

Patente gesucht

ZEIT Nr. 17 | 2009

16.04.2009

Frauke Petry ist als Chemikerin einen ungewöhnlichen Weg gegangen: Sie hat sich selbstständig gemacht **VON BIRGER MENKE**

Es ist nicht übertrieben, Frauke Petry mutig zu nennen. Der übliche Karriereverlauf von Chemikern führt schließlich über Diplom und Promotion direkt in die Festanstellung. 62 590 Euro verdienen promovierte Chemiker laut Manteltarifvertrag im zweiten Berufsjahr. Risiko ist für sie gemeinhin ein Fremdwort. Frauke Petry drückt das so aus: »Es ist wirtschaftlich nicht sonderlich attraktiv, sich selbstständig zu machen«. Trotzdem entschied sie sich für den Weg, der ungewöhnlich ist für eine promovierte Chemikerin in Deutschland – und hat ein Unternehmen gegründet.

Hohe Einstiegsgehälter sind nur ein Grund, warum in der Chemie vergleichsweise wenige Absolventen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Holger Bengs berät Existenzgründer und ist seit Jahren bei der Vereinigung Chemie und Wirtschaft in der Gesellschaft Deutscher Chemiker aktiv. Für ihn ist die Lehre an Universitäten eine weitere Ursache. »Wer lehrt an der Hochschule, was sich mit einer Idee machen lässt? Das Thema Gründung blocken die meisten ab.«

Auch die 34-jährige Frauke Petry hatte eigentlich anderes im Sinn als Innovation und Selbstständigkeit: Sie arbeitete nach ihrer Promotion in der medizinischen Fakultät der Universität Göttingen, Krebsforschung. Die chemische Industrie war kein Thema für sie, sie wollte in die Lehre. Doch dann war da dieses Patent.

Frauke Petrys Mutter, selbst Chemikerin, hatte in den neunziger Jahren einen Kunststoff entwickelt, der für Bau- und Industriefahrzeuge die Lösung für ein drängendes Problem versprach: Die Fahrzeuge sind oft auf einem Untergrund im Einsatz, der für Reifen gefährlich ist, weil Metall oder Glas herumliegt und die Maschinen ausfallen können. Um dem vorzubeugen, werden die Reifen mit Kunststoff gefüllt – doch das birgt Risiken: Die Füllmasse ist meist leicht brennbar, und sie wird so hart, dass die Federung der Fahrzeuge leidet.

Der neue Kunststoff hat diese Risiken nicht: Er ist schwer entflammbar und bleibt im Reifen elastisch. Doch für die Mutter von Frauke Petry blieb es bei der Patentanmeldung, die Erfinderin ging auf die Rente zu, eine Existenzgründung kam für sie nicht infrage, Banken hätten ihr ohnehin keinen Kredit mehr gewährt.

Es war vor rund fünf Jahren, als Petry von einer Freundin gefragt wurde: »Warum machst du nichts aus dem Patent?« Die Frage hallte nach – »warum eigentlich nicht?«. Petry mietete ein Labor an und gründete eine Limited in England, nur um an Rohstoffe zu gelangen. Sie köchelnde das Patent nach, es war veraltet und musste auf den neuesten Stand gebracht werden, »Rohstoffe entwickeln sich ständig weiter«, sagt sie. Heraus

kam ein marktreifer Kunststoff mit einem hohen Anteil an Wasser und einem niedrigen an erdölbasierten Rohstoffen, eine Weltneuheit. »Das schlägt zwei Fliegen mit einer Klappe: Es ist eine umweltfreundliche und kostengünstige Lösung«, sagt Petry. Damit ist der Kunststoff auch für Kinderwagen oder Schubkarren einsetzbar – und umso besser zu verkaufen.

Petry bewarb sich bei der Initiative Science4Life, die jährlich Förderpreise an Existenzgründer vergibt. Ehrenamtliche Gutachter begleiteten sie beim Ausarbeiten des Businessplans – mit Erfolg: Petry gewann den ersten Preis, 30 000 Euro. »Unser Vorteil war, dass man sich unmittelbar vorstellen konnte, wie aus der Idee ein Produkt wird«, sagt sie. Auf der Suche nach einem Investor stieß sie auf das Business & Innovation Centre Leipzig. »Ich war sehr überrascht, wie schnell die Leipziger arbeiten: Sie schlugen quasi sofort eine Immobilie vor, die Stadt versprach eine schnelle Erledigung der nötigen Anmeldungen und Genehmigungen, die Sparkasse bot sich für Finanzierungsmöglichkeiten an und half mit ihrem Gründerbüro bei allen anderen Fragen.« Zudem wurden Investoren aus der Region an den Tisch geholt. Die Standortfrage war geklärt, im April 2007 stand das Finanzierungskonzept, im Mai fing sie an, Geräte zu kaufen.

Rund eine Million Euro brauchte Petry, das meiste Geld floss in riesige Tanks und Reaktoren: Die Basisrohstoffe werden nur in Tonnenmengen verkauft, und produziert wird in großen Mengen – pro Reifen einer großen Baumaschine werden 300 bis 500 Kilo des Kunststoffs benötigt. Eine Million Euro, das ist vergleichsweise wenig für die chemische Industrie. Nach Angaben des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften wurden im letzten Jahr im Bereich Chemie und Werkstoffe pro Unternehmen durchschnittlich 32 Millionen Euro investiert.

Seit knapp zwei Jahren ist Frauke Petry Geschäftsführerin der Purinvent GmbH. Sie konnte einen großen Vertriebspartner gewinnen, der den Kunststoff exklusiv in Deutschland vertreibt. Es gab bereits die ersten Kaufangebote an Purinvent. »Das schließe ich nicht komplett aus«, sagt Petry. Der Umsatz liegt bei knapp unter einer Million Euro, die Produktion bei mehreren Hundert Tonnen im Jahr. Die Wirtschaftskrise wirkt auch auf Purinvent, fallende Ölpreise lassen den Kostenvorteil des sparsamen Kunststoffs schrumpfen. Trotzdem: Purinvent wächst, aus drei Mitarbeitern sind mittlerweile fünf geworden. Dass Neugründungen unter Chemieabsolventen selten sind, liege nicht an fehlenden Ideen, da ist sich Petry sicher. Sie ist ein Beispiel, dass sich das Wagnis lohnen kann – auch wenn sie zugibt: »Da gehört ein gewisses Maß an Wahnsinn dazu.«