

Cellca will nach Übernahme noch schneller wachsen

Der Pharma- und Biotech-Zulieferer Sartorius Stedim Biotech hat zum 1. Juli 2015 die 2005 gegründete Cellca GmbH aus Laupheim übernommen. Walter Pytlik sprach mit Cellca-Geschäftsführer Hugo de Wit, der seit 2010 erst zusammen mit Dr. Aziz Cayli die Cellca führte und später ab 2012 als alleiniger Geschäftsführer die Cellca leitete, über die Hintergründe und Folgen des Eigentümerwechsels.



Cellca-Geschäftsführer Hugo de Wit.
© Cellca GmbH

Was bewegt einen internationalen Konzern wie Sartorius dazu, ein kleines Unternehmen wie Cellca mit 30 Mitarbeitern zu übernehmen?

Er sucht etwas, was sein Portfolio selbst nicht bietet und es ergänzt, und er sucht etwas, was Dynamik und Zukunft hat. Für Sartorius ist es interessant, sein Angebot im Sinne der Kunden noch attraktiver zu gestalten, weiter in Richtung eines Lösungsanbieters zu gehen. Cellca hält die IP an vollständig chemisch identifizierten Zellkulturmedien und verfügt über eine sehr gut nutzbare Industrial Protein Production Plattform. Da gibt es interessante

Schnittmengen zu Sartorius.

Blicken Sie für uns kurz in die Unternehmensgeschichte. Wie wurde Cellca, was es heute ist?

Die ersten fünf Jahre betrieb Cellca Forschung und Entwicklung für eine Technologieplattform. Von 2010 bis 2012 trieben wir die Produktentwicklung voran. Die Elemente der Technologie wurden so zusammengebaut, dass sie als Produkt Kunden verkauft werden konnten. Drei Produkte bieten wir an. Erstens: Wir entwickeln Zelllinie(n) für den Kunden vor Ort in Laupheim (Fee for Service). Zweitens lizensieren wir unsere Technologieplattform aus und drittens bieten wir Zellkulturmedien an. Seit 2012 sind wir damit auf dem Markt und wachsen seither exponentiell.

Hat Cellca mit der Übernahme durch Sartorius sein Ziel erreicht?

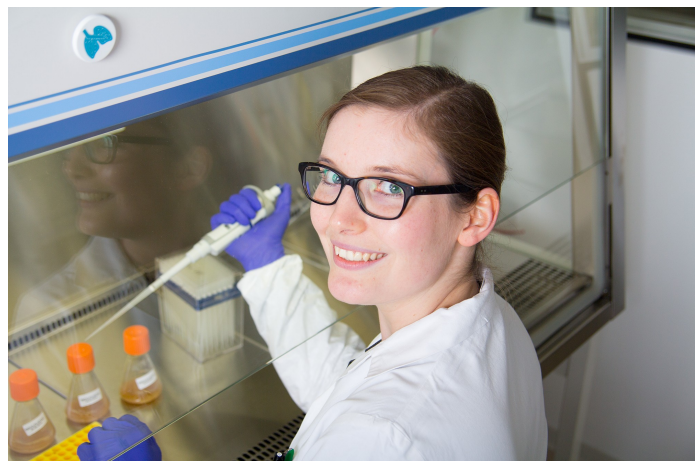
Ja und Nein. 2005 startete das Unternehmen mit Aziz Cayli, dem Inkubator Rentschler

Biotechnologie, dem Chancen-Kapitalfonds der Kreissparkasse Biberach und der KfW. All die Partner gaben dem Unternehmen Platz und Zeit zur Entwicklung. Der Hauptfokus des Unternehmens lag zunächst nicht auf Kunden, sondern auf Technologieentwicklung. Seit 2012 aber sehen wir einen zunehmend internationalen Kundenstamm wachsen. Wir selbst sind auch gewachsen und haben inzwischen mehr als 30 Mitarbeiter. Damit wächst gleichzeitig das Bedürfnis nach weiterer finanzieller Expansion, nach weiterer Internationalisierung. Die Firma Rentschler ist 2014 als strategischer Partner ausgestiegen. Den Ausstieg können beide Seiten als Erfolg bezeichnen. Wir arbeiten weiterhin zusammen, aber seitdem hat der strategische Partner gefehlt. Die Firma Cellca ist ein Technologieunternehmen und Technologie hat eine relativ kurze Halbwertszeit. Das heißt, man muss relativ schnell sein.

Nein sage ich deshalb, weil wir nur eine Phase der Entwicklung abgeschlossen haben. Aber auf der anderen Seite sind wir noch lange nicht am Ziel, weil wir noch weiter wachsen und eigenständig die Technologie ausbauen und noch mehr Kunden akquirieren wollen. Wir hoffen, dass es mit dieser Akquise durch Sartorius Beschleunigungseffekte gibt.

Wer hat die Übernahme betrieben?

Es lag im gegenseitigen Interesse. Wir suchten einen neuen starken strategischen Partner, andererseits unterstützten uns die Finanzpartner treu und gut seit zehn Jahren. Da ist alles zusammengekommen. Für die Kreissparkasse Biberach war es interessant, weil wir eine gewisse Größe erreicht haben. Für Sartorius war es interessant, weil sie damit Zugang zu einem jungen, innovativen Unternehmen mit interessanten Produkten gewinnt mit teilweise spannenden Überschneidungen zum eigenen Portfolio. Und für Cellca ist der Einstieg von Sartorius interessant, weil der Konzern auch mit seiner Marktpräsenz und seinem Branding das Geschäft anzukurbeln helfen kann. Das wird Cellca eine Art Sicherheitsstempel verleihen, der wichtig ist für den weiteren Geschäftsgang.



Die Dienste des Upstream-Spezialisten sind bei internationalen Pharma- und Biotech-Unternehmen stark gefragt.
© Cellca GmbH

Hätte Cellca ihren Weg nicht allein weitergehen können? Gab es andere Optionen?

Das Schöne an unserer Situation war, dass wir nicht unter Zwang handelten. Von Anfang an war die Rede davon, die Cellca GmbH möglichst eigenständig weiter bestehen zu lassen.

Was ändert sich durch die Übernahme? Bleibt Cellca in Laupheim?

Eigentlich nichts. Team und Geschäftsführung und der Ort bleiben gleich. Sartorius war von vorneherein am Team interessiert. Ob wir in fünf Jahren immer noch am Rentschler-Campus sitzen, ist eine andere Frage. Wir werden hier in der Region bleiben. Wir haben eine sehr gute Kooperation mit der Hochschule Biberach. Wir haben hier ein gutes Umfeld, es gibt keinen Grund, von hier wegzugehen. Auch für Sartorius ist der hiesige Standort mit Teva, Boehringer und Rentschler interessant. An der Firmenarchitektur wird sich nach Stand der Dinge nichts ändern. Das war mir persönlich wichtig. Ich wollte nicht fünfeinhalb Jahre Arbeit und Entwicklung in einem

Umzugskarton verschwinden sehen. Deswegen war Sartorius auch in dieser Hinsicht ein interessanter Partner, weil wir dadurch eine Chance haben, unter die Fittiche einer strategischen und gut agierenden Mutter zu schlüpfen und weiter hochzuwachsen.

Aziz Cayli schwebte bei Unternehmensgründung die perfekte Upstream-Technologie-Plattform vor. Ist das Ziel erreicht?

Ja. Das beweist unsere internationale Kunden aus Kalifornien, Japan, oder Australien. Sie kommen zu uns, um sich Zelllinien bauen zu lassen. Das tun Kunden aus Biotech und Pharma, weil unsere Plattform sehr gut ist.

Was bedeutet die Übernahme für ihre Kundschaft?

Hier ändert sich im positiven Sinne etwas. Durch die Sartorius-Übernahme erhalten die Kunden die Möglichkeit, auch andere Services von Sartorius mit zu nutzen. Durch die Übernahme der schottischen Firma BioOutsource, die sehr stark in der Proteinanalytik ist, besteht nicht nur die Möglichkeit die Zelllinien zu entwickeln, sondern über die Unternehmensmutter auch die Proteinanalytik anzubieten. Für die Kunden ist das interessant. Ebenso interessant ist, dass die Zellmedien im Konzern produziert werden können, wo auch die Zelllinie hergestellt wird, sodass alles aus einer Hand angeboten werden kann. Das vereinfacht viele Wege, die Kommunikation und beschleunigt zum Teil die Abläufe.

Also Full Service von der DNA-Sequenz bis zum Upscale

Ja. Aber immer nur auf die Entwicklung bezogen. Denn Sartorius will kein CMO werden, also kein Auftragshersteller. Deswegen ändert sich für Kunden und Partner eigentlich nichts. Man kann hier immer noch gute Zelllinien einkaufen, gute Proteintechnologie, erhält jetzt noch Zugang zu Analytik. Das Angebot wird breiter. Und klar ist auch: mit der neuen ‚Mutter‘ wird es neue Finanzmittel, Anlagen und Investitionen geben.

Mit der Übernahme verbindet der neue Eigner sicherlich konkrete Erwartungen. Was können Sie heute schon darüber mitteilen?

Es soll so weitergehen. Wir sollen unsere Dynamik behalten, weiter wachsen, weiter Kunden akquirieren und zügig die Zusammenarbeit mit ergänzenden Bereichen von Sartorius wie Proteinanalytik und Medienproduktion suchen. Das sind die ersten Vorgaben. Ganz konkret: Sartorius hat sich bis 2020 das Ziel gesetzt, den Umsatz von heute zu verdoppeln. Von uns wird erwartet, dass wir dazu unseren Beitrag liefern.

Wie wird sich Cellca aufstellen, wie wird es im Konzern eingebunden?

Administrative Funktionen werden gebündelt, zum Beispiel die Finanzen, IT- oder HR-Prozesse in den Konzern eingebunden. Weiterhin werden wir die weltweiten Sartorius-Standorte nutzen, um zügig international zu expandieren. Wichtig ist aber auch, dass wir nicht in irgendeine Abteilung eingeklemmt werden, sondern relativ eigenständig die nächsten Entwicklungsschritte gehen können. Ich berichte direkt an den Vorstand.

Welche Meilensteine will Cellca in nächster Zukunft erreichen?

Wir wollen die Kapazität verdoppeln, sofern es der Markt hergibt. Das heißt nicht, dass wir unsere Belegschaft verdoppeln, aber 40, 50 Mitarbeiter peilen wir schon an. Das primäre Ziel ist es, Cellca als einen der führenden Anbieter für pharmazeutische Proteintechnologie zu etablieren. Wir wollen Technologie anbieten, auch Randfelder wie die Analytik, vielleicht später auch die Aufarbeitung. Wohlgermerkt, nicht als Produzent, sondern als Technologieanbieter.

Fachbeitrag

14.08.2015

Walter Pytlik

BioRegionUlm

© BIOPRO Baden-Württemberg GmbH

Weitere Informationen

▶ [Cellca GmbH](#)

Der Fachbeitrag ist Teil folgender Dossiers



Zellkulturtechnik: Mit Nervenfasern von Fröschen fing alles an



cellca