

PROTAGEN

Serie Mensch und Unternehmen

Folge 48

Eigentlich hat Stefan Müllner Protagen nicht gegründet. Zumindest nicht direkt. Er selbst, über Jahre von der Großindustrie geprägt, sieht sich auch nicht „als typischen Gründer“. Uneigentlich hat er jedoch mittlerweile das Denken und Handeln eines Gründers und Chefs einer Biotech-Firma verinnerlicht. Und irgendwie hat er Protagen ja doch mitgegründet.

Die Geburt der Firma erfolgte 1997. Die Forscher Helmut E. Meyer, Dorian Immler und Martin Blüggel spalteten damals den Bereich Proteinanalytik als eigene Gesellschaft bürgerlichen Rechts von der

Universität Bochum ab. Protagen dümpelte vor sich hin, als schließlich 1999 Meyer Müllner traf und fragte, was er denn von Protagen halte. Der fackelte nicht lange und drängte seine Mitarbeit förmlich auf – und forcierte zusätzlich zur Proteinanalytik den Aufbau der Diagnostik-Sparte. Der Fokus sollte hier insbesondere auf Autoantikörper gerichtet sein, deren charakteristische Zusammensetzung im Blut schon früh Hinweise auf die Entstehung einer Krankheit oder die Wirksamkeit einer Arznei geben kann. „Hier sind Investoren getrieben von Gier und Angst“, erklärt Müllner die typische deutsche Vorliebe für zweigleisige Geschäftsmodelle. „Sie wollen, dass die Firma an einem bahnbrechenden Produkt tüftelt und noch dazu beständig Umsätze erwirtschaftet, also eine Firma mit zwei Gürteln, drei Hosenträgern und einem Fahrradhelm auf dem Kopf.“ Derart in Stellung gebracht war Müllner ein halbes Jahr später bei der Umwandlung in eine AG offizieller Protagen-Mitgründer. „Ich habe mich finanziell beteiligt und vor allem

habe ich den ersten Geschäftsplan aufgesetzt“, erläutert der Hesse seine Rolle. Sich Protagen ganz verschreiben wollte er aber nicht: „Ich habe damals in der Industrie gut verdient. Mit drei schulpflichtigen Kindern und einem frisch bezogenen Haus erschien mir der Wechsel zu einem Start-up zu riskant.“ Während Protagen vom Start weg profitabel war, hatte Müllner Anfang

der Nuller Jahre zu kämpfen. Sowohl als Abteilungsleiter bei Hoechst als auch als Director New Business bei Henkel war er stetig in Kontakt mit Start-ups: „Mich reizte es, junge Firmen und ihre

Ideen zu fördern.“ 2002 schließlich wagte er den Absprung und wurde Vorstand des Wagniskapitalgebers Fundamenta Capital. „Es war der richtige Schritt – nur leider zum falschen Zeitpunkt“, gibt Müllner zu. Just mit der Karrierezäsur rollte die Pleitewelle in der Biotechnologieszene an. „Bei Fundamenta hat das Haus gebrannt, aber ich habe mich am eigenen Zopf aus dem Sumpf gezogen – wie Münchhausen“, lacht Müllner und fügt geläutert hinzu: „In dieser schwierigen Phase habe ich Demut gelernt – und die Fähigkeit, immer die innere Ruhe zu bewahren.“

2004 war Müllner wieder im Geschäft. Aufgrund gestiegener Lizenzgebühren für wichtige Patente wurde bei Protagen das Geld knapp. Christoph Hüls, damaliger CEO von Protagen, holte daraufhin Wagniskapitalgeber an Bord. Diese setzten sich dann erfolgreich für Müllner als Vorstandsmitglied ein. Als Hüls die Firma 2008 Knall auf Fall verließ, übernahm Müllner komplett das Ruder: „Der Aufsichtsrat hat

„Ich dachte, als guter Forscher werde ich im Konzern bemerkt.

Falsch! Erst wenn man unbequeme Fragen stellt, wird man beachtet.“



Stefan Müllner bezeichnet sich als genetisch prädisponierter „Hoechster“. Er wurde in der Entbindungsklinik des Chemiekonzerns geboren und hat nach Biochemie-Studium und -Promotion an der Universität Frankfurt sowie einer Postdoc-Zeit am NIH Bethesda (USA) elf Jahre für die Hoechst AG und deren Nachfolger Aventis gearbeitet. Später wechselte er zur Henkel KGaA und dem Wagniskapitalgeber Fundamenta Capital AG. Zwar gründete Müllner die Protagen AG 1999 mit, doch erst 2004 stieg er ins Management ein. Seit 2008 leitet er die Geschicke der 40 Köpfe zählenden Firma als Vorstandsvorsitzender. Der 57-Jährige ist verheiratet und Vater von drei erwachsenen Töchtern, lebt in der Nähe von Köln und ist bereits vier Marathons gelaufen.

nur gesagt: Machen Sie's. Und machen Sie's gut.“ Müllner unterzog die Firma einer Roskur. „Ich bin, hoffe ich, nicht als Sparbrötchen verschrien, aber ich habe alte Zöpfe abgeschnitten“, so seine Einschätzung. Damals ging es Protagen nicht gut. Ein wichtiges Produkt, ein Protein-Array, war kommerziell gefloppt und einzig die Proteinanalytik hielt die Firma über Wasser. Später florierte auch das Geschäft mit In-vitro-Diagnostika wieder, so dass 2013 die Analytiksparte sogar ausgegliedert wurde. Nachdem kleinere Wirkstoffentwickler Protagens Technologie zur Stratifizierung der Patienten eingesetzt hatten, ließ sich mit Pfizer endlich auch ein Konzern für ein gemeinsames Projekt gewinnen. Der endgültige Ritterschlag kam 2014, als Diagnostik-Pionier Qiagen entschied, Protagens Service unter Entwicklern von personalisierten Therapien zu vermarkten – und in Protagen zu investieren. Offenbar sind die Dortmunder attraktiv genug, auch ohne zusätzliche Gürtel und Hosenträger.

m.laqua@biocom.de

Abb.: Protagen

