung

für Unternehmen ist. Beispielsweise hat GALS Unternehmen dabei geholfen, eine solide FDA-Strategie zu definieren, Verhandlungen mit potenziellen strategischen Partnern und Investoren vorzubereiten und Term Sheets zusammenzustellen – alles Bausteine, die sich für jedes Unternehmen anders gestalten. GALS-Portfoliounternehmen waren beim Fundraising mit einer Gesamtsumme von mehr als 45 Millionen US-Dollar seit Januar 2016 bislang außerordentlich erfolgreich. Das ist ein guter Start und zeigt, dass das Modell funktioniert. Inzwischen bewerben sich immer mehr Unternehmen auf Empfehlung von aktuellen Programmteilnehmern oder Alumni. Auch das ist ein Zeichen dafür, dass die Services von GALS für die teilnehmenden Unternehmen wertvoll sind und sich die Investition der deutschen Bundesregierung lohnt.

Ausblick: Rahmenbedingungen verbessern und Zugang ermöglichen

Von Anfang an hat GALS Wert auf die organische Entwicklung des Programms gelegt, da neue Modelle nicht am Reißbrett entworfen werden können. Das Kernprogramm ist etabliert, daher werden nun in der nächsten Phase zusätzliche Programmbausteine entwickelt. Hierfür gibt es viele Ideen, die in der Arbeit mit den Unternehmen, aber auch in der Interaktion mit anderen Stakeholdern im GALS-Netzwerk entstanden sind und nun weiter vorangetrieben werden. Beispielsweise ist der Bedarf für frühzeitige „Education“ und konkrete Vorbereitung der späteren Internationalisierung ein Thema, das immer wieder aufkommt. Zusätzliche GALS-Standorte werden ebenfalls in Erwägung gezogen, um deutschen Life-Sciences-Start-ups den Zugang zu weiteren Hubs zu ermöglichen. Neben diesen programmbezogenen Plänen wird es in den nächsten Jahren eine zentrale Aufgabe von GALS sein, gemeinsam mit Vertretern aus Industrie, Politik und Wissenschaft an den Rahmenbedingungen für Innovation in Deutschland zu arbeiten. Hier kann GALS wichtige Impulse geben und dabei helfen, internationale Erfolgsmodelle an die Gegebenheiten in Deutschland anzupassen und erfolgreich zu implementieren.