

„Weg von der Technologieplattform hin zu einem Produktportfolio“

Interview mit Dr. Jörg Riesmeier,
COO, Direvo Industrial Biotechnology

Vor nicht ganz zwei Jahren spaltete sich die Kölner Direvo in einen Pharmaforschungsteil, der an Bayer-Schering verkauft wurde, und die heutige Direvo Industrial Biotechnology. Das GoingPublic Magazin sprach mit COO Dr. Jörg Riesmeier über die Herausforderungen und Perspektiven eines der ganz wenigen spezialisierten Unternehmen im Sektor Weiße Biotechnologie.

GoingPublic: Dr. Riesmeier, wie ließ sich denn die „alte Direvo“ in zwei Teile spalten, wie sah das in der Praxis aus?

Riesmeier: Der praktische Teil sah so aus, dass an Bayer auch der Großteil der jeweiligen Anlagen mit übergegangen ist. Unsere Aufgabe war dann die Re-Etablierung des neuen Geschäfts „Industrielle Biotechnologie“. Mittlerweile haben wir auch wieder 40 Leute auf der Gehaltsliste. Die Direvo-Plattform als solche hat inzwischen unter Beweis gestellt, dass sie mindestens so gut funktioniert wie die „alte Direvo“, wenn nicht besser.

GoingPublic: Was gab damals den Ausschlag für Bayer-Schering? Es hieß ja, es habe zahlreiche Interessenten gegeben.

Riesmeier: Seinerzeit war ich noch nicht an Bord. Aber es war so, dass Bayer ganz aktiv nach einer entsprechenden Akquisition in diesem Bereich gesucht und auch die beste Überzeugungsarbeit bei Direvo geleistet hat. Das gab den Ausschlag.

GoingPublic: Generell gefragt: Weshalb ist es vorteilhafter, sich allein auf die industrielle Biotechnologie zu fokussieren anstatt zu diversifizieren – gab es da keinerlei Synergieeffekte oder Cross-Selling-Potenziale?

Riesmeier: Für Bayer-Schering bot eine Plattform, die sich auf industrielle Biotechnologie fokussiert, keinerlei zusätzlichen Mehrwert. Daher war es richtig, diesen Bereich als neue Direvo auszugründen. Auch passen Produkte im herkömmlichen Pharmabereich in Bezug auf Preisstrukturen überhaupt nicht mit solchen aus der industriellen Biotechnologie zusammen. Pharma- und industrielle Anwendungen sollten im Idealfall nicht unter einem Dach angesiedelt sein.

GoingPublic: Direvo hat kürzlich weitere 6 Mio. EUR über eine Finanzierungsrunde eingenommen plus Op-

tion auf weitere 4 Mio. EUR im Rahmen einer Kapitalerhöhung. Gibt es spezielle Pläne?

Riesmeier: Die 6 Mio. EUR sind eine allgemeine Finanzierung für die nächsten zwei bis zweieinhalb Jahre. Der nächste Schritt für Direvo ist der Weg von der Technologieplattform zur Etablierung eines Produktportfolios. Wir werden in den nächsten Wochen herauskristallisieren, wo wir unsere Energie wirklich am gewinnbringendsten werden einsetzen können.

GoingPublic: Wäre ein Börsengang ein in Frage kommender Weg für Direvo, oder schließen die Anteilseigner, darunter TVM Capital und die NRW.Bank, dies aus?

Riesmeier: In den vergangenen Jahren war es fast unmöglich, ein Biotechnologie-Unternehmen an die Börse zu bringen. Die Zeiten werden sich auch mal wieder ändern. Am Ende entscheidet der Markt, ob er ein Interesse an einer Firma wie Direvo hat. Womöglich können Sie sogar besser beurteilen, ob ein künftiger Börsengang auch eine Option wäre. Wir werden denjenigen Weg versuchen, der für die Firma und die Anteilseigner am meisten Wert schöpft.

GoingPublic: Sie sind erst kürzlich als COO zu Direvo gestoßen. Wo sehen Sie das Unternehmen in einem Zeithorizont von, sagen wir mal, fünf Jahren?

Riesmeier: Wir werden die Umstellung von einem stark technologiegetriebenen Unternehmen hin zu einem, das ein Produktportfolio haben wird, bewältigen. Einiges werden wir mit Partnern versuchen, anderes ohne externe Partner. Ich hoffe und erwarte, dass wir in einigen Jahren auf eigenen Füßen stehen – das könnte ein Trade Sale, ein Buy-out oder ein Börsengang sein.

GoingPublic: Herr Dr. Riesmeier, vielen Dank für das Interview.

Das Interview führte Falko Bozicevic.



Dr. Jörg Riesmeier