



Arvin Zuberbühler
ist CEO von
Produkte24.com

«Wir haben die einzige Suchmaschine für Kataloge»

cash: Was macht Produkte24.com?

Arvin Zuberbühler: Mit Produkte24.com durchsuchen Sie Kataloge und Prospekte aus der Schweiz, Deutschland und Österreich. Sie geben zum Beispiel «Ledersofa» ein und erhalten alle Katalogseiten, die Ledersofas beinhalten. Produkte24.com wird sowohl von B2B- wie B2C-Anbietern benutzt.

Was macht Ihr Unternehmen so einzigartig?

Produkte24.com – zusammen mit der englischsprachigen Version Who-sells-it.com – ist weltweit die einzige Suchmaschine für Kataloge. Das Einstellen von Katalogen erfolgt kostenlos, was bereits zu 20 000 eingestellten Katalogen führte. Bis heute wurden so rund 130 Millionen Katalogseiten angeschaut.

Wie ist die Firma entstanden?

Während dem Durchsuchen des Bibliothekskataloges der Uni St. Gallen hatten wir die Idee, Möbelkataloge zwecks Möblierung unserer WG ebenso effizient durchsuchbar zu machen. Nun sind wir in der Lage, alle Kataloge und Prospekte online anzuzeigen.

Wie ist die Firma finanziert?

Mit eigenen Mitteln der drei Gründer sowie aus dem laufenden Cashflow. **DDC**

Synosia forscht dort, wo andere aufhören

BIOTECH Die Basler Kleinfirma erforscht Medikamente zur Heilung psychischer Krankheiten. Synosia bedient sich brachliegender Wirkstoffe, etwa von Roche.

Die Basler Synosia hat das geschafft, woran andere Kleinfirmen zuletzt scheiterten: Das Biotech-Start-up hat Anfang 2009 stolze 32 Millionen Franken von privaten Investoren erhalten. Synosia-Finanzchef Philippe Lutz ist froh, dass die



CFO Philippe Lutz zu den Geschäftsaussichten von Synosia auf www.cash.ch

Finanzierungsrunde trotz Börsenbaisse und Kreditklemme gelungen ist. «Jetzt haben wir zwei weitere Jahre hinzugewonnen, um ein erstes Produkt auf den Markt zu bringen.»

Kleine Synosia baut auf Basler Pharma-Riesen

Synosia hat es sich zur Aufgabe gemacht, Medikamente gegen Kokainsucht und Ängstlichkeit zu entwickeln – Krankheiten, für die es bisher kein Heilmittel gibt.

Dabei bedient sich die Kleinfirma Wirkstoffen grosser Pharmakonzerne, die strategisch nicht mehr wichtig waren. Synosia macht keine eigenen klinischen Studien, sondern vergibt diese an Externe. Darum kommt die Firma mit verhältnismässig wenigen Mitarbeitern aus. Heute arbeiten 7 von insgesamt 22 Mitarbeitern in Basel. «Mittelfristig wollen wir die Anzahl der hiesigen Mitarbeiter verdoppeln», sagt Lutz. Die Nähe zu «Big Pharma» gab Synosia-CEO Ian Massey den Ausschlag dafür, den Hauptsitz 2007 von San Francisco nach Basel zu verlegen.

Der langjährige Roche-Manager Massey brachte mehrere Wirkstoff-



Hat die Finanzen bei Synosia im Griff: CFO Philippe Lutz. zvg

fe mit, mit denen er früher geforscht hatte. In fortgeschrittenen klinischen Studien befinden sich heute insgesamt vier Wirkstoffe, die Synosia durch Partnerschaften mit Roche, Novartis und Syngenta erworben hat.

«Das Netzwerk unseres Managements ist wichtig, gerade wenn es demnächst um die Suche nach

einem Partner für die weitere Entwicklung und Vermarktung geht», sagt Lutz.

Im laufenden Jahr stehen wichtige Entscheidungen an

So wird im Herbst entschieden, ob der am weitesten fortgeschrittene Novartis-Wirkstoff Rufinamid gegen Stresszustände in die letzte Phase III gehen soll. Ein Deal mit einem bestehenden Partner wie Novartis sei vorstellbar, sagt Lutz. Der Finanzchef rechnet über das ganze Produktportfolio gesehen mit einem Umsatzpotenzial von mehreren Milliarden Franken.

Darum kann Synosia auf namhafte Geldgeber der Biotech-Szene wie Aravis Venture und Versant Ventures zählen. «Auch wenn wir finanziell auf soliden Beinen stehen, brauchen wir in zwei Jahren weiteres Kapital, um ein erstes Produkt auf den Markt bringen zu können», so Lutz. Die Private-Equity-Investoren hätten ihm aber versichert, dass er auch künftig das benötigte Geld bekomme. Spätestens 2012 soll das erste Produkt auf den Markt kommen. **Uli Rotzinger**

Innovation bei Synosia Therapeutics

Für die Ende 2005 gegründete Biotechfirma **Synosia Therapeutics** arbeiten insgesamt **22 Mitarbeiter** in San Francisco und am Hauptsitz Basel. Der Fokus liegt auf der Entwicklung von Medikamenten im Bereich Psychiatrie und Neurologie, etwa für Soldaten, die nach Kriegeinsätzen an Stress-Symptomen leiden. Dabei bedient sich das Start-up sogenannter bildgebender Ver-

fahren. Mit ihnen lässt sich verfolgen, ob ein Wirkstoff ins Gehirn gelangt, wo er wirkt, und welche Rezeptoren darauf anspringen. Die Wirkstoffe, welche Synosia von **Novartis, Roche und Syngenta** erhalten hat, waren für die Pharmakonzerne strategisch nicht mehr wichtig. Seit 2006 führt **Ian Massey** als **CEO** die Geschäfte Synosias. Zuvor arbeitete er als Manager bei Roche.

Infoservice

Funktionierender Internet-Anschluss immer wichtiger



Sebastian Kistner, Produktspesialist von Swisscom, beantwortet hier Fragen zur Informations- und Kommunikationstechnologie.

Wie relevant ist das Internet für KMU?

Das Internet ist aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Das sieht man an der massiv gestiegenen Nutzung in den letzten Jahren: Während laut Bundesamt für Sta-

tistik 1997 nur 7 Prozent der Schweizer Bevölkerung das Internet regelmässig nutzen, waren es 2008 bereits über zwei Drittel.

Im Geschäftsbereich sind es sogar noch mehr: Mehr als 80 Prozent der

KMU tauschen über das Web Daten mit ihren Partnern und Lieferanten aus. Sie erachten diese Form als äusserst wettbewerbsrelevant.

Ein Grossteil wünscht sich, das Internet künftig noch intensiver zu nutzen

und entsprechende Angebote zu erhalten. ICT-Anbieter reagieren auf diesen Wunsch: Immer höhere Bandbreiten und speziell auf KMU zugeschnittene Lösungen sind im Angebotsportfolio mittlerweile selbstverständlich.

Senden Sie Ihre Fragen an ictinfo@cash.ch oder per SMS an 079 790 00 00