

LSCN

Ein Beratungsnetzwerk für Biotechnologie

Kennengelernt haben sich Dr. Alrik Koppenhöfer und Dr. Thomas Wirth vor rund 20 Jahren bei der Lion Bioscience AG in Heidelberg. Der Diplom-Chemiker Koppenhöfer beschäftigte sich nach seiner Promotion in Oxford bei dem Biotechnologie-Start-up vor allem mit dem Thema Business Development und dem Lizenzgeschäft, während bei dem Juristen Wirth, der zuvor als langjähriger Justiziar der Volkswagen AG die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen betreut hatte, in erster Linie Ver-



Managen die LSCN-Marketingplattform für Biotechnologie: Dr. Alrik Koppenhöfer (l.) und Dr. Thomas Wirth.

FOTO: RINDERSPACHER

träge rund um Patente und Urheberrechte auf dem Schreibtisch landeten. Lion Bioscience ist Geschichte, nachdem die Neue-Markt-Blase platzte – doch der Bereich Life Science boomt nach wie vor. Und so

nutzten Koppenhöfer und Wirth ihre Expertise in diesem Bereich und bauten vor 15 Jahren LSCN auf – das Life Science Consulting Netzwerk mit Sitz in Heidelberg.

In interdisziplinären Teams unterstützen über 30 Experten ihre Kunden bei einem breiten Portfolio an Projekten im Bereich der Biotechnologie – angefangen von der Marktforschung und der Einschätzung des Wettbewerbsumfelds über die Entwicklung und Vermarktung von Produkten inklusive der Preisfindung bis zur Finanzierung. PR, das Recruiting von Mitarbeitern sowie die Gestaltung von Verträgen sind ebenfalls Teil der angebotenen Dienstleistungen.

Auch die Übernahme eines Interim-Managements ist möglich. „Erst kürzlich haben wir für einen japanischen Hersteller von elektrischen Antrieben für Medizin- und Labortechnik eine Markteintrittsstrategie für Europa entwickelt“, berichtet Koppenhöfer. „Das beinhaltete neben dem zugrundeliegenden Konzept die Erstellung einer Webseite und von weiteren Materialien für den Vertrieb und das Marketing sowie die di-

rekte Kundenansprache und Gewinnung von Kunden in Europa.“ Profitieren können die Kunden von LSCN jedoch nicht nur von dem fachlichen Know-how der Experten, sondern auch vom breiten Netzwerk, das beim Zugang zu potenziellen Käufern, zu Investoren und geeigneten Führungskräften hilft. Pharmakunden wie Boehringer Ingelheim, Merck oder Roche und zahlreiche mittelständische Firmen, aber auch Global-Player wie Heraeus, die BASF und Nestlé haben das Know-how von LSCN bereits in Anspruch genommen.

Seit 2019 firmiert LSCN als GmbH mit Koppenhöfer und Wirth als Geschäftsführern, die aber auch mit ihren eigenen Angeboten im Bereich Business and Project Development (Koppenhöfer Business Consulting) bzw. internationale Verträge und Intellectual Property (Wirth Rechtsanwälte) im Netzwerk aktiv sind. „LSCN ist eine Marketingplattform und vermittelt Dienstleistungen ihrer Partner“, beschreiben sie das Geschäftsmodell. „Als GmbH kann die LSCN jedoch auch selbst als Vertragspartner auftreten.“ www.lscn.eu