



Vortragsgliederung

- Zur Person und zur Firma
- Dream it -- Die Gründung von evocatal
- Believe it -- Vom Start-Up zur Firma
- Achieve it -- Positionierung des Unternehmens in einem sich verändernden Markt

09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 2

Zur Person

Thorsten Eggert

1972	Geboren in Essen Realschule, Gymnasium, Abitur, Wehrdienst
1993 – 98	Biologie-Studium, Ruhr Universität Bochum Diplomarbeit LS Biologie der Mikroorganismen
1998 – 2001	Promotion, RUB Thema: Enzymoptimierung / Gerichtete Evolution
2002 – 2007	Wissenschaftlicher Assistent / FZ Jülich Habilitation im Fach Molekulare Mikrobiologie
seit 2006	Mitgründer und Geschäftsführer der evocatal GmbH





09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 3

evocatal – Innovative Enzymes and Processes

Short facts

- Business:** Industrial Biotechnology, Enzyme Technology
- Location:** Monheim am Rhein, Germany
- Founding year:** 2006
- Employees:** 36 in 2014
- Facilities:** > 1.000 sqm R&D labs
PilotProduction



- Technologies:** Enzyme Engineering
Enzyme Production
Bio-Processes
- Team Expertise:** Biologists, Chemists
PhD level
- Business Model:**

09.10.2014 Innovationmotor Chemie, Frankfurt 4

evocatal facts

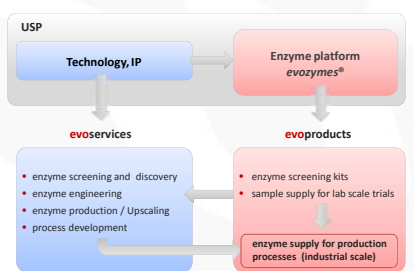


Location: Monheim am Rhein, Germany

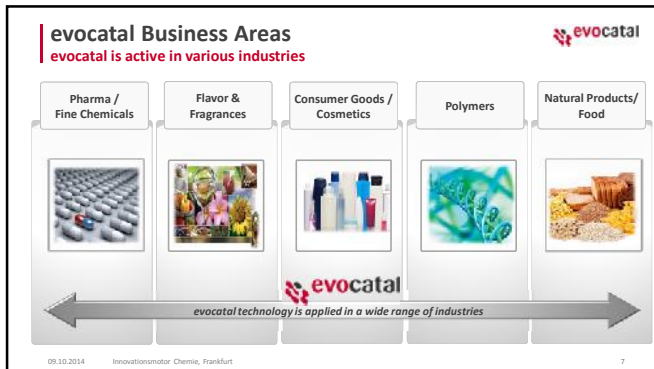
09.10.2014 Innovationmotor Chemie, Frankfurt 5

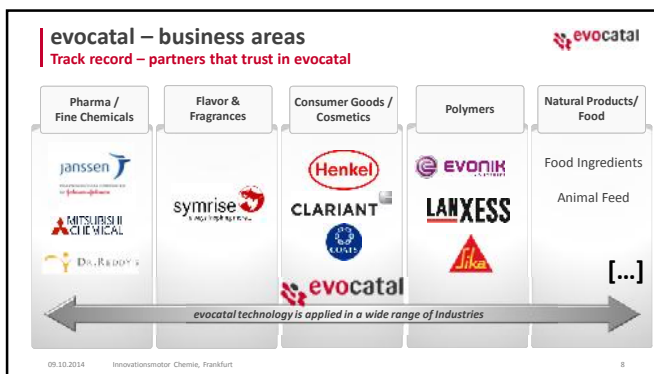
evocatal Business Model

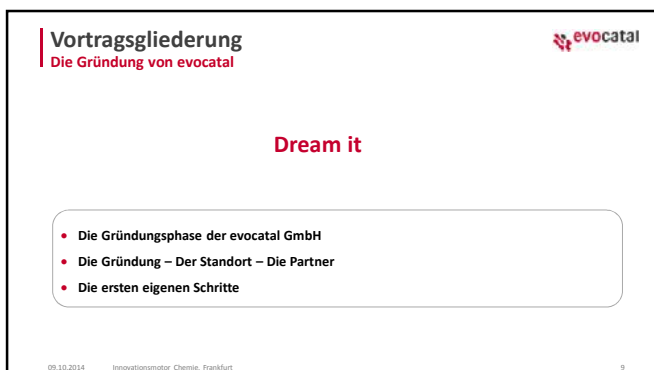
Innovation through enzyme technology

09.10.2014 Innovationmotor Chemie, Frankfurt 6







Die Gründung von evocatal
„Wir wollen nicht bei den Forschungsergebnissen stehenbleiben“

2006

Erstellen des Businessplans

- NUK-Businessplan Wettbewerb (Top-10 Platzierung)
- Start-up Wettbewerb Rheinland (Sieger)

evocatal



09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 10

Die Gründung von evocatal
„Wir wollen nicht bei den Forschungsergebnissen stehenbleiben“

2006

Erstellen des Businessplans

- NUK-Businessplan Wettbewerb (Top-10 Platzierung)
- Start-up Wettbewerb Rheinland (Sieger)

evocatal

2006

Vorbereitungen zur Gründung der evocatal GmbH

*Manchmal muss man auch das Unmögliche möglich machen
 Bsp. Die Kontoeröffnung der GmbH iG*

2006 – 07

Standortsuche – Die Standortauswahl

Selbst entscheiden – Man kann es nicht allen Recht machen

2006 – 07

Suche nach Investoren / Kapitalgebern / Team

Erste Kunden ansprechen

09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 11

evocatal Team und Netzwerk
Wichtiger Faktor für den Erfolg

Management

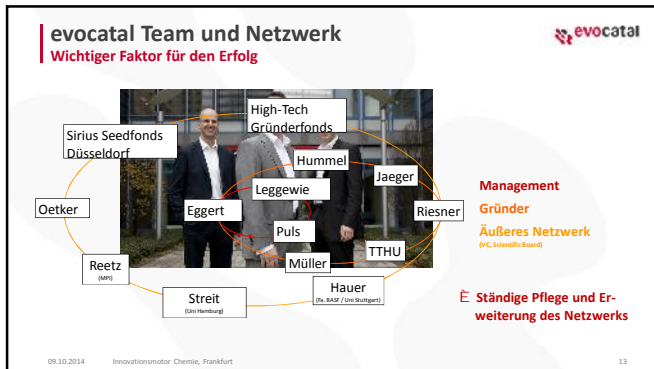


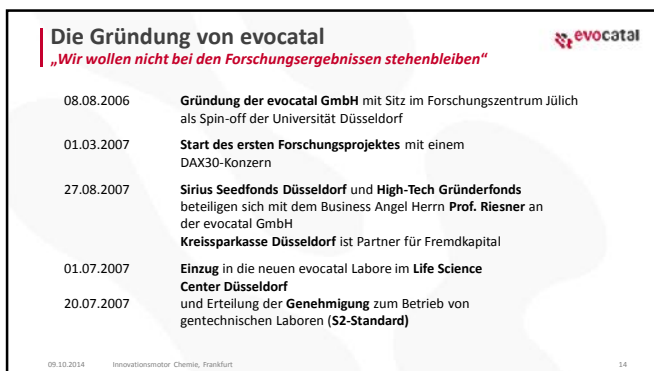
Dr. Christian Leggewie (CTO)

Dr. Thorsten Eggert (CEO)

Dr. Michael Puls (CMO)

09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 12







Der Einzug ins Life Science Center
„So nah an der Uni wie möglich – so weit weg von der Uni wie nötig“





09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 16


Der Einzug ins Life Science Center
„So nah an der Uni wie möglich – so weit weg von der Uni wie nötig“





09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 17

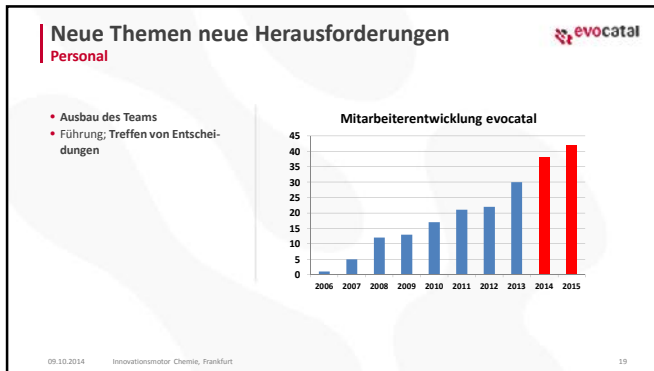
Vortragsgliederung
Vom Start-Up zur Firma



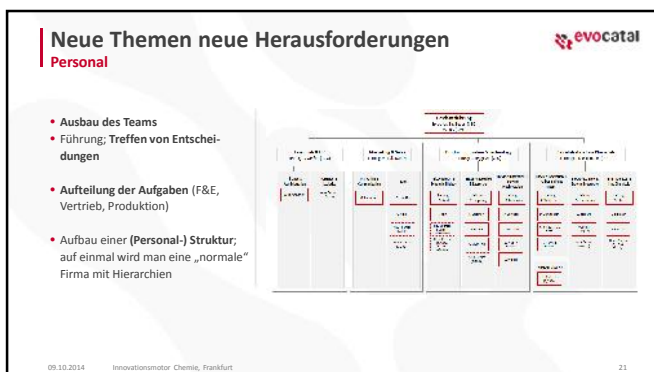
Believe it

- Die Gründungsphase schnell hinter sich lassen (träumen reicht jetzt nicht mehr)
- Neue Themen kommen auf den Gründer zu
 - Marketing & Vertrieb, Personal-(Struktur), Investor-Relations
 - Vertrags- und Preisverhandlungen
- Teamerweiterung und Aufgabenverteilung
- Wachstum braucht Platz

09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 18







Neue Themen neue Herausforderungen

Vertrags- und Preisverhandlungen

evocatal

- Aktuell ca. 50 Vertragsabschlüsse pro Jahr;
(von CDAs bis zu umfangreichen Kooperations- und Lieferverträgen)
- Preis- und Vertragsverhandlungen professionalisieren



09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 22


Neue Themen neue Herausforderungen

Wachstum braucht Raum

evocatal

- Nichts ist so beständig wie der Wandel
Heraklit von Ephesus (etwa 540 - 480 v. Chr.)
- Erweiterungen und Umzüge sind ständiger Begleiter

Datum	Fläche (qm)	Ort
09-2007	180 qm	Düsseldorf
03-2008	190 qm	
10-2008	260 qm	
01-2009	320 qm	
05-2009	350 qm	
2010	500 qm	Monheim
09-2013	1.100 qm	



09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 23

Vortragsgliederung

Positionierung des Unternehmens

evocatal

Achieve it

- Ziele setzen und erreichen
- Erreichbare Ziele setzen
- Anpassen von Business-Plänen und -Modellen

09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 24

Positionierung des Unternehmens
„Achieve it“ – Ziele setzen und erreichen

evocatal

- Neue Ziele brauchen (evtl.) neue Partner
 - bei evocatal waren dies u.a. Strategische Partner

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

LANXESS

09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 25

Positionierung des Unternehmens
„Achieve it“ – Ziele setzen und erreichen

evocatal

- Neue Ziele brauchen (evtl.) neue Partner
 - bei evocatal waren dies Strategische Partner
- Neue Märkte
- Fokus des Unternehmens
 - nicht verlieren
 - oder schärfen
- Partner und Netzwerk ausbauen
- Erfolgreiche Etablierung des Unternehmens am Markt
- Wachstum

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

LANXESS

09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 26

Positionierung des Unternehmens
„Achieve it“ – Ziele setzen und erreichen

evocatal

- Neue Ziele brauchen (evtl.) neue Partner
 - bei evocatal waren dies Strategische Partner
- Neue Märkte
- Fokus des Unternehmens
 - nicht verlieren
 - oder schärfen
- Partner und Netzwerk ausbauen
- Erfolgreiche Etablierung des Unternehmens am Markt
- Wachstum

Die Kunst liegt „nur“ darin,
 die richtigen Ziele zu setzen
 und diese zu erreichen.

09.10.2014 Innovationsmotor Chemie, Frankfurt 27

