

The background of the cover is a photograph of a railway signal at night. The signal is illuminated from within, showing two horizontal bars and the number '121'. The background is dark with blurred lights, creating a bokeh effect. A yellow diagonal shape is overlaid on the right side of the image. The title 'Weichen stellen' is written in white, bold, sans-serif font. Below it, the subtitle 'Deutscher Biotechnologie-Report 2011' and 'German Biotechnology Report 2011' are written in a smaller, white, sans-serif font. The Ernst & Young logo is at the bottom center.

Weichen stellen

Deutscher Biotechnologie-Report 2011
German Biotechnology Report 2011

Wie man Europas führenden Sequenzierdienstleister zubereitet



Peter Pohl, CEO
Thomas Pohl, CTO
GATC Biotech AG, Konstanz

„Kochrezept“

Man erfinde die Methode der nicht-radioaktiven DNA-Sequenzierung, lasse sie patentieren, gründe Europas erste Sequenzierfirma, renoviere eigenhändig 130 Quadratmeter in einem Industriebau und investiere umgerechnet 1000 Euro in die erste Laborausstattung. Dann produziere man Sequenziergeräte auf Basis des Patents und verkaufe sie weltweit sehr erfolgreich. Währenddessen beteilige man sich an wegweisenden Genomprojekten und produziere herausragende Ergebnisse um sich als Dienstleister zu etablieren. Anschließend suche man sich weitere Kunden in der industriellen Forschung. Das Ganze würze man kräftig mit Weitsicht, Kreativität und Engagement sowie einer gesunden Prise Risikobereitschaft. In den nächsten 20 Jahren füge man weitere erstklassige Mitarbeiter und neueste Technologien hinzu.

Unternehmenshistorie

Das ist die Zutatenliste des Erfolgsrezepts von GATC Biotech. Damaliger visionärer Chefkoch war Fritz Pohl, Professor für Biologie an der Universität Konstanz. Als er seine Erfindung 1982 patentieren ließ, war ihm klar, dass er zwar die Basis für ein Geschäftsmodell geschaffen hatte, ein erfolgreiches Unternehmen jedoch auch Know-how anderer Disziplinen erfordert. So gründete er 1990 mit seinen Söhnen Thomas, Fritz und Peter die „Gesellschaft für Analysetechnik

und Consulting mbH“, kurz GATC, entlehnt den Anfangsbuchstaben der DNA-Basen. So einfach, wie es sich liest, war es dann doch nicht. 1996 wurde das eigene Sequenziergerät von Vollautomaten finanzstarker Mitbewerber vom Markt gedrängt und die Zahl der EU-geförderten Genomprojekte sank dramatisch. Der Umsatz brach ein. Gemäß dem Sprichwort „bei starkem Wind seien Windmühlen und keine Mauern zu bauen“ entschied der Pohl'sche Familienrat, sich ganz auf den Dienstleistungssektor zu konzentrieren. Der erwies sich bald als hart umkämpft. Zudem war die Konkurrenz Ende der 90er durch Venture Capital oder IPOs am Neuen Markt finanziell hochgerüstet.

Visionäre, innovative Ideen

Schon damals gelang es GATC mit schrägen Ideen immer wieder, sich im Rahmen der eigenen finanziellen Möglichkeiten zu behaupten. So lancierte GATC 1997 den 24-Stunden-Sequenzierservice – jetzt weltweit ein Standard. 1999 wurde das Böxle™ ins Leben gerufen, eine kleine Plastikbox, die GATC den Kunden für den Probenversand gratis zur Verfügung stellt. Heute hat das leuchtend orange-farbene Böxle™ Kultstatus und wird zu Tausenden pro Monat in alle Welt verschickt. Unter dem Motto „Abends einwerfen, morgens downloaden“ wurde 2007 „NightXpress“ eingeführt, ein Service, der eine Lieferzeit von Probenabholung bis Datenlieferung von nur etwas mehr als 12 Stunden garantiert. Er wurde 2008 im Rahmen der Initiative „Deutschland – Land der Ideen“ ausgezeichnet.

Solide Grundlage

Auf diese Weise werden seit Anbeginn in guter mittelständischer Tradition und Sitte solide Gewinne erwirtschaftet, die in voller Höhe in neueste Geräte und qualifizierte Mitarbeiter reinvestiert werden. Nur so schaffte es GATC auch, unbeschadet unter der zerstörerischen Flutwelle hindurch zu tauchen, die der Orkan „Neuer Markt“ in den ersten beiden Jahren des neuen Jahrtausends über die Branche peitschte. Auch GATC plante Ende 2000 den Börsengang und aus der GmbH wurde eine AG, Mitarbeiterbeteiligungsprogramm inklusive. Die IPO-Pläne wurden jedoch rechtzeitig verworfen.

All in One

Die Entwicklung der Firma nahm 2006 an Fahrt auf, als man sich entschloss, in alle der damals auf den Markt drängenden, neuen Sequenziertechnologien zu investieren. Mit dem Slogan „All leading sequencing technologies in one lab“ war GATC im umkämpften Sequenziermarkt der erste Anbieter von Multiplattform-Strategien, bei welchen die Geräte je nach wissenschaftlicher Fragestellung kombiniert werden. Die Strategie etablierte sich und heute verfügen alle namhaften Sequenzierdienstleister über mehrere Plattformen.

First in Class

Alle zwei bis drei Jahre erfolgt ein Generationenwechsel im Maschinenpark. In dieser Zeit müssen sich die bis zu einer halben Million Euro teuren Geräte amortisieren. Die nächste, noch teurere Generation – Sequenzierung auf Einzelmolekülbasis – ist bereits bestellt. Mit ihr werden Genome zukünftig binnen Stunden zu einem Bruchteil der Kosten sequenziert. Wieder ist GATC der erste kommerzielle Dienstleister Europas, der in die neue Technologie investiert, um den weltweit rund zehntausend Kunden aus forschender Industrie und Akademie Zugang zu modernsten Methoden kurz nach Markteinführung zu bieten.

Die sich rasant entwickelnden Technologien und der damit einhergehende Preissturz sind wesentliche Markttreiber. Sie sind für Marktwachstum und explodierende Datenmassen verantwortlich. Die Zähmung dieser Datenflut ist die neue Herausforderung und GATC investiert immens in Datenmanagement und -analyse. Doch es entstehen auch ganz neue Märkte. Basierend auf den neuen Sequenziertechnologien spezialisiert sich GATC mit dem Tochterunternehmen LifeCodexx auf die Entwicklung klinisch validierter, molekularer Diagnostiktests.

Der Prototyp von GATC's 20jährigem Sequenziergerät steht heute im Deutschen Museum. Ein Zeitzeuge, der die rasante Entstehung eines Marktes dokumentiert und davon erzählt, dass visionäre Innovationskraft und Leidenschaft wichtiger sind als prall gefüllte Kriegskassen.

www.gatc-biotech.com