

Seedmatch-Investor steigt bei Rodos Biotarget groß ein

Geschrieben von [Ines Becker](#) am Mittwoch, 1. November 2017

Rodos Biotarget startete 2016 eine erfolgreiche Crowdfunding-Kampagne auf Seedmatch mit der Vision, mithilfe ihrer Nanotransmitter wichtige Medikamente endlich dorthin zu bringen, wo sie wirklich gebraucht werden – in die durch eine Krankheit betroffenen oder sie verursachenden Zellen. Denn bisher lässt sich Medikation von bspw. Krebs oder anderen zellulären Krankheiten kaum lokal begrenzen. Das bedeutet, teure Medikamente führen zu starken Nebenwirkungen, müssen in hoher Konzentration verabreicht werden, da sie sich im Körper großflächig verteilen, sie werden frühzeitig abgebaut und können ihre Wirkung nicht optimal entfalten. Das soll sich Dank der Nanotransmitter von Rodos Biotarget ändern. Über 300 Investoren förderten diese mit knapp 370.000 Euro. Eine erfolgreiche Kampagne. Wie erfolgreich, das zeigt sich ein knappes Jahr später. Die Kampagne überzeugte schon damals Otto H. Gies zu einem Investment in das Life-Science-Startup. Doch das reichte ihm nicht. Der ehemalige Geschäftsführer von 3B Scientific, einem weltweit führenden Hersteller von medizinischen Lehrmaterialien, ermöglichte nun als Business Angel eine Finanzierungsrunde über 800.000 Euro in Rodos Biotarget ein. Wir sprachen mit Otto H. Gies (im Bild links) und Co-Gründer Dr. Marcus Furch (im Bild rechts) über die Hintergründe.



Seedmatch: *Hallo. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für uns nehmen. Im November 2016 endete die Seedmatch-Crowdfunding-Kampagne. Im August dann die News schlechthin: Seedmatch-Investor Otto H. Gies initiierte bei Rodos Biotarget als Business Angel eine Finanzierungsrunde mit einem Volumen von 800.000 Euro. Da liegt die Vermutung nahe, dass schon im Laufe des Fundings die ersten Gespräche stattfanden. Wie kam es dazu?*

Dr. Marcus Furch: Otto Gies hatte bereits auf Seedmatch den für eine Privatperson höchstmöglichen Investitionsbeitrag von 10.000 Euro investiert. Mich interessieren die Personen hinter einem solchen Engagement, recherchierte und stellte fest, dass er als Unternehmer im Gesundheitsbereich tätig ist. Sein Unternehmen stellte hoch genaue Organmodelle zur medizinischen Bildung her, darunter so Klassiker wie artifizielle Skelette, die Sie aus der Arztpraxis kennen.

Otto H. Gies: Das stimmt, wir haben uns bereits auf der Medica 2016 in Düsseldorf im November getroffen, auf der ich mit meinem Unternehmen ausstellte. Im Januar 2017 erhielt ich meine erste Einladung zu einem Managementmeeting nach Hannover. Mich interessierte der Markt in dem die Rodos Biotarget tätig ist. Fortan intensivierte sich der Kontakt.

Seedmatch: *Herr Gies, Sie haben fast 30 Jahre sehr erfolgreich die Geschicke der 3B Scientific-Unternehmensgruppe geleitet, mittlerweile*

der Marktführer in der Herstellung und Vermarktung von Lehrhilfen im Bereich Anatomie und Biologie für die naturwissenschaftliche und medizinische Ausbildung sowie auf dem Gebiet der Patientenaufklärung. Mit Beginn des Jahres sind Sie aus dem Unternehmen ausgestiegen und haben Ihre Anteile J. H. Whitney Capital verkauft. Warum haben Sie sich von dem Geld keine Luxus-Weltrundreise gegönnt und genießen die gewonnene Ruhe und Freizeit?

Otto H. Gies: Meine Weltreisen machte ich immer dienstlich, ca. zwei Rund-um-die-Welt-Reisen pro Jahr. Dabei verbringt man ca. jede dritte Nacht im Flieger. Aber auch jetzt ist die Ruhe noch nicht eingekehrt und ich bin genauso aktiv wie während meines Berufslebens. Ich berate Unternehmen, habe in Beteiligungen investiert und ein Unternehmen neu gegründet. Darüber hinaus arbeite ich mit im Senat des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft.

Seedmatch: *Obwohl Sie keine klassische medizinische Ausbildung haben, scheint Ihnen aber durch Ihr jahrzehntelanges Engagement für 3B Scientific das Thema weiterhin sehr am Herzen zu liegen, oder?*

Otto H. Gies: Wenn unser Berufsleben unmittelbar dem Menschen und seiner Gesundheit dient, führt das immer zu einer großen Befriedigung, weil das Berufsleben sinnerfüllt ist und anderen Menschen einen Nutzen bringt. Aber auch das Thema Mensch und Mobilität war immer spannend für mich. Früher wollte ich mich einmal an einem Autohaus beteiligen. Der zweite Grund für das Engagement bei Rodos Biotarget ist, dass bei mir Diabetes diagnostiziert wurde und ich etwas tun möchte, um gegen diese Krankheit zu kämpfen. Das Unternehmen entwickelt eine Nanomedizin-Therapie gegen den Typ 2 Diabetes oder Altersdiabetes.

Seedmatch: *Begrenzt sich das Engagement von Otto H. Gies als Business Angel nur auf die Kapitalbereitstellung?*

Dr. Marcus Furch: Die Erfahrung von Herrn Gies, ein Unternehmen von dessen frühen Beginn zu einem ausgesprochenen und international tätigen Marktführer auf seinem Gebiet gemacht zu haben, kann für uns

sehr wertvoll sein. Ich würde es begrüßen, wenn er die Unternehmensentwicklung der Rodos Biotarget mit dieser Erfahrung aber auch mit seinem internationalen Netzwerk zu Entscheidern unterstützt.

Otto H. Gies: Ich bin daran interessiert, die Rodos Biotarget unternehmerisch mit nach vorne zu bringen. Ziel ist es, die Entwicklungen, die bei diesem Unternehmen von hervorragenden Wissenschaftlern auf den Weg gebracht worden sind, durch den Prozess der vorklinischen und klinischen Studien zu führen und dann die Ergebnisse für die Pharmaindustrie und somit für die Ärzte und Patienten nutzbar zu machen.

Seedmatch: *Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich nun Dank der 800.000 Euro für das Wachstum von Rodos Biotarget?*

Dr. Marcus Furch: Wir hatten bereits im vergangenen Jahr in ein Portfolio neuer Therapieansätze investiert, bei denen unsere zellspezifische Nanotransporter mit RNA-Wirkstoffen kombiniert wurden. Damit ergeben sich neue Wirkmechanismen. Die auf der RNA definierten genetischen Information wird ausschließlich in den angesteuerten Zielzellen abgelesen und somit die therapeutische Wirkung über einen definierten und gewünschten Zeitraum ermöglicht. Dieses Prinzip wenden wir auf Krankheiten an, die ursächlich in Zellen der Leber oder der Bauchspeicheldrüse ablaufen. Mit den erhaltenen Mitteln werden wir u.a. diese Ansätze weiterbringen.

Otto H. Gies: Unternehmen, die sich noch im Stadium der Forschung und Entwicklung befinden, können nicht nachhaltig profitabel sein. Bis Forschungsergebnisse verkauft werden können, müssen hinsichtlich der regulatorischen Auflagen viele Hürden genommen werden. Man muss dabei einen langen Atem haben und ich möchte dabei helfen, dass die Entwicklungen hinsichtlich der Behandlung von Diabetes, Aids, Krebs, Leberkrankheiten etc. nach vorne getrieben werden und die behördlichen und gesetzlichen Auflagen, die Voraussetzung für die erfolgreiche Produktion und Markteinführung von neuen Wirkstoffen sind, erfüllt werden.

Seedmatch: *Herr Dr. Furch, Ihr Funding auf Seedmatch legte den Grundstein für die gemeinsame Zusammenarbeit mit Herrn Gies. Was raten Sie vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen anderen Gründern und Geschäftsführern, die sich mit dem Gedanken tragen, eine Crowdfunding-Kampagne auf Seedmatch durchzuführen oder sogar gerade dabei sind?*

Dr. Marcus Furch: Eine Crowdfunding-Kampagne ist mehr als die bloße Form der Kapitalbeschaffung. Sie ist eine Form der Öffentlichkeitsarbeit und der Vernetzung. Die Vernetzung findet statt mit Entwicklungspartnern, Kunden und anderen Interessenten. Die investierten Crowdinvestoren interessieren sich belegbar für das eigene Unternehmen. Die Gründe sind vielfältig, sie können reiner finanzieller Natur sein; sie können aber, wie Herr Gies eben schilderte, darüber hinausgehen. Geben Sie den Crowdinvestoren die Gelegenheit des persönlichen Kennenlernens. Hieraus können sich weitere Chancen ergeben.

Seedmatch: *Welche Vorteile brachte Ihnen, Herr Gies, als Investor die Kampagne von Rodos Biotarget?*

Otto H. Gies: Nach dem Gespräch mit einer großen Sparkasse in Norddeutschland bemerkte ich, dass man dort wenig Interesse für die Bedürfnisse des Kunden hatte, sondern der Fokus war mehr auf dem Verkauf der eigenen Produkte gerichtet. Bei Seedmatch ist das ganz anders. Man unterstützt Startup-Unternehmen, die vorher offensichtlich gut analysiert wurden, die Ausfallquote ist sehr gering und die Renditen sind höher als das was unsere Banken bieten. Renditen von 6-9 %, Goodies, Erfolgsbeteiligungen sowie Überschussbeteiligungen beim Exit machen Seedmatch zu einer interessanten Plattform. Man kann ab 250 € investieren und das Risiko breit streuen.

Seedmatch: *Welchen Rat und welche Erfahrungen möchten Sie mit den anderen Investoren teilen?*

Otto H. Gies: Ob man einer Bank oder Sparkasse in Bezug auf

Geldanlagen vertrauen kann, hängt immer davon ab, ob der Berater das Kundeninteresse in den Fokus stellt. Geld ist immer in Unternehmen besser angelegt, denn es schafft Arbeitsplätze, dient der wirtschaftlichen Entwicklung unseres Landes und als Gesellschafter kann man viel leichter überprüfen, was mit dem Kapital passiert, als der Kunde der Vermögensverwaltung einer Bank. Beteiligungen an Unternehmen, die sinnerfüllende Produkte entwickeln oder produzieren, machen Investoren mehr Freude, weil man dort durch enge Kontakte zum Management und zu den Mitarbeitern die Unternehmensentwicklung positiv beeinflussen kann. Über eigene Netzwerke kann man dazu beitragen, neue Geschäftskontakte zu knüpfen und dort zu helfen wo man gebraucht wird.

Seedmatch: *Vielen Dank für das Interview. Wir wünschen Ihnen für die gemeinsame Zusammenarbeit alles erdenklich Gute.*

Dr. Marcus Furch: Danke Ihnen für die Plattform, die Sie Unternehmen bieten. Danke Ihren Investoren, die sich in biotechnologischen Innovationen und Entwicklungen für die Gesundheit engagieren. Für eine starke Volkswirtschaft wie die in Deutschland wünschen wir, dass es noch viel mehr werden, damit privates Kapital in den Unternehmen ankommt, die an wirklich faszinierenden Themen und Produkten arbeiten, die nach einer erfolgreichen Entwicklung dem Wohl der Menschen dienen.

Otto H. Gies: Von meiner Seite auch herzlichen Dank an Seedmatch. Eine Crowdfunding-Plattform ist eine gute Sache für Investoren hinsichtlich Risikostreuung und Optimierung der Rendite. Es wird ein Win-Win-Verhältnis zwischen allen Beteiligten hergestellt und es wäre wünschenswert, wenn unsere Sparkassen und Banken davon lernen würden.