

Ein Mann mit Durchschlagskraft

Vladimir Cmiljanovic sollte in Basel nur Handball spielen. Doch gegen alle Widrigkeiten macht der junge Kriegsflüchtling aus Serbien nun als Gründer einer Pharmafirma Furore. **Von Birgit Voigt**

Vladimir Cmiljanovic hat den Körperbau eines Modellathleten und ein gewinnendes Lächeln. Ausserdem ist er nicht auf den Mund gefallen. Über sein potenzielles Medikament gegen Krebs kann der Chemiker mit Dokortitel reden wie ein Wasserfall.

Nun gehört grenzenloser Glaube ans eigene Produkt zur Grundausstattung junger Unternehmer. Der grosse Hindernislauf, den der junge Serbe absolvieren musste, um überhaupt an den Start gehen zu können, zeugt aber von der enormen Willenskraft und Leidsbereitschaft dieses Mannes.

Eiserne Willenskraft

«Mein Vordiplom in Chemie habe ich in einem Keller geschrieben», erzählt Cmiljanovic. Die Nato flog 1999 Luftangriffe gegen Serbien, um das Land zum Rückzug aus dem eskalierenden Bürgerkrieg in Kosovo zu zwingen. In den unruhigen Nachkriegsjahren ergriff er eine Chance für einen Neubeginn in Westeuropa. Er hatte nicht nur einen klugen Kopf, sondern auch einen guten Wurfarm als Handballer. Mit kaum 20 Jahren, mittellos und ohne Deutschkenntnisse, unterschreibt er als Profihandballer bei einem deutschen Spitzenklub. Ein Jahr später wechselt er nach Basel. Dort hat die Klubleitung nichts dagegen, dass er neben dem Sport Chemie studiert.

Schwierige Anfangsjahre liegen vor ihm. Mit Sport verdient er den Lebensunterhalt, holt unter grossem Druck die Schweizer Matur nach und beginnt ein Chemiestudium. Nebst helfenden Händen trifft er auch auf ein gerüttelt Mass an fremdenfeindlicher Bösartigkeit.

Heute kann der 36-jährige Cmiljanovic lächeln, wenn er an die Zeit denkt. Seine in Basel angesiedelte Firma wird mit Preisen

überhäuft. Die Namen der 20 Mitarbeiter, Verwaltungsräte und wissenschaftlichen Beistände lesen sich wie ein «Who's who?» der Vordenker für Krebstherapien.

«Ich habe viele abgeworben», grinst der Jungmanager und offenbart ein weiteres Talent. Als begnadeter Netzwerker holt er mit Charme und Hartnäckigkeit all jene Leute an Bord, die auf dem Weg gerade wichtig sind.

Voraussetzung dafür ist aber die Qualität des Moleküls, das Cmiljanovic über Jahre an der Uni Basel auf Basis von Erkenntnissen seiner Professoren Matthias Wymann und Bernd Giese entwickelt hat. 2007 zeigt er im Rahmen seiner Dissertation und im Auftrag von Novartis, dass die Substanz bei Mäusen mit Hautkrebs die Metastasen zurückbildet. Professor Wymann sei begeistert gewesen. «Die Mäuse sind glücklich», habe der erstaunt festgestellt.

Nach einem Zerwürfnis mit Novartis entwickeln die beiden auf eigene Faust eine bessere Version des Moleküls, gewinnen Fördergelder, überreden die Uni Basel, die Arbeiten durch Patente schützen zu lassen. Cmiljanovic schliesst seine Doktorarbeit mit Auszeichnung ab, treibt das Projekt für seine Habilitation voran.

Und dann versiegt der Geldfluss plötzlich. Der Wirkstoff ist an die Schwelle zur Anwendung im Menschen vorgerückt. Die Geldgeber für Grundlagenforschung sehen ihre Aufgabe als beendet an. Die Entwicklung des Krebsmedikaments droht einfach zu versanden. 2011 beschliesst Cmiljanovic, alles auf eine Karte zu setzen. Zusammen mit Matthias Wymann und Bernd Giese sowie Andreas Emmenegger (dem Finanzchef von Molecular Partners und davor Glycart) gründet er Piquar.

Ein schlechter Zeitpunkt. Die globale Finanzkrise verursacht

Signalkette

Das chemische Molekül von Piquar greift in zwei Signalwege für Enzyme ein, die für die Zellteilung bedeutsam sind. Die PI3K/mTOR-Signalwege sind als Ziel einer Intervention in der Krebstherapie etabliert. Piquar arbeitet an einer Verbesserung, die Resistenzen des Tumors gegen die Therapie länger unterdrückt. Das Piquar-Molekül ist so klein, dass es die Blut-Hirn-Schranke überwindet. Zellbiologisch hergestellte und dadurch grosse Antikörper schaffen dies nicht. (vob.)

Angstschübe bei potenziellen Geldgebern. Doch das Piquar-Team hat Glück. Novartis verlegt just die Abteilung, die in ihrem Gebiet arbeitet, in die USA. Für die Topleute in Basel ein Schlag ins Gesicht. Cmiljanovic lässt die Chance nicht verstreichen. Er kann Dorian Fabbro, einen Onko-Biologen mit Reputation, in seine Firmen-Nusschale holen. Und dann den Zweiten, den Dritten; auch Roche verliert gute Leute. Sie investieren eigenes Kapital und öffnen mit ihrem Renommee Türen zu privaten Geldgebern.

Egos prallen aufeinander

2014 steigen die Risikokapitalinvestoren Versant Ventures mit 11 Mio. Fr. als Minderheitsaktionär ein. Auch die Amerikaner bringen nicht nur Geld, sondern vor allem Know-how. Der ehemalige Leiter der klinischen Entwicklung bei Roche, Guido Magni, kommt für Versant in den Verwaltungsrat: «Bei Piquar haben sie ein paar der erfahrensten Leute der ganzen Industrie zusammengebracht», urteilt er anerkennend. Vor kurzem brachte Piquar



Piquar-Chef Vladimir Cmiljanovic im Firmenlabor: «So schnell wie möglich Patienten helfen.» (Basel, 2014)

nun eine dritte Finanzierungsrunde in Höhe von 18 Mio. Fr. ins Trockene. So kann die Firma die bereits anlaufenden Phase-II-Studien gegen verschiedene Tumorarten gut finanzieren. Die Resultate sollen Ende 2016 vorliegen.

Cmiljanovics neue Ziele bleiben äusserst ambitioniert: Zeigt

2011 beschliesst er, alles auf eine Karte zu setzen. Ein schlechter Zeitpunkt.

der Wirkstoff in den Studien der Phase II die erhoffte Wirkung, möchte er ein abgekürztes Zulassungsverfahren für besonders gute Medikamente in den USA erreichen und schnell auf den Markt kommen. Damit würde Piquar auf einen Schlag den Firmenwert in Milliardenhöhe katalysieren. Zum Vergleich: Afinitor von Novartis, ein Krebsmedikament der ersten Generation mit diesem Ansatz, erzielte 2014 einen Umsatz von rund 1,6 Mrd. \$.

Ein Scheitern scheint für Cmiljanovic nicht vorstellbar zu sein. Seine erfahrenen Mitstreiter sind nüchterner. «Auf dem Weg zur

Zulassung kann unendlich viel schiefegehen», weiss ein involvierter Onkologe, der seinen Namen lieber nicht in der Zeitung lesen will. Er erzählt auch, dass es im Team Piquar nicht nur harmonisch vorangehe. Die Koryphäen der Konzerne hätten untereinander und mit dem vorwärtsstürmenden Chef nicht immer das Heu auf der gleichen Bühne. «Da prallen Egos aufeinander.»

Der inzwischen eingebürgerte Cmiljanovic hat damit kein Problem. Dem ehemaligen Handballspieler macht eine ruppige Episode nichts aus. Am Ende zähle nur, ob der Ball im Tor lande.

Schweizer erfinden die Spielkonsole neu

Ein Computer und ein paar Handys reichen: Ein Zürcher Startup hat eine neuartige Spielkonsole am Start. **Marco Metzler**

Seit genau einem Monat gibt es die erste Schweizer Spielkonsole. Diese Woche lud Airconsole an der Messe Suisse Toy in Bern zum Ausprobieren ein. Doch dies kann jeder auch selbst zu Hause tun: Es braucht nur einen Bildschirm sowie Smartphones als Controller. Dann fehlen nur noch ein paar Freunde und etwas Zeit. Der Clou an der Konsole: Sie ist weltweit auf Rechenzentren verteilt.

Sechs selbstentwickelte, simple Spiele stehen zur Verfügung. Sie erinnern von Grafik und Spielprinzipien an die achtziger Jahre oder Handy-Games: Da steuert man etwa Pfeile über Vielecke oder schlägt als Fabelwesen mit einer Keule auf Blumen, wenn man den Touchscreen berührt. Geht das Wesen zu Boden, schüttelt man



Überall innert Minuten loslegen: Das Handy wird zum Controller.

das Handy, damit es aufsteht. Der Spass hält sich noch in Grenzen.

Anfangs sorgte der Dienst für Resonanz in englischen Medien. «Am ersten Tag haben 20 000 Geräte aus 131 Ländern auf den Dienst zugegriffen», sagt Gründer Andrin von Rechenberg. Nach ei-

nem Abflauen steige nun das Interesse stetig. Kritik habe es nur am kleinen Spielangebot gegeben. «Da fehlen schon noch ein paar gute Spiele», so ein Kommentator im App-Store.

Die Erweiterung um bessere Spiele ist denn auch das nächste

Ziel des Startups N-Dream. Von den sieben Mitarbeitern im Büro am Zürcher Löwenplatz, vollgeklebt mit Super-Mario-Figuren, arbeiten vier an neuen Spielen: Zwei Entwicklerinnen haben an der ZHDK Gamedesign studiert – knapp drei Monate brauchen sie pro Spiel; der Grafiker und der Produktmanager sind branchenerfahren. Doch die meisten neuen Spiele sollen externe Entwickler beisteuern: Dazu hat das Startup einen Wettbewerb lanciert.

Das Ausserordentliche am Dienst ist aber die Technik, die im Hintergrund eingesetzt wird. ETH-Informatiker von Rechenberg hat fünf Jahre an Google Maps gearbeitet und danach drei Jahre lang die Dating-App Miumeet aufgebaut und schliesslich verkauft. Im Februar begann er den Konsolen-Prototyp zu entwickeln. Die Herausforderung dabei: Drückt der Spieler, schickt das Handy den Steuerbefehl zum Server. Von dort wird dieser wiederum an den Browser gesandt,

der das Bild neu berechnet. Dies führt zu Verzögerung oder Latenz in der Fachsprache. «Am Anfang dachte ich, es gehe nie», sagt von Rechenberg. «Bei Google habe ich aber nichts anderes gemacht als Systeme mit geringer Latenz programmiert.» So lässt er heute die Konsole auf weltweit verteilten Google-Servern laufen. Braucht er mehr Rechenpower, dann mietet das System in der Cloud automatisch Server hinzu. Dadurch konnte er die Verzögerung auf 80 ms reduzieren. Für viele Spiele

Andrin von Rechenberg



Der 32-jährige Informatiker hat fünf Jahre bei Google gearbeitet, dann die Dating-App Miumeet aufgebaut und verkauft.

le reicht das; für «Super Mario» ist es aber immer noch zu langsam.

Ab Mai suchte von Rechenberg Mitarbeiter und Investoren. Fünf Schweizer, die er aus Google- und Dating-App-Zeiten kennt, haben 1,25 Mio. Fr. beigesteuert. In drei Monaten war die Plattform entwickelt. Dienst und Spiele werden gratis bleiben, um mehr Nutzer anzuziehen. Und wie will er Geld verdienen? Ende 2016 soll die Monetarisierung über Werbung starten, wobei 75% der Erlöse an die Entwickler gehen. Auch Verkäufe von Songs aus einer Karaoke-App seien möglich. Diese erscheint an Weihnachten und bezieht Videoclips und Songtexte gratis aus dem Netz. Angst, dass das Konzept kopiert wird, hat von Rechenberg keine. «Wir entwickeln schnell. Für andere wird es schwierig sein, so tiefe Latenzen zu erreichen», sagt er. «Und wenn jemand wie Nintendo so etwas machen möchte, wäre es für sie am günstigsten, uns zu kaufen.» Und da wäre er schon: der Exit.