Im Schatten von Leuchttürmen

Potenziale besser ausschöpfen

Deutscher Biotechnologie-Report 2016

EY
Building a better working world

Impressum

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung des Buches oder Teilen daraus, sind vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung von Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm, Datenträger oder einem anderen Verfahren) reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die Wiedergabe von Gebrauchs- und Handelsnamen sowie Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Die Zahlenangaben und Informationen basieren auf Daten, die im Rahmen einer Primärdatenerhebung sowie Sekundärdatenrecherche von relevanten Unternehmen ermittelt wurden. Die in diesem Report wiedergegebenen qualitativen und quantitativen Einschätzungen wurden mit hoher Sorgfalt ermittelt, jedoch übernimmt der Herausgeber keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben.

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Theodor-Heuss-Anlage 2, 68165 Mannheim

Dr. Siegfried Bialojan
Executive Director, Life Sciences Center Mannheim
Telefon +49 621 4208 11405
siegfried.bialojan@de.ey.com

April 2016

Layout und Produktion: CPoffice Bietigheim-Bissingen,
Sabine Reissner

Inhalt

Vorwort 4

1 Perspektive
Momentum verpasst? 8
Leuchttürme als Hoffnungsschimmer? 15
Biotech-Branche trotzdem im Stimmungshoch 21

2 Kennzahlen Biotech-Standort Deutschland
Standortkennzahlen neu überdacht 26
Unternehmensgründungen weiter rückläufig 29
Unternehmertum fördern 32

3 Finanzierung
Börsenrallye flacht ab – Analyse und Trends 38
Zahlen und Fakten – Deutschland 44
Zahlen und Fakten – Europa 58
Zahlen und Fakten – USA 64

4 Transaktionen
Biotech-Transaktionen stehen weltweit hoch im Kurs 68
Zahlen und Fakten – Deutschland 73
Zahlen und Fakten – International 78

Anhang – Methodik und Definitionen 82

Danksagung 83

Weitere Informationen finden Sie unter www.de.ey.com/lifesciences

Vorwort

Die Kernbotschaften der letzten beiden Biotechnologie-Reports enthielten eindeutige Forderungen an die Politik (***„1 % für die Zukunft“***, 2014), aber auch Erwartungen an die Unternehmen und alle Teilnehmer im Biotech-Sektor in Deutschland (***„Momentum nutzen“***, 2015).

Dabei stand vor allem die Botschaft im letzten Jahr durch das außergewöhnliche Comeback der Biotechnologie weltweit auf einem extrem starken Fundament. Dadurch boten sich realistische Chancen, das globale Momentum für die Weiterentwicklung des Sektors in Deutschland zu nutzen. Selbst den politischen Forderungen konnte man durch die neu gewonnene Wertschätzung von Biotech als Innovationsmotor noch mehr Nachdruck verleihen. Es geht nicht weiter um wünschenswerte Zukunftsmusik: Die Zukunft hat begonnen und kommt mit einer geballten Wirtschaftskraft daher.

Umso mehr drängt sich deshalb die Themenstellung für den vorliegenden Report von alleine auf:

- Wurde das vorgegebene Momentum genutzt?
- Wie profitiert der Biotech-Sektor in Deutschland von den internationalen Entwicklungen und schärft dabei sein Profil?
- Inwieweit werden durch aktuelle Entwicklungen auch politische Denk- und Entscheidungsprozesse vorangebracht?

Im Ergebnis kommt der Bericht tatsächlich zu zweigeteilten Aussagen. Einerseits implizieren viele der analysierten Zahlen und Trends eher den Schluss „Momentum verpasst“ oder stellen dessen Nutzung zumindest infrage. Der aktuelle Titel ***„Im Schatten von Leuchttürmen“*** zeichnet andererseits auch ein Bild mit positiven Signalen. Er enthält – dem Vorbild früherer Titel folgend – allerdings auch einen klaren Imperativ für die weitere wirtschaftliche Entwicklung des Sektors.

Das Leuchtturmbild soll gleichzeitig auch eine visuelle Anregung für die ebenso wichtige gesellschaftliche Diskussion mit Fragen sein, die in den vergangenen Jahren immer wieder gestellt wurden:

- Genügt es uns, Innovation in Deutschland auf wenige Hotspots mit Strahlkraft zu beschränken?
- Sind wir mit der Rolle des Zulieferers zufrieden, obwohl deutlich lukrativere Konstellationen erreichbar wären?
- Sind wir nicht vielmehr sogar verpflichtet, das deutlich stärkere Potenzial der Lebenswissenschaften viel breiter zum Leuchten zu bringen – aus wirtschaftlicher Sicht für eine starke Life-Sciences-Industrie, aus volkswirtschaftlicher Sicht für einen angemessenen Return aus den enormen Innovationsinvestments im Forschungsbereich und nicht zuletzt auch aus ethischer Sicht in der Verantwortung für Patienten oder die Umwelt?

Erstmals gibt es in diesem Jahr eine dedizierte Zusammenarbeit mit dem Branchenverband *BIO Deutschland* hinsichtlich der Erhebung von Unternehmenskennzahlen. Der Verband und EY reagieren damit auf das formale Einstellen der biotechnologie.de-Plattform nach der Beendigung des Vertrags zwischen dem BMBF und BIOCOM. Mit dieser Kooperation zwischen BIO Deutschland und EY sollen die Qualität der Unternehmenszahlen sowie die Konsistenz der Erhebungsgrundlagen sichergestellt werden.

Über das nach wie vor anhaltende globale Momentum in der Biotechnologie bleibt unsere globale Studie „*Beyond borders*" die geeignete Quelle für Detailanalysen und Expertenmeinungen. Gerade die Periode nach Überschreiten des Zenits bei den Kapitalmarktaktivitäten (vor allem IPOs) ist spannend. Einerseits steht die Nachhaltigkeit des Biotech-Booms auf dem Prüfstand, andererseits sind jetzt die Weichenstellungen für die Zukunft nach dem Höhenflug zu treffen.

In unserer alljährlichen Publikation „*Pulse of the industry*" werden wir im Herbst weiter fragen, wie sich die massiven Änderungen im Gesundheitssektor (Innovationen, Kostendruck, Erstattungsrisiken etc.) sukzessive auch in den Unternehmen im Medizintechniksektor niederschlagen.

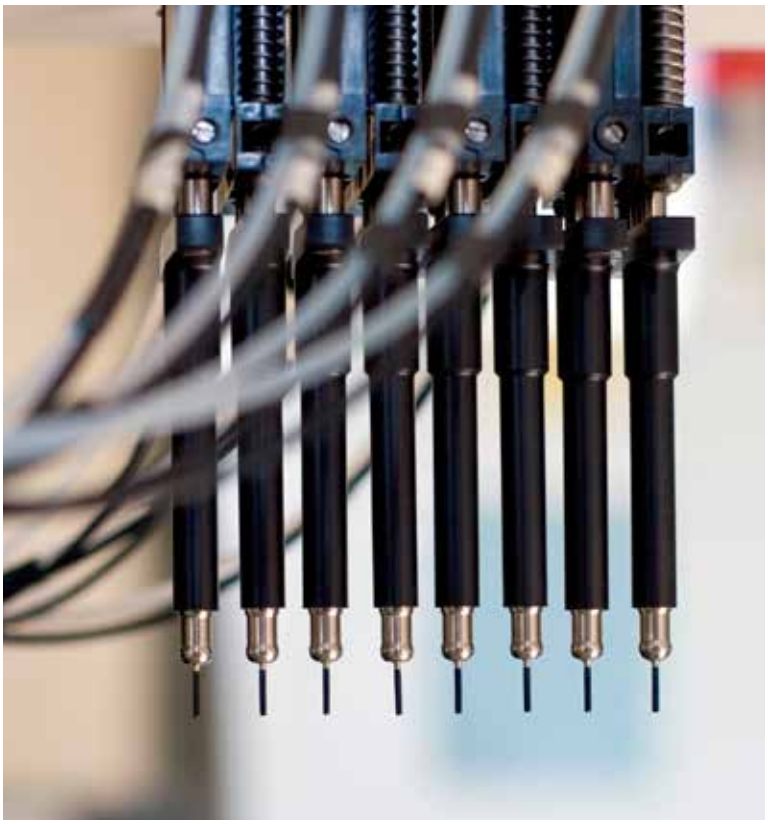
EY betrachtet auch das Thema „Digitalisierung" und deren Auswirkungen auf die Industrie der Zukunft („Industrie 4.0"). Mit einer speziell diesem Thema zugewandten *EY Start-up-Initiative* begleiten wir die jungen Innovatoren in diesem Feld ebenso, wie wir massiv in unseren neuen Beratungsbereich „Data Analytics" investieren, der die Digitalisierungsanstrengungen auch der Life-Sciences-Industrie im Fokus hat.

Das Zusammenwirken aller Disziplinen der Life-Sciences-Industrie zu verstehen wird zu einer unabdingbaren Kernkompetenz für den Aufbau des patientenorientierten Gesundheitssystems der Zukunft. Die gedankliche Auseinandersetzung mit diesen Zusammenhängen, unzählige Gespräche mit allen Beteiligten sowie ein fundiertes Wissen der Fakten schaffen eine solide Basis für eine Beratungsexpertise, die wir unseren Kunden im gesamten Life-Sciences-Bereich zur Verfügung stellen.

Mit diesem Vorausblick hoffe ich, dass Ihnen die vorliegende Studie hilfreiche Anregungen liefert, und freue mich auf den Dialog mit Ihnen.

Dr. Siegfried Bialojan
EY Life Sciences Center Mannheim

Perspektive



Momentum verpasst?

Entsprechend der Branchengröße und der breiten Innovationsbasis kann der deutsche Biotech-Sektor leider nicht adäquat von den Entwicklungen an den internationalen Kapitalmärkten und dem globalen Aufwärtstrend für Biotech profitieren. In Anlehnung an den letztjährigen Titel „Momentum nutzen" muss man sich am Innovationsstandort Deutschland also mit der Frage „Momentum verpasst?" auseinandersetzen.

Leuchttürme als Hoffnungsschimmer?

Andererseits blitzt das vorhandene Potenzial durchaus sichtbar auf. Gibt es also Möglichkeiten, die Erfolgsfaktoren der Leuchtturmunternehmen breiter zu nutzen und damit aus den vereinzelten Leuchtpunkten eine Landschaft von Innovatoren zu schaffen?

Biotech-Branche trotzdem im Stimmungshoch

Aber vielleicht ist das gar nicht gewollt? Die positiven Ergebnisse aus Branchenumfragen könnten den Schluss nahelegen, dass sich die Biotech-Branche in Deutschland mehrheitlich bereits auf ein Dasein als Zulieferer und Dienstleister eingerichtet hat. Diesem Segment geht es gut, wenn die Leuchttürme national und international erfolgreich sind. Die Frage bleibt allerdings: Kann sich Deutschland als Volkswirtschaft leisten, offenkundig vorhandenes und umfangreich gefördertes Potenzial im Innovationsfeld Gesundheit und Life Sciences unter Wert zu verkaufen?

Momentum verpasst?

2015 – ein Jahr voller Chancen
Nicht umsonst stand der Biotechnologie-Report des vergangenen Jahres unter dem Motto „Momentum nutzen". Positive Impulse von allen Seiten der Stakeholder (Kapitalmarkt, Investoren, Pharma etc.) waren seit Langem nicht mehr so klar artikuliert. Als Vorreiter hatte der IPO-Boom am US-Kapitalmarkt ein Biotech-Feuerwerk gezündet, das in Folge auch in Europa sichtbar Fuß fasste.

Das weit geöffnete Börsenfenster – außerdem in bisher nicht gekannter zeitlicher Dimension über drei Jahre hinweg – war nicht nur eine Riesenchance für Biotech-Unternehmen mit validen Wachstums- und Exit-Strategien; vielmehr wurde das komplette Kapitalökosystem dadurch enorm angekurbelt. Private und jüngere Biotech-Firmen profitierten dabei durch signifikant gestiegene Venture-Capital-Volumina ebenso wie börsennotierte Firmen durch nachhaltiges Interesse der Investoren am Kapitalmarkt (Details siehe Kapitel „Finanzierung").

Im erweiterten Ökosystem hatte dies auch eine deutliche Aufwertung von Biotech in Verhandlungen mit Pharma- und anderen Partnern zur Folge. Der Transaktionsmarkt stieg in bisher nicht erreichte Höhen (Details siehe Kapitel „Transaktionen").

In dieser Situation wurden natürlich auch wieder Stimmen lauter, die – in Anlehnung an frühere Perioden und typische „Investment Cycles" – eine gefährliche Blase aufgrund von Überbewertungen im „Hype" des Börsenbooms als Gefahr an die Wand malten. Aber es gibt vermehrt auch positive Analysen, die klare Unterschiede zu früheren Hochphasen im Biotech-Sektor ausmachen, so etwa die Einschätzung von Bruce Booth, Partner bei Atlas Venture (Nature Biotechnology: Volume 34, Number 1, January 2016):

Er stellt vor allem vier Aspekte in den Vordergrund seines optimistischeren Ausblicks:

- *Produkte statt Versprechen:* Biotech mit breiter Palette innovativer Produkte mit hoher Relevanz im Markt (z. B. Gilead)
- *reifere Spieler:* Erfolgsgeschichten, die den Sektor treiben, vom „typischen Verlustmacher" zu wirtschaftlichen Erfolgsstorys
- *vertiefte Kapitalmarktverankerung:* Spezialisten und Generalisten, hohes Kapitalvolumen
- *verbesserte F&E-Produktivität:* höhere Erfolgswahrscheinlichkeit, höhere F&E-Aufwendungen, höhere Zulassungsraten

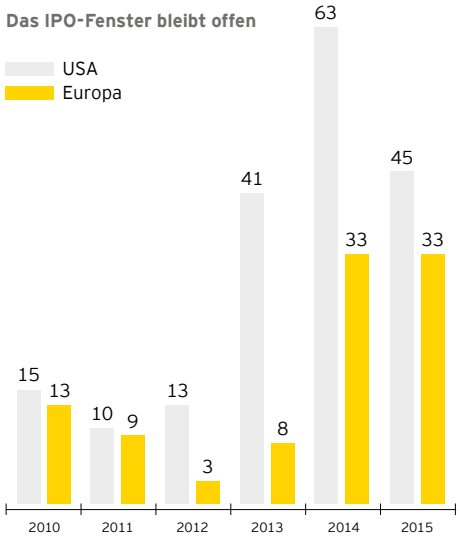
Diesem positiven Umfeld, das nicht nur in den USA, sondern auch in Europa spürbar wurde, muss sich der Biotechnologiesektor in Deutschland stellen. Die Kernfrage im Jahr 2016 lautet folglich:

Momentum genutzt oder einmalige Chancen verpasst?
Im Folgenden sollen einige Aspekte vor diesem Hintergrund näher beleuchtet werden:

Momentum „Börsengang"
Mit zeitlicher Verzögerung war die IPO-Welle aus den USA 2014 auch nach Europa übergeschwappt. Mit 33 IPOs europäischer Biotech-Unternehmen 2014 und ebenfalls 33 Börsengängen 2015 konnte das Kapitalmarkt-Momentum in Europa zumindest genutzt und aufrechterhalten werden, auch wenn währenddessen die IPO-Anzahl in den USA wieder sank, nämlich auf nur 45 IPOs 2015 im Vergleich zu 63 im Vorjahr.

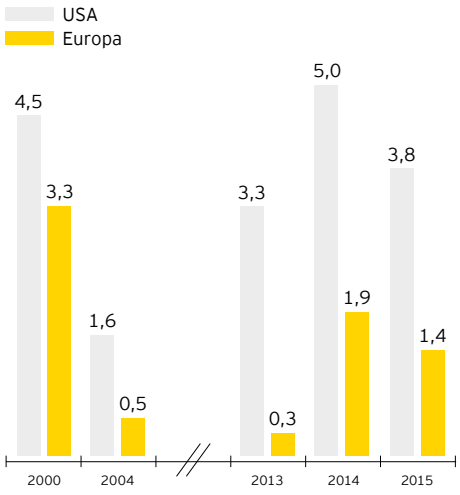
Allerdings waren deutsche Biotech-IPOs relativ zur Zahl der Biotech-Unternehmen in Deutschland und zur Position des deutschen Biotech-Sektors in Europa klar unterrepräsentiert. Nur zwei Börsengänge (Affimed, Probiodrug) und ein Reverse Takeover (Pieris) 2014 sowie lediglich ein weiterer IPO 2015 (Curetis) sind eindeutig zu wenig. Über den Verlauf des IPO-Fensters entsprach dies einer Quote von 0,8 Prozent der privaten

Das IPO-Fenster bleibt offen



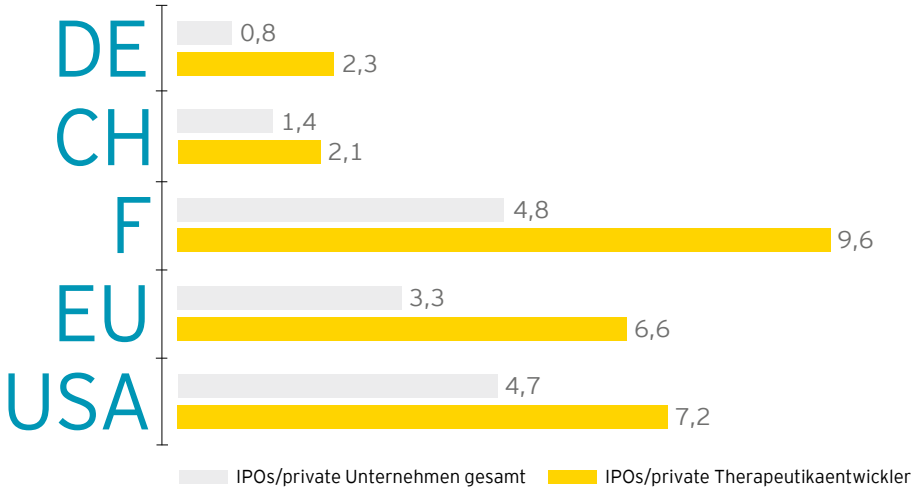
Quelle: EY, Capital IQ

Auch die IPO-Umsätze sind nach wie vor hoch
in Mrd. US$



Quelle: EY, Capital IQ

IPO-Quote 2014/2015
in Prozent



Quelle: EY

deutschen Biotech-Firmen (2,3 % bezogen auf Therapeutikaentwickler). In Europa lag die Quote bei 3,3 Prozent (6,6 %) und in den USA sogar bei 4,7 Prozent (7,2 %). Damit wird Deutschland vor allem von den IPO-aktiven Ländern wie Frankreich oder Schweden deutlich abgehängt. Lediglich die Schweiz, wo es in diesem Zeitraum (2013–2015) nur zwei Biotech-IPOs von Schweizer Firmen gegeben hatte, war unerwartet schwach. Immerhin hatte es an der Schweizer Börse weitere Life-Sciences-Börsengänge gegeben, z. B. die Abspaltung der Cassiopea aus dem Cosmo-Konzern in Italien. Zu der niedrigen IPO-Quote deutscher Biotech-Unternehmen kam hinzu, dass auch weiterhin (seit 2006) kein Börsengang am Heimatmarkt in Frankfurt erfolgte.

Momentum also verpasst?

Über die Gründe für das Ausbleiben von IPOs in Frankfurt wurde viel diskutiert. Als eine der Ursachen wurde dabei zunächst das Fehlen spezialisierter Investoren, Analysten und Life-Sciences-Research-Abteilungen der Investmentbanken ausgemacht. Die Zahl der Experten, die ausreichendes Verständnis für die spezifischen Belange des Life-Sciences-Sektors – lange Laufzeiten, hohe Entwicklungsrisiken, hohe Kosten – aufweisen, war in den Jahren zuvor systematisch reduziert worden. Gerade aber die spezialisierten Investoren wurden als initiale Treiber des Börsenbooms in den USA angesehen. Erst danach sorgten die „Generalisten" für entsprechende Kapitalvolumina, die Verbreiterung des IPO-Fensters und die Verlängerung von dessen Zeitdauer.

Politische Initiativen hierzu mit Forderungen an die Deutsche Börse zur Etablierung eines „Neuen Marktes 2.0" waren weder hilfreich noch sinnvoll. Zu Recht argumentierte die Börse, dass sie das komplette Instrumentarium für die technische Abwicklung von Börsengängen bereithielte. Neben den fehlenden Investoren verwiesen die Unternehmen auch auf den Aspekt der Vergleichbarkeit. Erst eine kritische Masse an Unternehmen am Kapitalmarkt pro Marktsegment schafft gut vergleichbare Peergroups – eine unabdingbare Voraussetzung für Investoren wie für Unternehmen zur fundierten Bewertung ihrer Investments.

Der wichtigste Grund für das weitgehende Ausbleiben deutscher Börsengänge ist aber tatsächlich struktureller Natur: Die IPO-Analysen (Details siehe Kapitel „Finanzierung") zeigen eindeutig, dass die Investorenpräferenz für Börsengänge im aktuellen Boom fast ausschließlich bei Therapeutikaentwicklern liegt. Über 80 Prozent der IPOs, sowohl in den USA als auch in Europa, fallen in diese Kategorie. Börsenstorys in anderen Subsegmenten (z. B. Diagnostik, Service) waren deutlich schwieriger zu platzieren und fallen zahlenmäßig kaum ins Gewicht.

Bezogen auf Deutschland heißt dies, dass hierzulande aufgrund der jahrelangen Kapitalknappheit und dabei erzwungener Geschäftsmodellverschiebungen gerade im Segment der Therapeutikaentwickler zahlenmäßig weniger Unternehmen vertreten sind (siehe Analyse auf S. 21). Aber selbst korrigiert auf die Zahl der Therapeutikaentwickler bleibt das starke Missverhältnis weitgehend erhalten. Dies spricht dafür, dass als weitere strukturelle Faktoren die mangelnde Börsenreife (mangelnde „IPO Readiness") hinsichtlich der Produktentwicklungsstadien wie auch der Organisationsstrukturen (Risk Management, Reporting, internes Controlling, Kommunikation, IR etc.) hinzukommen.

Beides sind sicherlich ebenfalls direkte Konsequenzen aus der Finanzierungsmisere und der dadurch bedingten Zeitverzögerung in der Produktentwicklung bzw. des „Verschlankungsdrucks" für die Organisation. Das Dilemma in dieser Situation besteht darin, dass einerseits der Zeitdruck immens ist, das nach wie vor offene Börsenfenster nutzen zu wollen bzw. zu müssen, und andererseits die Aufgabe, die Zeitversäumnisse und Organisationsmängel ad hoc zu beseitigen, kaum zu erfüllen ist.

Eine Initiative der Deutschen Börse AG (siehe Artikel von Stefan Höfer, S. 10) zur Verbesserung der IPO Readiness setzt hier an. Interessierte Unternehmen sollen durch das Venture Network u. a. auch Zugang zu Investorennetzwerken bekommen und damit mittelfristig die IPO Readiness verbessern – verbunden natürlich mit der Hoffnung auf ein Wiederbeleben der Life-Sciences-Börsengänge auf dem Frankfurter Parkett.

Deutsche Börse Venture Network: Eine wertvolle Plattform für Wachstumsunternehmen

Stefan Höfer
Vice President Pre-IPO Markets &
DB Venture Network
Deutsche Börse AG, Eschborn
www.venture-network.com

Deutsche Börse Venture Network

Im internationalen Vergleich ist es insbesondere für junge deutsche Biotech-Unternehmen schwierig, auf dem nationalen Markt im Anschluss an die Gründungsfinanzierung Zugang zu Kapital zu erhalten. Am 11. Juni 2015 startete die Deutsche Börse AG daher gemeinsam mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie das „Deutsche Börse Venture Network", um Finanzierungsmöglichkeiten für Wachstumsunternehmen zu vereinfachen bzw. zu ermöglichen und letztendlich Börsengänge in Deutschland zu stärken. Bereits über 60 Unternehmen und 140 Investoren nutzen das Angebot.

Zugang zu einem ausgeprägten Netzwerk …

Das Venture Network stellt seinen Mitgliedern eine exklusive, nicht öffentliche branchen- und länderübergreifende Onlineplattform zur Verfügung, auf der erste Kontakte zu Investoren hergestellt, aber auch Finanzierungsrunden angebahnt und durchgeführt werden können. Das Programm unterstützt Unternehmen vor allem darin, sich ein effizientes Business-Netzwerk aufzubauen. Neben international stattfindenden Investoren-Roadshows und exklusiven Networking-Events in kleineren Gruppen werden zusätzlich Kapitalmarkttrainings angeboten. Die Teilnehmer profitieren in diesem Rahmen intensiv von den Erfahrungen der Mentoren und erfahrenen Unternehmen.

… mit internationalen Investoren

Neben den typischen Kapitalanlegern wie VC-Investoren wird deutschen und internationalen Investoren aus den Bereichen Private Equity und Family Offices sowie vermögenden Privatpersonen ein effizienter und einfacher Zugang zu den europäischen Wachstumsunternehmen geboten. Dabei soll ein Fokus – insbesondere der internationalen Investoren – auf die wachstumsstarken deutschen Biotech-Unternehmen, die sich dem Netzwerk anschließen, gelenkt werden.

Aufnahmekriterien

Das Venture Network richtet sich an Unternehmen, die bereits erste unternehmerische Erfolge vorweisen können, Later-Stage-Unternehmen oder Unternehmen, die sich bereits in der Pre-IPO-Phase befinden. Für die Qualifizierung müssen drei der folgenden sechs Kriterien erfüllt werden:

- *Finanzierungrunden über zehn Millionen Euro in den letzten beiden Jahren sowie eine Unternehmensbewertung von über 20 Millionen Euro*
- *Nominierung durch einen Lead-Investor, der signifikant im Unternehmen investiert ist und einen entsprechenden Track Record vorweisen kann*
- *Mindestens fünf Millionen Euro Eigenkapital*
- *Umsatz im letzten Jahr über zehn Millionen Euro*
- *Umsatzwachstum von durchschnittlich 30 Prozent in den letzten beiden Jahren (gemessen am Umsatz)*
- *Jahreserlös über 500.000 Euro*

Die Plattform mit gesichertem Data Room

Wird das Unternehmen für die Plattform freigeschaltet, erhält es Zugang zum Netzwerk und zu den Investoren. Die Plattform bietet den Unternehmen auch einen eigenen gesicherten Data Room, in dem sich ein Investor nach der ersten Kontaktaufnahme entscheidungsrelevante vertrauliche Daten des Unternehmens ansehen kann. Die Dokumente im Data Room können nicht gespeichert, gedruckt oder versandt werden. Der Zugang erfolgt nur nach Freigabe durch das Unternehmen und kann von ihm auch jederzeit wieder beendet werden. Der Investor auf der anderen Seite ist sich durch entsprechende Hinweise bewusst, dass es sich um Non-Disclosure-Daten handelt.

Roadshows vertiefen Beziehungen

Neben der Möglichkeit der digitalen Kontaktaufnahme wird zur virtuellen Plattform auch eine eigene Matching-Veranstaltungsreihe angeboten: Bei den „Investor Talks" präsentieren die Unternehmen ihr Konzept vor den Investoren und vertiefen danach in Einzelgesprächen die Kontakte. Die internationale Roadshow fand 2015 bereits in Frankfurt, New York, Boston und im Silicon Valley statt. Das Konzept stieß dabei auf äußerst positive Resonanz. Mehrere der US-Investoren sind bereits Teil des Netzwerks und der Zuspruch wächst beinahe täglich. Für 2016 sind weitere Investor-Talks-Termine angesetzt.

Fokus auf Deutschland lenken

Auch für den komplexen Bereich Life Sciences könnte sich das Deutsche Börse Venture Network als wertvolle Plattform erweisen, da es auf nationaler und internationaler Ebene Kontakte zu spezialisierten Investoren anbieten kann. Dabei ist es wichtig, die Anzahl der Biotech-Unternehmen auf der Plattform zu erhöhen, um das Augenmerk insbesondere internationaler Investoren auf die deutsche Biotech-Szene zu lenken und ein entsprechendes Interesse bei den spezialisierten Investoren zu wecken.

IPO in Frankfurt erwünscht, aber keine Pflicht

Eine Verpflichtung zu einem Börsengang an der Deutschen Börse besteht nicht. Wenn ein deutsches Biotech-Unternehmen im Deutsche Börse Venture Network das Vertrauen der nationalen und internationalen Investoren gewinnt und sich durch erfolgreiche Finanzierungsrunden mit Beteiligung internationaler Investoren entsprechend stärkt, ist es nicht unrealistisch, dass diese internationalen Investoren das Unternehmen auch bei einem Börsengang in Deutschland begleiten und somit eine Basis für neue Biotech-IPOs in Deutschland schaffen.

Momentum verpasst?

+50%

VC-Volumen in den USA im Jahr 2015

Momentum „Kapitalökosystem“

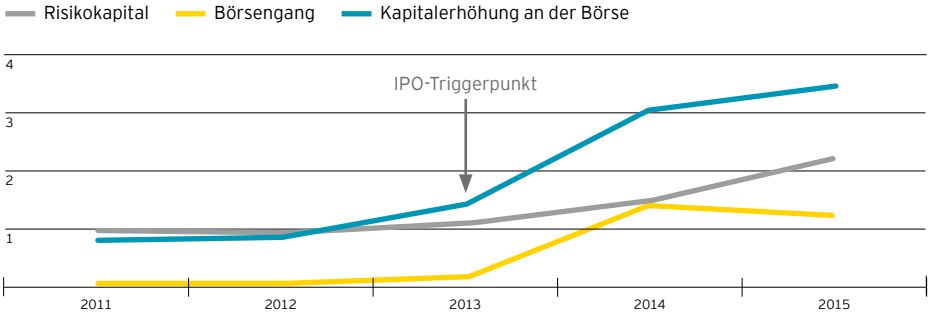
Das dominierende Thema „IPO-Boom“ war nicht nur für die direkt partizipierenden Unternehmen ein Meilenstein vorwärts; vielmehr wurde dadurch Biotech insgesamt für Investoren in allen Finanzierungskategorien wieder ins Blickfeld gerückt. Exit-Optionen für Venture-Capital-Investoren haben bereits sehr kurzfristig zu einer signifikanten Belebung des gesamten VC-Marktes geführt.

In den USA legte das VC-Volumen bereits 2014 um 43 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu und 2015 war der Zuwachs mit 50 Prozent noch deutlicher. Im Verlauf des offenen IPO-Fensters von 2013 bis 2015 wurde das VC-Volumen also mehr als verdoppelt (+114 %).

Auch in Europa war dieser IPO-Triggereffekt klar sichtbar: VC legte zeitgleich mit dem Öffnen des IPO-Fensters 2013/2014 bereits um 31 Prozent zu und steigerte das Investitionsvolumen 2015 noch um weitere 44 Prozent. Selbst wenn man die außerordentlichen Privatfinanzierungsrunden von CureVac unberücksichtigt lässt, bleibt ein Wachstum von über 30 Prozent. Insgesamt verbuchte der europäische Sektor somit einen Anstieg von 88 Prozent im Zeitraum 2013 bis 2015 (+73 % ohne CureVac-Finanzierung). Diese Zahlen sind vor dem Hintergrund einer über Jahre eher stagnierenden Entwicklung der VC-Investitionen streng korreliert mit der Zahl der IPOs – ein klares Indiz für das Zusammenspiel der Kapitalquellen und für die eminente Bedeutung des Kapitalmarktes schlechthin.

Die bereits börsennotierten Firmen bekamen den Aufwind deutlich zu spüren. Kapitalerhöhungen an der Börse legten in den USA im Zeitraum 2013 bis 2015 um 59 Prozent zu. Noch stärker fiel dieser Effekt an den europäischen Kapitalmärkten aus, wo insgesamt

Kapitalaufnahme europäischer Biotech-Unternehmen
Summe in Mrd. €



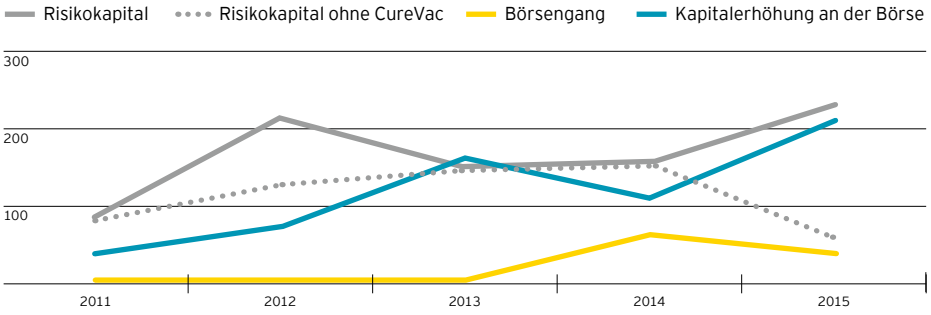
Quelle: EY, BioCentury, Capital IQ und VentureSource

eine Zunahme von 143 Prozent zu verzeichnen war. Hier zeigt sich die Korrelation zwischen IPO-Zahl und Follow-on-Finanzierungen noch deutlicher.

Der Blick auf Deutschland (Details siehe Kapitel „Finanzierung“) zeigt diesen Wechselbezug bei genauem Hinsehen ebenfalls – wenngleich mit umgekehrten Vorzeichen. Die Gesamtstatistik zur VC-Finanzierung weist auf den ersten Blick zwar ein Wachstum um 49 Prozent im Vergleich zu 2014 aus; die Jahre 2013 und 2014 lagen annähernd auf gleichem Niveau. Allerdings wird dieses Bild erheblich verzerrt durch die außerordentlichen Privatfinanzierungsrunden allein bei CureVac (167 Mio. € in zwei Runden).

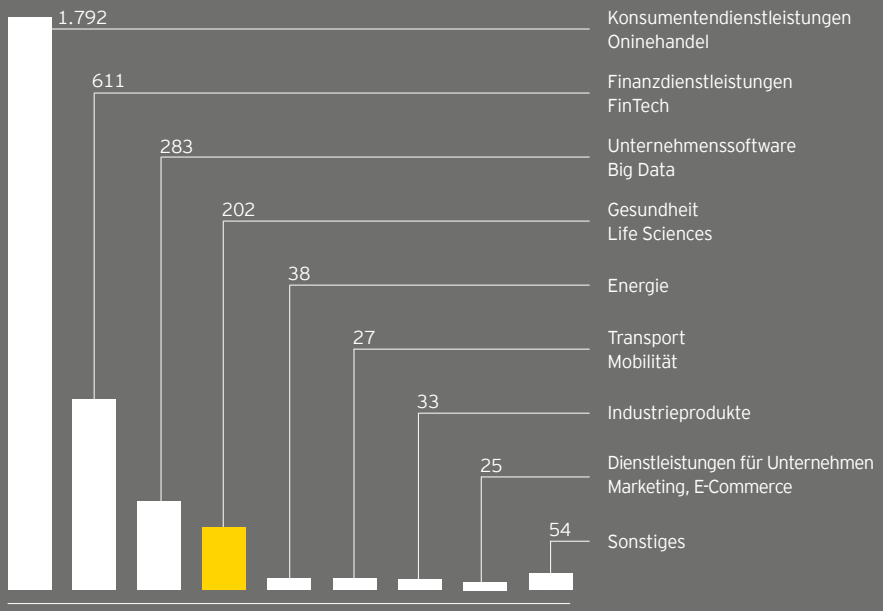
Wenngleich diese Kapitalzuflüsse sehr positiv für das Unternehmen und auch für die gesamte Biotech-Branche in Deutschland zu bewerten sind, stehen sie sicherlich nicht in direktem Zusammenhang mit einer VC-Belebung durch Börsengänge. Korrigiert um diesen Sondereffekt bleibt auf der VC-Seite somit ein Minus von 56 Prozent, und selbst wenn man weitere Privatrunden des Vorjahres aus der Statistik nimmt (z. B. 55 Mio. € von Glycotope 2014), fällt die Bilanz nach wie vor mit minus 33 Prozent negativ aus – ein weiterer Schlag ins Kontor der deutschen Biotech-Branche und eindeutig eine verpasste Chance. Andere Länder in Europa hingegen (z. B. UK, Frankreich, Schweiz) profitieren deutlich vom IPO-Fenster und von Kapitalmarktaktivitäten.

Kapitalaufnahme deutscher Biotech-Unternehmen
Summe in Mio. €

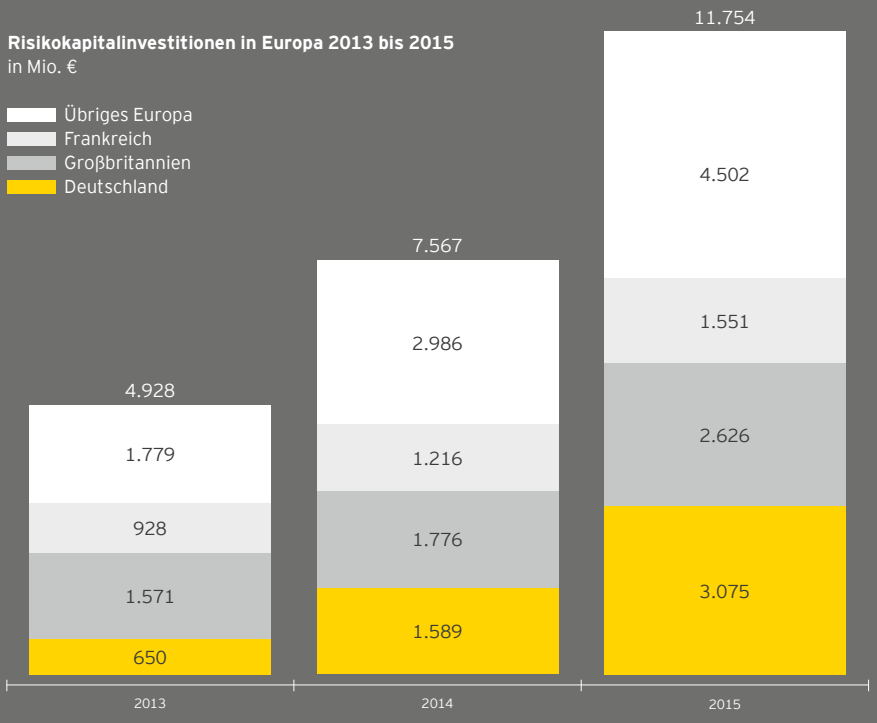


Quelle: EY, BioCentury, Capital IQ und VentureSource

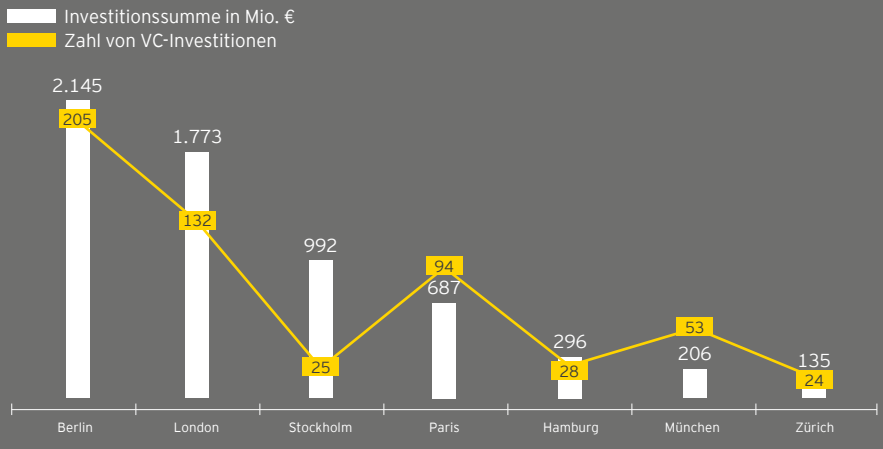
Risikokapitalinvestitionen 2015
Finanzierungssummen je Branche in Mio. €



Risikokapitalinvestitionen in Europa 2013 bis 2015
in Mio. €



Risikokapitalinvestitionen in europäischen Metropolen



Quelle: EY Start-up-Barometer Deutschland 2016

Entsprechend deutlich schwächer als im restlichen Europa, aber immerhin noch im Positiven bewegt sich die Statistik der Kapitalerhöhungen börsennotierter deutscher Biotech-Unternehmen. Über die Periode 2013 bis 2015 ergibt sich zwar ein Wachstum von 31 Prozent (Gesamteuropa: 143 %); dennoch verdeutlicht auch diese Zahl, dass das Kapitalmarkt-Momentum der letzten drei Jahre in Deutschland aufgrund der Abstinenz der Frankfurter Börse nicht genutzt werden konnte.

Momentum „Digitalisierung/ Biologisierung“

Dass Risikokapital in Deutschland nicht grundsätzlich ausgeschlossen ist, zeigt der Blick auf den IT-Sektor. Mit dem Kernthema „Digitalisierung/Industrie 4.0“ wurde regelrecht eine neue Start-up-Kultur gestartet, mit Berlin als Dreh- und Angelpunkt für junge Unternehmer, innovative Ideen und reichlich VC-Kapital.

Eine aktuelle Studie von EY (Start-up-Barometer 2016) belegt eindeutig, dass Deutschland hinsichtlich der VC-Investments insgesamt den traditionell stärkeren Ländern wie z. B. Großbritannien den Rang abgelaufen hat und Berlin als Brennpunkt sogar mehr Venture Capital einsammeln konnte als London.

Die Studie zeigt aber vor allem auch, dass das aktuelle Momentum sehr konzentriert das IT-Umfeld umfasst: mit Digitalisierung im Handel (Industrie 4.0, Onlinehandel), im Finanzbereich (FinTech) sowie generell im Zusammenhang mit Software zur Bewältigung der „Big Data“-Herausforderungen. Dahinter fallen die VC-Volumina, die in den Life-Sciences- und Gesundheitsmarkt gehen, deutlich zurück.

Zugegebenermaßen kann man diese Bereiche (Digitalisierung vs. Life Sciences/

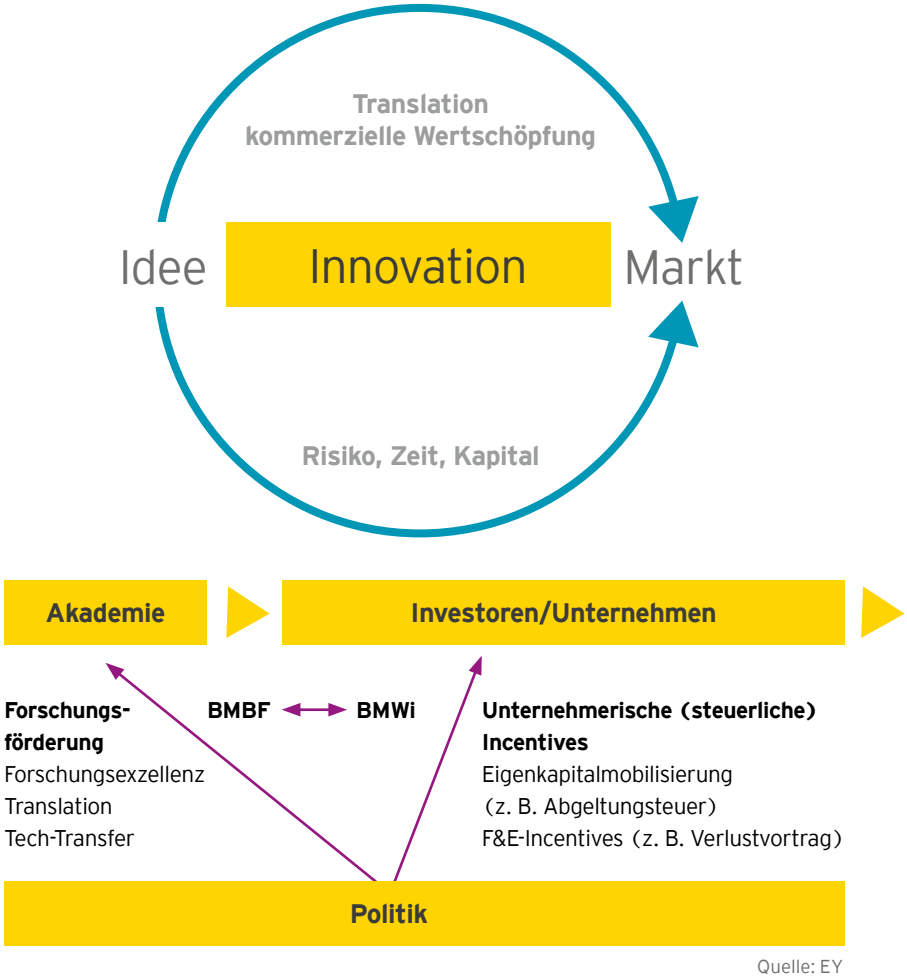
Momentum verpasst?

Biologisierung) hinsichtlich Risikopotenzial, Kostenbedarf und Zeitschienen bis zur Produktvermarktung nicht einfach nebeneinanderstellen. Auch die typische „B2C"-Aufstellung der meisten Digitalisierungsthemen erleichtert deren Marktdurchdringung und breite Akzeptanz erheblich. Dennoch bleibt der gemeinsame Nenner beider die konkrete Ausrichtung auf die Gestaltung der zukünftigen Schlüsselbranchen.

Insofern: Auch hier ein Momentum verpasst?

Momentum „Politik"

Auch auf der Ebene der politischen Diskussion wurde durch verschiedene Initiativen ein Momentum erzeugt: Industrieverbände (z. B. BIO Deutschland, BVK), renommierte Wirtschaftsforschungsinstitute und Gremien (Sachverständigenrat, EFI etc.) wie auch Darstellungen in den EY Biotech-Reports 2014 („1 % für die Zukunft") und 2015 („Momentum nutzen") stellten eindringlich die stärkere Mobilisierung von Privatkapital als unabdingbare Voraussetzung für einen erfolgreichen Innovationsstandort Deutschland heraus.



Quelle: EY

Dazu gab es konkrete Forderungen zum Abbau der ungleichen steuerlichen Behandlung von Fremd- und Eigenkapital ebenso wie Vorschläge zur Schaffung steuerlicher Anreizsysteme für private Anleger und institutionelle Investoren. Die vielen Vorschläge wurden bereits im letzten Jahr detailliert beschrieben. Doch was ist daraus geworden?

Im Verlauf des letzten Jahres gab es in der Tat einige Aktivitäten: So hatte das BMWi einen runden Tisch etabliert, der explizit die Unterstützung von Börsengängen für junge Wachstumsunternehmen zum Ziel hatte und dazu Empfehlungen erarbeitete. Diese sind zwar alle im Ansatz richtig, konkrete Umsetzungsvorschläge fehlen aber. Insofern bleibt offen, ob und wie die Ergebnisse des runden Tisches tatsächlich einen Weg in die Legislative finden werden.

Ein Eckpunktepapier der Großen Koalition zum Thema „Wagniskapital" basierte auf der absolut richtigen Erkenntnis, dass Deutschland mit dem Anspruch, ein führender Innovationsstandort zu sein, unbedingt auch entsprechend wettbewerbsfähig beim Zugang zu Wagniskapital sein muss. Die konkreten Vorschläge enthalten einige interessante Anhaltspunkte wie z. B. die Aufstockung des ERP-/EIF-Dachfonds sowie die Rückkehr der KfW als Ankerinvestor. Andere Initiativen wie die Einrichtung eines German Accelerator in den USA als Startrampe für wachsende deutsche Start-up-Unternehmen, die Erweiterung des Invest-Zuschusses für Business Angels oder auch die Erweiterung des EXIST-Programms mögen zwar sinnvolle Ergänzungen sein, sie werden aber nicht die grundsätzliche Problematik des Wagniskapitalmangels lösen können.

Auffällig bleibt, dass echte Anreize für unternehmerisches Handeln (steuerliche Anreize) nach wie vor gewissermaßen tabuisiert werden und weiterhin die in Deutschland ausgeprägte Fördermentalität fortgeschrieben wird, ein eher „antiunternehmerisches" Instrument.

Momentum verpasst?

Empfehlung 4: *Die Politik sollte sich klar und öffentlich zur volkswirtschaftlichen Bedeutung von Börsengängen und des Aktienmarktes bekennen […].*

Empfehlung 5: *Verbesserung der wirtschaftlichen Bildung in Deutschland.*

Empfehlung 6: *Anreize bzw. Abbau regulatorischer Hindernisse für die Aktienanlage der Kapitalsammelstellen, v. a. der Versicherungsunternehmen.*

Empfehlung 9: *Schaffung von Anreizen für das Aktiensparen deutscher Privatanleger.*

Empfehlung 10*: Steuerliche Privilegierung von Beteiligungskapital und Investitionen im Rahmen von Börsengängen von Wachstumsunternehmen (z. B. Enterprise Investment Scheme/ EIS in UK).*

Quelle: BMWi, September 2015

Immerhin gab es auch Papiere aus der politischen Szene in Berlin, die explizit die steuerlichen Anreizsysteme favorisieren. Seitens der SPD-Fraktion wurden Vorschläge unterbreitet, die die Besserstellung des Eigenkapitals als wesentliche „Innovationswährung" fordern, Neuregelungen hinsichtlich der Verlustvorträge anmahnen und außerdem auch zur Behandlung von Veräußerungsgewinnen Stellung beziehen. Es bewegt sich also tatsächlich etwas in der politischen Diskussion. Leider wurde eine Hauptforderung der in den letzten EY Biotech-Reports geführten Auseinandersetzung mit diesen Themen nach wie vor nicht aufgegriffen: die Durchführung professioneller Studien zur Identifizierung geeigneter Maßnahmen zur Verbesserung der Eigenkapitalmobilisierung sowie deren Evaluierung hinsichtlich Eignung, Wirkungsgrad, Aufwand und Kosten. Nach wie vor gibt es kein konsistentes Konzept zur Bewältigung der Gesamtproblematik. Die aufgeführten Vorschläge stehen isoliert als Einzelvorschläge im Raum – zum Teil deutlich als Partikularinteressen formuliert.

Die aktive Auseinandersetzung zeigt zwar, dass man ein entstandenes Momentum weiter verfolgt. Das ist erfreulich. Allerdings bleibt abzuwarten, inwieweit diese Aktivität durch aktuelle Probleme (z. B. die Flüchtlingssituation) nicht wieder „abgewürgt" wird.

Es fehlt aber insgesamt auch eine breitere gesellschaftspolitische Diskussion, die die Voraussetzungen für erfolgreiche Innovationen besser erklärt (siehe auch Abbildung S. 13):

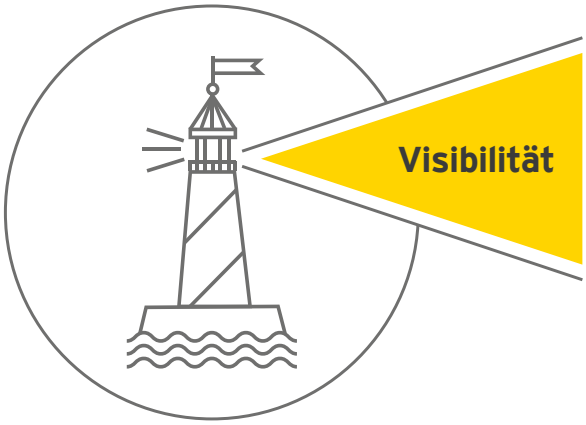
- Echte Innovationen sind nicht bloße Ideen, sondern erst die daraus entwickelten Marktprodukte.
- Die Umsetzung echter Innovationen geht mit Risiken über zum Teil lange Zeiträume mit zum Teil hohem Kapitalbedarf einher.
- Die Finanzierung von Innovationen kann deshalb nur über Eigenkapital (d. h. Risiko- und Beteiligungskapital) erfolgen.

Diesem Verständnis folgend muss sich eine Gesellschaft wie Deutschland mit dem Anspruch, Innovationsstandort zu sein, deutlich stärker mit ihrer Risikoaversion und der damit verbundenen Abneigung gegenüber Eigen-/Beteiligungskapital auseinandersetzen. Mit einer Aktienquote im einstelligen Prozentbereich – trotz eines weiteren Momentums durch historisch niedrige Zinsniveaus – liegt Deutschland weit von den Anforderungen an effektive Innovationsgesellschaften entfernt. Die häufig zitierten, deutlich erfolgreicheren Länder bzgl. des Hervorbringens echter Life-Sciences-Innovationen (z. B. USA) sind unter anderem auch deshalb so erfolgreich, weil dort die Aktienquote nahe bei 50 Prozent liegt. Das Verständnis der oben angesprochenen Zusammenhänge haftet dort also entweder stärker im Bewusstsein der Menschen oder es herrscht eine grundsätzlich andere Mentalität hinsichtlich Risikoakzeptanz vor.

Bundestag

Deutschland braucht eine neue Gründerzeit […]. Es muss für junge innovative Unternehmen attraktiv sein, in Deutschland zu starten und von hier aus in die Welt zu expandieren. Die Regierungskoalition sieht sich dem Ziel verpflichtet, Deutschland als Investitionsstandort für Wagniskapital international wettbewerbsfähig zu gestalten.

Leuchttürme als Hoffnungsschimmer?



Technologie
Produktportfolio
Marktpotenzial
Externe Anerkennung (Deals)

Externe Validierung (IPOs)
Business Model
Marktkapitalisierung
Internationales Benchmarking

Quelle: EY

Zu einseitige Betrachtung?
Die eingangs erfolgte Beschreibung der Biotechnologie in Deutschland mag zu Recht als einseitig kritisiert werden. Da sie vor allem die besonders risiko-, kapital- und zeitintensiven Segmente der Therapeutikaentwicklung in den Mittelpunkt stellt und andere Geschäftsbereiche der Biotechnologie (z. B. Diagnostik, grüne und industrielle Biotechnologie, Services/Tools) weitgehend ausblendet, könnte ein falsches Bild der Branche entstehen. Darauf wird im folgenden Abschnitt noch näher eingegangen. Fest steht aber, dass der Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg der Biotechnologie nun einmal am besten im lukrativen Segment der Medikamentenentwicklung realisiert wird. Dieses wird somit klar zum international anerkannten Gradmesser.

Die zuvor formulierte Kritik am Innovationssystem in Deutschland fällt auch deswegen so heftig aus, weil unbestritten ein großes Potenzial für ein erfolgreiches Partizipieren am lukrativsten Markt, der Therapeutikaentwicklung, vorhanden ist:

- großzügige finanzielle Ausstattung der universitären und außeruniversitären Forschung
- Forscherpersönlichkeiten mit internationalem Renommee
- innovative Ideen aus der Forschung
- führende Position bei Patentanmeldungen

Visibilität – die Strahlkraft der Leuchttürme
Allerdings gelingt es in Deutschland nicht, dieses Potenzial in der entsprechenden Breite auf die Straße zu bringen. Vielmehr sehen wir eine ganze Reihe von Leuchttürmen als erfreuliche Einzelereignisse, von denen das Potenzial ausstrahlt. Was sind die Erfolgsfaktoren dieser Leuchttürme? Liefern sie Patentrezepte für die Bildung erfolgreicher Biotech-Unternehmen?

Die Basis für die Ableitung der wesentlichen Erfolgsfaktoren sind Unternehmen, die über die letzten Jahre national und vielfach auch international deutliche Visibilität erreicht haben. Ausschlaggebend dafür ist in der Regel die Anerkennung und/oder Validierung der Leistung durch externe Marktteilnehmer. Sichtbarste Kennzeichen sind demnach Deals in Form von Allianzen mit internationalen Partnern oder aber auch die Validierung durch einen Börsengang, der ebenfalls ein internationales Benchmarking bzw. eine nachhaltig gute Positionierung am Kapitalmarkt einleitet.

Diesen Kriterien folgend kann in Deutschland eine durchaus stattliche Liste von Biotech-Unternehmen mit Leuchtturmcharakter generiert werden:

Deal Makers
Apogenix
Deals mit AbbVie, Cangene
BioNTech
Deals mit Lilly, Genmab, Sanofi, Siemens
CureVac
Deals mit Boehringer Ingelheim, Sanofi Pasteur, B&M Gates
Evotec
Deals mit vielen Big Pharmas und Akademie
Glycotope
Deal mit Octapharma
Immatics
Deals mit Roche, MorphoSys, BioNTech, MD Anderson
MorphoSys
Deals mit vielen Big Pharmas
Phenex Pharmaceuticals
Deals mit Janssen, Gilead
SuppreMol
Verkauf an Baxter
Stage Cell Therapeutics
Verkauf an Juno Therapeutics

Börsengänger
Affimed *(NASDAQ)*
Pieris *(Rev. Takeover, NASDAQ)*
Probiodrug *(Euronext)*
Curetis *(Euronext)*

Branchenführer am Kapitalmarkt
Qiagen
Marktkap. 12/15: 4,5 Mrd. Euro
MorphoSys
Marktkap. 12/15: 1,1 Mrd. Euro
Evotec
Marktkap. 12/15: 0,5 Mrd. Euro

Leuchttürme als Hoffnungsschimmer?

Erfolgsfaktoren
Die Frage nach den wichtigsten Erfolgsfaktoren dieser so identifizierten Leuchttürme ergibt im Wesentlichen nur drei Kategorien, in denen sich alle wiederfinden:

Zugang zu Eigenkapital
Es fällt natürlich spontan auf, dass die Leuchtturmliste eine Reihe von privaten Unternehmen enthält, die in den letzten Jahren kontinuierlich und signifikant von den bekannten Family Offices (Hopp und Strüngmann) unterstützt wurden. Eine weitere Subgruppe (insbesondere solcher Unternehmen, die aktuell Börsengänge durchführen konnten: Affimed, Probiodrug, Pieris, Curetis) zeichnet sich dadurch aus, dass sie von Anbeginn durch ein internationales Konsortium von Investoren begleitet wurden (Orbimed, LSP, Forbion, Wellington, HBM etc.). Schließlich gehören dazu natürlich auch die Urgesteine Qiagen, MorphoSys und Evotec, die über den Kapitalmarkt bzw. durch geschickte Partnerschaften ausreichend kapitalisiert sind. Die verbleibenden Unternehmen Phenex Pharmaceuticals und Stage Cell Therapeutics, die nicht in den Genuss der komfortablen Kapitalausstattung kamen, konnten dieses Manko durch exzellente Forschungsleistungen bzw. hochaktuelle Themenbeiträge (NASH bei Phenex, CAR-T-Zellen bei Stage Cell) kompensieren. Hier bestätigt sich die in früheren Berichten bereits häufig wiederholte These, dass auch in Deutschland vorhandenes Potenzial im therapeutischen Bereich der Biotechnologie erfolgreich und schneller umgesetzt werden könnte, wenn mehr Kapital zur Verfügung stünde.

Technologieplattformen mit dediziertem Produktfokus
Der zweite Erfolgsfaktor trifft faktisch auf alle aufgeführten Unternehmen zu. Er entspricht auch einer bereits früher diskutierten Ausrichtung vieler deutscher Biotech-Unternehmen, die aufgrund schwieriger Finanzierungsverhältnisse den Weg der Technologieplattformen beschritten hatten, um breitere geschäftliche Optionen zu haben. Allen gemeinsam ist dennoch die klare Ausrichtung dieser Plattformen auf definierte therapeutische Produkte (Ausnahmen: Curetis und Qiagen mit Diagnostikprodukten).

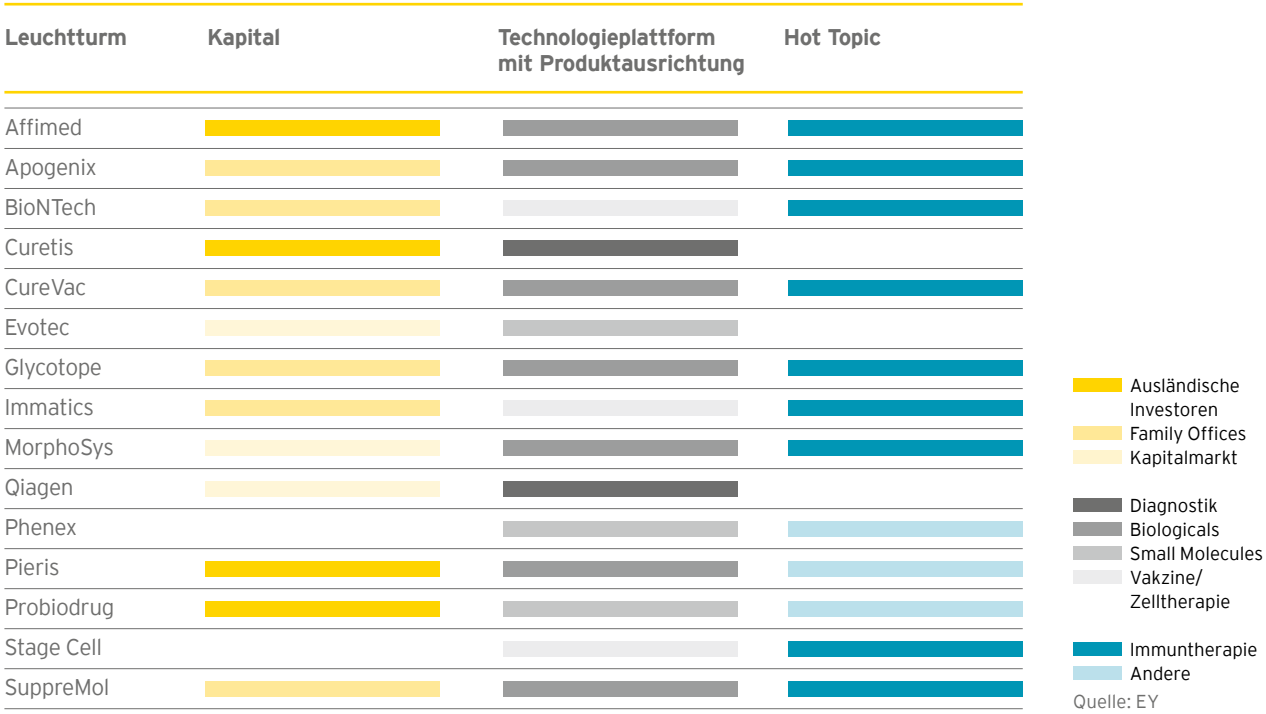
„Hot Topic"-Ausrichtung
Besonders auffällig ist die Aufstellung der meisten Leuchttürme im Themenbereich der Immuntherapie. Dieses Gebiet ist erst in den letzten Jahren ins Zentrum der Therapieansätze für Krebserkrankungen gerückt. Daher muss man den hier genannten Unternehmen hohen Respekt dafür zollen, dass sie frühzeitig auf das richtige Pferd gesetzt haben und damit aktuell auch auf der internationalen Bühne Aufmerksamkeit erzeugen können. Allerdings stehen für viele der aktuellen Immuntherapieansätze die klinischen „Proof of Concept"-Ergebnisse noch aus, sodass die Risiken für diese Entwicklungen nach wie vor sehr hoch sind. Umso mehr ist deshalb das stabile Finanzierungsumfeld für diese Unternehmen (Family Office, internationale VC-Konsortien) relevant. Auch Phenex ist ein Paradebeispiel für die Ausrichtung auf attraktive Pharma-Targets. Mit dem gezielten Ansatz für die nichtalkoholische Fettleber (NASH: non-alcoholic steatohepatitis) hatte auch dieses Unternehmen genau zum richtigen Zeitpunkt auf ein sehr attraktives Target gesetzt.

„Geht doch!" ...
... ist man geneigt zu sagen. Aber wie schafft man es, diese Erfolgsfaktoren auf breiterer Basis in Deutschland zu etablieren? Die thematische Ausrichtung („Hot Topics") ist sicherlich das kleinste Problem. Es gibt eine genügend breit gefächerte Forschungslandschaft in Deutschland, die an der Front der medizinischen Forschung mitarbeitet und international mitreden kann. Wichtiger wäre es da schon, auch sicherzustellen, dass neue Erkenntnisse aus der Spitzenforschung vorausschauend identifiziert werden und die Translation zu einem effizienteren Prozess ausgebaut wird.

Bei dem Begriff „Translation" besteht nach wie vor große Verwirrung: Es geht dabei nicht nur – wie vornehmlich von vielen akademischen Institutionen definiert – um die möglichst enge und schnelle Einbindung von Patienten, sondern vor allem um die Übersetzung („Translation") von akademischen Konzepten in kommerzielle Entwicklungsprogramme (natürlich unter Einbeziehung der Patientenschiene). Patienteneinbindung allein mag zwar wichtige Erkenntnisse zur Wirksamkeit von Therapieschemata bringen; ohne die kommerzielle Weiterentwicklung werden Patienten in der Breite aber nie davon profitieren können.

Translationsbeschleuniger
Translation muss ein aktiver, vorausschauender Prozess sein. Die Verbreiterung der „Leuchtturmbasis" führt deshalb zunächst ganz klar über professionellere und effizientere Wege der Translation. Es gibt erfreulicherweise hierzulande einige gute Ansätze, die Beispielcharakter haben:

Mit seinem „EVT Innovate"-Ansatz stellt Evotec (siehe EY Biotech-Report 2015) verschiedenen Gruppen aus der internationalen Spitzenforschung die Drug-Discovery-Plattformen des Hamburger Unternehmens zur Verfügung. Damit wird eine signifikante Beschleunigung des Übergangs von der Forschung in die kommerzielle Entwicklung erreicht. Evotec schlägt mit diesem Vorgehen gleichzeitig einen sehr effizienten Weg zur Industrialisierung des Drug-Discovery-Prozesses ein.



Quelle: EY

BioMed X hat sich zum Ziel gesetzt, in einem globalen Forschungswettbewerb junge Spitzenforscher mit hochinnovativen Konzepten an den Standort Heidelberg zu bringen, um in der zur Verfügung gestellten modernen Laborinfrastruktur an ihren Projekten zu forschen. Ein wesentlicher Aspekt im Sinne der Translation ist dabei, dass alle Projekte von vornherein durch Pharma-Partner finanziert werden, die entsprechend auch in die Selektion der Projekte einbezogen sind. Dieses Konzept wurde vom initialen Sponsor Merck KGaA inzwischen auf weitere Partner wie Boehringer Ingelheim, Roche, AbbVie und J&J ausgedehnt (siehe Artikel von Christian Tidona und Ann De Beukelaer S. 18).

Translationsbeschleunigung erfordert aber nicht nur die effektive Identifizierung und Übersetzung innovativer Projekte. Eine weitere wichtige Voraussetzung ist die professionelle Ausrichtung der Start-ups, inklusive Geschäftsplanung, Managementbesetzung und internationaler Vernetzung:

- Auch hier bietet BioMed X den Forschungspartnern Unterstützung an. In speziell konzipierten Kursen in „Entrepreneurship" werden entsprechende Managementgrundlagen gelegt.
- Ein weiterer Translationsansatz im Innovationszentrum caesar in Bonn, Life Science Inkubator (LSI), mit seinem besonderen Schwerpunkt auf der spezifischen Förderung von Managementqualifikationen wurde bereits vor einigen Jahren beschrieben.
- Aktive Translation sehen auch zunehmend große Pharma-Unternehmen als beste Zugangsoptionen zu Innovation an. Unternehmen wie Bayer und Merck betreiben inzwischen sogenannte Accelerators. Diese sollen explizit dazu beitragen, junge Start-ups mit passenden Konzepten zu identifizieren und deren Geschäftsentwicklung speziell durch die Mitnutzung von Ressourcen des großen Partners (Equipment, Technologien, Fachexperten, Businessmentoren/ Coaches, Kapital) im wahrsten Sinne des Wortes zu beschleunigen.

Insgesamt rücken damit junge, innovative Start-ups wieder sehr viel stärker als Innovationstreiber in den Fokus. Unzählige Initiativen haben sich unter dem Tenor „Start-up Acceleration" dem Thema Translationsbeschleunigung verschrieben. Die wichtigsten Ziele dabei sind die folgenden:

- Qualität der Idee: Umsetzbarkeit in ein attraktives Geschäftsmodell
- Qualität des Managements: Erfahrung in der Entwicklung des Unternehmens zum Marktteilnehmer
- Qualität der Prozesse: Einbeziehung modernster Technologie (z. B. digitale Technologien) für eine beschleunigte Geschäftsentwicklung

Auch EY hat die Bedeutung der Start-ups als Innovationstreiber und mögliche zukünftige Branchenführer erkannt. Die „EY Start-up-Initiative" unterstützt die nach den genannten Qualitätskriterien selektierten Start-ups in der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse – vor allem auf der wirtschaftlichen Seite. Auch dies ist als konkreter Beitrag für die Translationsbeschleunigung zu verstehen (siehe Artikel „EY Start-up-Initiative" S. 20).

Erfolgsfaktor Kapitalquellen

Die oben dargestellten Aktivitäten, die sicherlich nicht umfassend, sondern mit aktuellen und erfolgreichen Beispielen beschrieben wurden, sollten dazu beitragen, dass nicht nur die richtigen Themen aus wissenschaftlicher Sicht (Erfolgsfaktor „Hot Topics") breiter und mit der richtigen Geschäftsplanung (Erfolgsfaktor „Tech-Plattform" etc.) angegangen werden. Viel wichtiger ist nach wie vor die ausreichende Kapitalausstattung. Die dargestellten Leuchttürme sind vor allem in diesem Faktor durch ihren spezifischen Zugang zu privaten Investoren bzw. internationalen VC-Konsortien oder ihre bereits seit Jahren etablierte Position am Kapitalmarkt privilegiert.

Insofern ist dieser Erfolgsfaktor nicht einfach zu verbreitern. Wenngleich die Zahl der in Deutschland aktiven Family Offices von Privatinvestoren deutlich mehr umfasst als die volumenmäßig vorn stehenden Familien Hopp

BioMed X – ein neues Innovationsmodell an der Schnittstelle zwischen akademischer Forschung und der Pharma-Industrie

Dr. Ann De Beuckelaer, Dr. Christian Tidona
Geschäftsführer BioMed X Innovation Center, Heidelberg
www.bio.mx

Synergien nutzen – Akademie und Pharma zusammenbringen

Mit über 80 Milliarden Euro haben die jährlichen Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Deutschland im Jahr 2013 ein neues Rekordhoch erreicht. Zwei Drittel dieser Forschungs- und Entwicklungsleistungen werden durch die Unternehmen erbracht, ein Drittel entfällt auf die universitären und außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Trotz dieser hohen Aufwendungen finden beide Partner in Deutschland nach wie vor zu selten zueinander. Das 2013 in Heidelberg gegründete BioMed X Innovation Center arbeitet genau an dieser Schnittstelle zwischen akademischer und industrieller Forschung. Es baut auf drei Säulen auf: Crowdsourcing, Boot Camps und regionale Inkubation von Innovationsprojekten mit talentierten Nachwuchswissenschaftlern aus aller Welt in enger Partnerschaft mit Pharma-Unternehmen. Dieses neue Innovationsmodell und erste Erfolge werden im Folgenden erläutert.

Crowdsourcing und Boot Camps

Jedes Projekt beginnt mit einem bislang ungelösten präklinischen Forschungsproblem, dessen Lösung einen erheblichen Fortschritt für die Entwicklungspipeline eines Pharma-Partners von BioMed X bedeuten würde. Häufig geht es hierbei um die Aufklärung von Pathogenitätsmechanismen komplexer Erkrankungen und um die Identifikation und Validierung vollkommen neuer molekularer Targets für die Entwicklung zielgerichteter Arzneimittel. Das bisherige Spektrum bei BioMed X reicht von der Krebsforschung über die Neurowissenschaften und Lungenforschung bis hin zur Mikrobiologie und Nanotechnologie. In weltweiten Ausschreibungen an den besten Universitäten und Forschungseinrichtungen werden talentierte akademische Nachwuchswissenschaftler aufgefordert, möglichst originelle Projektideen zur Lösung des jeweiligen Problems einzureichen. Rund 300 Bewerbungen aus aller Welt erreichen während jeder Ausschreibung durchschnittlich die BioMed-X-Crowdsourcing-Plattform. Hieraus werden die 15 besten Kandidaten gemeinsam mit dem Pharma-Partner ausgewählt und zu einem fünftägigen Boot Camp nach Heidelberg eingeladen. Unter Betreuung erfahrener Mentoren finden sich die Kandidaten in fünf konkurrierenden Gruppen zusammen und entwickeln aus der Summe origineller Ideen fünf einzigartige und gut durchdachte Projektvorschläge. Eine erfahrene Jury aus Vertretern des Pharma-Partners und des BioMed-X-Beirats prämiert die Gewinner. Diese erhalten ein mehrjähriges Forschungsstipendium am BioMed X Innovation Center, wo sie ihre Forschungsprojekte in einem molekular- und zellbiologischen Labor im Technologiepark Heidelberg inmitten des Life Sciences Campus der Universität Heidelberg umsetzen. Über 2.200 Projektideen aus rund 100 Ländern hat BioMed X bisher erhalten. Aktuell beschäftigt BioMed X 57 Mitarbeiter aus 17 verschiedenen Ländern in sechs Forschergruppen, darunter Gruppenleiter und Postdoktoranden aus namhaften Einrichtungen wie MIT, Harvard oder Oxford.

Regionale Inkubation

Die Bindung zum jeweiligen Pharma-Unternehmen bleibt über die gesamte Projektlaufzeit sehr eng. Zu Beginn wird der detaillierte Forschungsplan gemeinsam erarbeitet, wobei die Kreativität der jungen Nachwuchswissenschaftler durch die Erfahrung der industriellen Forscher ideal ergänzt wird. Jedes Team wird zudem kontinuierlich von einem industriellen und einem akademischen Mentor begleitet und erhält Zugang zu den Entrepreneurship- und Leadership-Programmen von BioMed X. Der Leistungsdruck ist hoch, denn innerhalb einer Laufzeit von zwei bis vier Jahren sollen echte wissenschaftliche Durchbrüche erzielt werden, die in herausragende wissenschaftliche Publikationen und in Patentanmeldungen münden. Der rege wissenschaftliche Austausch mit anderen akademischen Einrichtungen im Umfeld von Heidelberg ist dafür essenziell. Innerhalb des Biotech-Clusters Rhein-Neckar (BioRN) bestehen enge Partnerschaften mit dem EMBL, der Universität Heidelberg, dem DKFZ und der Hochschule Mannheim.

Erste Erfolge zusammen mit den Pharma-Partnern

Das neuartige Inkubationsmodell wurde 2013 zusammen mit Merck in Darmstadt initiiert und wirft bereits erste Früchte ab. Die gemeinsam entwickelte Bioinformatikplattform für selektive Kinase-Inhibitoren wird im Sommer 2016 als Start-up-Unternehmen aus BioMed X ausgegründet. Im vergangenen Jahr haben Boehringer Ingelheim, Roche und AbbVie ebenfalls neue Forschergruppen im BioMed X Innovation Center etabliert. Für Johnson & Johnson rekrutiert BioMed X zurzeit ein Forscherteam, das sich mit einem mikrobiologischen Thema beschäftigt. Weitere Projekte befinden sich in der Anbahnung. Neben dem stetig wachsenden Standort in Heidelberg sind mittelfristig weitere BioMed-X-Standorte in Nordamerika, Israel und Asien geplant.

BioMed X weist einen neuen Innovationsweg

Um Zugriff auf externe Innovationen zu bekommen, war die Pharma-Industrie bislang im Wesentlichen auf drei Modelle angewiesen: bilaterale Kooperationen mit der Akademie, bilaterale Kooperationen mit Biotech-Unternehmen und Public Private Partnerships. Die ersten Erfolge in Heidelberg belegen, dass BioMed X dieses Spektrum um ein viertes, bislang einzigartiges Modell erweitert, bei dem durch eine Kombination aus globalem Crowdsourcing und regionaler Inkubation die Lücke zwischen Akademie und Industrie systematisch geschlossen wird.

Leuchttürme als Hoffnungsschimmer?

Die Analyse der Erfolgsfaktoren hat aber auch gezeigt, dass insbesondere solche Unternehmen erfolgreich vorankommen, die die Gunst ausländischer Investoren gewinnen konnten.

und Strüngmann (siehe z. B. Kurzinterview mit Dr. Michael Otto auf S. 56), so reicht ihr Beitrag insgesamt nicht aus, um den kompletten VC-abhängigen Biotech-Sektor mit genug Kapital auszustatten. Somit kommt man wieder auf die eingangs dargelegten Forderungen an die Politik zurück, attraktive unternehmerische Anreize für die Mobilisierung von mehr Privatkapital zu schaffen.

Die Analyse der Erfolgsfaktoren hat aber auch gezeigt, dass insbesondere solche Unternehmen erfolgreich vorankommen, die die Gunst ausländischer Investoren gewinnen konnten. Affimed, Probiodrug, Pieris und Curetis fallen in diese Kategorie. Insofern lohnt es sich, darüber nachzudenken, wie man Deutschland vor allem für Investoren aus Übersee als Investitionsstandort attraktiver machen könnte.

Ein Aspekt dazu – neben den genannten verbesserungsfähigen politischen Rahmenbedingungen – betrifft die für US-Investoren immer wieder aufgeführte Priorität der geografischen Nähe zu ihren Investments. Nur dadurch kann deren wichtigster Erfolgsfaktor – Company Building und enges Mentoring/Coaching – effektiv verfolgt werden. Hierin liegt ein Grund, weshalb US-Investoren zwar durchaus Interesse an deutschen Start-ups haben, dieses aber allenfalls bei einem Umzug des Unternehmens in ihre Nähe in die USA umsetzen würden. Insofern sind die erwähnten Biotech-Leuchttürme in Deutschland, die in den Genuss ausländischer Investoren kamen, eher die Ausnahme.

Alternativen wären vielleicht die Bildung einer größeren kritischen Masse an qualitativ interessanten Start-ups und deren geografische Konzentrierung. So käme es möglicherweise zum Aufbau eigener Büros der ausländischen Investoren in Deutschland. Einige europäische Fonds haben dieses Konzept in der Vergangenheit bereits verfolgt. So unterhalten zum Beispiel VCs aus den Niederlanden (LSP, Forbion) Büros in München, einem der Biotech-Standorte mit kritischer Masse.

In die gleiche Richtung könnte die frühzeitige proaktive Selektion attraktiver Geschäftsideen zielen. Hier greifen möglicherweise auch EU-Initiativen an, die als Ziel die stärkere Vernetzung europäischer Cluster fördern und damit u. a. auch die Qualifikation der Start-ups und die Bildung kritischer Masse anstreben. Gute Beispiele sind die Health Axis Europe, die Topstandorte wie Cambridge (Großbritannien), Leuven (Belgien), Heidelberg und neuerdings auch Kopenhagen (Dänemark) und Maastricht (Niederlande) mit gemeinsamen Zielen zur Identifizierung und Förderung der besten Ideen und Teams verbinden.

Leuchttürme – Rollenmodell oder Fata Morgana?

Die beschriebenen Leuchttürme sind ohne Zweifel wichtig als Vorbilder und Modelle dafür, dass Erfolgsgeschichten in Deutschland möglich sind. Dies zeigt vor allem die überdurchschnittlich häufige Fokussierung von Ideen und Firmen auf die derzeit international stark priorisierte Immuntherapie. Daher sollten diese Beispiele weitaus mehr Beachtung finden als bisher.

Ob sie als konkrete Wegweiser für eine Besserstellung des Biotech-Sektors in Deutschland dienen, ist weniger klar. Die Analyse der Erfolgsfaktoren hat jedenfalls gezeigt, dass Forschungsexzellenz und gute Ideen alleine nicht ausreichen. Initiativen zur Steigerung der Translationseffizienz mit allen Aspekten von der Wissenschaft bis hinein in die Beschleunigung und Optimierung der Geschäftsentwicklung sind eine weitere notwendige Voraussetzung, die nun endlich breiter angegangen wird.

Allerdings bleibt der Zugang zu ausreichendem Eigenkapital die Engstelle und die größte Hürde für eine Verbreiterung der Leuchtturmlandschaft. Der Weg kann über verbesserte politische Rahmenbedingungen führen, sollte aber auch Überlegungen einbeziehen, um mehr ausländisches Kapital nach Deutschland zu ziehen.

Die Betrachtung der Leuchttürme in Deutschland führt somit eher nicht zur Definition eines Rollenmodells. Wenngleich man gemeinsame Erfolgsmechanismen zu erkennen scheint, sind diese doch meist Sondereffekten (insbesondere in Bezug auf die Finanzierung) geschuldet, die nicht ohne Weiteres breit anwendbar sind.

Rollenmodell USA

Ganz anders stellt sich die Situation in den USA dar. Dort kann man viel klarer ein wirklich breit aufgestelltes Rollenmodell erkennen, das jedoch vor allem durch die Investoren von Anfang an definiert und gesteuert wird (Company Building):

- Story Selection
- Definition des Geschäftsmodells nach einheitlichen Kriterien mit früher Marktausrichtung
- Managementrekrutierung nach spezifischem Kompetenzprofil
- Businessplan inklusive der Finanzplanung mit Fokus auf Kapitaleffizienz
- Finanzierungsstrategie
- Partnering-Strategie
- Exit-Strategie

EY Start-up-Initiative: Wie werden aus ideenreichen Start-ups erfoglreiche Unternehmen?

Andreas Müller
Partner EY, Mannheim
www.start-up-initiative.ey.com

In vielen Branchen basiert die Innovationskraft auf der Kreativität und der dynamischen Entwicklung junger Start-up-Unternehmen. Aktuell überragt Berlin als Metropole der Start-ups in Deutschland die meisten anderen Regionen. Das besondere Hauptstadtflair zieht viele junge Entrepreneure an, die vor allem im Digitalbereich neue Ideen entwickeln und damit die geschäftlichen Möglichkeiten der „Industrie 4.0"-Herausforderung nutzen. Entsprechend ist Berlin auch die unumstrittene Hauptstadt für Venture Capital: Allein 2015 flossen 1,7 Milliarden Euro in diesen Sektor (Quelle: EY Start-up-Barometer Deutschland, 2016) – mehr als überall sonst in Europa. Start-ups prägen historisch und heute mit zunehmender Bedeutung auch das Innovationsgeschehen im Life-Sciences-Sektor. Junge Biotech- und Medtech-Unternehmen steuern essenzielle Technologien und Produktideen bei. Aber auch im Zusammenhang mit der o. a. Digitalisierungsbewegung wirken Start-ups im Bereich „Digital Health" immer stärker auf die Entwicklung von Lösungen für den individuellen Patienten ein.

Die EY Start-up-Initiative

Mit der Etablierung der EY Start-up-Initiative verfolgen wir das Ziel, den jungen Unternehmern mit ihren grandiosen Ideen und ihrer starken persönlichen Motivation bei der Gestaltung des weiteren Erfolgsfaktors „Geschäftsoptimierung" von Anfang an behilflich zu sein. Die besten Ideen werden nur dann zu wirklich erfolgreichen Innovationen, wenn die besten Köpfe für ihre Ideen auch optimale Geschäftsbedingungen definiert haben und damit schnellstmöglich, kapitaleffizient und kompetitiv die Märkte erobern.

EY bringt genau diese Expertise mit ein:

- *breite Erfahrung in der Optimierung von Geschäftsprozessen entlang der kompletten Unternehmensentwicklung von Seed über die Wachstumsphase bis hin zum Exit (z. B. Businessplan, finanzielle, steuerliche und rechtliche Fragen, Interaktion mit Industrie- und Kapitalmarktpartnern)*
- *Zugriff auf ein weltweites EY-Expertennetzwerk zu allen Fragestellungen rund um die Geschäftsentwicklung sowie zu externen Businesspartnern*
- *lokale Betreuung durch EY-Partner mit besonderem Commitment für die Belange der Start-ups*
- *Beratung aus einer Hand in einem holistischen Ansatz für das individuelle Start-up-Unternehmen*

Der „Business Case" für EY

Das Engagement von EY in der Start-up-Initiative folgt in erster Linie der Strategie, durch Beratungsleistungen in die Verbesserung der Startbedingungen und in die Erhöhung der Erfolgsaussichten der Start-ups zu investieren. Der zu erwartende Erfolg wird sich in Form attraktiver Transaktionen, Kapitalmarkt- oder Exit-Events niederschlagen, aus denen EY später als begleitender Geschäftspartner profitiert. Darüber hinaus hat EY die Möglichkeit, viele exzellente Ideen und Start-up-Unternehmen frühzeitig kennenzulernen und als potenzielle Partner für seine großen Kunden ins Spiel zu bringen.

Die Selektion der richtigen Start-ups

Eine wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche Umsetzung dieser Strategie ist in jedem Fall die sehr sorgfältige Selektion von Start-ups für die Aufnahme in die Initiative. Bei EY geschieht dies neben unserer internen Expertise im Life-Sciences-Bereich über einen engen Schulterschluss mit lokalen Institutionen, die aktiv die Gründung von Start-ups voranbringen und als Stakeholder ihrerseits ein Interesse an deren erfolgreicher Entwicklung haben:

- *hochrangige akademische Einrichtungen (z. B. DKFZ, MPG, EMBL etc.)*
- *lokale Start-up-Generatoren (z. B. Life-Sciences-Cluster, TechTransfer, Inkubatoren etc.)*
- *Start-up-Investoren und strategische Kapitalgeber*

Darüber hinaus gibt es eine Reihe von Start-up-Events und Wettbewerben (z. B. EY Start-up Challenge), bei denen junge Unternehmen die Möglichkeit haben, selbst auf sich aufmerksam zu machen.

„Win-win-win"

In der „Dreierkonstellation" aus Start-up, Stakeholder (Gesellschafter, Investor) und EY, die komplementär jeweils ihre spezifischen „Assets" einbringen (Idee/Unternehmer – Kapital – Geschäftsoptimierung), entsteht eine klassische „Win-win-win"-Situation für alle Beteiligten. Im Erfolgsfall werden alle drei Partner profitieren.

Die Menschen im Mittelpunkt

Selbst die besten Köpfe mit den besten Ideen, den besten Geschäftskonzepten und ausreichender Kapitalausstattung werden erst dann erfolgreich sein, wenn die Menschen dahinter zusammenpassen und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Die Auswahl geeigneter Kandidaten für die EY Start-up-Initiative setzt deswegen vor allem auch auf die enge persönliche Interaktion in einem stark teamorientierten Ansatz. Nicht zuletzt stehen deshalb jungen Unternehmern an mehreren EY-Standorten in Deutschland engagierte EY-Kollegen als Ansprechpartner zur Verfügung.

Biotech-Branche trotzdem im Stimmungshoch

Leuchtturmaktivitäten prägen die allgemeine Branchenstimmung
Immerhin sind die sichtbaren Erfolge der Leuchttürme (IPOs, Deals, Fortschritte in der Produktentwicklung etc.) ein wesentliches Argument für eine allgemein positive Stimmung in der deutschen Biotech-Branche. Sie werden wahrgenommen und erfüllen tatsächlich eine Vorbildfunktion.

Folgt man den Stimmen aus der Branche weiter, so scheint auch die „Wegweiserfunktion" (s. o.) zu einer breiteren geschäftlichen Vorwärtsentwicklung klar zu bestehen. Die Branchenumfrage von BIOCOM/BIO Deutschland meldet in ihrer Ausgabe vom Januar 2016: „Optimistisch wie schon lange nicht mehr", basierend auf 70 Prozent Zustimmung für eine gute Lage des Biotech-Sektors 2015. Immerhin 60 Prozent sehen ebenso optimistisch in die Zukunft und erwarten 2016 sogar eine weitere Aufwärtsbewegung.

Konkret drückt sich dieser Optimismus auch in der Verbesserung der relevanten Kennzahlen aus (siehe S. 26):

- Wachstum (Umsatz, Personal)
- F&E-Investitionen
- Finanzierung

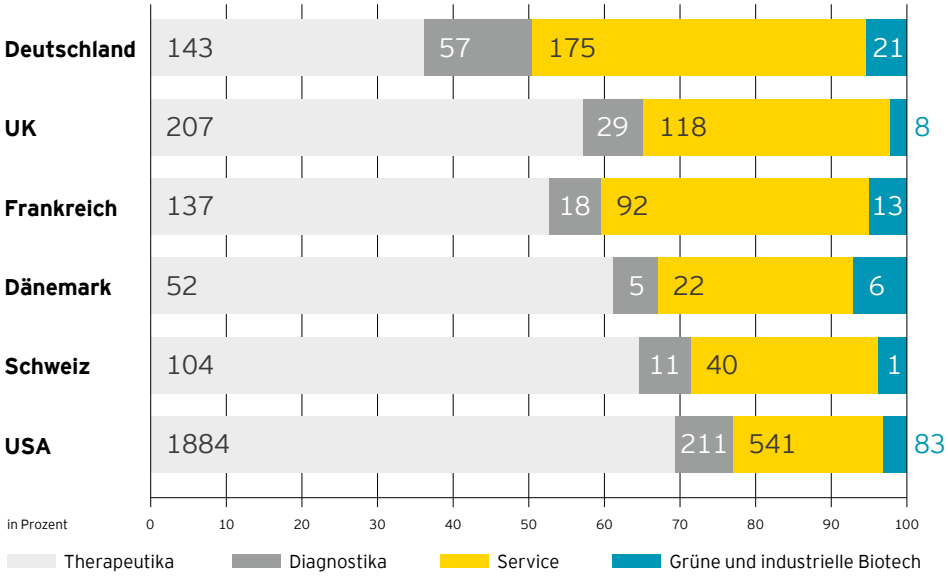
Selbst das politische Klima erhält mit 93 Prozent eine Zustimmungsquote (Bewertung „gut" bis „befriedigend"), die die Analyse und kritische Auseinandersetzung mit dem Biotech-Sektor im hier vorliegenden Report und in den Vorgängerausgaben stark infrage stellt. Diese offenkundige Diskrepanz in der Beurteilung der Biotech-Branche in Deutschland – zwischen einer Selbstbeurteilung der „Betroffenen" und der tiefer gehenden Analyse der Zahlen – ruft dringend nach Erklärungen.

Hinter die Zahlen schauen
Ein wesentlicher Grund für diese Diskrepanz liegt sicherlich darin, dass Politik, Verbände und andere Interessengruppen meist Trends aus aggregierten Branchenzahlen ableiten. Gerade das Jahr 2015 zeigt dies wieder einmal explizit am Beispiel der Finanzierungsvolumina: Die Statistik verweist in der Tat auf einen erfreulichen und durchaus signifikanten Anstieg des Eigenkapitals, das zwischen 2013 (317 Mio. €) und 2015 (490 Mio. €) in den Biotech-Sektor geflossen ist. Wer aber hinter die Zahlen schaut, stellt sofort fest, dass gerade 2015 wenige Einzelereignisse diese Zahlen massiv beeinflussen (z. B. CureVac allein mit 167 Mio. € Eigenkapitalzufluss). Insofern mag durch dieses Einzelereignis zwar wichtiger und positiver Newsflow erzeugt worden sein, der der Branche insgesamt sogar nutzen könnte; allerdings werden die Finanzierungstrends dadurch massiv verzerrt und die Finanzierungsprobleme in der Breite mitnichten verbessert.

Wem nutzt es also, dass ein Trend vorgegaukelt wird, der den Fakten nicht standhält? Natürlich ist es in gewisser Weise nachvollziehbar, wenn Verbände die von ihnen vertretene Branche möglichst positiv darstellen. Auch die Politik ist eher geneigt, positive Zahlen zu zeigen.

Aber gerade hinsichtlich dieser beiden Stakeholder ergeben sich klare Nachteile: Wenn BIO Deutschland den Finger hebt und die dringend erforderlichen Verbesserungen der politischen Rahmenbedingungen anmahnt, nimmt man sich durch die zeitgleich so undifferenziert präsentierten Trends zur Branchenfinanzierung selbst die überzeugendsten Argumente aus der Hand.

Segmentierung der Biotech-Industrie im Ländervergleich, 2015
Anzahl und Anteil Unternehmen



Quelle: EY

Biotech-Branche trotzdem im Stimmungshoch

Das Argument wäre genau in der umgekehrten Richtung viel stärker wirksam: Die positiven Einzelereignisse zeigen das Potenzial, das die Branche durch ausreichendes Kapital nutzen kann. Wenn mehr dafür getan würde (politische Rahmenbedingungen), dass mehr Kapital breiter zur Verfügung stünde, könnte neben den einsamen Leuchttürmen eine Stadt voller Hochhäuser existieren.

Gerade aus politischer Sicht muss es doch Ziel sein, dafür zu sorgen, dass das durch umfangreiche Förderprogramme erzeugte Potenzial, auf das man zu Recht stolz sein kann, volkswirtschaftlich auch in Wertschöpfung und damit zum Wohle der Gesellschaft umgesetzt wird. Diese Sicht auf die Umfrageergebnisse hilft also nicht weiter.

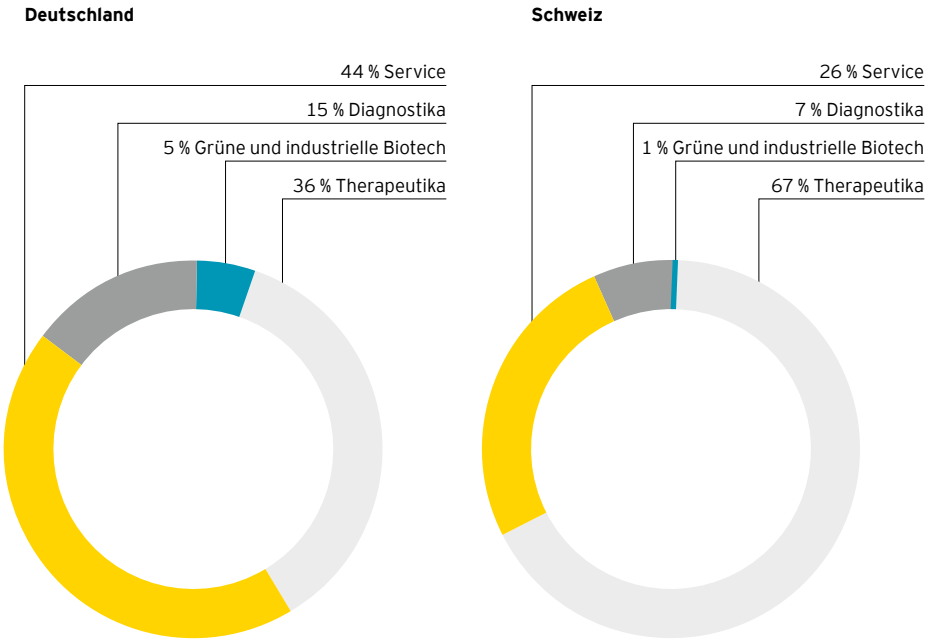
Sektorprofil überdenken

Das positive Meinungsbild könnte allerdings auch andere Ursachen haben. Muss man nicht wirklich einmal das Profil des Biotech-Sektors in Deutschland neu überdenken? Hat sich nicht möglicherweise in der letzten Dekade bereits aufgrund der extrem schwierigen Finanzierungslage ein verändertes Profil herauskristallisiert?

Wir hatten uns in dieser Reportserie bereits 2010 unter dem Titel „Neue Spielregeln" mit den unterschiedlichen Segmentierungen der Biotech-Sektoren in europäischen Ländern beschäftigt. Damals wurde auch schon über einen höheren Anteil an Dienstleistern im deutschen Biotech-Sektor im Vergleich zu den europäischen Nachbarn gesprochen. Auch 2013 (Titel „Umdenken") wurden die Bedeutung von Technologieplattformen und die damit verknüpften flexibleren Geschäftsmodelle diskutiert.

Aktuelle Analysen hierzu ergeben, dass sich diese Unterschiede vertieft haben. Während nach wie vor in Deutschland Dienstleistungsmodelle dominieren, stehen im restlichen Europa und vor allem in den USA die Therapeutikaentwickler klar im Vordergrund. Eine weiter gehende Analyse der Venture-Capital-Ausstattung der Therapeutikaentwickler in diesen Regionen deutet außerdem darauf hin, dass die in dieser Kategorie gelisteten Unternehmen in Deutschland insgesamt schlechter finanziert sind: Nur 34 Prozent von ihnen erhielten über die letzten fünf Jahre (2011–2015) Risikokapital. In der Schweiz betrug der Anteil 44 Prozent und lag damit etwas höher als im restlichen Europa (42 %) bzw. in den USA (41 %). Das heißt, dass selbst in der Kategorie der – klassischerweise VC-finanzierten – Medikamentenentwickler ein größerer Teil ohne VC auskommen muss und deshalb entweder „kleinere Brötchen" backt, langsamer vorankommt oder seine Aktivitäten mit Dienstleistungen unterstützen muss.

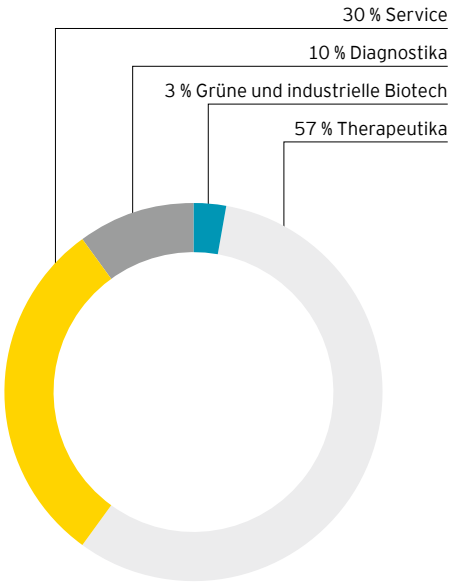
Segmentierung der Biotech-Industrie im Ländervergleich, 2015
Angaben in Prozent



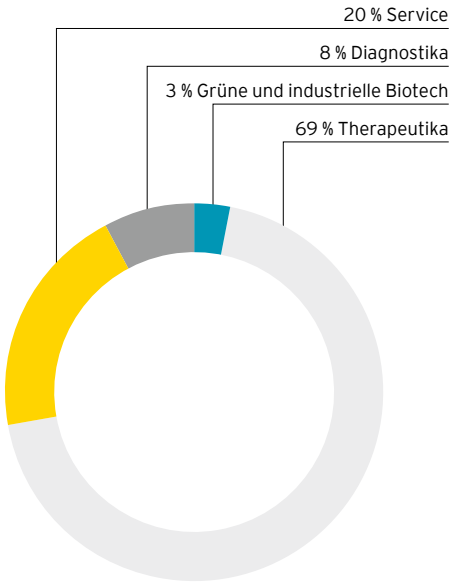
Die aktuellen Entwicklungen im globalen Biotech-Markt scheinen somit die Schere zwischen den immer mehr produktorientierten Unternehmen in den kapitalverwöhnten USA und dem anderen Extrem mit den in Deutschland fortdauernden Kapitalengpässen weiter zu öffnen. Vor diesem Hintergrund kann man die aktuellen Positivwerte aus der Branchenumfrage nur dahin gehend interpretieren, dass man sich hierzulande mit der Rolle des „Technologielieferanten", des Dienstleisters oder allenfalls des Kooperationspartners abgefunden hat. Kleinere Brötchen zu backen wird damit schon als „neue Norm" akzeptiert.

Diese Maxime passt vielleicht auch zu einer grundsätzlich anderen Haltung hinsichtlich Risiko und Unternehmertum in Deutschland. Vielleicht gehört das extrem risikoreiche, langwierige und kostenintensive Geschäfts-

Europa (Rest)



USA



Quelle: EY

modell der Therapeutikaentwickler tatsächlich nicht zum Standort Deutschland? Vielleicht rangiert das Sicherheitsbestreben vor der Aussicht auf maximale Wertschöpfung? Bei einer Veranstaltung des ZEW (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) in Mannheim im Herbst 2015 brachte es der deutschstämmige Gründer von Sun Microsystems und Google-Investor Alexander von Bechtolsheim auf den Punkt:

Startup companies that matter

- reach $100m (or more) in revenue
- are most likely to go public or get acquired
- drive most job and wealth creation
- lower cost of capital for continuing growth
- have the ability to acquire other startups

Diese – sicherlich bewusst provokante – Aussage zu den initialen Zielen erfolgreicher US-amerikanischer Start-ups unterstreicht die diametral entgegengesetzte typische Haltung der Entrepreneure in den USA. Dazu kommt, dass eine größere Zahl Unternehmen dort an der Börse notiert und damit der Shareholder Value als Unternehmensphilosophie weit stärker ausgeprägt ist.

Falls wir also in Deutschland tatsächlich andere Zielsetzungen verfolgen und damit zufrieden sind, wenn Unternehmen überleben und einigermaßen sichere Perspektiven haben, dann muss man dies akzeptieren. Dann wird es eben weiterhin einsame Leuchttürme geben, die positiv hervorgehoben werden, die aber ansonsten keine Wegweiserfunktion erfüllen.

Aus volkswirtschaftlicher Verantwortung bliebe dann aber auch das enorme staatliche Engagement in die Spitzenforschung zu hinterfragen, wenn als Outcome die angestoßenen Potenziale ungenutzt bleiben oder gar die aus deutschen Steuergeldern erarbeiteten Grundlagen in anderen Volkswirtschaften zur Wertschöpfung gebracht werden.

Kennzahlen Biotech-Standort Deutschland

2

Standortkennzahlen neu überdacht

Erstmals erhebt EY seine Kennzahlen gemeinsam mit BIO Deutschland und erstellt damit eine neue Zahlenbasis für die Biotech-Branche in Deutschland. Die Umfrageergebnisse bestätigen den Stimmungstest aus dem Frühjahr mit Steigerungen bei Umsatz und F&E-Ausgaben, die Mitarbeiterzahlen bleiben konstant.

Unternehmensgründungen weiter rückläufig

Die Gründungsdynamik in der Biotech-Branche nimmt weiter ab. Die unternehmerische Risikobereitschaft ist zu wenig ausgeprägt, um den Rahmenbedingungen sowie den anhaltenden Kapitalengpässen zu trotzen.

Unternehmertum fördern

Regionale und internationale Cluster-Initiativen stellen Programme für die gezielte Unterstützung von Start-ups zur Verfügung, die junge Entrepreneure in ihrer Geschäftsplanung und -entwicklung coachen, um langfristig als Unternehmer und Unternehmen erfolgreicher zu werden.

Standortkennzahlen neu überdacht

Kennzahlen neu überdacht
Seit über 20 Jahren gibt EY regelmäßig Zahlen zur Biotech-Industrie heraus und leitet daraus relevante Trends für die Entwicklung der Branche ab. Die globale Life-Sciences-Unternehmensdatenbank von EY war dabei von Anfang an eine konsistente Basis mit klaren Definitionen von Unternehmen und deren eindeutiger Zuordnung in vorgegebene Kategorien.

Über Jahre gab es allerdings auch gerade in Deutschland bezüglich der Basiskennzahlen für die Biotech-Branche Abweichungen aufgrund von unterschiedlichen Erhebungen der Zahlen durch andere Institutionen (z. B. BIOCOM/biotechnologie.de). Dies kann ohne konkrete Absprache und Übereinkunft über die Firmendefinitionen und Kategorisierungen kaum vermieden werden. Selbst das vermeintlich einzig wahre Qualitätssiegel der OECD-Nomenklatur enthält genügend Raum für Interpretationen.

Allerdings: Wenngleich dadurch die absoluten Zahlen (Unternehmenszahl, Umsätze, F&E-Aufwendungen und Mitarbeiter) durch unterschiedlich weit gefasste Einschlusskriterien voneinander abwichen, so wiesen doch fast immer die aus den Zahlen abgeleiteten Trends in die gleiche Richtung. Im Mittelpunkt der Studien von EY standen stets die Analysen aktueller Entwicklungen. Daraus wurden Schlussfolgerungen für zukünftige „Best Practices" abgeleitet. Absolute Zahlen – insbesondere die Basiskennzahlen – spielten also eher eine informative und deskriptive Rolle. Wichtiger waren die Veränderungen gegenüber den Vorjahren. Solange also das betrachtete Sample an Unternehmen als repräsentativ für die Branche angenommen werden kann und abgeleitete Trends plausibel und konsistent mit anderen Erhebungen sind, kann man unterschiedliche Absolutzahlen akzeptieren.

Mit der Einstellung der BMBF-Finanzierung der bisher frei zugänglichen Plattform „biotechnologie.de", die in den letzten Jahren Zahlen erhoben und veröffentlicht hatte, stellt sich erneut die Frage nach einem einheitlichen Zahlenwerk. Insbesondere ist BIO Deutschland als Branchenverband auf verlässliche Zahlen angewiesen, die nun von BIOCOM leider nur noch kommerziell erworben werden können.

In dieser Situation wurde eine engere Zusammenarbeit zwischen BIO Deutschland und EY beschlossen, die zum Ziel hat, einheitliche Zahlen für die Biotechnologiebranche in Deutschland zu erheben und diese gemeinsam im EY Biotech-Report zu veröffentlichen. BIO Deutschland hat dabei die Aufgabe übernommen, die jährliche Firmenumfrage zur Erhebung der Basiskennzahlen in eigener Regie durchzuführen. EY unterstützt diese

Kennzahlen der deutschen Biotech-Industrie des erweiterten OECD-Segments von BIO Deutschland

BIO DEUTSCHLAND	Private Unternehmen			Börsennotierte Unternehmen			Gesamtindustrie		
	2014	2015	in %	2014	2015	in %	2014	2015	in %
Allgemeine Kennzahlen									
Anzahl Unternehmen	563	573	2	16	17	6	579	590	2
Anzahl Beschäftigte*	15.210	15.179	0	5.907	6.632	12	17.930	17.899	0
Finanzdaten (Mio. €)									
Umsatz	1.805	1.958	8	1.225	1.445	18	3.030	3.403	12
F&E-Ausgaben	668	681	2	282	372	32	950	1.053	11

*für private Unternehmen und Gesamtindustrie in Deutschland, für börsennotierte Unternehmen weltweit
Quelle: BIO Deutschland (basierend auf Vorjahreszahlen von biotechnologie.de und EY)

Die Mitarbeiterzahlen der privaten Biotech-Unternehmen bleiben konstant, bei den börsennotierten sorgen insbesondere Evotec und Qiagen für einen Anstieg von zwölf Prozent. Das positive Stimmungsbild der Branche ist folglich vorwiegend auf den Umsatzanstieg zurückzuführen, sowohl bei den Privates als auch bei den Publics.

Aktivitäten mit seiner langjährigen Erfahrung. Die hier dargestellte Kennzahlentabelle umfasst erstmals ein Unternehmens-Sample, das im Vergleich zu früheren EY-Darstellungen weiter gefasst ist. Es bezieht sich primär auf eine Definition der OECD, die ein Expertengremium explizit zur Charakterisierung von Biotech-Firmen angewandt hat und die zur Erstellung einer Liste von dedizierten Biotech-Unternehmen führte.

Die Entwicklung der Kennzahlen im Einzelnen

Unternehmenszahl bleibt stabil

Mit einer Steigerung um zwei Prozent auf 590 dedizierte Biotech-Unternehmen bleibt die Zahl der Unternehmen weitgehend stabil. Die geringe Zahl an Neugründungen führte zu einem marginalen Anstieg, der auf der anderen Seite durch weniger Insolvenzen nicht kompensiert wurde. Bei den börsennotierten Firmen kam mit Curetis nur ein neues Unternehmen hinzu.

Umsatzanstieg bestätigt Stimmungsbild

Ein deutlicher Sprung beim Umsatzwachstum um acht Prozent auf fast zwei Milliarden Euro bei den privaten Biotech-Unternehmen markiert im Vergleich zum noch negativen Wert im Vorjahr (–1 %) eine Trendumkehr. Hier bestätigt sich das positive Stimmungsbild aus der Frühjahrsumfrage von BIOCOM sehr eindrucksvoll. Hintergründe sind vermutlich vor allem in einem starken Dienstleistungssegment zu sehen, das offensichtlich mit dem weltweit gut positionierten Life-Sciences-Sektor in seiner Zuliefererrolle prosperiert. Ein weiterer Faktor könnten Einkünfte aus Transaktionen sein (Upfront-Zahlungen), die – wie später im Detail beschrieben – zugelegt haben. Das erfreulich zweistellige Umsatzwachstum (18 %) bei den börsennotierten Unternehmen wird auch hier geprägt durch Qiagen, das alleine 34 Prozent des Gesamtumsatzes der Branche beisteuert. Dabei wurden die eigentlich sogar leichten Umsatzrückgänge (–4,7 %) auf Dollarbasis – durch die starken Wechselkursschwankungen im Verlauf des Jahres 2015 – auf Eurobasis sogar in ein Wachstum überführt (+14 %; Mittelkurs 2015) und haben somit signifikanten Einfluss auf die Absolutzahlen. Sehr erfreuliche Umsatzsteigerungen gibt es auch bei den beiden anderen Markenzeichen in Deutschland: MorphoSys (+66 %) und Evotec (+43 %). Diese Zunahmen beruhen allerdings auf Sondereffekten (Beendigung der Celgene-Kooperation; Übernahme des Sanofi-Standorts in Frankreich) und schlagen sich absolut gesehen nicht so stark in den Gesamtumsätzen nieder.

Mitarbeiterzahlen in Deutschland auf konstantem Niveau

Die Erhebung von BIO Deutschland für die Mitarbeiterzahl kam zu einem aktuellen Stand an Beschäftigten von insgesamt 17.899, der auf Vorjahresniveau verharrt. Hier waren die Erwartungen sowohl aufgrund des positiven Stimmungstrends als auch mit Blick auf die gute Umsatzentwicklung sicherlich optimistischer gewesen. Lediglich aufseiten der börsennotierten Unternehmen konnte ein sichtbares Wachstum (+12 %) festgestellt werden. Hauptverursacher war Evotec mit einem Anstieg der Beschäftigtenzahlen von 717 auf 1000 (+39 %), allein durch den Zugewinn der ca. 300 neuen Mitarbeiter aus dem übernommenen Sanofi-Standort in Frankreich. Ebenso steigerte Qiagen seinen Mitarbeiterstand um fünf Prozent, was in absoluten Zahlen mit ca. 220 deutlich sichtbarer wird. Die ebenfalls stagnierende Zahl für die Gesamtbranche (Mitarbeiter von privaten und börsennotierten Biotech-Firmen in Deutschland) impliziert, dass die Zugewinne bei den börsennotierten Unternehmen generell vor allem bei deren ausländischen Tochtergesellschaften stattgefunden haben.

Investitionen in F&E ziehen weiter an

Der Umsatzanstieg wirkt sich direkt auf das Investitionsverhalten bei F&E aus. Nach bereits signifikanten Steigerungen im letzten Jahr – getragen von den börsennotierten Gesellschaften (+26 %) – setzen die Firmen erneut stärker (+11 %) auf Innovation und überschreiten mit ihren F&E-Ausgaben erstmals die Milliardengrenze (1.053 Mio. €). Treiber sind auch in diesem Jahr wieder die börsennotierten Gesellschaften mit einem Beitrag von 372 Millionen Euro, ein Plus von 32 Prozent. Aber auch der private Sektor bleibt mit zwei Prozent Steigerungsrate optimistisch und investiert weiter in die Zukunft.

Wertschöpfungskette am Standort sichern

Dr. Viola Bronsema
Geschäftsführerin BIO Deutschland e. V., Berlin
www.biodeutschland.org

Der Pharma-Dialog
Die Bundesregierung organisierte von 2014 bis Anfang 2016 den Pharma-Dialog. Dieser Dialog bestand aus vier intensiven Gesprächsrunden zwischen Interessenvertretern aus den relevanten Bundesministerien, Industrieverbänden, Vertretern von Forschungsinstituten und der Gewerkschaft IG BCE sowie wechselnden Gästen. Ziel war es, den Pharma-Standort Deutschland zu analysieren, aktuelle Rahmenbedingungen zu beleuchten und Vorschläge zu erarbeiten, die den Standort sichern und fördern. BIO Deutschland war als Vertreter der Biotechnologieindustrie aktiv in den Dialog eingebunden, was der Bedeutung der Branche für innovative Entwicklungen im Pharma-Sektor Rechnung trägt. Eine in allen Teilabschnitten funktionierende Wertschöpfungskette ist für die Patientenversorgung und für die Schaffung bzw. Erhaltung von Arbeitsplätzen gleichermaßen von Bedeutung.

Der Pharma-Standort – Status quo
Für das rohstoffarme Deutschland sind Forschung, Entwicklung und Innovation besonders wichtig. Zu den forschungsstärksten Wirtschaftszweigen hierzulande gehört die Pharma- und Biotech-Branche. Trotz des zunehmenden globalen Wettbewerbs um Investitionen ist Deutschland nach wie vor ein bedeutender Pharma-Forschungs- und Produktionsstandort. Mit Forschungsausgaben von durchschnittlich 14 Prozent des Umsatzes gehört die pharmazeutische Industrie zu den innovativsten Branchen in Deutschland. In der medizinischen Biotechnologie liegt dieser Wert sogar bei über 30 Prozent. Bei der Produktion gentechnischer und biotechnologischer Arzneimittel belegt Deutschland weltweit immer noch den zweiten Platz, auch wenn Indien mit dem Aufbau großer Fermentationskapazitäten aufholt.

Wertschöpfungsketten der Therapeutikaentwickler
Die Forschungslandschaft in Deutschland ist erstklassig, vielfältig und reicht von der Grundlagen- bis zur Anwendungsforschung. Ausgründungen aus Universitäten und Forschungsinstituten sowie erfolgreicher Technologietransfer stehen am Beginn vieler pharmazeutischer Entwicklungen, die von Forschung und Entwicklung über klinische Prüfungen, Zulassung, Erstattung und Markteintritt im besten Fall in eine erfolgreiche Therapie münden. Diese Wertschöpfungskette wird jetzt noch vollständig am Standort Deutschland abgebildet. Übernahmen und Kooperationen wie zum Beispiel von SuppreMol durch Baxter bzw. BioNTech mit Sanofi belegen die Innovationskraft der kleinen und mittleren Unternehmen und das Interesse der Pharma-Industrie an deren Entwicklungen.

Biotech ist von volkswirtschaftlicher Bedeutung in Deutschland
Um die Biotech-Branche als integralen Baustein der industriellen Gesundheitswirtschaft am Standort Deutschland zu stärken und die gesamte Wertschöpfungskette der Medikamentenentwicklung auch in Zukunft abbilden zu können, sind verschiedene Maßnahmen dringend erforderlich. Die Anerkennung der Biotechnologie als volkswirtschaftlichen Wertschöpfer sei hier zuerst genannt.

Frühe Förderung beginnt an der Universität
Der Technologietransfer spielt bei der Verwertung von Innovationen eine zentrale Rolle und sollte professionalisiert und ausgebaut werden. Diese Verwertung könnte auch durch einen höheren Stellenwert von Entrepreneurship und Gründergeist in der Ausbildung verbessert werden. Junge Forscher sollten ihre Ergebnisse publizieren und nachträglich verwerten können. Dafür müsste unserer Auffassung nach eine Neuheitsschonfrist eingeführt werden. Etablierte Projektförderung, z. B. durch KMU-innovativ und GO-Bio, haben sich als aktive Fördermaßnahmen bewährt und sollten weitergeführt und ausgebaut werden.

Im Anschluss fehlt Geld
Für reifere Biotechnologieunternehmen ist der Kapitalbedarf oft sehr hoch. Hierzulande fehlt aufgrund existierender Rahmenbedingungen (fehlende Exit-Kanäle, keine Lead-Investoren, zu wenige spezialisierte Analysten u. v. m.) aber das benötigte Kapital. Zwar haben deutsche Biotech-Unternehmen 2015 mit 263 Millionen Euro über 50 Prozent mehr Venture Capital eingeworben als im Vorjahr. Doch besteht kein Grund, sich zurückzulehnen. Um die Finanzierungssituation zu verbessern, hat BIO Deutschland einen Maßnahmenkatalog entwickelt, der u. a. die Einführung von Steuergutschriften, einen Deutschen Innovationsfonds und die Ausweitung des Programms „INVEST-Zuschuss Wagniskapital" vorsieht. Letzteres wurde in Teilen schon umgesetzt, allerdings in zu geringem Umfang, um wirklich nützlich zu sein.

Gründungen und Wachstum anregen!
Der aus Sicht der BIO Deutschland konstruktiv verlaufene Pharma-Dialog hat gezeigt, dass der Pharma-Standort Deutschland viel Potenzial hat. Für die Biotechnologiebranche ist es notwendig, die Gründungsförderung auszubauen und die Rahmenbedingungen für Wachstumsfinanzierungen zu verbessern. So kann auch langfristig gewährleistet werden, dass Innovationen den Markt erreichen. Auch in einem Land mit vergleichsweise guter Versorgung sind Innovationen weiterhin unentbehrlich. Das zeigt die Antibiotikaforschung, die uns gegen neue und resistente Keime wappnet. Und das zeigen die Ansätze der personalisierten Medizin, der Hoffnungsträger im Kampf gegen die Geißel Krebs. In diesem Sinne gilt es, gemeinsam Hürden abzubauen und weitere Regulierung zu vermeiden.

Unternehmensgründungen weiter rückläufig

Gründungsdynamik bleibt schwach
Die Zeiten mit 25 bis 30 Firmenneugründungen pro Jahr gehören offenbar der Vergangenheit an. Die bereits deutlichen Rückgänge in den letzten Jahren auf zuletzt nur 15 Start-up-Unternehmen (2014) setzten sich im aktuellen Berichtsjahr mit lediglich elf verzeichneten Neugründungen fort. Über Gründe wurde bereits in der Vergangenheit vielfach spekuliert. Da diese – allen voran die oft zitierten Rahmen- und Finanzierungsbedingungen – nach wie vor keine Besserung erfahren haben, sind die Folgen nachvollziehbar und werden immer deutlicher sichtbar.

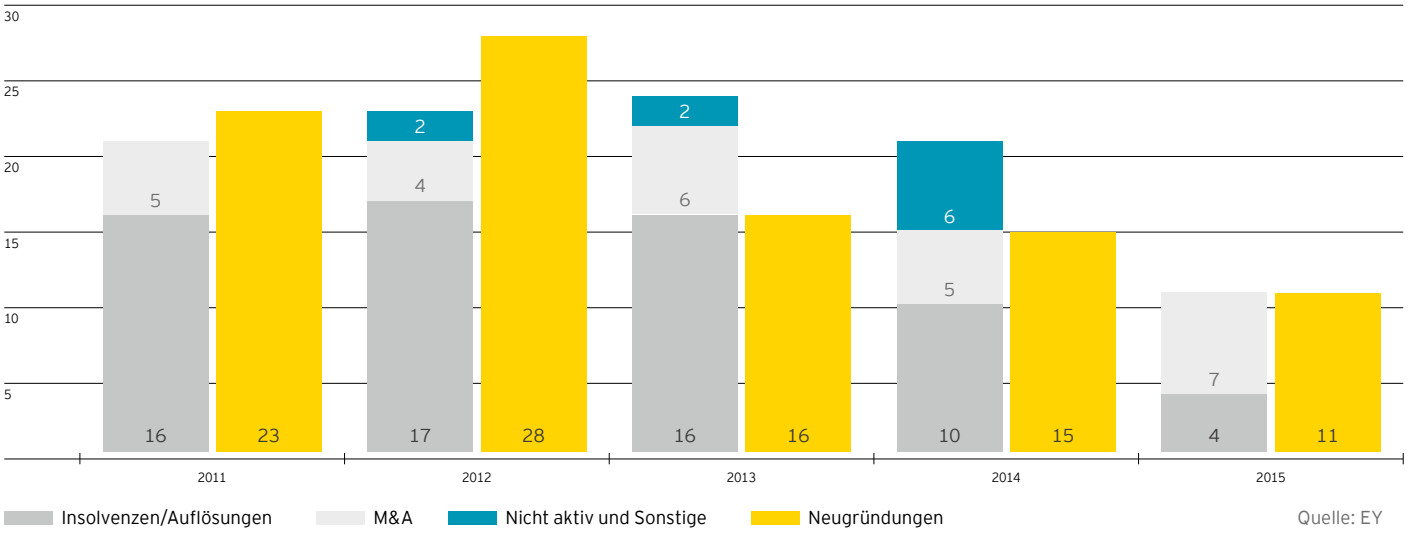
Die eine Hälfte der Neugründungen fällt in das Segment der Medikamentenentwickler, die andere Hälfte teilen sich Diagnostik- und Service-Unternehmen.

Neben Hamburg mit drei Neugründungen kommen zwei Start-ups 2015 auch aus Tübingen. Atriva Therapeutics setzt auf einen neuen Mechanismus (MEK-Inhibitoren) zur Bekämpfung von Influenzaviren, die für ihre Replikation in den infizierten Zellen auf den MEK-Signalweg angewiesen sind. Für die Ausgründung aus der Universität Tübingen (Prof. Planz, Co-Erfinder der Technologie zusammen mit Kollegen aus Münster und Gießen) konnte man unternehmerische Kompetenz (CEO Rainer Lichtenberger, ehemals CEVEC) sowie Fachkompetenz im Bereich der Atemtherapie aus der erfolgreich verkauften Activaero hinzugewinnen. Ebenfalls aus der Universität Tübingen wurde nano-I-drops ausgegründet. Das Start-up mit einer neuen Nanotechnologie zur Formulierung von Augentropfen verspricht sich deutliche bessere Behandlungserfolge für Glaukom-Patienten durch effizienteres Drug Delivery der Tropfen in der nanotechnischen Darstellung.

Keine echten Neugründungen aus der Akademie sind AngioBiomed, Portfoliounternehmen der DBI AG der ehemaligen B.R.A.H.M.S.-Geschäftsführer Bernd Wegener und Andreas Bergmann, sowie Secarna Pharmaceuticals, die an die Marburger sterna biologicals angegliedert ist.

Schließlich ein weiteres Novum: amp biosimilars ist ein neues Biotech-Unternehmen in Hamburg, das sich der Herstellung von Biosimilars verschrieben hat und damit ein Geschäftsfeld besetzt, das zunehmend an Bedeutung gewinnt. Vor allem führende Pharma-Unternehmen wie auch große Generikahersteller werden dies mit Interesse verfolgen.

Fluktuation bei deutschen Biotech-Unternehmen



Quelle: EY

EIT Health – DAS paneuropäische Gesundheitskonsortium

Christine Neumann
German EIT Health GmbH, Mannheim
www.eithealth.eu

Gemeinsam zu einer besseren Gesundheitsbranche
Mit über 140 führenden Unternehmen und Institutionen aus 14 Ländern und einem Gesamtbudget von zwei Milliarden Euro ist EIT Health eine der weltweit größten Gesundheitsinitiativen. Das Ziel des EU-Konsortiums ist es, die Nachhaltigkeit der Gesundheitssysteme zu verbessern und somit auch die Wettbewerbsfähigkeit Europas in der Gesundheitsbranche voranzubringen. In den nächsten sieben Jahren soll länderübergreifend Unternehmergeist gefördert und Innovation für die Gesundheit schneller zur Marktreife gebracht werden.

Sechs CLCs (Co-Location Centers) in Europa
Der europäische Hauptsitz von EIT Health befindet sich in München; CEO ist Sylvie Bove mit ihrer langjährigen Erfahrung aus der Kapital-, Business- und Marketingbranche. Unter dieser Dachstruktur gibt es sechs CLCs in London (Großbritannien/Irland), Stockholm (Skandinavien), Barcelona (Spanien), Paris (Frankreich), Mannheim und Heidelberg (Deutschland/Schweiz) sowie Rotterdam (Belgien/Niederlande), die alle von der EU Innovation Scorecard als exzellente Innovationszentren eingestuft werden. Sechs weitere sog. InnoStar-Regionen in Wales, Portugal, Polen, Ungarn, Slowenien und Kroatien haben das Potenzial, sich jeweils zu einem CLC zu entwickeln.

EIT Health
Das Europäische Institut für Innovation und Technologie (EIT) mit Sitz in Budapest wurde vor sieben Jahren gegründet, um grenzüberschreitend Forschung, Entwicklung, Ausbildung und Unternehmerinitiativen in verschiedenen Branchen zu fördern. Basierend auf dem Wissensdreieck wurden bisher fünf Wissens- und Innovationsgemeinschaften (KICs: Knowledge and Innovation Communities) geschaffen, wobei EIT Health für die Gesundheitsbranche steht. Der demografische Wandel, chronische Krankheiten wie Krebs und Diabetes, aber auch die Zunahme der psychosomatischen Krankheiten stellt Europa vor langfristige Herausforderungen, die nur in Zusammenarbeit mit strategischen Organisationen und Stakeholdern bewältigt werden können. Die Relevanz von EIT Health für die Biotechnologiebranche ergibt sich vor allem aus der Fülle der Netzwerkpartner, die ein breites Wissen im Gesundheitsbereich zur Förderung unterschiedlicher Projekte mit einbringen können. Neue, innovative Lösungen, vor allem im Bereich der Prävention und Diagnostik chronischer und psychosomatischer Krankheiten, können erforscht und relevante Projekte ins Leben gerufen werden.

Strategische Programme
Die Strategie von EIT Health beruht auf drei Säulen, um Innovation zu fördern:

- Campus: Wissenstransfer und innovative Projekte rund um die Aus- und Weiterbildung mit dem Schwerpunkt „Entrepreneurship"
- Accelerator: Unterstützung für Produktentwicklungen und Start-ups, die von einem beschleunigten Innovationsprozess profitieren sollen (Zugang zu Forschungseinrichtungen, zu Finanzierungskapital usw.)
- Innovation Projects: multidisziplinäre und länderübergreifende Forschungs- und Entwicklungsprojekte mit Marktpotenzial

Das Deutsche CLC
Die German EIT Health GmbH hat ihre Geschäftsräume einerseits auf dem Campus der Roche Diagnostics GmbH als Business Offices und andererseits auf dem Campus Neuenheimer Feld in Heidelberg als Education und Research Offices. Hauptaufgabe des Deutschen CLC ist es, die deutschen und schweizerischen Netzwerkpartner zu koordinieren und zu betreuen, um sie in verschiedenen Projekten mit internationalen Partnern zusammenzubringen und neue Lösungen im Gesundheitsbereich zu finden. Die deutschen Initiatoren für das Antragskonsortium, Roche Diagnostics, Max-Planck-Gesellschaft und das Biotech-Spitzencluster BioRN, arbeiteten seit 2010 an der Antragstellung für die EU-Ausschreibung. Nachdem im Dezember 2014 der Wettbewerb gewonnen und der Startschuss für das europäische Großprojekt gefallen war, konnten im Jahr 2015 die organisatorischen Strukturen für EIT Health geschaffen werden, wobei nun im Jahr 2016 die ersten Projekte anlaufen.

Erste Erfolge: Projektbeispiele
Im Oncology Consortium haben sechs nationale Comprehensive Cancer Centers in Stockholm, Amsterdam, Paris, Cambridge, Barcelona und Heidelberg (NCT und DKFZ) begonnen, ihre Datenstruktur zu vernetzen. Damit soll europaweit der Nutzen der erhobenen Daten für den Patienten unter besonderer Beachtung ethischer Gesichtspunkte optimiert werden. Ein Projekt im Bereich Diabetes ist zum Beispiel CLOSE, das von der Roche Diagnostics GmbH zusammen mit Profil Germany gestartet wurde, um ein System zur Stoffwechseleinstellung für schwer kranke Patienten mit Typ-2-Diabetes zu entwickeln. Ein anderes Projektbeispiel ist AVC (AbbVie Care), das von der AbbVie Deutschland GmbH zusammen mit der Universität Heidelberg ins Leben gerufen wurde, um die Gesundheit am Arbeitsplatz zu verbessern und die Produktivität zu erhöhen.

Perfekte Einbettung in ein internationales Partnernetzwerk
Zu den Partnern im Deutschen CLC zählen u. a. international führende Institutionen (DKFZ, ETH Zürich, Max-Planck-Gesellschaft etc.) und Unternehmen (Nestlé, Roche, Siemens Healthcare etc.) im Gesundheitssektor. Als Multiplikatoren sind die deutschen Life-Sciences-Cluster BioM, BIO.NRW und Medical Valley beteiligt.

Unternehmensgründungen weiter rückläufig

Nur elf Neugründungen 2015 kann die deutsche Biotech-Szene nicht zufriedenstellen. Rahmen- und Finanzierungsbedingungen müssen sich endlich ändern, um mehr Innovation von der Universität in die Wirtschaft zu bringen.

Neugründungen deutscher Biotech-Unternehmen, 2014/2015

Name	Stadt	Segment	Gründungsjahr
Abiosim	Berlin	Drug Development	2015
acCELLerate	Hamburg	Bio-related Tools	2015
Akesion	Schriesheim	Drug Development	2014
amp biosimilars	Hamburg	Generic Drugs	2015
Anchor Diagnostics	Hamburg	In Vitro Diagnostics	2015
AngioBiomed	Hennigsdorf	Drug Development	2015
Atriva Therapeutics	Tübingen	Drug Development	2015
Berlin Cures	Berlin	Drug Development	2014
CASCAT	Straubing	Fine Chemicals	2014
Chorlex Pharmaceutical	Leipzig	Drug Development	2015
Hit Discovery Constance	Konstanz	Service	2014
HOT Screen	Reutlingen	Service	2014
ImevaX	München	Drug Development	2014
Kosak-Biotech	Heroldsbach	Drug Delivery	2014
Lindis Biotech	Martinsried	Drug Development	2014
MetaHeps	Martinsried	Service	2014
myPOLS Biotec	Konstanz	Bio-related Tools	2014
nano-I-drops	Tübingen	Drug Delivery	2015
NEUWAY Pharma	Bonn	Drug Development	2014
OmicScouts	Freising	Service	2014
Oncoprevent	Hennigsdorf	Drug Development	2014
Rigontec	Bonn	Drug Development	2014
Secarna Pharmaceuticals	Martinsried	Drug Development	2015
SeNostic	Braunschweig	In Vitro Diagnostics	2015
sinYmed	Martinsried	In Vitro Diagnostics	2015
The Biosimilars Group	Mannheim	Service	2014

Quelle: EY

Unternehmertum fördern

Standortfaktoren
Die neue Zusammenarbeit zwischen BIO Deutschland und EY zur Erhebung gemeinsamer Branchenkennzahlen hat uns veranlasst, die sonst im separaten Standortkapitel dargestellten Beiträge des Verbandes sowie des Arbeitskreises der BioRegionen zu aktuellen Themen des Biotech-Sektors ebenfalls in das gemeinsame Kennzahlenkapitel aufzunehmen.

Pharma-Dialog der Bundesregierung bekennt sich zur Biotechnologie
Viola Bronsema berichtet über aktuelle Erkenntnisse aus dem Pharma-Dialog der Bundesregierung, an dem alle Stakeholder teilnahmen (siehe S. 28). Interessant am Ergebnis ist das klare Bekenntnis der Politik zum Pharma-Sektor als einem essenziellen Wirtschaftszweig in Deutschland. Gleichzeitig wird durchaus auch anerkannt, dass diese Branche auch von einer nachhaltig zu erbringenden Innovationsleistung u. a. der Biotechnologie im Land abhängig ist. Ebenfalls erstaunlich ist die ganzheitliche Betrachtung von Wertschöpfungsketten, die in ihrem gesamten Verlauf von der Idee zum Markt zu unterstützen sei, wie auch die Ansicht, dass Biotech in diesem Kontext eine wichtige Rolle spielt. Insofern scheint es zwischen den in dieser Studie immer wieder erwähnten Forderungen nach einer funktionierenden Kapitalnahrungskette durch Etablierung entsprechender Rahmenbedingungen, die entlang der kompletten Wertschöpfungskette Innovation fördern, eine vollständige Übereinstimmung zu geben.

Offen bleibt nur noch die Frage, warum die Politik, die diese Zusammenhänge offenbar erkennt, nicht tatsächlich mehr für die dringend notwendige Verbesserung der Rahmenbedingungen tut.

Immerhin stimmt auch BIO Deutschland erfreulicherweise in den Tenor dieses Berichts ein – das Potenzial der Lebenswissenschaften am Standort Deutschland sollte nicht massiv unter Wert verkauft werden, indem sich die Biotech-Branche zunehmend als „diffuser Beitragsleister" in Form diverser Dienstleistungen und Zulieferungen einnistet, sondern als wirklicher Wertschöpfer direkt die Entwicklung von Marktprodukten aktiv mitgestalten.

BioRegionen mit breitem Portfolio an Initiativen zur Förderung von Unternehmensgründungen und Unternehmertum
Inhaltlich mit direktem Bezug zu den oben dargestellten Gründungsaktivitäten unternehmen die BioRegionen in Deutschland noch mehr zur Steigerung der Unternehmensgründungen: Sie führen qualitativ gute Ideen in fundierte Geschäftspläne über und unterstützen die Menschen dahinter, motivierte und qualifizierte Unternehmer zu werden. Das Spektrum der Initiativen in den jeweiligen BioRegionen reicht von der Gründungsberatung über gezieltes Coaching bis hin zu ausgefeilten Entrepreneurship-Programmen. Insgesamt finden sich viele Angebote, die aber ein aktives Engagement gründungswilliger junger Wissenschaftler voraussetzen. Die gute Resonanz auf diese Programme ist erfreulich und lässt hoffen. Allerdings sollte man durchaus auch stärker in Erwägung ziehen, proaktiv innovative Ideen zu identifizieren und die möglicherweise gar nicht gründungswilligen Wissenschaftler hinter den Ideen trotzdem zu motivieren, über eine kommerzielle Entwicklung nachzudenken. Unternehmerisches Handeln kann man lernen. Unternehmer zu sein und Entrepreneurship erfolgreich zu praktizieren, das ist sicherlich schwieriger und benötigt auch eine stärkere Verankerung in der Gesellschaft. Insofern sollte auch auf die gesellschaftliche Stellung von Unternehmern mehr Wert gelegt werden – eigentlich eine Banalität in einer durch einen breiten Mittelstand geprägten Volkswirtschaft wie Deutschland. Hier haben wir sicherlich noch etwas Nachholbedarf – nicht so sehr beim Nachwuchs für die Entrepreneure als vielmehr bei deren gesellschaftlicher Wertschätzung.

EIT Health – der europäische Gesundheitscluster mit vielen Chancen
Über die regionalen Cluster hinaus führt ein neues Förderprogramm der EU. Das Programm „EIT Health" fördert unter dem Dach des „European Institute for Innovation & Technology" ebenfalls explizit das Unternehmertum mit dem Ziel, europaweit innovative Ideen zur Förderung eines gesünderen Lebens und eines aktiven Alterns in guter Lebensqualität voranzubringen (siehe S. 30). Deutschland nimmt in diesem Mega-Cluster eine Führungsposition ein, weil neben dem deutschen „Co-Location Center" zur Koordination der deutschen Beiträge auch das übergeordnete europäische Koordinationszentrum in Deutschland lokalisiert ist. Die Forderung nach innovativen Ideen geht dabei eindeutig mit der aktiven Identifizierung und gezielten Förderung innovativer Start-ups einher. In diesem Zusammenhang dürften auch Biotech-Ideen Gehör finden und entsprechend Zugang zu den Fördermitteln erhalten. Im Artikel von Christine Neumann, EIT Health Co-Location Center Germany, Mannheim/Heidelberg erfahren wir mehr über die Ziele der Initiative sowie über konkrete Maßnahmen und Chancen.

Entrepreneurship-Tools in den BioRegionen, um Gründungen zu fördern

Wie kann der Weg vom Labor zum Start-up geebnet werden? Die deutschen BioRegionen bieten eine Vielzahl von Ideen, Institutionen und Instrumente, um erfolgreich zu gründen. Sie sind die zentrale Anlaufstelle für Gründer aus der Life-Sciences-Branche, weil sie die Richtigen kennen: Ansprech- und Kooperationspartner, Investoren und Förderer, Standorte und Termine.

Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH: SeedCamp „Life Sciences"
Das Ziel des SeedCamps „Life Sciences" des Clusters HealthCapital Berlin-Brandenburg ist es, gründungsinteressierte Wissenschaftler zum Thema Gründung zu informieren, zu sensibilisieren und zu motivieren. Referenten halten didaktische Fachvorträge, die alle wichtigen Bereiche zum Thema Gründung abdecken. Vom perfekten Businessplan über Marketingstrategien und Finanzierungstools bis hin zu Vorträgen, wie eine Geschäftsidee richtig präsentiert wird, werden wichtige und interessante Aspekte präsentiert und diskutiert. Auf der Basis eines fiktiven Geschäftsmodells müssen die Teilnehmer einen Businessplan erarbeiten und vor einer Fachjury präsentieren, die sofort ein Feedback gibt. Im vergangenen Jahr war das SeedCamp voll ausgebucht. Die Resonanz der Teilnehmer war durchweg positiv.
www.healthcapital.de

BioCon Valley GmbH: Gründerflair in Mecklenburg-Vorpommern
Mecklenburg-Vorpommern durchlebt derzeit eine neue kleine Biotech-Gründerphase, die nach 1992/1996 „erwachsener" scheint. Besonders der Bereich Medizintechnik weist eine überdurchschnittliche Wachstumsdynamik auf, die mit 2,7 Prozent pro Jahr fast viermal so hoch ist wie die der gesamten Branche. Ein Plus ist das engmaschige Netz aus Technologietransfereinrichtungen der (außer)universitären Forschungseinrichtungen und Gründerzentren sowie der BioCon Valley GmbH als Partner für Life Sciences und Gesundheitswirtschaft.
www.bcv.org

BioIndustry e. V.: Raum für innovative Ideen
BioIndustry fördert Gründer/-innen in allen Phasen der Unternehmensentwicklung. Raum für innovative Ideen bieten unsere Technologiezentren, vom Büro bis zum voll ausgestatteten Reinraumlabor. Unser Netzwerk aus Steuer- und Unternehmensberatern, Gründungscoachs, Kammern und Wirtschaftsförderungen bietet Unterstützung bei der Kapitalbeschaffung und Klärung unternehmerischer Randbedingungen. Wir finden geeignete Kooperationspartner und moderieren die Zusammenarbeit. Der direkte Kontakt zu erfolgreichen Unternehmer/-innen in der Region gibt Impulse für die notwendigen Aufgaben.
www.bioindustry.de

BioLAGO e. V. – life science network: Gründungsförderung am Bodensee
Das Life-Sciences-Netzwerk BioLAGO e. V. vereint über 80 Mitglieder aus Wirtschaft und Wissenschaft in der Vierländerregion Bodensee in den Feldern Pharma, Diagnostik, Analytik, Biotech, Medtech, Medizin- und Bio-IT, Ernährung und Umweltschutz. Mit Vorstand Dr. Michael Steinwand hat BioLAGO einen akkreditierten Coach im Zuge der Hightech-Gründergutscheine des Landes Baden-Württemberg in seinen Reihen. Gründer bekommen durch BioLAGO gezielte Beratung, zudem gibt es Bildungsangebote und Veranstaltungen mit Hochschulen.
www.biolago.org

BioM Biotech Cluster Development GmbH: Accelerating biomedical innovation
BioM hat seit 1997 eine breite Angebotspalette im Bereich Gründungsunterstützung entwickelt. Durch neue Coaching- und Vernetzungsangebote (Mentor Circle, BootCamp, Entrepreneur-Lounge, Pitch-Days etc.) schafft die Clustermanagementgesellschaft einen „virtuellen Biotech-Inkubator" für Projekte in der Vorgründungs- und frühen Gründungsphase. Seit 2010 ist BioM Ausrichter des vom bayerischen Wirtschaftsministerium geförderten Vorgründungswettbewerbs „m4 Award". Dieses mit rund 2,5 Millionen Euro pro Jahr ausgestattete Förderprogramm unterstützt Wissenschaftlerteams dabei, herausragende Projekte im Bereich der medizinischen Biotechnologie innerhalb von zwei Jahren zu validieren und zur Ausgründungsreife zu bringen.
www.bio-m.org

BioMed X Innovation Center: lebhafte Start-up-Community
Im Biotech-Cluster Rhein-Neckar hat sich in den vergangenen Jahren eine lebendige Start-up-Community entwickelt. Seit 2013 arbeiten Nachwuchswissenschaftler im BioMed X Innovation Center an der Schnittstelle zwischen akademischer Forschung und Industrie mit der Option, nach der Projektlaufzeit ein Start-up zu gründen. Studierende erlernen im BETP-Programm (Biotech Entrepreneurship Training Program) an der Uni Heidelberg Start-up-Pitches. Erfolgreiche Unternehmer und Führungskräfte geben in den BEL Lectures Einblick in ihren Werdegang. Das Biotech-Entrepreneurship-Blog und Heidelberg Startup Partners sammeln relevante News.
www.bio.mx, www.heidelberg-startup-partners.de, www.biotech-entrepreneurship.com

Entrepreneurship-Tools in den BioRegionen, um Gründungen zu fördern

BIOPRO Baden-Württemberg GmbH: Impulse für Gründungswillige
Baden-Württemberg setzt Impulse für Gründungswillige mit attraktiven Angeboten wie dem Innovationsgutschein B Hightech, dem Förderprogramm „Junge Innovatoren" oder dem 2014 neu geschaffenen VC Fonds Baden-Württemberg. Ergänzend unterstützt die BIOPRO Baden-Württemberg als zentrale Landesgesellschaft mit Zuständigkeit für die Themen Biotechnologie, Medizintechnik und pharmazeutische Industrie sowie Bioökonomie Unternehmertum und Gründer durch das Programm „EXI Hightech Gründungsgutschein". In Zusammenarbeit mit bwcon bietet das Beratungsprogramm eine erste Evaluierung des Gründungsvorhabens, Tipps zu Förderprogrammen sowie Unterstützung bei Themen wie Geschäftsmodell, Businessplan und Finanzierung. Außerdem beteiligt sich die BIOPRO im Rahmen des Forschungsprogramms Bioökonomie Baden-Württemberg mit Vorträgen zum Thema Entrepreneurship an Graduiertenkollegs und Doktorandenseminaren.
www.biopro.de

BioRegio Freiburg: trinationales Netzwerk BioValley
Das Gründerbüro der Universität Freiburg begleitet Life-Sciences-Start-ups auf ihrem Weg zur Ausgründung. Das Gründerbüro-Team skizziert tragfähige Geschäftsmodelle, damit angehende Gründerinnen und Gründer ihre Projekte über Förderanträge wie den EXIST-Forschungstransfer zügig realisieren können. Es vermittelt zudem Hochschulressourcen und Infrastruktur, die jungen Firmen kostengünstig zur Verfügung stehen. In Zusammenarbeit mit Netzwerkpartnern wie dem regionalen Business-Angel-Netzwerk deckt das Team ein vielfältiges Spektrum von Fachfragen in der Beratung ab.
www.bioregion-freiburg.de

Industrielle Biotechnologie Nord (IBN) e. V.:
Beratung in allen Fragen
IBN e. V. bietet über die Technologietransfereinrichtung TuTech Innovation GmbH technologieorientierten Existenzgründerinnen und -gründern – insbesondere aus Hochschulen – mit der Abteilung „Start-up Support" Beratung in allen mit einer Gründung verbundenen Fragen. Gemeinsam mit den Partnerinitiativen in den Hamburger Hochschulen werden alle Phasen einer Unternehmensgründung lückenlos unterstützt, von der Entwicklung einer Geschäftsidee über die Startphase bis hin zur Einwerbung von Fremdkapital. Beim Unternehmensstart aus einer Hochschule heraus ermöglicht TuTech die Nutzung der Infrastruktur und fungiert mit dem eigenen Gründungszentrum als Business-Inkubator. Seminare, Foren und Workshops sowie eine Summer School über die INNOTECH-Initiative runden als Qualifizierungsmaßnahmen das Angebot ab. Innovative Gründungsideen werden alljährlich mit den HAMBURG INNOVATION AWARDS ausgezeichnet.
www.ibnord.de, www.tutech.de

BioPark Regensburg GmbH:
Unternehmertum beginnt in den Köpfen
An der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Regensburg implementierte der Lehrstuhl Innovations- und Technologiemanagement Biotech-Crashkurse für angehende Juristen und Betriebswirte. An der Ostbayerischen Technischen Hochschule Regensburg betreibt der Lehrstuhl für Betriebswirtschaft und Entrepreneurship ein „start-up center", das erst kürzlich mit dem BioPark die Initiative „Startup Weekend" erfolgreich durchgeführt hat.
www.bioregio-regensburg.de

BioRegio STERN Management GmbH:
Erfolge mit Science2Start-Wettbewerb
Ein unverzichtbares Tool, um das wirtschaftliche Potenzial von Life-Sciences-Forschung zu erkennen, ist der Science2Start-Ideenwettbewerb. Mit diesem jährlich ausgelobten Preis zeichnet die BioRegio STERN Management GmbH kreative Ideen und Technologien aus der Life-Sciences-Forschung in der Region aus. Und es ist gut zu wissen, dass die Gewinner in aller Regel künftige Start-ups sind.
www.bioregio-stern.de

BioRegion Würzburg: Innovations- und Gründerzentrum IGZ
Das IGZ hat ein breites Unterstützungsangebot für Gründer: Sensibilisierung der Studierenden für das Thema Gründung durch regelmäßige Vorträge in verschiedenen Vorlesungen, Qualifizierungsveranstaltungen für Gründungsinteressierte sowie Technologie-Scouting an den Lehrstühlen. Darüber hinaus wird – teils in Kooperation mit überregionalen Experten – Unterstützung beim Teambuilding, der Einwerbung von Fördermitteln, der Teilnahme an Businessplanwettbewerben und der Vorbereitung von Finanzierungsrunden oder Gesprächen mit Zulassungsbehörden geboten.
www.igz.wuerzburg.de

BioRiver – Life Science im Rheinland e. V.:
BioRiver Boost! – die Arena für junge Unternehmen
BioRiver – Life Science im Rheinland e. V. bietet Start-ups, jungen Unternehmen und Projekten mit konkreter Gründungsabsicht die Möglichkeit, ihre Produkte und Technologien vor global agierenden Konzernen zu präsentieren. Die Besonderheit ist, dass sowohl die Konzerne als auch die Teilnehmer den Sitz im wirtschaftsstarken Cluster Rheinland haben. In der Jury sitzen Entscheider aus F&E und Business Development. Die Gewinner des Wettbewerbs erhalten wichtige Kontakte für die weitere Geschäftsentwicklung und den Zugang zu einem wertvollen Netzwerk.
www.bioriver.de

BIS Bremerhavener Gesellschaft für Investitionsförderung und Stadtentwicklung mbH: ein guter B.E.G.IN
Das B.E.G.IN-Gründernetzwerk hält Instrumente und Kontakte für alle Gründungsfragen bereit. Seminare und Workshops zu gründer- und unternehmensspezifischen Themen werden regelmäßig angeboten. Das Biotechnologiezentrum Bio Nord in Bremerhaven bietet eine auf Forschungs- und Entwicklungsarbeiten ausgerichtete Infrastruktur und Laborflächen in attraktiver Lage. Die BIS GmbH unterstützt Forschungsnetzwerke wie z. B. das i³-Life Sciences Cluster Nordwest.
www.bis-bremerhaven.de

cc-NanoBioNet e. V.: ZIM-Netzwerk NanoPharm
Im Saarland werden mithilfe des 2014 gegründeten ZIM-Netzwerks NanoPharm (ZIM = Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand) Innovationen der Schnittstelle zwischen pharmazeutischer Forschung und chemischer Nanotechnologie mit Fördergeldern des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie umgesetzt. Das Netzwerk NanoBioNet, das als Managementeinrichtung NanoPharm leitet, unterstützt KMU ebenso wie Neugründungen, indem Forschungspartner für die Unternehmen identifiziert, Kooperationsprojekte geplant und die benötigten finanziellen Mittel beantragt werden.
www.nanobionet.de

Thüringer Gründerzentren: Gründungsbotschafter und Wettbewerbe
Der K1-Gründerservice der Uni Jena bietet 18 Gründungsbotschafter in den Fakultäten, Netzwerkkontakte, Räumlichkeiten (in der Vorgründungsphase kostenfrei), Ideenchecks, Seminare und Beratung für Gründer. Die Gründerwerkstatt neudeli der Bauhaus-Universität Weimar vergibt Fellowships zur Gründung. Die „Investor Days Thüringen" haben den „Thüringer Elevator Pitch" und „Meet the rising stars" im Angebot (www.thex.de/innovativ/investor-days/). Thüringer Netzwerke (www.optonet.de, www.infectognostics.de) und Gründerzentren bieten Kontakte und Mentoring durch Personen mit Gründungserfahrung.
www.tip-jena.de, www.tiz-gera.de www.tgz-ilmenau.de, www.thex.de

Life Science Nord Management GmbH: attraktive Förderprogramme
Start-ups im Cluster Life Science Nord profitieren von attraktiven Förderprogrammen wie dem Innovationsstarter Fonds, InnoRampUp oder dem Seed- und StartUp-Fonds. Als Sparringspartner steht die Clusteragentur Life Science Nord Management Gründern beratend zur Seite, z. B. bei der Entwicklung des Businessplans, durch Kontaktvermittlung, die Bereitstellung von Marktdaten etc. Darüber hinaus profitieren Gründer von der beitragsfreien Mitgliedschaft im Branchenverein Life Science Nord e. V., der mit über 200 Mitgliedern aus Industrie und Forschung die notwendige Plattform für Vernetzung bietet.
www.lifesciencenord.de

Technologiepark Heidelberg GmbH: tatkräftige Unterstützung
Hightech-Gründungen finden im Technologiepark Heidelberg Unterstützung durch den Heidelberg Startup Partners e. V., ein Gremium der Technologietransferexperten aus Institutionen wie DKFZ, EMBL und Universitätsklinikum. Im Gründerbüro des Vereins erhalten Gründungsteams individuelle Beratung durch ein fünfköpfiges Spezialistenteam, das betriebswirtschaftliche Kompetenz mit wissenschaftlicher Expertise vereint. Im Vordergrund stehen die Finanzierung und die Vernetzung. Hierzu pflegt der Heidelberg Startup Partners e. V. ein internationales Netzwerk von China bis zur US-Westküste.
www.technologiepark-heidelberg.de

Finanzierung

3

Börsenrallye flacht ab – Analyse und Trends

IPO-Anzahl, -Volumina und -Performance in den USA schwächen sich ab. Die Zahlen in Europa bleiben hingegen konstant bei verbesserter Performance. Die Profile der IPO-Unternehmen verschieben sich hin zu weniger fortgeschrittenen Produktentwicklungsstadien und europäische Biotech-Firmen setzen vornehmlich auf europäische Börsenplätze.

Zahlen und Fakten Deutschland

Die Gesamtfinanzierung zeigt durch deutliche Zunahme bei VC und Kapitalerhöhungen nach oben. Allerdings ist die Finanzierungsstatistik im privaten Bereich erneut durch Einzelereignisse verzerrt. Das IPO-Momentum zeigt in Deutschland noch keinen durchschlagenden Effekt auf das Kapitalökosystem: nur ein IPO, weniger VC für den Sektor insgesamt, Anstieg der Kapitalerhöhungen schwächer als im europäischen Mittel.

Zahlen und Fakten Europa

Der anhaltende IPO-Boom stimuliert das komplette Kapitalökosystem nachhaltig: 33 IPOs, eine Milliarde Euro mehr an VC, 0,5 Milliarden Euro mehr aus Kapitalerhöhungen, hier vor allem aus Follow-ons.

Zahlen und Fakten USA

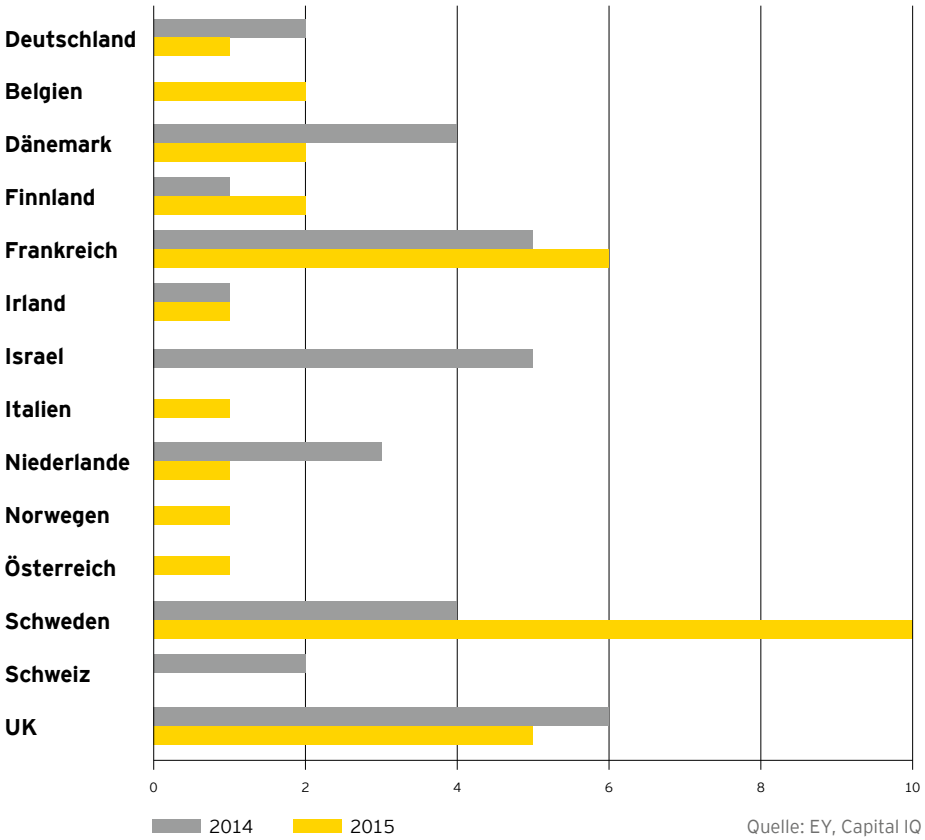
Trotz nachlassender IPO-Aktivitäten bleibt die Finanzierungsdynamik im gesamten Kapitalökosystem auf sehr hohem Niveau erhalten und die Eigenkapitalaufnahme legt weiter zu: 44 IPOs, 3 Milliarden US-Dollar mehr VC, 3 Milliarden US-Dollar mehr aus Kapitalerhöhungen an der Börse.

Börsenrallye flacht ab – Analyse und Trends

Börsenfenster bleibt weltweit nach wie vor offen

Das inzwischen ins vierte Jahr gehende weit geöffnete Börsenfenster übertrifft sowohl die bisherigen Präzedenzfälle als auch die optimistischsten Prognosen der Experten (siehe IPO-Analyse auf S. 41). Im Vergleich zum bisherigen Standard des Biotech-Börsenbooms um das Jahr 2000, der gerade einmal ein Jahr andauerte und in den USA 52 sowie in Europa 27 IPOs zustande brachte, summieren sich die IPOs im aktuellen Fenster (2013–2015) auf bisher 149 in den USA und 74 in Europa. Die annähernd dreifache Anzahl IPOs in den USA und Europa zusammengenommen erzielten Kapitalvolumina von insgesamt 15,5 Milliarden US-Dollar – damit fast das Doppelte der Summe aus dem Jahr 2000 (8,2 Mrd. US$). Die Zahl der US-IPOs hat sich 2015 allerdings verringert (von 63 im Jahr 2014 auf nur noch 45). Nach zwei vollen Jahren mit interessanten Biotech-Börsengängen musste man eine Abflachung der Kurve erwarten, da selbst in einem extrem erfolgreichen Sektor wie in den USA nicht unendlich viele Biotech-Unternehmen für einen IPO anstehen. Wie aus Unternehmenskreisen zu hören ist, geht die Abschwächung des IPO-Booms vor allem mit einem stark nachlassenden Interesse vorbörslicher „Cross-over" und „Public Investors" einher, die ihre Pipelines inzwischen mehr als gefüllt sehen. Dass das Interesse des Kapitalmarktes nach wie vor aber sehr ausgeprägt ist, zeigt das durchschnittliche IPO-Volumen, das 2015 gegenüber dem Vorjahr sogar noch einmal zulegen konnte. Nach durchschnittlich 79 Millionen US-Dollar lag die IPO-Klasse von 2015 im Mittel bei 84 Millionen US-Dollar.

Europäische Börsengänge im Ländervergleich, 2015
Anzahl IPOs



Quelle: EY, Capital IQ

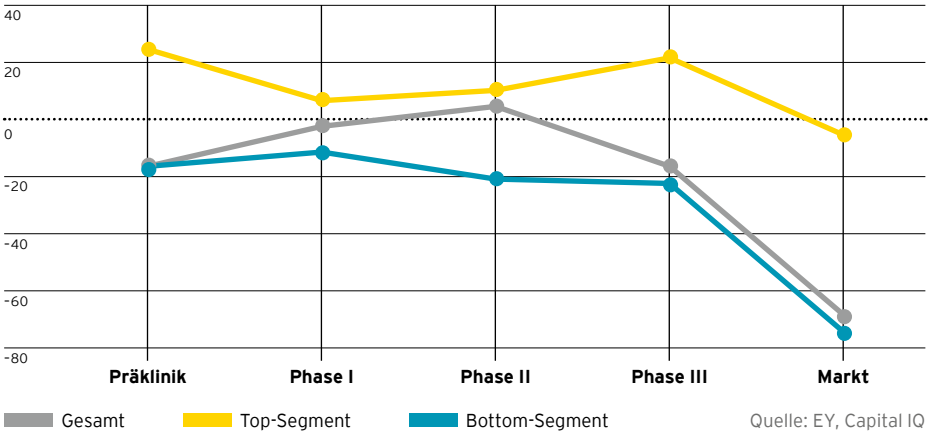
Anspruch an Unternehmensreife nimmt ab

Zu Beginn der IPO-Rallye waren höhere Qualität und fortgeschrittener Reifegrad der Unternehmen im Vergleich zum Börsenboom 2000 herausgestellt worden. Insbesondere der Entwicklungsstatus ihrer Produkte stand dabei im Fokus. Ein signifikanter Teil (30 %) der IPO-Firmen hatte bereits das wichtige „Proof of Concept"-Stadium erfolgreich hinter sich gelassen. Das Gros (> 50 %) befand sich zumindest kurz davor in der Phase II. Dieses Qualitätssiegel war nicht zuletzt ein Auslöser für die Verstärkung der IPO-Welle 2014 durch Hinzukommen von Generalisten auf der Investorenseite (siehe IPO-Analyse S. 41).

2015 hingegen hat sich der Anteil der Firmen, die sich entweder in Phase I oder sogar noch in der Präklinik befinden, verdoppelt (von 14 % auf 30 %). Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte war ein Trend zu früheren Entwicklungsstadien deutlich erkennbar. Das bisherige Hauptkriterium – Produkte zumindest in Phase II der klinischen Entwicklung – gerät somit deutlich ins Hintertreffen und repräsentiert nur noch 37 Prozent der Börsengänge.

Auch in Europa ergibt sich für die IPO-Klasse 2015 eine Verschiebung hin zu weniger reifen Unternehmen. Einziger Unterschied gegenüber den USA ist der noch größere Anteil an Firmen im präklinischen Stadium ihrer Produktentwicklung (24 %!).

IPO-Performance der 2015-Börsenneulinge, USA
Aktienkurs am 31. Dezember 2015 relativ zum IPO-Preis
Median, Angaben in Prozent



Quelle: EY, Capital IQ

Erklärungen für diese Entwicklung gibt es einige:

- Die Unternehmensreife zu Beginn des Börsenfensters und die soliden Produktstorys erhöhten das Vertrauen der Investoren in die Biotechnologie.
- Im langen Verlauf der IPO-Periode hat die Zahl der Phase-II-Kandidaten tatsächlich abgenommen. Der nachhaltig vorhandene Appetit der Investoren auf Biotech hält aber weiter an und „erlaubt" deswegen weniger reifen Kandidaten den Zugang zum Kapitalmarkt. Das parallel gesteigerte Risiko wird offenbar in Kauf genommen.
- Befürchtungen vor einem nahenden Ende des IPO-Booms und möglicherweise folgenden schwierigeren Zeiten (siehe Zyklen im Kapitalmarktgeschehen) wollen Unternehmen und Investoren noch zuvorkommen und akzeptieren dabei höhere Risiken.

Höhere Bewertung von Frühphasen-IPOs in den USA

Vermutlich spielen alle drei Erklärungen eine Rolle und tragen damit zum aktuellen Bild bei. Erstaunlich bleibt in diesem Kontext allerdings, dass sich in den USA trotz einer deutlichen Verschiebung in Richtung Präklinik und frühe klinische Phasen die durchschnittlichen IPO-Volumina weiter erhöht haben. Entgegen ersten Vermutungen liegt dies nicht an einer höheren Bewertung der Spätphasen-IPOs. Ein Split der insgesamt 39 US-IPOs 2015 von Firmen mit Therapeutikafokus in ein Top-19-Segment (nach IPO-Volumen) und ein Bottom-20-Segment zeigt im Gegenteil sogar einen insgesamt höheren Reifegrad im unteren Segment der kleineren IPOs. Auch die präklinischen Börsengänge wurden also mit beachtlichen Kapitalzuflüssen bedacht. Dies deutet auf größeres Vertrauen der Investoren in Unternehmen mit attraktiven Storys hin, bestätigt aber auch die Erfahrung der Investoren. Besonders ragt in der Liste der US-IPOs das Unternehmen NantKwest heraus, das mit seinem Phase-I-Lead-Produkt die Rekordsumme von 238 Millionen US-Dollar einnahm. Mitverantwortlich für den herausragenden Erfolg ist sicherlich der Schwerpunkt des Unternehmens auf Immuntherapie unter Verwendung von T-Zellen – ein derzeit stark priorisiertes Konzept. Hier tun sich auch Parallelen auf zum ebenfalls frühen (Anfang Phase II) und sehr großen IPO von Juno Therapeutics, die 2014 – ebenfalls auf T-Zelltherapie beruhend – über 300 Millionen US-Dollar einnahmen. Die Tatsache, dass Juno seine Versprechen bisher halten konnte und die Bewertung sogar noch weiter in die Höhe ging, schafft Präzedenzen für Investoren in diesen Zeiten.

Europa hält mit, bleibt aber konservativ

Das später in die IPO-Welle gestartete Europa konnte die IPO-Aktivität 2015 zahlenmäßig auf gleichem Niveau halten (33). Allerdings schrumpften die Volumina der Börsengänge im Mittel von 43 Millionen Euro auf nur noch 38 Millionen Euro. Für Europa gelten offenbar auch andere Gesetzmäßigkeiten der Bewertung und somit der Zuordnung frühphasiger IPO-Storys zu entsprechenden Kapitalaufnahmen. Ganz im Gegensatz zu den USA dominieren hier die Unternehmen mit weiter fortgeschrittener Entwicklung ab Phase II das Top-Segment, während im unteren Teil der Liste die kleineren IPOs vornehmlich Präklinik und Phase I zugeschrieben werden. Bei der Verteilung und Bewertung frühphasiger Unternehmen herrscht in Europa anders als in den USA eine strenge Korrelation mit dem IPO-Volumen. Offensichtlich werden hier also eher konservative Maßstäbe angesetzt und statistische Erfolgswahrscheinlichkeiten fließen in die Bewertung stärker mit ein.

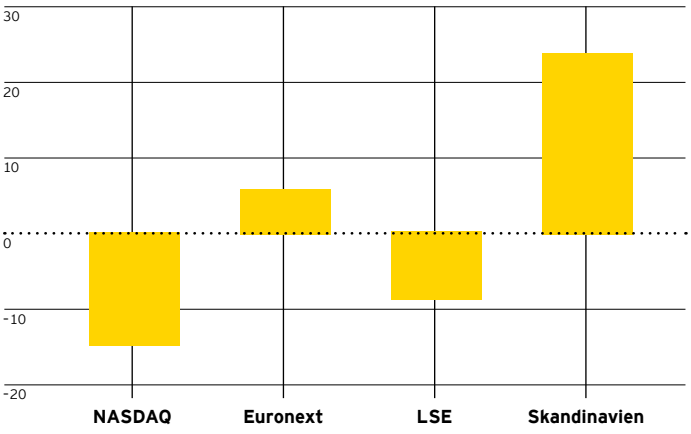
Länder in Europa mit sehr unterschiedlichem IPO-Hunger

Innerhalb Europas existiert weiterhin ein starkes Gefälle zwischen den einzelnen Ländern hinsichtlich ihrer jeweiligen IPO-Aktivitäten. Frankreich und UK, die bereits im letzten Jahr die Rangliste mit je fünf bzw. sechs IPOs anführten, finden sich in ähnlichem Umfang erneut unter den aktivsten Ländern. In Israel, das im letzten Jahr ebenfalls in dieser Gruppe stand, gab es 2015 keinen Börsengang. Auffallend zeigt sich das Umfeld in Schweden mit allein zehn IPOs, das somit Spitzenreiter ist – allerdings, wie unten dargelegt, mit überwiegend sehr kleinen Listings. Das Gros der anderen Länder – Deutschland eingeschlossen (siehe Grafik gegenüber) – weist hingegen nur einzelne IPOs auf. Die Hintergründe wurden im letzten Jahr bereits beleuchtet: Einerseits spielen attraktive Börsenplätze als

Börsenrallye flacht ab – Analyse und Trends

Heimatmarkt eine Rolle (Frankreich: Euronext; UK: LSE und AIM; Schweden und Skandinavien: OMX). Andererseits tragen womöglich auch politische Initiativen Früchte (Frankreich/UK) oder die passendere Firmenausrichtung (Therapeutikaentwicklung/UK). Hier schert die Schweiz klar aus, die trotz traditioneller Fokussierung auf die Medikamentenentwicklung 2015 keinen Börsengang zu verzeichnen hatte.

EU-IPO-Performance
Median, Angaben in Prozent



Quelle: EY, Capital IQ

US-Performance korrigiert Investorenmut

Die Performance der US-Börsenneulinge scheint sich im dritten Jahr des IPO-Fensters abzuflachen. Konnten die neuen Kapitalmarktteilnehmer 2013 und 2014 noch durch deutlich positive Wertsteigerungen beeindrucken (2013: +53 %; 2014: +42 %), lag die aggregierte Marktkapitalisierung Ende 2015 erstmals im Minus (-7 %). Musste der Investorenmut zur Unterstützung von mehr frühphasigen Unternehmen doch den statistisch definierten Erfolgswahrscheinlichkeiten Tribut zollen?

Hier lohnt ein Blick auf die Details der Wertentwicklung in Einzelsegmenten (z. B. Phase der Entwicklung und Top-/Bottom-Segment nach IPO-Volumen). Die Verteilung der Medianwerte für die Jahresendbewertung (Kurs am 31.12.2015) im Vergleich zum IPO-Aktienkurs – differenziert nach Phasen – kommt für die USA zu klaren Ergebnissen:

- Die Top-IPOs zeigten durchweg bessere Performances und liegen insgesamt im positiven Bereich.
- Die negative Gesamt-Performance ist somit vor allem auf die kleineren IPOs zurückzuführen.
- Es gibt keine Korrelation mit dem Status der Unternehmen (Phase der Produktentwicklung; siehe S. 39).

Hier scheint zum Ausdruck zu kommen, dass Investoren, die hoch in IPO-Firmen eingestiegen sind, die entsprechende Erfahrung in der Bewertung der Storys mitbringen und sich deshalb auch zutrauen, diese in einem frühen Stadium zu beurteilen. Jedenfalls geben ihnen die Wertverläufe insbesondere bei den noch frühen Entwicklungen Recht.

Performance in der EU verbessert sich insgesamt, aber nicht an jedem Börsenstandort

Auf europäischer Seite brachte das Jahr 2015 eine erfreuliche Kehrtwende bei der Wertentwicklung insgesamt. Nach negativen Performance-Werten im Vorjahr schlossen die Kurse der IPO-Neulinge von 2015 aggregiert mit 14 Prozent im Plus (Median der Wertereihe: +1 %). Die entsprechende Differenzierung nach Unternehmensstatus (frühe/späte Entwicklung, IPO-Volumen) ergibt aufgrund zu geringer Ereigniszahlen für die einzelnen Phasen keine verwertbaren Ergebnisse. Tendenziell zeigen sich aber die positiven Wertentwicklungen für europäische IPO-Firmen vor allem im Segment der kleineren IPOs und dort bei Firmen, die noch in der frühen Entwicklung (Präklinik bis Phase II) stehen. Aus der Perspektive einer positiveren Wertentwicklung der europäischen Börsenneulinge stellt sich die Frage nach deren Abschneiden an unterschiedlichen Börsenplätzen. Hier zeigt sich eine positive Entwicklung der Performance für die Euronext-Kandidaten, von denen die Hälfte zum Teil einen beachtlichen Wertanstieg im Jahresverlauf zeigte, und die skandinavischen IPO-Unternehmen. Von den drei NASDAQ-IPOs rettete sich nur Ascendis Pharma knapp ins Plus (+2 %). Insgesamt verlief die NASDAQ-Performance für europäische Börsenneulinge ähnlich schwach wie die der LSE/AIM.

Euronext vs. NASDAQ

Die Wahl des Börsenplatzes hat sich für europäische Biotech-Firmen im Vergleich zum Vorjahr eindeutig in Richtung Euronext verschoben (siehe nebenstehende Analyse). Während im Vorjahr noch 39 Prozent der IPOs von europäischen Biotech-Unternehmen an der NASDAQ stattfanden, wurden im Berichtsjahr 2015 lediglich vier IPOs dort durchgeführt, ein Rückgang um 80 Prozent. Euronext hingegen konnte seinen Anteil von 22 auf nunmehr 30 Prozent deutlich steigern.

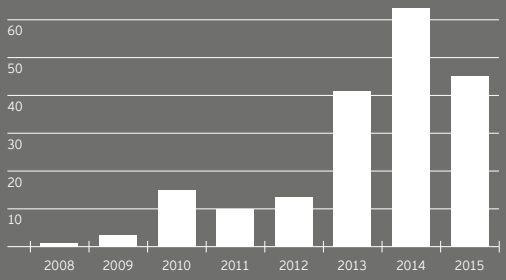
IPO-Analyse 2015: Europa holt auf

USA

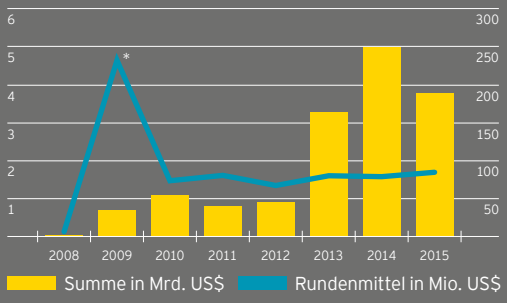
Im dritten Jahr des IPO-Fensters scheint der Zenit vorerst überschritten, IPO-Anzahl und -Volumen bleiben aber auf hohem Niveau.

*2009: Mega-IPO von Talecris Biotherapeutics (550 Mio. US$)

Anzahl der IPOs in den USA



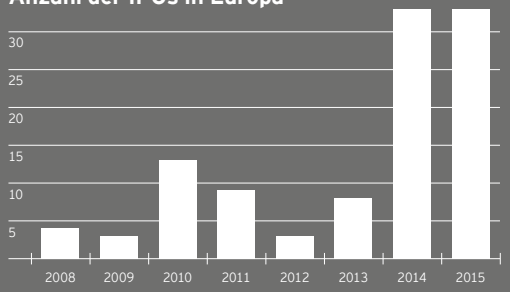
Volumen der IPOs in den USA



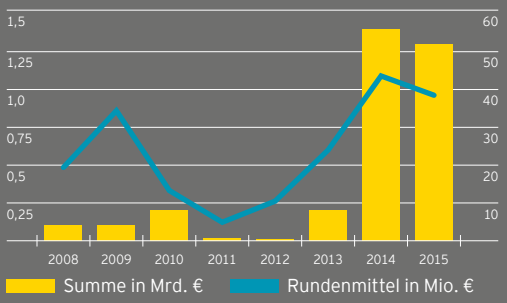
EU

Mit einem Jahr Verzögerung kam der Börsenboom 2014 auch nach Europa und hält seitdem an: Der gleichen Anzahl IPOs steht ein nur minimal geringeres Gesamtvolumen gegenüber.

Anzahl der IPOs in Europa

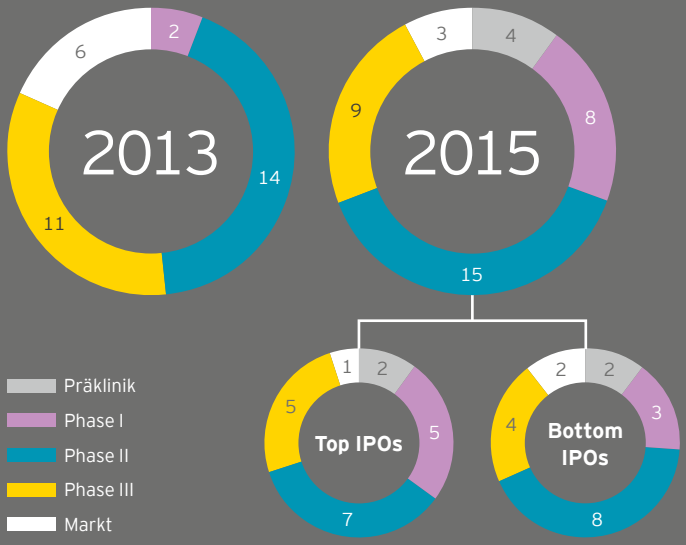


Volumen der IPOs in Europa



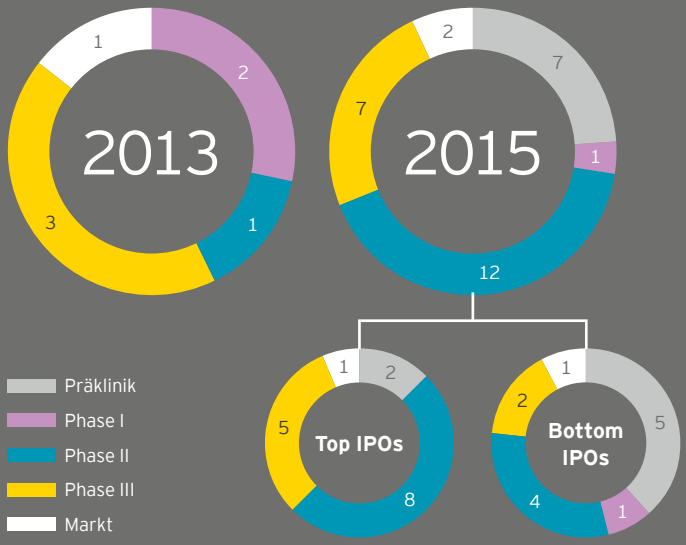
Analyse Entwicklungsstatus in den USA

2015 trauen sich zunehmend frühphasige Unternehmen (Präklinik, Phase I) an die Börse, die Mehrheit davon befindet sich sogar unter den IPOs mit Top-Volumina.



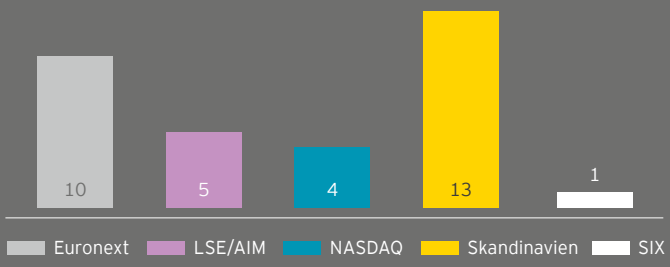
Analyse Entwicklungsstatus in Europa

Auch in Europa öffnet sich der Markt für frühere Phasen – erwartungsgemäß erzielen allerdings Unternehmen mit mind. Phase II die höheren IPO-Volumina.



Verteilung der einzelnen EU-IPOs 2015

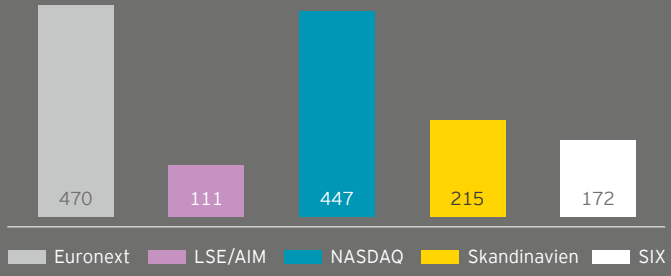
Europäische Biotechs zieht es kaum noch an die NASDAQ …



Verteilung der eingespielten Kapitalvolumina von EU-IPOs 2015

… obwohl es dort das meiste Geld pro IPO gibt.

Gesamtvolumen in Mio. US$



Quelle: EY, Capital IQ

Von der Kunst der fairen Bewertung und Preisfindung in vernetzten Märkten

Dr. Martin Steinbach
EMEIA IPO Leader EY, Frankfurt
www.ey.com/de/ipo-and-listing

Einmaleins der Bewertung

Diskussionen um die faire Bewertung beim Börsengang spielen immer eine zentrale Rolle und ziehen sich durch sämtliche Phasen des IPO-Prozesses. Aus Unternehmersicht kulminiert im Markt- oder Börsenpreis die Wertschätzung von Angebot und Nachfrage. Zudem hat der Emissionserlös direkten Einfluss auf die weitere Unternehmensentwicklung durch den erzielten Mittelzufluss aus einer Kapitalerhöhung. Für abgebende Aktionäre (Altgesellschafter) entscheidet der Platzierungspreis über die Rendite des Investments. So werden Biotech-Unternehmen typischerweise mithilfe von Pipeline- oder Discounted-Cashflow-Modellen bewertet, die branchentypische Gegebenheiten, Trends oder Kennziffern berücksichtigen. Daneben gilt es, die relevanten Vergleichsunternehmen („Peergroups") auszuwählen, was oft zu lebhaften Diskussionen insbesondere dann führt, wenn keine aussagekräftige globale Peergroup verfügbar ist. Analysten leiten aus den gesammelten Daten dann eine angemessene Wertspanne ab. In Research-Reports werden diese Informationen aufbereitet und für die Ansprache eines breiten, i. d. R. globalen Investorenkreises genutzt. Analysten haben eigene, „geheime" Bewertungsmodelle und kommen meist auch zu unterschiedlichen „subjektiven" Einschätzungen hinsichtlich des Unternehmenswerts. Deshalb fallen auch die „analytische Wertfindung" und die Psychologie und Emotionalität der „Preisbildung am Markt" beim IPO oft auseinander.

Preisbildungsprozess beim Börsengang

In der heißen Phase der Emissionspreisfindung gilt es, die Interessen der Investoren an einem möglichst günstigen Emissionspreis mit den Interessen des Emittenten und den Altgesellschaftern an einem möglichst hohen Platzierungserlös in Einklang zu bringen. Hier haben sich mehrere Vermarktungsinstrumente wie die Crossover-Finanzierung im Vorfeld des Börsengangs, „Pre-Marketing", Variationen des „Bookbuilding-Verfahrens" und das „Pilot Fishing" für den Preisfindungsprozess beim Börsengang bewährt. Oft erwarten Investoren beim Börsengang einen Abschlag auf den fairen Wert bzw. einen Kaufanreiz aufgrund des noch zu erwerbenden Kapitalmarktstandings. Letztendlich wird der Emissionspreis vom Erfolg der IPO-Roadshow und der Quantität und Qualität der Investorennachfrage im IPO-Zeichnungsbuch abhängen.

Fragestellungen bei der Auswahl des Börsenplatzes

Häufig wird im Rahmen von Bewertungsüberlegungen besonders im Bereich Life Sciences auch der geeignete Börsenplatz diskutiert. Börsenkandidaten stellen sich dabei folgende Fragen hinsichtlich der Findung des fairen Wertes bzw. Marktpreises beim IPO:

- *Gibt es in hoch elektronisch vernetzten Handelssystemen der Börsenplätze noch Bewertungsunterschiede bzw. Arbitragemöglichkeiten?*
- *Hat die Wahl des Börsenplatzes Einfluss auf die Zusammensetzung der relevanten Peergroup?*
- *Sind potenzielle Bewertungsunterschiede zwischen hoch entwickelten Börsenplätzen im Sekundärmarkt nachhaltig?*
- *Werden Crossborder-IPOs am gewählten Börsenplatz anders bewertet als nationale IPOs?*
- *Welchen Einfluss hat die lokale Verfügbarkeit branchenspezifischer Analysten am Börsenplatz im Realtime-Zeitalter des Internets auf die Informationsversorgung von Investoren?*
- *Welche Kaufpreisanreize (IPO-Discounts) sind an den Börsenplätzen für Investoren marktüblich? Gibt es tatsächlich Unterschiede?*
- *Wird die platzierende Bank bei unterschiedlichen Börsenplätzen eine jeweils andere Investoren-Roadshow und damit einen anderen Marktzugang planen?*
- *Wie begründen Investmentbanken mögliche Unterschiede in der Bewertung je nach Börsenplatz?*

Eine eindeutige und konsolidierende Antwort auf die (Preis-)Fragen der Börsenplatzwahl gibt es nicht, da es faktisch mehrere Börsenplätze für Biotech-IPOs gibt. Zudem haben sich durch den Einsatz von Hochtechnologie in modernen, stark verfügbaren, effizienten und elektronisch vernetzten Kapitalmärkten Investorenzugänge und Marktmechanismen stark gewandelt.

Auf die Perspektive kommt es an

Fragt man Unternehmer bei der rückblickenden Betrachtung einer gelungenen Börseneinführung, ob die Aussicht auf einen hohen Unternehmenswert die wichtigste Rolle bei der Wahl des Börsenplatzes gespielt habe, erhält man unterschiedliche Antworten, denn es gibt eine Vielzahl von Motiven und Kriterien, die je nach Perspektive zum richtigen Börsenplatz führen. Echte Erfolgsstorys an der Börse wurden noch nie mit der Preisbildung beim ersten Läuten der Eröffnungsglocke, sondern immer erst nach dem Börsengang geschrieben. Ob wahrgenommene und tatsächliche Bewertungsdifferenzen zum IPO im Bereich Biotech nachhaltig sind und im weltweiten Nanosekundenhandel Bestand haben werden, wird die Zukunft im virtuellen Marktplatz mit weltweit hochvernetzten Handelssystemen zeigen.

Börsenrallye flacht ab – Analyse und Trends

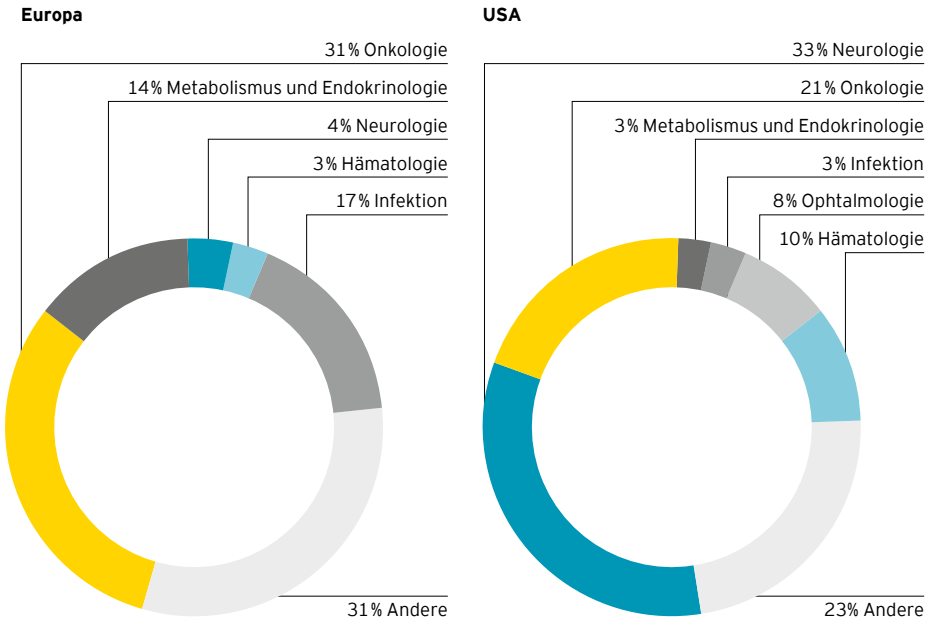
Als Begründung für die Wahl „Euronext" werden zunehmend die dort vorhandene Expertise sowie Liquidität und die zunehmende Etablierung von Peergroups aus bestimmten Bereichen (z. B. Diagnostik) genannt.

Eine typische Heimatmarktsituation hat sich in Skandinavien erhalten bzw. etabliert. Fast alle skandinavischen Biotech-IPO-Events wurden an den dort beheimateten Börsen OMX, Aktie Torget, NASDAQ OMX oder Oslo Børs durchgeführt – insgesamt immerhin mit einem Anteil von 40 Prozent der europäischen Börsengänge.

Doch der zahlenmäßige Anteil an der IPO-Verteilung spiegelt nicht auch den Anteil am Kapitalvolumen wider. An der NASDAQ wurden zwar nur vier IPOs durchgeführt, diese aber mit hohem Volumen – 100 Millionen Euro im Rundenmittel – und fast allesamt unter den EU-Top-5. Umgekehrt sieht es in Skandinavien aus: 40 Prozent aller europäischen Börsengänge wurden 2015 dort ausgeführt, eingefahren wurden aber lediglich 15 Prozent des Gesamtvolumens. Das Rundenmittel fällt dort mit 15 Millionen Euro sehr gering aus. Nur die Euronext reflektiert mit einem Drittel an IPOs auch etwa ein Drittel des eingenommenen Kapitalvolumens (Rundenmittel: 42 Mio. €).

Damit bleibt als wichtigstes Argument für die NASDAQ – trotz aller Bedenken hinsichtlich des regulatorischen Mehraufwands – die Möglichkeit, beim IPO deutlich größere Kapitalvolumina einzuspielen. Die drei Beispiele (Adaptimmune, Ascendis Pharma und Nabriva) waren dabei besonders erfolgreich und konnten mit ihren großen IPOs (nahe oder größer 100 Mio. €) sogar die US-Durchschnittswerte (76 Mio. €) übertrumpfen.

IPOs nach Therapiegebiet, 2015



Quelle: EY

In den USA erstmals mehr Neurologie- als Onkologie-IPOs

Die Schwerpunktbildung hinsichtlich der Therapiegebiete, die von Biotech-Firmen mit IPO-Events verfolgt werden, unterscheidet sich ebenfalls zwischen den beiden Seiten des Atlantiks. Während in den USA die Krebstherapien von Position eins inzwischen verdrängt wurden und fast 33 Prozent der IPOs 2015 in das Gebiet der Neurologie fallen, bleibt in Europa die Onkologie mit 31 Prozent ganz vorn. Das Profil ist auch insgesamt unterschiedlich, mit nur der Onkologie als gemeinsamer Schnittmenge. Vermutlich ist diese Entwicklung ebenfalls dem zeitlichen Versatz USA/Europa geschuldet. In den USA waren am Anfang des IPO-Fensters die onkologischen Firmen für Investoren am attraktivsten (> 30 % 2013) und werden nun mangels Verfügbarkeit weiterer Kandidaten durch Unternehmen mit anderen Schwerpunkten (z. B. Neurologie) abgelöst. Da Europa hinterherhinkt, dauert die Dominanz der Onkologie-Player noch an.

Zahlen und Fakten Deutschland

Die Gesamtfinanzierung stimmt positiv – trügt der Schein?
Mehr Risikokapital (+49 %) und eine signifikante Zunahme der Einnahmen aus Kapitalerhöhungen (+84 %) für die börsennotierten Unternehmen suggerieren, dass die neue Begeisterung für Biotech nun auch in Deutschland angekommen ist. Im Perspektivenkapitel war bereits über eine positive Antwort zum letztjährigen Titel „Momentum nutzen" spekuliert worden. Zumindest aufseiten der VC-Finanzierung hatte man allerdings auch in den vergangenen Jahren (z. B. 2010, 2012) bereits den Aufschwung klar vor Augen gehabt, weil der direkte Vergleich zum Vorjahr zweistellige Wachstumsraten auswies. Leider wurde man im jeweiligen Folgejahr eines Besseren belehrt. Signifikante Einzelereignisse sind inzwischen schon fast zu einem Charakteristikum der deutschen Biotechnologie geworden. Sie stellen aber auch regelmäßig den Statistiken ein Bein, indem sie das scheinbar positive Bild stark verzerren. Eine kritische Betrachtung der Details lehrt auch in diesem Jahr wieder, dass voreilige Trendaussagen aus Gesamtstatistiken mit Vorsicht zu genießen sind.

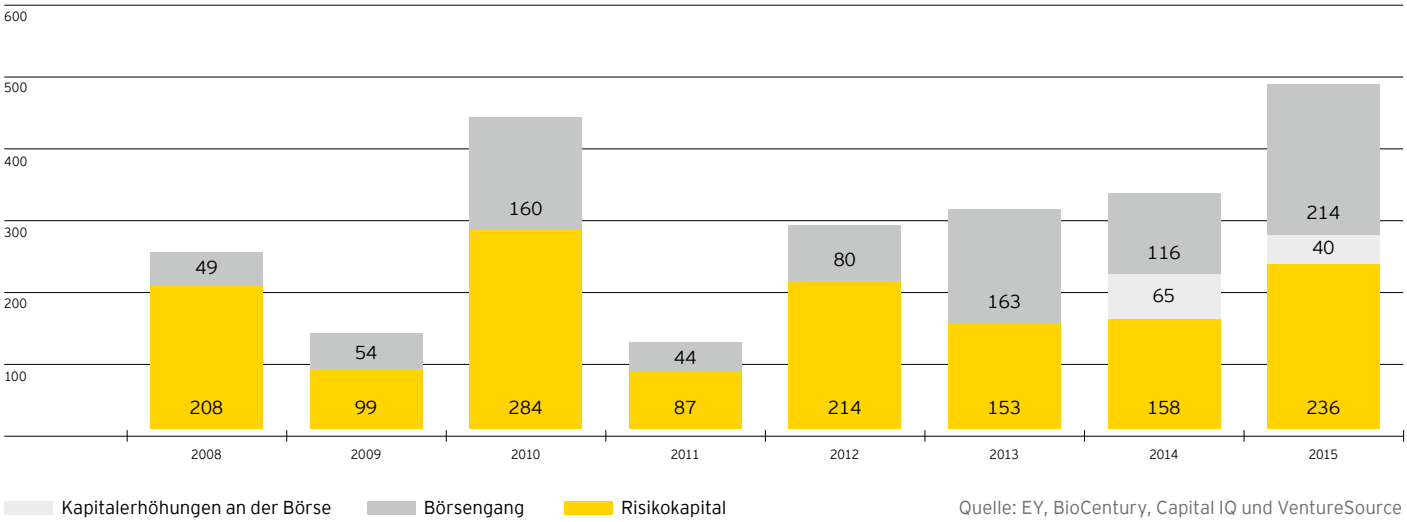
Thema „Einzelereignis" weiter aktuell
Die VC-Finanzierung war im Verlauf des Jahres 2015 durch zwei Hauptereignisse geprägt:

- den 67-Millionen-Euro-Einstieg der „Bill & Melinda Gates"-(B&MG-)Stiftung zusammen mit dem Family Office Hopp bei CureVac und
- die weitere CureVac-Runde von 100 Millionen Euro ebenfalls durch die B&MG-Stiftung, dievini Hopp und weitere private Investoren (u. a. Baillie Gifford & Co).

Wenn 167 Millionen Euro und damit 71 Prozent der gesamten privaten Finanzierung in ein einziges Unternehmen fließen, so ist dies zunächst ein absolutes Highlight und im Sinne des profitierenden Unternehmens gigantisch. Die andere Seite der Medaille ist aber der verbleibende Rest von gerade noch 69 Millionen Euro, der dann für den Rest des Sektors in Deutschland übrig bleibt. Dies entspricht dann ganz klar einem Rückgang an VC um 56 Prozent. Selbst wenn man gegebenenfalls Einzelereignisse aus dem Vorjahr für die Anschlussrechnung herausnimmt (z. B. 55 Mio. € für Glycotope durch das FO Strüngmann), so bleibt immer noch ein negatives Ergebnis: minus 33 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Diese Betrachtung zeigt klar: Eine Stimulierung des Kapitalökosystems in Deutschland hat nicht stattgefunden. Wie im Perspektivenkapitel bereits ausführlich dargelegt, verstreicht das global aktive Biotech-Momentum ungenutzt. Ohne eine aktive Beteiligung am IPO-Boom bzw. ohne die diskutierte Gesamtkorrektur der politischen Rahmenbedingungen ist offensichtlich auch keine Änderung zu erwarten. Das Tragische dieser Situation ist nur, dass sich die Benchmarks nicht mehr weit weg im „Wunderland" Amerika abspielen. Inzwischen zieht sich die Schlinge enger, wenn wir mit ansehen, dass der IPO-Effekt auf das Kapitalökosystem nun auch in Europa vielerorts greift (siehe S. 45).

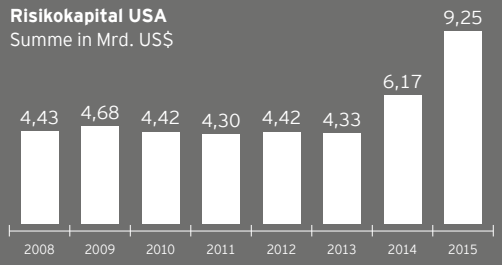
Kapitalaufnahme deutscher Biotech-Unternehmen
Summe in Mio. €



Quelle: EY, BioCentury, Capital IQ und VentureSource

Revitalisierung des Kapitalmarktes: Auch in DE?

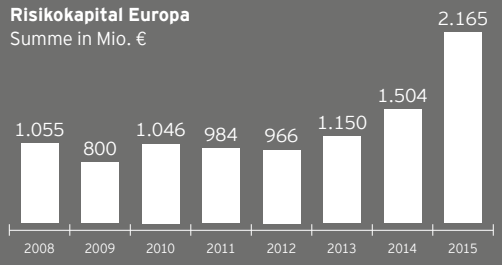
Risikokapital USA
Summe in Mrd. US$



USA

Nie zuvor floss so viel VC in den privaten Biotech-Sektor. Die Kapitalnahrungskette funktioniert, der IPO-Motor läuft wie geschmiert.

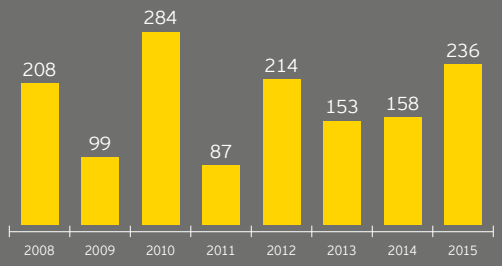
Risikokapital Europa
Summe in Mio. €



EU

Auch in Europa macht sich der IPO-Effekt deutlich bemerkbar und treibt die VC-Einnahmen in die Höhe. Es gab vier Runden über 100 Millionen Euro.

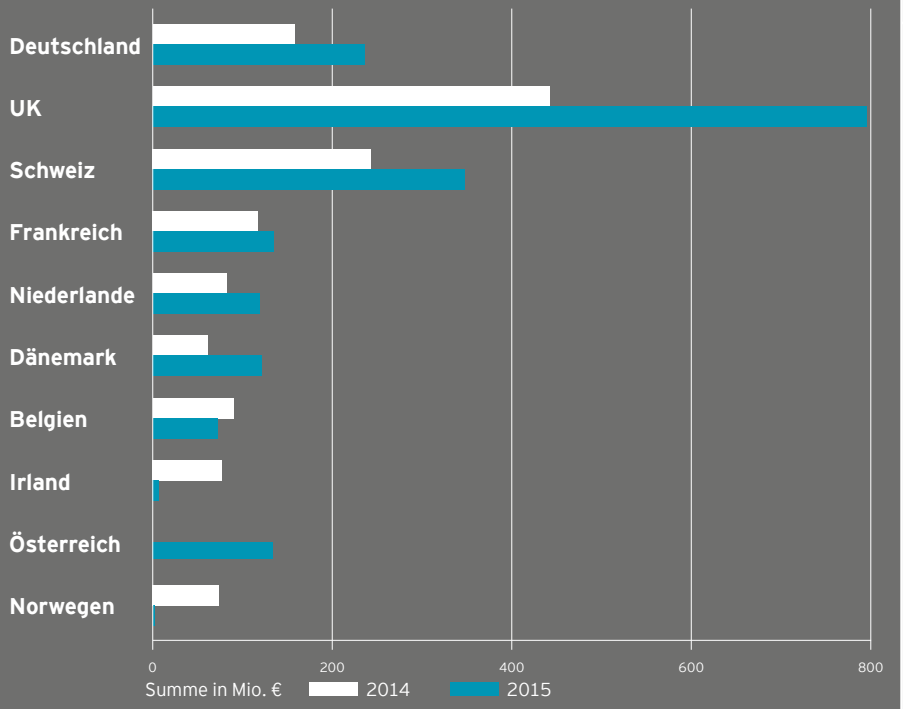
Risikokapital Deutschland
Summe in Mio. €



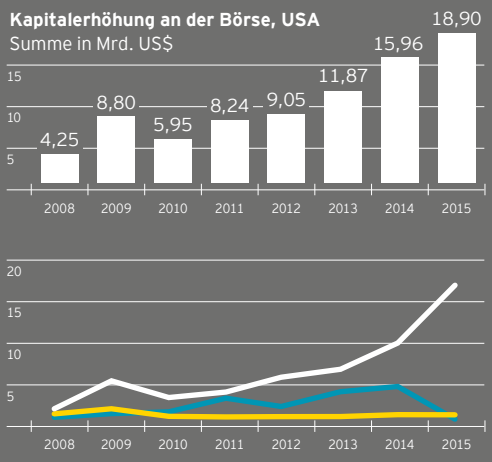
DE

In Deutschland lassen die Auswirkungen des IPO-Booms noch auf sich warten. Einzig durch die Ausnahmerunden von CureVac steigt das VC-Gesamtvolumen nach dem Plateau 2013/14 wieder an.

Risikokapital in ausgewählten europäischen Ländern
Spitzenreiter UK kann seine VC-Einnnahmen fast verdoppeln. Auch die meisten anderen europäischen Länder haben Zuwächse zu verzeichnen.

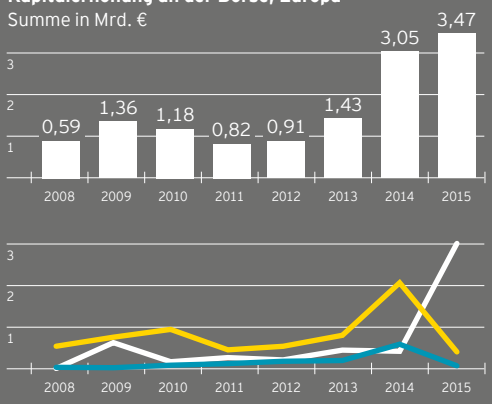


Kapitalerhöhung an der Börse, USA
Summe in Mrd. US$



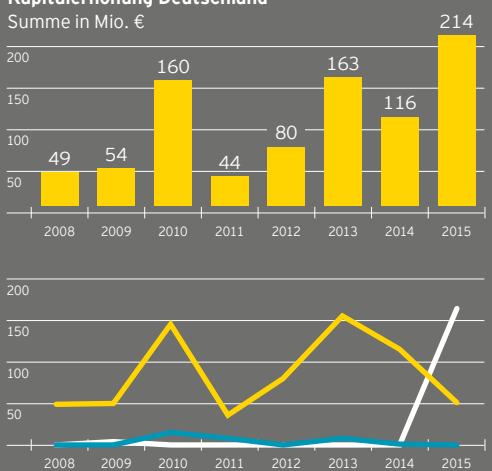
Die nachhaltige Zunahme der Kapitalerhöhung an der Börse knüpft direkt an das IPO-Geschehen an – ein gut funktionierender Kapitalmarkt.

Kapitalerhöhung an der Börse, Europa
Summe in Mrd. €



In Europa gibt es erstmals mehr Follow-ons als PIPEs. Die breitere Aktienstreuung spricht für eine zunehmende Investorenbasis.

Kapitalerhöhung Deutschland
Summe in Mio. €



Ein Anstieg der Kapitalerhöhung und ein höherer Anteil an Follow-ons belegen auch bei uns die Wiederbelebung des Kapitalmarktes.

Follow-on PIPE Sonstige

Quelle: EY, Capital IQ und VetureSource

Erfolgreiche Biotech-Finanzierung in Deutschland – ein Glücksfall?

Dr. Ingmar Hoerr
CEO CureVac AG, Tübingen
www.curevac.com

167 Millionen Euro in zwei Finanzierungsrunden

2015 war für CureVac ein spannendes Jahr, das von zwei sehr erfolgreichen Finanzierungsrunden geprägt war. Im März stieg die Bill & Melinda Gates Stiftung (BMGF) mit 46 Millionen Euro, ihrem bis dahin größten Investment in ein einzelnes Unternehmen, als Investor bei CureVac ein. Unser langfristiger Investor, die dievini Hopp BioTech holding, beteiligte sich ebenfalls mit 21 Millionen Euro an dieser Finanzierungsrunde. Im November kam dann der zweite große Erfolg innerhalb unserer ambitionierten Finanzstrategie: Fünf neue Investoren stiegen mit insgesamt knapp 100 Millionen Euro bei CureVac ein.

Gates-Stiftung fördert faire Preise für Entwicklungsländer

Die Stiftung von Microsoft-Gründer Bill Gates hatte erkannt, dass durch Investitionen in unternehmerisches Handeln Dinge nachhaltiger bewegt werden können als über die reine Zuwendung projektspezifischer Fördermittel. In unserem Fall wurde ein Mix aus Equity-Investment und Projektförderung vereinbart. So wurde das Investment in CureVac unter der Prämisse getätigt, dass wir gemeinsam mit der BMGF mRNA-basierte Impfstoffe entwickeln, welche die BMGF zusätzlich über gezielte Fördermittel bis zur Markteinführung finanziert. Nach ihrer Marktzulassung sollen diese Impfstoffe Entwicklungsländern über die Stiftung zu vorab festgelegten Konditionen zur Verfügung gestellt werden. Für die Vermarktung in der restlichen Welt kann CureVac weitere Partnerschaften abschließen.

Internationale Investoren beißen an

Um eine breitere Investorenbasis und eine solide Finanzlage zu schaffen, sollten weitere langfristig orientierte Investoren hinzugezogen werden. Dies sollte ermöglichen, möglichst lange unabhängig von den Erfordernissen der Kapitalmärkte zu bleiben. Über die Investmentbank UBS sprachen wir im Sommer 2015 mit verschiedenen Investoren, darunter Family Offices und High Net Worth Individuals sowie einige ausgewählte Investmentfonds. Es gelang uns, internationale Investoren schon beim ersten Treffen zu überzeugen und relativ rasch 100 Millionen Euro in unsere Bücher schreiben zu können.

Zurückhaltung bei deutschen Investoren

Die Tatsache, dass eine amerikanische Institution wie die Gates-Stiftung in ein deutsches Unternehmen investiert, erzeugte ein unerwartet hohes Presseecho und löste fast schon eine kleine Welle der Biotech-Euphorie in Deutschland aus. So hatten wir auch die Möglichkeit, mit einigen hier ansässigen Investoren zu sprechen. Dies waren oftmals sehr gute Gespräche und wir waren in einem interessierten Austausch. Letztendlich sind wir in dieser Finanzierungsrunde aber mit keinem deutschen Investor zu einem Abschluss gekommen.

Erklärungsversuche

Über die Gründe für die Zurückhaltung der deutschen Investoren lässt sich viel spekulieren. Vielleicht hatten wir für derzeitige deutsche Verhältnisse eine Prise zu viel Vision in unsere Präsentation gepackt, vielleicht war unsere Bewertung für den hiesigen Kontext zu hoch, die Verhandlungen mit den internationalen Investoren zu schnell oder das Chancen-Risiko-Profil immer noch zu unausgewogen. Natürlich sind wir nur ein Einzelbeispiel, und vielleicht ist das Investitionsklima in Deutschland mittlerweile wieder besser, als wir es im letzten Sommer erlebten. Unumstritten ist jedoch, dass wir als eines der reichsten Länder der Erde immer noch weit hinter den internationalen Investmentmaßstäben in Hochtechnologie herhinken.

Deutsches Ökosystem für Investoren muss verbessert werden

Es ist sicherlich nicht nur die viel zitierte mentale Aversion gegen Risiken – „the German Angst" –, die Investments in Hochtechnologie verhindert. Als ersten Schritt müssen wir in Deutschland unbedingt das „Ökosystem" für Investoren nachhaltig verbessern, darüber sind sich alle Experten einig. Branchenkollegen fordern schon seit Jahren, ein Prozent des verfügbaren Vermögens in Deutschland in Hochtechnologie zu investieren, zum Beispiel über Rentenfonds oder Lebensversicherer – ähnlich dem Zukunftsfonds in der Schweiz. Ein Prozent der Investmentsumme in Biotechnologie würde das Risikoprofil der Fonds kaum erhöhen, aber Milliardenbeträge in unsere Branche spülen. Und dabei könnten diese Fonds, ähnlich wie schon seit Jahren in den USA, in Bezug zum eingesetzten Kapital schon mittelfristig hohe Gewinne erzielen. Um einen Anschub zu tätigen, ist es notwendig, diese Investments zumindest anfänglich steuerlich zu fördern.

Den Worten nun endlich Taten folgen lassen

Positiv dabei ist: Das Problem ist schon lange erkannt und der prinzipielle Wille in der Berliner Politik, sich zu bewegen, ist nach vielfältigem Bekunden über viele Parteigrenzen hinweg vorhanden. Negativ dagegen: Eine pragmatische Umsetzung ist offensichtlich so fern wie noch nie und wird derzeit von vielen anderen Problemen überlagert. In Deutschland, so scheint es, hat sich in den letzten Jahren ein reaktives Verhalten gegenüber einer aktiven Gestaltung unserer eigenen Zukunft unmerklich in den Vordergrund gedrängt. Sollten wir, die Politiker eingeschlossen, die wir das erkannt haben, nicht längst schon gehandelt haben? Worauf warten wir eigentlich noch? Dass erst eine richtig schwere Rezession uns dazu zwingt?

Zahlen und Fakten – Deutschland

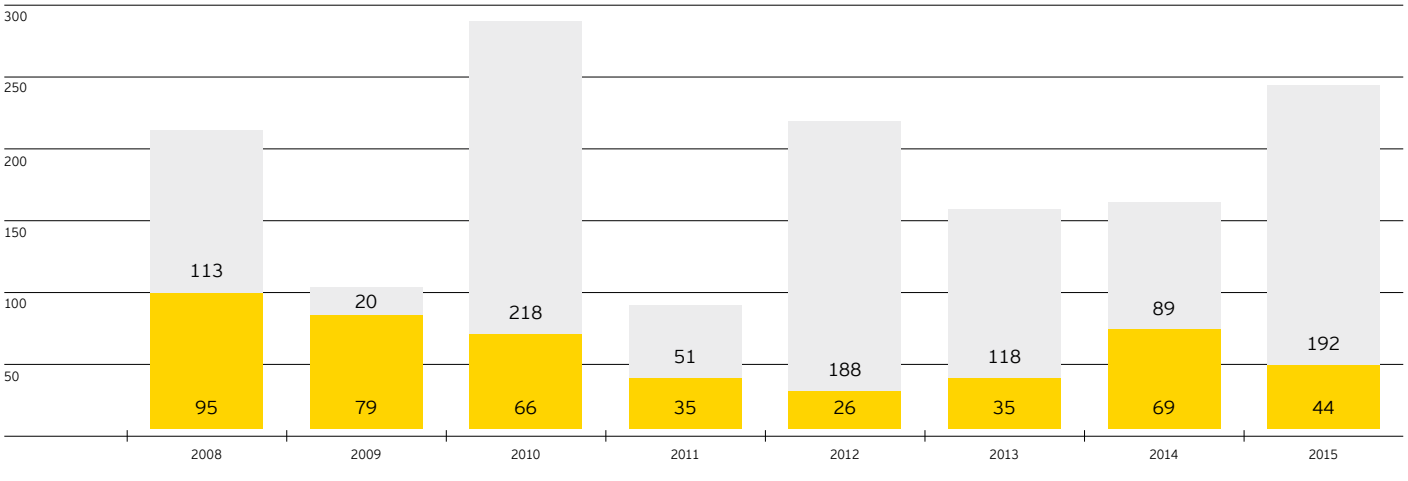
Signalwirkung durch die Leuchttürme?
Das Engagement der B&MG-Stiftung bei CureVac war in vielerlei Hinsicht ein wichtiges Ereignis für die Biotechnologie in Deutschland. Neben den gigantischen Summen bewegte dabei vor allem die Anerkennung für deutsche Technologie und Know-how den Sektor nachhaltig und baute weiter am „Leuchtturm-Image" (siehe Artikel von Ingmar Hoerr). Durch die Prominenz des Investors fand das Thema Biotech auch Einzug in Pressekanäle außerhalb der Fachpresse (z. B. STERN) und konnte so einem breiteren Publikum positiv verkauft werden. Im krassen Kontrast zur Berichterstattung im selben Magazin über die Geldgier eines erfolgreichen US-Biotech-Unternehmens mit neuen Medikamenten zur Behandlung von Hepatitis C kamen die Vorteile der CureVac-Therapie für arme Bevölkerungsschichten in Entwicklungsländern besonders gut an. Im Zusammenhang der CureVac-Finanzierungen wurde oft über „Signalwirkungen" für die Branche an sich gesprochen, vor allem im Hinblick auf die Rekrutierung weiterer ausländischer Investoren nach Deutschland. Leider muss man hier erkennen, dass professionelle VC-Investoren primär die Einzelinvestments individuell prüfen und somit diese Erwartung eher unrealistisch ist.

Neue Family Offices und Privatinvestoren
Während durch die Aktivitäten bei CureVac sowie bei einem weiteren neuen Investment (25 Mio. € für Molecular Health in Heidelberg) dievini Hopp wieder sehr sichtbar war, trat das in den letzten Jahren so prominente andere FO um die Brüder Strüngmann 2015 nicht mit Neuinvestments auf. Umso erfreulicher ist es deshalb, dass weniger bekannte oder auch neue Gesichter im Bereich Family Office sichtbar wurden. So war Mey Capital Matrix erneut bei GNA Biosolutions aktiv (6 Mio. € in einer Folgerunde). Neu auf den Plan trat Michael Otto mit einem Erstinvestment bei Immunservice (Volumen nicht kommuniziert, siehe Artikel S. 56).

HTGF und KfW als Ankerinvestoren für lokale Konsortien
In der stark ausgedünnten VC-Landschaft und unterhalb der großen Einzelereignisse stellen für den restlichen Sektor meist regionale/lokale Investoren das Kapital, häufig unterstützt durch HTGF bzw. KfW als Ankerinvestoren. Allein acht der zwölf genannten Finanzierungen unter zehn Millionen Euro haben einen oder beide auf der Kapitalgeberseite. Die regionalen Investorencluster sind dabei klar erkennbar:

- Berlin:
  IBB; VC Fonds Berlin
- Bayern:
  TUM Fonds, BioM, Bayern Capital, Cluster Fonds Innovation
- Nordrhein-Westfalen:
  NRW Bank, invest-to-date
- Baden-Württemberg:
  LBBW, MBG
- Thüringen:
  bmt, Sparkasse Jena-Saale, STIFT

Risikokapital und Beteiligung von Family Offices in Deutschland
Summe in Mio. €



Quelle: EY, BioCentury und VentureSource

Team-up von Big Pharma und Venture Capital zugunsten europäischer Biotech-Unternehmen: BMS investiert in LSP-Fonds

Joachim Rothe, PhD
Managing Partner LSP, München
www.lspvc.com

Vier Fonds für LSP
Mit vier parallelen, separat geführten Fonds investiert LSP ausschließlich in Life-Sciences-Unternehmen, darunter klassische Biotech-Firmen, Diagnostikunternehmen oder Firmen der Medizintechnik. Der LSP-V-Fonds wurde Ende 2014 für Venture-Capital-Investitionen in Life-Sciences-Unternehmen aufgelegt. Inzwischen hat LSP V bereits in sechs Unternehmen investiert, wobei ein finales Closing für die erste Jahreshälfte 2016 geplant ist.

BMS investiert in LSP-V-Fonds
Ein wichtiger Meilenstein war die im November 2015 verkündete Gewinnung von Bristol-Myers Squibb (BMS) als strategischen Partner von LSP. BMS wurde 2011 durch die Zulassung des weltweit ersten Immunonkologiemedikaments, Ipilimumab, zum Pionier einer neuen Ära in der Krebstherapie und ist weiterhin das führende Pharma-Unternehmen auf dem Gebiet der Immunonkologie. Die Fortschritte der letzten Jahre haben zudem gezeigt, dass in Zukunft die Immunonkologie das Kernelement in der Krebstherapie darstellen wird. Die Zusammenarbeit wird sich auf die Identifizierung von innovativen Ansätzen in allen für BMS relevanten Indikationsbereichen erstrecken, ohne dabei den Handlungsspielraum von LSP einzuschränken. Natürlich ist auch weiterhin die Vertraulichkeit von an LSP gesandten Informationen in vollem Umfang gewährleistet.

Trend zu VC-Partnerschaften mit Pharma
Große Pharma-Unternehmen setzen für die kontinuierliche Entwicklung innovativer Therapien zunehmend auf F&E aus kleineren Biotech-Firmen. Verheißungsvolle Therapieansätze werden so durch Einlizenzierung oder M&A-Aktivitäten in die eigene Produkt-Pipeline eingegliedert. Vor diesem Hintergrund bieten VC-Partnerschaften den Pharma-Unternehmen einen einzigartigen Überblick über verschiedene junge Biotech-Firmen. Für diese wiederum sind Kooperationen mit Pharma-Unternehmen natürlich vorteilhaft, weil sie dadurch Zugang zu Kapital und Expertise bekommen. Die Partnerschaften zwischen Venture Capital und Big Pharma haben sich zu einem Trend entwickelt, sodass mittlerweile alle Top-20-Pharma-Unternehmen über interne Corporate-Venture-Capital-Aktivitäten und/oder über externe Venture-Capital-Partnerschaften in junge Biotech-Firmen investieren.

LSP: Erfolgreich im deutschsprachigen Raum ...
Seit der Gründung 1987 hat LSP europaweit über 120 Biotech-Unternehmen mit aufgebaut und insgesamt über eine Milliarde Euro von institutionellen Investoren aufgebracht. Neben einer ganzen Reihe von „historischen" Deals wie Qiagen, Rhein Biotech, Jerini oder U3 Pharma hat LSP allein in den letzten drei Jahren insgesamt 24 Firmen zu erfolgreichen Exits geführt, die meisten davon als Trade Sales. Dazu zählen im deutschsprachigen Raum u. a. Activaero, Affimed, Curetis, Kuros/Cytos, Probiodrug und Okairos.

... mit einer einzigartigen Investmentstrategie
Der Investmentfokus von LSP liegt auf „emerging technologies" mit großem Zukunftspotenzial und hohem Differenzierungsgrad. Um diese schon sehr früh, nämlich beim Verlassen der Forschungslabore, zu sehen, hat LSP über die Jahrzehnte ein umfassendes Netzwerk mit Technologietransfer-Organisationen, renommierten Wissenschaftlern und großen akademischen Forschungseinrichtungen in Europa aufgebaut. Gerade diese Nähe zu exzellenten Institutionen und Gründern ist ein zentrales Element im Investmentkonzept von LSP. Zudem ist LSP bei etwa 40 Prozent der Deals der Erstinvestor und nimmt für sich in Anspruch, wegweisende neue Technologien auch federführend zu entwickeln. Zusammen mit der in Europa im Bereich der translationalen Forschung führenden Rolle von LSP hat dieses differenzierte Investmentkonzept eine wichtige Rolle bei der Entscheidung von BMS für eine Zusammenarbeit mit LSP gespielt. Weiter hat LSP ein großes Interesse an Investitionen in Technologien, die das Gesundheitswesen nachhaltig verbessern. Hierfür hat LSP einen eigenen Fonds, den Health Economic Fonds (LSP HEF), aufgelegt. Investments werden ausschließlich in Unternehmen getätigt, die kurz vor der Marktreife stehen und gleichzeitig die Verbesserung der Qualität und die Senkung der Kosten im Gesundheitswesen anstreben. Hierzu gehören u. a. Produkte aus der Medizintechnik, Diagnostik und Digital Health.

Fokus auf europäischer Biotechnologie
Der Biotech-Standort Europa hat sich in den letzten Jahren vielversprechend entwickelt. Zu den in Europa zumindest mitentwickelten bahnbrechenden Technologien zählen u. a. CRISPR-Cas9, mRNA-Vakzine, RNAi oder Next-Generation TCR. Auf diesen stetigen Strom wichtiger wissenschaftlicher Innovationen haben erste amerikanische VC-Firmen reagiert und in Europa namhafte Niederlassungen eröffnet. Der europäische Kontinent ist nun bei praktisch allen Pharma-Unternehmen und großen Biotech-Firmen als Innovationsquelle im Blick.

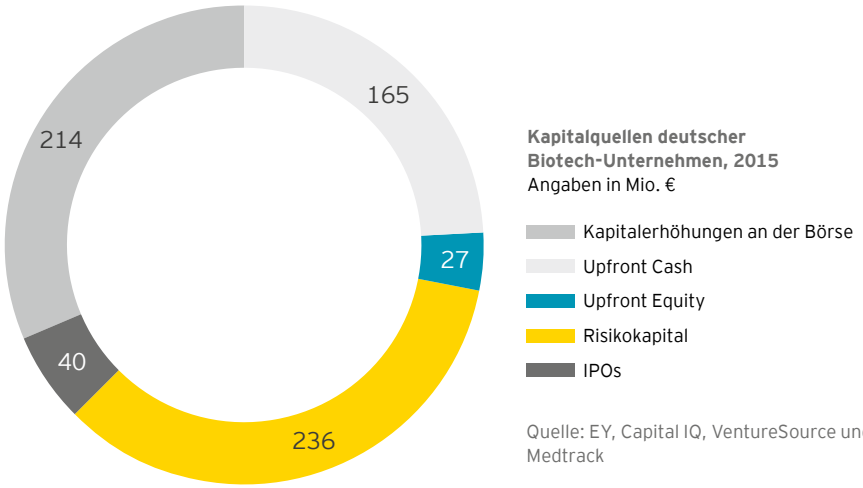
Zahlen und Fakten – Deutschland

Klassisches VC und CVC weiter auf dem Rückzug

Die bekannten deutschen VCs fallen hingegen weiter zurück. Lediglich Creathor Venture und Peppermint Venture Partners bei CEVEC und MIG Fonds bei advanceCor sind mit niedrigen Summen dabei, des Weiteren TVM und NGN bei Noxxon und Wellington Partners bei Neuway Pharma. Auch internationale VC-Investoren haben sich eher rar gemacht. Edmond de Rothschild, Sofinnova und Seventure waren 2015 bei Noxxon aktiv. Weiterhin waren Sunstone aus Kopenhagen zusammen mit Forbion in die Runde bei Rigontec eingebunden (siehe Artikel S. 54). Corporate-Venture-Fonds treten kaum in Erscheinung – die beiden 2015 Aktiven, Evonik und Bosch, kommen nicht aus dem zu erwartenden Pharma-Bereich. GNA Biosolutions mit neuartiger Laser-PCR-Technologie zur ultraschnellen Detektion von Pathogen-DNA konnte Bosch Corporate Venture als zusätzlichen Investor überzeugen. Schließlich trat mit Evonik Venture Capital ein neuer Player auf, der sich im Konsortium bei JeNaCell engagierte (biotechnisch hergestellte Nanocellulose als vielfach einsetzbares Biomaterial).

Neue Fonds nur vereinzelt in Sicht

Auch wenn es kaum neu aufgelegte VC-Fonds gibt, ist es immerhin erfreulich, dass sich die KfW als Förderbank mit neuen Mitteln des ERP wieder stärker in Life-Sciences-Fonds engagiert. Eines der ersten Investments ging in den auch in Deutschland aktiven Forbion-III-Fonds. Der neue Nova-Steady-Health-Care-Fonds setzt zwar nicht auf Biotech-Unternehmen im Therapeutikasegment, schließt aber andere Biotech-Segmente wie Diagnostik, Testung, Life Sciences Tools etc. nicht aus. Interessant ist auch der neue Fonds von Life Science Partners (LSP), der vor allem mit prominenter LP-Besetzung aufwarten konnte. Hier hat sich das Pharma-Unternehmen BMS zum ersten Mal in Europa signifikant beteiligt (siehe nebenstehenden Artikel).



Quelle: EY, Capital IQ, VentureSource und Medtrack

Wird das VC-Modell in Deutschland nicht mehr gebraucht?

Mit insgesamt nur 18 publizierten VC-Runden bleibt die Zahl der Finanzierungsereignisse sehr überschaubar. Die geringe Anzahl der VC-Runden dokumentiert einerseits den anhaltenden Mangel an Kapital, andererseits reflektiert sie vielleicht aber auch, dass gerade in Deutschland die typischen VC-finanzierten Unternehmen aus dem Therapeutikasektor nicht mehr so stark vertreten sind und auch deshalb weniger VC-Runden erfolgen. Die publizierten Runden erfolgten zu 60 Prozent mit Medikamentenentwicklern. Nur zwei VC-Finanzierungen gehen in den Diagnostikbereich (GNA Biosolutions, biametrics) und weitere vier in den Tools- bzw. Servicebereich (Molecular Health, CEVEC, Immunservice, JeNaCell). Möglicherweise hat die Verschiebung der Geschäftsmodelle über die letzten Jahre zu einer – wenn auch erzwungenen – Änderung in der Finanzierungsstruktur geführt, die den Mangel an VC-Kapital umgeht. Somit stellt sich die Frage, inwiefern die deutsche Biotech-Branche Risikokapital überhaupt noch in größerem Umfang benötigt und ob die hauptsächlich VC-basierten Kriterien für die Beurteilung der Branchenfinanzierung die Realität widerspiegeln.

Alternative Kapitalquellen

Direkte Einkünfte aus Transaktionen (Upfront Cash oder Upfront Equity) können einen Mangel an Risikokapital ausgleichen. Da Kooperationen für Biotech-Firmen ein wesentliches Element der meisten Geschäftspläne sind, tragen die in diesem Zusammenhang gezahlten Beträge signifikant zur Finanzierung der Branche bei. Die Grafik unterschätzt diesen Upfront-Anteil mit 192 Millionen Euro vermutlich deutlich. Denn es können nur öffentlich publizierte Beträge berücksichtigt werden. Daneben gibt es eine Vielzahl weiterer Deals, die die Transaktionsbedingungen nicht konkretisieren. Dennoch macht dieser veröffentlichte Betrag immerhin schon 28 Prozent der Finanzierungslage aus. Dazu kommt der große Anteil der Dienstleister im deutschen Biotech-Sektor. Einkünfte aus entsprechenden Serviceverträgen werden üblicherweise nicht publiziert, dürften aber einen weiteren signifikanten Teil zur Finanzierung beitragen. Die Gesamtsumme aus VC, IPOs, Kapitalerhöhungen an der Börse und dem Upfront-Kapital beschert der deutschen Biotech-Branche 2015 somit bereits 682 Millionen Euro.

OMEICOS Therapeutics: Ein Start-up sammelt 6,2 Millionen Euro VC ein

Dr. Ulrich Dauer, CEO
Dr. Karen Uhlmann, Director Legal C&O
OMEICOS Therapeutics GmbH, Berlin
www.omeicos.com

Große Runde für ein junges Unternehmen

Im Februar 2015 hat OMEICOS Therapeutics, ein Start-up in Berlin, in einer Serie-A-Finanzierung Mittel in Höhe von 6,2 Millionen Euro für die präklinische Entwicklung eines proprietären Medikamentenkandidaten eingeworben. Beteiligt sind Vesalius Biocapital II, der VC-Fonds Technologie Berlin, der High-Tech Gründerfonds, die KfW Bankengruppe und ein Unternehmen der SMS Group.

Das Unternehmen gründete sich aus einem akademischen Forschungsprojekt heraus. Obwohl die Technologie zum Investitionszeitpunkt vergleichsweise marktfern war und damit noch als sehr risikobehaftet gelten durfte, konnte das OMEICOS-Team die Investoren überzeugen. Die Kombination aus effizienter Entwicklungsstrategie, hervorragender wissenschaftlicher Basis, gestärkt durch ein einzigartiges internationales akademisches Netzwerk, einem interdisziplinären Gründerteam und der Möglichkeit, weitere finanzielle Unterstützung für die Forschungsaktivitäten einzuwerben, schnürten ein interessantes Gesamtpaket.

Die Technologie: Signalwege der Omega-3-Fettsäuren

OMEICOS entwickelt auf der Basis neuer Erkenntnisse des Signalweges eines „lipid mediator" aus dem Omega-3-Fettsäurestoffwechsel oral verfügbare, niedermolekulare Therapeutika zur Prävention und Behandlung kardiovaskulärer Erkrankungen. Als erste Indikation wird das Vorhofflimmern (VF), die häufigste Herzrhythmusstörung, in Angriff genommen. Die Entwicklungskandidaten sind synthetische Analoga eines neu charakterisierten Omega-3-Fettsäure-Metaboliten. Dieser für die kardioprotektive Wirkung entscheidende Metabolit wird allerdings schnell von körpereigenen Enzymen abgebaut und eignet sich nicht zum therapeutischen Einsatz. Die Substanzen von OMEICOS, die diesen natürlichen „lipid mediator" zum Vorbild haben, sind hingegen auf metabolische Stabilität und weitere Eigenschaften optimiert, die diese als Therapeutika qualifizieren. Als Medikament zur Behandlung von Herzrhythmusstörungen wie VF ist dieser Ansatz bislang einzigartig: Neben der Wiederherstellung des normalen Sinusrhythmus versprechen diese Substanzen einen heilenden Einfluss auf die jeweils zugrunde liegenden strukturellen Schädigungen des Herzens. Der natürliche Metabolit, der den synthetischen Analoga als molekularer Bauplan galt, wird durch ein spezielles Enzym der Cytochrom-P450-Familie aus den Omega-3-Fettsäuren gebildet. Neben den COX- und LOX-abhängigen Stoffwechselwegen zur Bildung hochaktiver Eicosanoide, inzwischen altbekannte Angriffspunkte in vielen Therapien, ist der Cytochrome-P450-basierte Weg der dritte und therapeutisch noch weitgehend unerschlossene Bildungsweg einer neuen Klasse von Eicosanoiden, dem das Unternehmen enormes Potenzial beimisst.

Kompetenz aus entscheidenden Disziplinen für den Erfolg von Anfang an

Im Sommer 2013 wurde OMEICOS als Spin-off des Max-Delbrück-Centrums für Molekulare Medizin von einem interdisziplinären Team gegründet, in dem von der Molekularbiologie über die Pharmakologie und die Medizinalchemie bis hin zur Kardiologie, zum IP-Asset-Management und zu wirtschaftlichem Know-how alle notwendige Kompetenzen zusammentrafen, um die Gründung, Finanzierung und den Aufbau der Firma zum Erfolg zu bringen. Um die Technologie und deren Potenzial optimal auszubauen, setzt das inzwischen elfköpfige Team auf weitere enge Kooperation mit den wissenschaftlichen Gründern.

Guter Finanzierungsmix

Im Rahmen der Finanzierungsrunde hat OMEICOS neben Eigenkapital auch Zuschüsse für Forschung und Entwicklung in Höhe von rund 2,2 Millionen Euro vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) über das Spinnovator-Programm der Ascenion GmbH einwerben können. Die Gelder werden vor allem für die weitere Aufklärung des molekularen Wirkmechanismus und das Erschließen weiterer Indikationen auf der Grundlage der unternehmenseigenen Technologie verwendet. Die eingeworbenen VC-Gelder ermöglichen die umfangreichen Studien, die für den Abschluss des formalen präklinischen Paketes einer Entwicklungssubstanz notwendig sind. Der Start der klinischen Phase I ist zu Beginn des nächsten Jahres geplant. Für die klinischen Phasen I und II hält das bestehende Syndikat entsprechende Investitionsmittel bereit, die in einer Serie-B-Runde eingebracht werden sollen, für die auch neue Investoren angesprochen werden.

Interesse von internationalen VC-Investoren

In diesem Zusammenhang ist das Interesse vielversprechend, das OMEICOS auch von internationalen VC-Investoren entgegengebracht wird. Neben dem technologischen Potenzial des Unternehmens hat dieses Interesse möglicherweise auch etwas mit den Leuchtturmdeals und Unternehmenserfolgen einiger hiesiger Biotechs aus dem Jahr 2015 zu tun, durch die generell das Interesse an deutscher Biotechnologie in den USA und Europa verstärkt wurde.

Ausblick

OMEICOS ist zuversichtlich, dass es auch zukünftig mit der richtigen Mischung der relevanten Erfolgsfaktoren bei einer Investmententscheidung überzeugen kann. Der weitere Unternehmenserfolg wird gekennzeichnet sein durch Meilensteine in der klinischen Entwicklung in der Leitindikation VF. Darüber hinaus erschließen sich mit zunehmendem Verständnis des Wirkmechanismus Produktchancen in weiteren Indikationen. So wurde auf der Grundlage vielversprechender Resultate aus einer präklinischen Studie im Bereich der Ophthalmologie ein weiteres therapeutisches Projekt gestartet.

Zahlen und Fakten – Deutschland

Risikokapitalfinanzierungen deutscher Biotech-Unternehmen, 2015

Unternehmen	Volumen (Mio. €)	Bekanntgabe	Runde	Investoren
CureVac	100,0	November	6	Baillie Gifford, Bill & Melinda Gates Stiftung, dievini Hopp BioTech holding, Chartwave Limited, Coppel Family, Northview, Elma Investments, Sigma Group
CureVac	67,0	März	5	Bill & Melinda Gates Stiftung, dievini Hopp BioTech holding
Molecular Health	25,0	November	n/a	dievini Hopp BioTech holding
NOXXON Pharma	7,0	Juli	5	Edmond de Rothschild Investment Partners, NGN Capital, Seventure Partners, Sofinnova Partners, TVM Capital, VC Fonds Technologie Berlin
OMEICOS Therapeutics	6,2	April	1	Vesalius BioCapital, Ascenion, HTGF, KfW, VC Fonds Technologie Berlin, SMS
GNA Biosolutions	6,0	Juni	2	Mey Capital Matrix, SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, UnternehmerTUM-Fonds, b-to-v Partners, KfW, Robert Bosch Venture Capital
NEO New Oncology	5,0	März	1	Bestehende und neue Investoren
Rigontec	4,8	März	1	Forbion Capital Partners, Sunstone Capital
CEVEC Pharmaceuticals	4,5	Juli	5	CREATHOR VENTURE, G.A.T. Holding, Investtodate, KfW, Peppermint VenturePartners, NRW.Bank, private Investoren
NEUWAY Pharma	3,2	Oktober	1	Wellington Partners, KfW, Life Science Inkubator
biametrics	3,1	September	1	KfW, LBBW Venture Capital, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft BW, HTGF, Seedfonds Baden-Württemberg“
advanceCOR	2,2	Juni	2	KfW, Bayern Kapital, BioM, MIG Fonds, HTGF, private Investoren
DermaTools Biotech	1,3	Juni	2	CytoTools
Riboxx	1,0	Januar	n/a	Crowdfunding
JeNaCell		Juli	1	bm-t beteiligungsmanagement thüringen, HTGF, Sparkasse Jena-Saale-Holzland, Evonik Venture Capital, STIFT
Insilico Biotechnology		Juli	n/a	
ImevaX		März	1	KfW
Myelo Therapeutics		Dezember	2	Eckert Life Science Accelerator, IBB Beteiligungsgesellschaft, JSC Valenta Pharmaceuticals, Dr. Vladimir Nebolsin
Lophius Biosciences		September	6	VRD, SRefit, Wolf Biotech, Bayern Kapital, HTGF
Immunservice		Februar	3	HTGF, Helmut Ponath, Hubertus-Wald-Stiftung, Hartwig Huland, Dr. Michael Otto

Quelle: EY, Capital IQ und VentureSource

EY Global Incentives Advisory: Ganzheitlicher Ansatz rund um die öffentliche F&E-Förderung

Dr. Sebastian Lange, Lena Ebsen
Global Incentives Advisory EY, Berlin und Hamburg
www.de.ey.com

Öffentliche F&E-Förderung für Biotech-Unternehmen

Die öffentliche Förderung in Deutschland oder Europa bietet Biotech-Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten, ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie ihre Innovationsfähigkeit (F&E) auszubauen. Neben finanziellen bieten sich auch viele strategische Vorteile, zum Beispiel in der Bildung von Netzwerken zu anderen Unternehmen oder wissenschaftlichen Einrichtungen, in der Weiterbildung der Mitarbeiter oder auch in der öffentlichkeitswirksamen Darstellung der geförderten Projekte. Ein Großteil der Fördergelder wird in Form nicht rückzahlbarer Zuschüsse in themenspezifischen Ausschreibungen vergeben. Für Biotech-Unternehmen gibt es derzeit insbesondere Ansatzpunkte für die Einwerbung öffentlicher Förderung im Bereich der nachhaltigen Prozessindustrie und in den dezidierten Programmen zur Gesundheitsforschung und Bioökonomie. Kleinen und mittelgroßen Unternehmen stehen zudem besondere Förderinstrumente und Ausschreibungen zur Verfügung, die häufig deutlich größeren thematischen und formalen Freiraum bieten.

Herausforderungen für Unternehmen

Für ein Unternehmen, das sich um öffentliche Fördermittel auf deutscher oder europäischer Ebene bewerben möchte, ergeben sich viele potenziell schwierige Herausforderungen wie z. B. die folgenden:

- *Identifizierung passgenauer Fördermöglichkeiten*
- *Erstellung eines aussagekräftigen Antrags*
- *Compliance- und Projektcontrollingfragen*
- *Aufbau förderkonformer Kostenkalkulations- und Dokumentationsstrukturen*
- *quantitative Analyse des Mehrwerts von F&E-Projekten für das Unternehmen (R&D Analytics)*
- *strategische Nutzung von Fördermitteln und Integration öffentlicher Förderung in die Unternehmenskultur und die Finanzierungsplanung*

Der ganzheitliche Ansatz von EY GIA

EY Global Incentives Advisory (GIA) unterstützt Unternehmen mit seinem einmaligen ganzheitlichen Ansatz und langjähriger Erfahrung im Bereich öffentliche Förderung von F&E-Projekten sowie von Investitions- und Infrastrukturprojekten. Unser vollumfänglicher 360°-Ansatz umfasst Beratungsleistungen zur Einwerbung öffentlicher Förderung, zu Fragestellungen im Kontext der Fördermitteladministration und Compliance, zur Integration öffentlicher Förderung in die Unternehmenskultur und zu beihilferelevanten Fragestellungen. Durch unser interdisziplinäres und globales Netzwerk sind wir zudem in der Lage, in kürzester Zeit auch internationale Expertise (z. B. zu Fragestellungen zu öffentlicher Förderung im Ausland) sowie Steuer- und Rechtsberatung einzubinden.

Unser R&D-Analytics-Ansatz

Mit unserem R&D-Analytics-Ansatz unterstützen wir Unternehmen darüber hinaus darin, den Mehrwert ihrer Förderprojekte zu ermitteln und zu optimieren. Aktuelle wie auch abgeschlossene F&E-Projekte werden in Bezug auf ihren kurz-, mittel- und langfristigen Beitrag zum Unternehmenserfolg analysiert. Dabei berücksichtigen wir sowohl finanzielle Kenndaten als auch qualitative Faktoren und quantifizieren diese. In der Analyse gehen wir insbesondere auf den Mehrwert von F&E-Projekten, auf die Innovationsfähigkeit, das Produktportfolio und die Finanzierung des Unternehmens ein und geben Handlungsempfehlungen für zukünftige Projekte.

Die vier Handlungsfelder öffentlicher Förderung
Unser EY 360°-Ansatz

Zahlen und Fakten – Deutschland

Fördermittel als alternative Kapitalquelle?

Die Enge im Bereich Beteiligungskapital veranlasst Unternehmen, sich gezielt nach weiteren Alternativen umzusehen. Auf EU-Ebene sowie national und regional existiert eine Vielzahl von Initiativen, die mit der Zielsetzung „Innovationsförderung" (EU und Bund) oder „Wirtschaftsförderung" (meist regional/lokal) Fördermittel anbieten. Einerseits geschieht dies als staatliche Ersatzleistung in investorenarmen Zeiten, andererseits sind die Programme aber auch so gestrickt, dass die staatlichen Fördersummen primär als Hebel zur zusätzlich geforderten Co-Finanzierung durch private Investoren dienen. Einen groben Überblick über die Größenordnungen dieser Zuwendungen, die zumindest auch für kommerzielle Unternehmen als Finanzierungsinstrumente zur Verfügung stehen, geben beispielsweise die Tabellenauszüge aus dem BMBF-Budget der „Hightech-Strategie".

Zusammen mit dem EU-Budget des Programms HORIZON 2020 kommt aus diesen staatlichen Konzepten eine weitere Milliarde Euro an Kapital hinzu, das in die Lebenswissenschaften fließt und deshalb zumindest in Teilen auch den Biotech-Unternehmen zugutekommen kann. Vielfach schrecken allerdings die Unternehmen vor dem erheblichen Aufwand zurück, aus dem sehr breiten Angebot passende Förderprogramme zu identifizieren, die geforderten Förderbedingungen zu erfüllen (z. B. Partner für Projekte, Co-Finanzierer etc.) sowie die umfangreichen und komplexen Bewerbungsunterlagen zu erstellen. EY bietet hierbei Hilfestellung (siehe nebenstehenden Artikel).

Ausgaben für Fördermittel für Forschung und Innovationen 2016 in den Lebenswissenschaften
Angaben in Tsd. €

Zweckbestimmung	Soll 2016
Innovation durch Lebenswissenschaften	
Bioökonomie	
1. Weltweite Ernährung sichern	24.500
2. Agrarproduktion nachhaltig gestalten	16.000
3. Gesunde und sichere Lebensmittel produzieren	12.000
4. Nachwachsende Rohstoffe industriell nutzen	32.500
5. KMU-Förderung, Technologietransfer in den Biowissenschaften	33.000
6. Bioökonomie und Gesellschaft	2.000
Zusammen	**120.000**
Gesundheitsforschung und Gesundheitswirtschaft	
1. Volkskrankheiten	93.905
2. Individualisierte Medizin	50.500
3. Prävention und Ernährung	35.000
4. Versorgungsforschung	15.000
5. Gesundheitswirtschaft (davon BioPharma-Wettbewerb 5.000 T€)"	49.400
6. Europäische Forschungsinfrastrukturen (ESFRI)	400
Zusammen	**244.205**
Methoden- und Strukturenentwicklung in den Lebenswissenschaften	
1. Systemmedizin	53.500
2. Systembiologie	43.200
3. Neurowissenschaften	19.100
4. Ersatzmethoden zum Tierversuch	5.400
5. Ethische, rechtliche, soziale Aspekte in den Biowissenschaften	4.800
6. Gründungsförderung, Technologietransfer in den Lebenswissenschaften	15.000
7. Methodenentwicklung für Lebenswissenschaften	1.000
Zusammen	**142.000**
Gesamtsumme 2016 (Auszahlung)	**506.405**

Quelle: Bundeshaushaltsplan 2016 des BMBF

Rasanter Aufstieg eines RNA-Spezialisten: Rigontec

Dr. Christian Schetter
CEO Rigontec GmbH,
Planegg/Martinsried, Bonn
www.rigontec.com

Mit RNA-basierter Immuntherapie gegen Krebs und Viren
Rigontec hat sich als die führende Firma in der Entwicklung von RNA-Therapeutika zur spezifischen Aktivierung des angeborenen Immunsystems über den RIG-I-Rezeptor etabliert. Mit der patentgeschützten Plattform zur Generierung von RIG-I-Agonisten von Rigontec wird einer der essenziellen Signalwege des angeborenen Immunsystems zur Entwicklung neuer immunonkologischer Behandlungsansätze eingesetzt. Als Firmenstrategie wurde zunächst der Fokus auf die eigene Produktentwicklung in der Immunonkologie gelegt. Für die ebenfalls hochinteressanten Möglichkeiten der patentgeschützten Technologie zur Bekämpfung von Infektionskrankheiten strebt Rigontec externe Partnerschaften mit führenden Unternehmen in diesem Feld an.

Wirkungsweise von RIG-I
RIG-I gehört zu einer Klasse von Sensoren, die dem Immunsystem durch das Erkennen bestimmter pathogener Muster Gefahr sehr früh signalisieren. Im Fall von RIG-I ist die natürliche Rolle des intrazellulären Rezeptors die Erkennung von Infektionen mit bestimmten RNA-Viren. Die künstlichen RNA-Moleküle von Rigontec induzieren eine spezifische Aktivierung des RIG-I-Rezeptors, ohne dass eine Infektion vorliegt, und lösen damit eine Vielzahl von Mechanismen aus, die Tumorzellen bzw. erkrankte Zellen vielfältig bekämpfen. Auch Tumorzellen besitzen den RIG-I-Rezeptor und werden durch Aktivierung von RIG-I im Gegensatz zu gesunden Zellen in den immunogenen Zelltod getrieben. Das führt nicht nur zu einer ersten lokalen Reduzierung der Tumorzellen, sondern vor allem auch zur Freisetzung tumorspezifischer Antigene. Gesunde Zellen werden durch RIG-I-Aktivierung zur Auslösung einer spezifischen, durch Interferon gekennzeichneten Immunantwort stimuliert. Dadurch verändert sich das Mikroumfeld von Tumoren von einem zuvor immunologisch inaktiven zu einem hochgradig aktiven Umfeld, in dem die freigesetzten Tumorzellantigene als zu bekämpfende Zielstrukturen von aktivierten Immunzellen erkannt und prozessiert werden. Die ausgelösten unmittelbaren und mittelbaren Immuneffekte bekämpfen dabei sowohl lokal als auch im gesamten Organismus Tumorzellen sehr effektiv und führen sogar zu einem lang anhaltenden Immungedächtnis gegen Tumorzellen. Eine Vielzahl präklinischer Daten, insbesondere auch in relevanten Maus-Tumormodellen, belegt die enorme antitumorale Wirkung der RIG-I-Agonisten von Rigontec.

Konzept überzeugt Investoren: Fast zehn Millionen Euro im Gründungsjahr
Gegründet wurde Rigontec 2014 von den Professoren Gunther Hartmann und Veit Hornung am Klinikum der Universität Bonn. Wichtige Vorarbeiten zur Kommerzialisierung der RIG-I-Technologie konnten vor Gründung der Rigontec durch eine Förderung über das GoBio-Programm initiiert werden. Das Gesamtpaket dieser neuartigen Technologie mit großem Potenzial in der Immuntherapie überzeugte im Mai 2014 die frühen Investoren Wellington Partners, BIVF, HTGF und NRW.BANK, eine erste Tranche der Serie A von 9,25 Millionen Euro zu investieren.

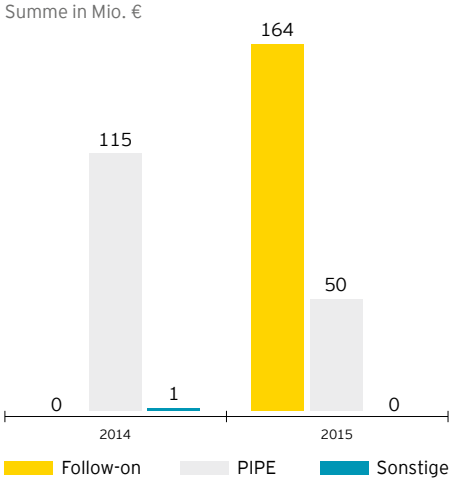
Erhöhung der Serie A im Folgejahr
Nach Sicherung der ersten Finanzierung waren sich die Anteilseigner einig, möglichst rasch einen erfahrenen CEO an Bord zu holen, um zielstrebig mit der Überführung der komplett neuartigen RIG-I-Technologie von der Forschung in die Klinik zu beginnen. Das gemeinsame Verständnis, eine globale Biotech-Firma mit einem ambitionierten Entwicklungsprogramm aufzubauen, führte 2015 zur Erweiterung der Serie A auf 14,25 Millionen Euro, zu der als weitere Investoren Forbion Capital Partners (Niederlande, Deutschland), Sunstone Capital (Dänemark) und MP Healthcare Venture Management (USA) gewonnen werden konnten. Mitte 2015 gelang es, mit Dr. Don deBethizy einen international hoch renommierten Manager als Aufsichtsratsvorsitzenden zu gewinnen. Dr. deBethizy war zuvor CEO des dänischen Oligonukleotidspezialisten Santaris, der im November 2014 für 450 Millionen US-Dollar von Roche übernommen wurde.

Fast Forward ...
Die Rigontec war damit früh professionell aufgestellt und hat sich 2015 kontinuierlich und fokussiert dem Ziel angenähert, spätestens im ersten Quartal 2017 eine „Clinical stage"-Biotech-Firma zu sein. Dazu hat die Rigontec im letzten Jahr die GMP-Herstellung des RNA-Hauptwirkstoffs und dessen Formulierung mittels eines standardisierten und robusten Prozesses erfolgreich etabliert. Zudem wurden enge Kontakte zu weltweit führenden Meinungsbildnern im Bereich der Krebsimmuntherapie aufgebaut, die wichtigen Input für die klinische Entwicklungsstrategie liefern.

... in die Zukunft
Die Vielzahl präklinischer Daten in verschiedenen Maus-Tumormodellen unterstützt eine breite Anwendbarkeit der RIG-I-Technologie in der Immunonkologie. Die Rigontec wird daher in den frühen klinischen Phase-I/II-Studien verschiedene Indikationen und Therapiemöglichkeiten einschließen, die eine adäquate Auswahl und zielstrebige Weiterentwicklung ermöglichen. In naher Zukunft wird sie die RIG-I-Technologie klinisch etablieren und die internationale Sichtbarkeit insbesondere in den USA weiter ausbauen. Damit ist die Firma bestens positioniert, um global das enorme Potenzial ihrer Technologieplattform optimal nutzen zu können.

Zahlen und Fakten – Deutschland

Kapitalerhöhungen an der Börse, Deutschland
Summe in Mio. €



Quelle: EY, BioCentury und Capital IQ

Nur ein Börsengang 2015

Wie bereits im Eingangskapitel ausführlicher beschrieben, konnte die Biotechnologie in Deutschland nicht mit der internationalen Dynamik der Börsengänge mithalten. Nach zwei IPOs im Vorjahr und einem Listing (zusammen 65 Mio. €) absolvierte aktuell nur Curetis, das Diagnostikunternehmen in Holzgerlingen bei Stuttgart, einen erfolgreichen Börsenstart an der Euronext in Amsterdam mit 40 Millionen Euro (siehe Artikel S. 60).

Allerdings befinden sich einige Unternehmen in Vorbereitungsaktivitäten, um das nach wie vor offene Börsenfenster zu nutzen. Insofern ist zu hoffen, dass – wenn auch zeitlich versetzt – doch noch wenigstens einige der „Frontrunner" im deutschen Biotech-Sektor den IPO-Schritt schaffen werden. Im Februar 2016 gab es tatsächlich positive Nachrichten durch den geglückten Börsengang der BRAIN AG – den ersten Biotech-IPO an der Frankfurter Börse seit 2006.

Neben Curetis folgt auch die BRAIN AG nicht dem „Mainstream" der IPOs, der Therapeutikaentwicklung. Das Aushängeschild der industriellen Biotechnologie hat aus gutem Grund Frankfurt als Börsenplatz gewählt. Ob dies als Signal für andere wirken kann, bleibt abzuwarten. Die Story der BRAIN AG unterscheidet sich allerdings signifikant von derjenigen der meisten anderen (Rx/Dx). Hier ging es vor allem darum, das bedeutende Potenzial der BRAIN-Technologieplattform für daran angeschlossene kommerzielle Wertschöpfungsketten und damit den bioökonomischen Zugang in viele Branchen überzeugend darzulegen.

Technisch kann eine Aktie heutzutage überall gehandelt werden. Deswegen sollte bei der Börsenplatzwahl der Heimatmarkteffekt wieder stärker Beachtung finden. Dieses Thema wird in Martin Steinbachs Artikel aufgegriffen, der mit seiner Historie bei der Deutschen Börse und seiner aktuellen Aufgabe als Leiter der „IPO und Listing Services" bei EY über einige Erfahrung verfügt (siehe S. 42).

Kapitalerhöhungen für die börsennotierten Firmen im Plus

Zumindest für die bereits börsennotierten deutschen Biotech-Firmen scheint sich die weltweite Belebung des Kapitalmarktes positiv auszuwirken. Nach den mageren Jahren 2011 und 2012 bleiben die Erhöhungen das dritte Jahr in Folge stabil hoch und erzielen mit 214 Millionen Euro einen neuen Höchstwert. Insgesamt kann in der Entwicklung über die Jahre 2013 bis 2015 eine klare Trendlinie gezogen werden, die parallel zum IPO-Fenster verläuft. Nach Herausnehmen der Einzelereignisse der großen Player 2013 MorphoSys und Evotec steigern sich sowohl Gesamtvolumen (um 336 %, von 49 Mio. € 2013 auf 214 Mio. € 2015) als auch die durchschnittliche Rundengröße (um 148 % von 5,4 auf 13,4 Mio. €).

Der Anstieg bei den Kapitalerhöhungen beruht auf mehreren erfreulichen Aspekten:

- Seit Langem konnten wieder einmal viele (12 von 17) der deutschen Biotech-Unternehmen mit Börsennotierung am Kapitalmarkt erfolgreich Geld aufnehmen. Einzig die drei größten deutschen Biotechs – Qiagen, MorphoSys und Evotec – waren nicht am Kapitalmarkt aktiv.
- Die Börsenneulinge aus dem letzten Jahr (Affimed, Probiodrug) konnten erfolgreiche Kapitalerhöhungen nach ihrem IPO durchführen. Affimed kam dabei mit zwei Finanzierungen (56,2 Mio. €) sogar deutlich über das IPO-Volumen.
- Immerhin lagen die Top-5-Kapitalerhöhungen bei Volumina über 20 Millionen Euro – trotz Fehlens der großen Player. Hier gab es im Vorjahr nur die Runde von Paion (46 Mio. €), die mithalten konnte.
- Ebenfalls im Gegensatz zu früheren Kapitalerhöhungen (vornehmlich PIPEs mit bestehenden Investoren) überwiegen in der aktuellen Liste die Follow-ons deutlich (63 %).

Mehr Follow-ons – eine neue Aktienkultur?

Vor allem der letzte Aspekt verdeutlicht, dass tatsächlich breiteres Interesse an Biotech am Markt besteht, neue Aktien an neue Anleger zu verkaufen. PIPEs hatten bisher das Geschehen in Deutschland dominiert – ein eindeutiges Zeichen für eine nicht vorhandene breite Investorenbasis. Dass die klassischen Follow-ons nun zunehmen und erst einmal die PIPEs überholt haben, ist ein guter Indikator für eine breite Aktienstreuung – vielleicht auch für eine sich damit etablierende Aktienkultur?

Trotz dieser sehr positiven Entwicklung am Kapitalmarkt selbst bleibt allerdings ein Effekt auf das gesamte Ökosystem der Finanzierung aus. Am Beispiel USA zeigt sich, dass eine dynamische IPO-Aktivität deutlich breitere Wirkung entfacht, weil sie direkteren Bezug (z. B. über die Exit-Möglichkeit der Investoren) zur privaten Biotech-Szene hat und daher eher geeignet ist, VC-Kapital für junge Biotech-Unternehmen lockerzumachen.

Dr. Michael Otto unterstützt Pulmoleukin von Immunservice

Prof. Dr. Dr. Edith Huland
CEO Immunservice GmbH,
Hamburg
www.Immunservice.com

Optimiertes Interleukin-2 von Immunservice mit einzigartigen Eigenschaften
Immunservice entwickelt Interleukin-2, das Multitalent unter den Immunhormonen. Wir verfügen über qualitativ hochstehende, innovative Formen von Interleukin-2, hergestellt in Säugetierzellen, die Vorteile gegenüber den bisher genutzten Colibakterien haben und das Immunhormon in robusten Varianten für Spezialanwendungen optimieren, z. B. für die Inhalation von Interleukin-2. Das führt gegenüber bisherigen Injektionstherapien zu ausgezeichneter Verträglichkeit bei intensiver Dosis. Die Lebensqualität ist kaum beeinträchtigt. Auf der Basis von Patientendaten hat die europäische Zulassungsbehörde EMA Immunservice für das Interleukin-2-Aerosol Pulmoleukin eine Orphan Designation erteilt. Indikation ist die Atemnot durch Lungenmetastasen von Nierenkrebs.

Multitalent Interleukin-2: Hilfe bei Atemnot, Krebs, Nikotinsucht, Übergewicht
Aber auch in Blockbuster-Indikationen, der innovativen Immuntherapie gegen Nikotinsucht und gegen Übergewicht, ist die Aerosolanwendung von Interleukin-2 nach ersten Patientendaten vielversprechend. Für beide Indikationen hält Immunservice Patente in den USA und in Europa. Interleukin-2 unterstützt die biologische Selbstheilung, indem Tumormassen durch das Immunsystem vernichtet werden. Noch nach Jahrzehnten sind solche Patienten mit sonst unheilbaren Krebserkrankungen tumorfrei. Fast jeder, der immunologisch forscht, benötigt Interleukin-2.

Auch das Geschäftsmodell bietet Besonderheiten
Immunservice bietet Produkte mit und um Interleukin-2 an. Besonders innovativ sind Interleukin-2-haltige Fertigmedien zur Zellkultur, die mit unserem robusten Interleukin-2 realisiert werden, eine Basis für die modernen Zelltherapien (ATMP). Wir fokussieren auf „High Need"-Erkrankungen und entwickeln innovative biologische Therapielösungen, die sich in „Proof of principle"-Studien an Patienten effektiv und gut verträglich zeigen. Immunservice hat insbesondere über Teilzeitstellen für anspruchsvolle Positionen ein hoch qualifiziertes Team etabliert, das sich bereits über die Durststrecken der finanziellen Herausforderung einer Arzneimittelentwicklung gut an der Front biotechnologischer Arzneimittelentwicklung behauptet hat.

Finanzierungsrunde 2015
Immunservice freut sich über das Engagement von Dr. Michael Otto in Portfolio, Entwicklungen und Management des Unternehmens. Dr. Ottos Einstieg erfolgte nach intensiver, kurzer, zielgerichteter Prüfungs- und Verhandlungsphase und bestätigt die Investitionsentscheidungen unserer Gesellschafter Helmut Ponath, Hubertus-Wald-Stiftung und High-Tech Gründerfonds. Sie alle sind überzeugt, dass das Potenzial des Schlüsselimmunhormons Interleukin-2 bei Weitem nicht genutzt ist und wir realistische Heilungsoptionen für viele Patienten haben. Intelligente, innovative Anwendungen eröffnen die Chance auf bisher unerreichte ethische, wissenschaftliche und wirtschaftliche Erfolge der Immuntherapie. Auch die positiven Stellungnahmen der EMA bei umfangreichen Beratungen haben überzeugt. Unser Markteinstieg über die seltenen Erkrankungen wird von der EMA durch bis zu zwölf Jahren Marktexklusivität und weitere Incentives unterstützt. Die Entwicklungspipeline von Interleukin-2 bietet hochattraktive Chancen und Vorteile für eine nachhaltige Investition in künftige Schlüsseltherapien mit ethischem Anspruch und solidem wirtschaftlichem Potenzial.

Dr. Michael Otto, Aufsichtsratsvorsitzender der Otto Group, beteiligt sich erstmals an einer Finanzierungsrunde im Sektor Biotechnologie. Sein bisheriges Engagement galt vor allem dem Umweltschutz und dem kulturellen Bereich.

Herr Otto, wie kam es dazu, dass Sie bei Immunservice eingestiegen sind?
Immuntherapie hat sich in den letzten Jahren als ein wichtiger Forschungsbereich für die Behandlung unterschiedlicher Erkrankungen erwiesen. Auf diesem Gebiet gibt es meines Erachtens ein beachtliches Zukunftspotenzial. Die Immunservice GmbH in Hamburg hat durch intensive Forschung eine zukunftsweisende Therapie zur Behandlung verschiedener Krebserkrankungen entwickelt. Das Innovative daran ist, dass diese Therapie nicht nur Beschwerden lindern, sondern sogar kurativ wirken, also Krebsleiden heilen kann. Und das ohne schädliche Nebenwirkungen. Mit der Forschungsleiterin und Geschäftsführerin, Frau Professor Dr. Edith Huland, besitzt die Firma eine exzellente, ausgewiesene Wissenschaftlerin, die mit ihrem qualifizierten Team sehr engagiert das Projekt voranbringt. Das alles hat mich überzeugt und dazu bewogen, mich an der Immunservice GmbH zu beteiligen.

Werden Sie nun auch weiterhin in die deutsche Biotechnologie investieren?
Ob ich mich zukünftig im Life-Sciences-Sektor engagieren werde, werde ich fallweise entscheiden.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Otto.
Das Kurzinterview führte Siegfried Bialojan, EY.

Zahlen und Fakten – Deutschland

Folgefinanzierungen börsengelisteter deutscher Biotech-Unternehmen, 2015

Unternehmen	Volumen (Mio. €)	Datum	Art
Medigene	46,4	12. Juni	Follow-on
Affimed	37,0	24. April	Follow-on
4SC	29,0	22. Juni	Follow-on
MOLOGEN	28,3	24. März	Follow-on
Affimed	19,2	09. Oktober	PIPE
Probiodrug	13,5	05. November	PIPE
Formycon	11,1	16. April	PIPE
SYGNIS	5,6	17. November	Follow-on
Epigenomics	5,0	11. Mai	Follow-on
co.don	4,5	30. Oktober	Follow-on
WILEX	4,2	18. März	PIPE
Biofrontera	3,6	27. Oktober	Follow-on
Biofrontera	3,2	23. April	Follow-on
WILEX	1,7	09. Dezember	PIPE
curasan	1,0	18. Mai	Follow-on
WILEX	0,8	23. November	PIPE

Quelle: EY, Capital IQ

Zahlen und Fakten Europa

Börsengänge europäischer Biotech-Unternehmen, 2015

Unternehmen	Land	Volumen (Mio. €)	Datum	Börse	Status	Therapiegebiet
Adaptimmune	UK	172,4	06. Mai	NASDAQ	Phase II	Multipel
Cassiopea	Italien	152,9	30. Juni	SIX	Phase II	Dermatologie
Ascendis Pharma	Dänemark	111,9	27. Jan.	NASDAQ	Phase II	Multipel
Biocartis	Belgien	97,9	24. April	Euronext Brüssel		
Nabriva Therapeutics	Österreich	95,6	17. Sept.	NASDAQ	Phase I	Infektion
Camurus	Schweden	78,0	03. Dez.	OMX	Phase III	Multipel
OSE Pharma International	Frankreich	57,9	25. März	Euronext Paris	Phase III	Onkologie
ABIVAX	Frankreich	57,7	23. Juni	Euronext	Markt	Infektion
Nordic Nanovector	Norwegen	55,9	20. März	Oslo Børs	Phase II	Onkologie
Cerenis Therapeutics	Frankreich	53,4	25. März	Euronext Paris	Phase II	Multipel
Diurnal	UK	51,9	21. Dez.	LSE	Phase III	Metabolismus und Endokrinologie
Curetis	Deutschland	40,0	10. Nov.	Euronext Amsterdam		
Bone Therapeutics	Belgien	37,0	03. Feb.	Euronext Brüssel	Phase III	Stütz- und Bewegungsapparat
Kiadis Pharma	Niederlande	32,7	01. Juli	Euronext Amsterdam	Phase II	Onkologie
Poxel	Frankreich	26,8	05. Feb.	Euronext Paris	Phase II	Metabolismus und Endokrinologie
Nuevolution	Dänemark	26,7	16. Dez.	OMX	Präklinik	Multipel
Strongbridge Biopharma	Irland	22,5	16. Okt.	NASDAQ	Phase III	Multipel
Redx Pharma	UK	20,7	27. März	LSE	Präklinik	Multipel
Faron Pharmaceuticals	Finnland	13,8	17. Nov.	LSE	Phase III	Multipel
Biophytis	Frankreich	10,0	09. Juli	Euronext Paris	Phase II	Metabolismus und Endokrinologie
Evgen Pharma	UK	9,6	16. Okt.	LSE	Phase II	Onkologie
Sensorion	Frankreich	8,3	16. April	Euronext Paris	Phase I	HNO
Immunovia	Schweden	6,4	26. Nov.	OMX		
Aptahem	Schweden	5,8	16. April	OMX	Präklinik	Hämatologie u. lymphatisches System
Cantargia	Schweden	4,7	17. Feb.	NASDAQ OMX First North	Präklinik	Onkologie
Motif Bio	UK	3,9	01. April	LSE	Phase II	Infektion
FIT Biotech	Finnland	3,5	26. Juni	NASDAQ OMX Helsinki	Phase II	Infektion
Oncology Venture	Schweden	2,2	29. Juni	OMX	Phase I	Onkologie
Toleranzia	Schweden	2,1	17. Nov.	AktieTorget	Präklinik	Autoimmun
Idogen	Schweden	1,8	12. Juni	OMX	Präklinik	Hämatologie u. lymphatisches System
CombiGene	Schweden	1,2	24. April	OMX	Präklinik	Neurologie
Nanexa	Schweden	1,1	08. Juni	OMX	Markt	Sonstige
PExA	Schweden	0,8	06. Okt.	OMX		

Quelle: EY, Capital IQ

44%

Über 600 Millionen Euro mehr Risikokapital flossen 2015 im Vergleich zum Vorjahr in den europäischen Biotech-Sektor. Diese stattliche Zunahme um 44 Prozent führte zu Gesamteinnahmen von über zwei Milliarden Euro.

Kapital-Ökosystem in Europa profitiert von IPO-Aktivitäten

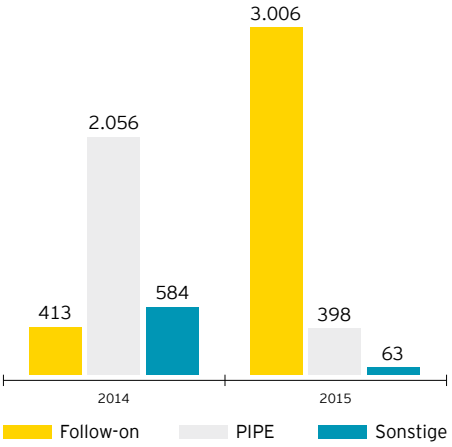
Die bereits im Vorjahr zu beobachtende deutliche Steigerung der Kapitalisierung europäischer Biotech-Unternehmen setzte sich 2015 mit einer Gesamtsteigerung um 23 Prozent auf fast neun Milliarden Euro dynamisch fort. Davon profitierten fast alle Finanzierungskategorien.

Der entscheidende Trigger „IPO", der in Europa erst im letzten Jahr richtig Fahrt aufgenommen hatte, wurde aufrechterhalten (jeweils 33 IPOs 2014 und 2015), wenngleich sich das Gesamtvolumen leicht abschwächte (-12 %). Verantwortlich dafür war vor allem eine Vielzahl kleinerer IPOs in Skandinavien. Durch den IPO-Triggereffekt verzeichnet Europa ein Wachstum bei VC von 44 Prozent auf 2,17 Milliarden Euro und ein Mehr an Kapitalerhöhungen der börsennotierten Unternehmen um 14 Prozent auf nun fast 3,5 Milliarden Euro. Die Fremdfinanzierungen (2,03 Mrd. €) hingegen stehen nicht in direktem Bezug zum IPO-Geschehen. Sie nutzen eher die weiterhin andauernde Niedrigzinsphase aus und stehen hauptsächlich den großen etablierten Biotech-Firmen als Finanzierungskanal offen.

Venture Capital im Höhenflug

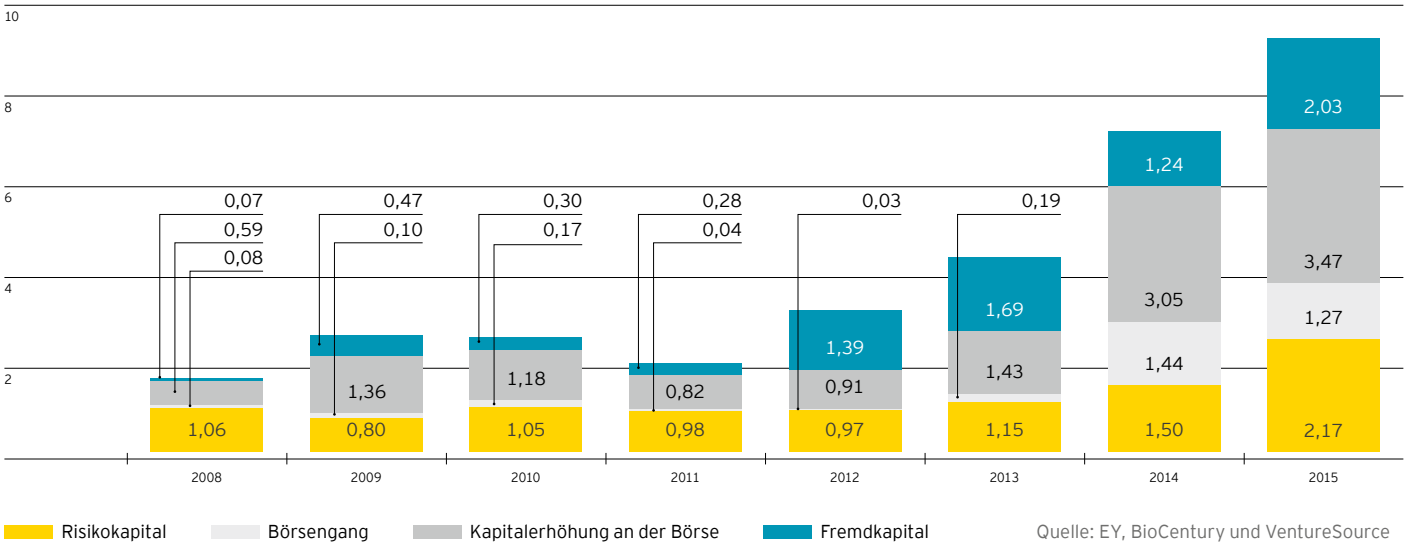
Der IPO-Effekt auf die VC-Finanzierung ist deutlich ausgeprägt. Mit einer weiteren Steigerung um 44 Prozent (nach +30 % im Jahr zuvor) fließen nun 2,17 Milliarden Euro als Venture Capital in den Sektor. Insgesamt wird der erneute Sprung nach oben durch außergewöhnlich große Finanzierungen mitbestimmt. In den Jahren zuvor gab es keine Runden über 100 Millionen Euro. 2015 wurde diese Hürde gleich viermal übersprungen. Die hier dargestellte Liste der Top-15-VC-Runden in Europa (7,5 % der insgesamt 200 erfassten VC-Finanzierungen) kommt auf 1.177 Millionen Euro und einen Anteil von 54 Prozent am Gesamtvolumen.

Kapitalerhöhungen an der Börse, Europa
Summe in Mio. €



Quelle: EY, BioCentury und Capital IQ

Kapitalaufnahme europäischer Biotech-Unternehmen
Summe in Mio. €



Quelle: EY, BioCentury und VentureSource

Eine europäische Erfolgsstory: Der IPO von Curetis an der Euronext

Oliver Schacht, PhD
CEO Curetis N.V., Holzgerlingen
www.curetis.com

Sämtliche Erwartungen übertroffen

Seit dem 11. November 2015 ist die Curetis N.V. an der Euronext Amsterdam und Brüssel gelistet. Der Börsengang hat inklusive Greenshoe 44,3 Millionen Euro eingebracht – das sind weit mehr als die angestrebten knapp 30 Millionen Euro. Noch dazu wurden die Aktien in der ursprünglich geplanten Preisspanne platziert und haben sich seitdem in einem sehr schwierigen Marktumfeld gut behauptet. Doch wie kam es dazu?

Von „Never again" zu „Yes, we can"

Ich begann Anfang 2010 als Aufsichtsrat bei der Curetis AG und habe das Unternehmen im April 2011 mit damals knapp 20 Mitarbeitern als CEO übernommen. Eines war klar: „Nie wieder IPO". Nach sieben Jahren „being public" mit Epigenomics war ich als CFO einer Public Company hinreichend ernüchtert. Eigentlich waren sich alle einig: Wir entwickeln die Unyvero-Plattform, bringen ein erstes Produkt auf den Markt und verkaufen dann das Unternehmen an eine der großen Diagnostikfirmen. Doch M&A in der Diagnostikbranche erfordert in aller Regel Zulassungen in Europa und den USA sowie ein solides Umsatzwachstum, das zeigt, dass die Produkte Akzeptanz im Markt finden. Unsere FDA-Studie ging im Sommer 2015 in die finale Phase – der Abschluss war erst 2016 und die FDA-Zulassung erst für 2017 zu erwarten. Insofern gab es nach dem Closing unserer Serie-B-Erweiterungsrunde im November 2014 innerhalb weniger Wochen im Aufsichtsrat und im Investorenkreis den Entschluss, Curetis auf einen IPO vorzubereiten.

Und zwar jetzt …

Mehr als 40 Investoren-Meetings in den USA später war klar, dass die US-Investoren stark in Richtung einer privaten Cross-over-Runde tendierten; das war aus Sicht von Curetis und dem Syndikat aus zehn namhaften institutionellen Investoren (u. a. aeris Capital, LSP, Forbion, HBM, Roche und QIAGEN) keine Option. Uns allen war das Risiko einer Verschiebung des IPO auf 2016 aufgrund des bereits sehr lange offenen IPO-Fensters schlicht zu groß. Der Auftakt des Börsenjahres 2016 sollte uns bestätigen.

… und hier in Europa!

Blieb also nur noch die Frage, wo in Europa wir den Börsengang wagen würden. Frankfurt schied schnell aus. Dort fand seit fast zehn Jahren kein IPO in der Biotechnologiebranche mehr statt. Das liegt nicht an der Deutschen Börse oder am fehlenden Segment, sondern am Umfeld und den fehlenden Investoren, Analysten, Stakeholdern und Medien, welche die Biotechnologie positiv betrachten und den Kapitalmarkt stärken. Selbst die namhaftesten deutschen Banken signalisierten uns schon früh, dass man einen Curetis-IPO gerne in den USA begleiten würde, sich dazu aber in Frankfurt bzw. Europa nicht imstande sehe. So kam es, wie es kommen musste: Obwohl wir gerne Gründungsmitglied des aus unserer Sicht sinnvollen und langfristig sicher hilfreichen Deutsche Börse Venture Network geworden waren, ging der Zuschlag an die Euronext als Listing-Ort.

Warum Euronext?

Bei Betrachtung der Alternativen – Großbritannien, Schweiz oder Frankreich bzw. Benelux – fiel die Wahl recht schnell auf die Euronext in Amsterdam und Brüssel. Kurz zuvor waren Probiodrug, Kiadis und Biocartis mit ihren sehr erfolgreichen IPOs dort mit gutem Beispiel in einem robusten und positiven Umfeld vorangegangen. Dass wir drei niederländische VC-Fonds sowie einen Aufsichtsrat aus Belgien an Bord hatten und das Direktgeschäft auch auf Benelux, Frankreich und Großbritannien ausdehnen wollten, hat ebenfalls zu der Entscheidung beigetragen. Aber auch die Euronext selbst hat alles getan, um uns den IPO so einfach und reibungslos wie nur irgend möglich zu machen. Und am Tag des Börsengangs rollte sie uns nicht den sprichwörtlichen roten, sondern einen Curetis-grünen Teppich aus.

Der genaue IPO-Ablauf

Auch das Bankensyndikat war international aufgestellt: Mit RBC aus London, DeGroof Petercam aus Brüssel und der ICF Bank AG aus Frankfurt hatten wir ein Syndikat, das nicht die üblichen Verdächtigen unter den großen Investmentbanken enthielt, dafür aber aus Institutionen und vor allem Personen bestand, die vom ersten bis zum letzten Tag für diesen (kleinen) IPO arbeiteten und auch kämpften – und dafür alle Egos zurückstellten. Entsprechend waren Stimmung und Grundhaltung im Team immer konstruktiv – auch als die Kapitalmärkte nach dem Tweet von Hillary Clinton im Sommer volatil und holprig wurden und mehrere europäische Biotech-IPOs abgesagt wurden und auch als es darum ging, einen Deal zu strukturieren, der einerseits hinsichtlich Größe und Bewertung bescheiden genug war, um auch mit hoher Sicherheit machbar zu sein, andererseits aber nach oben genug Luft zum „up-sizing" ließ. Das Ergebnis war eine sehr erfolgreiche Transaktion, die innerhalb der ursprünglichen Preisspanne stattfand und deren Aktie sich unmittelbar nach dem IPO um mehr als zehn Prozent nach oben entwickelte. Das Orderbuch war deutlich überzeichnet und hat Curetis eine sehr gesunde und solide neue Aktionärsstruktur beschert, darunter ca. 30 neue institutionelle Investoren, Family Offices und Einzelpersonen aus Großbritannien (u. a. Aviva), Benelux, Deutschland, der Schweiz, Frankreich, Skandinavien und den USA. Und neben Roche und QIAGEN ist nunmehr mit Stratec ein weiteres wichtiges Unternehmen der Diagnostikbranche als Aktionär an Bord.

Auswirkungen

Und das Presseecho? In Deutschland war es neutral bis vorsichtig positiv, in den Niederlanden und Belgien wurde der IPO als gelungen gefeiert – so macht der Gang an die Börse Spaß. Und Curetis beschert er das Kapital für die nächsten Wachstumsschritte: den Ausbau der Kommerzialisierung in Europa, die Expansion in die USA und die Beschleunigung der Produkt-Pipeline – von Schwaben nach Europa und in die weite Welt.

Zahlen und Fakten – Europa

Risikokapitalfinanzierungen europäischer Biotech-Unternehmen, 2015 (Auswahl)

Unternehmen	Land	Volumen (Mio. €)	Bekanntgabe	Runde	Investoren
Immunocore	UK	282,3	Juli	1	Eli Lilly & Co., RTW Investments, Woodford Investment Management, Malin Corporation, neue und bestehende Investoren
Nabriva Therapeutics	Österreich	108,1	April	2	Global Life Science Ventures, HBM Partners, Phase4 Partners, Novartis Venture Funds, OrbiMed Advisors, Boxer Capital of Tavistock Life Sciences, Vivo Capital, Wellcome Trust, EcoR1 Capital
Mereo BioPharma	UK	105,3	Juli	1	Invesco Perpetual, Woodford Investment Management
CureVac	Deutschland	100,0	Nov.	6	Baillie Gifford, Bill & Melinda Gates Stiftung, dievini Hopp BioTech holding, Chartwave, Coppel Family, Northview, Elma Investments, Sigma Group
Merus	Niederlande	72,8	Aug.	3	Sofinnova Ventures, Novo, RA Capital Healthcare Fund, Rock Springs Capital, Tekla Capital Management, Novartis Venture Fund, Johnson & Johnson Innovation JJDC, Pfizer Venture Investments, Bay City Capital, LSP Life Sciences Partners, Aglaia Oncology Fund
ADC Therapeutics	Schweiz	72,1	Sept.	2	MedImmune Ventures, Auven Therapeutics Management, AstraZeneca, neue Investoren
Symphogen	Dänemark	67,5	Okt.	Convertible	Danish Pension Fund PKA, Novo, bestehende Investoren
CureVac	Deutschland	67,0	März	5	Bill & Melinda Gates Stiftung, dievini Hopp BioTech holding
CRISPR Therapeutics	Schweiz	57,7	April	2	Abingworth, SR One, Celgene Corporation, New Enterprise Associates, Versant Ventures
ObsEva	Schweiz	56,2	Nov.	2	HBM Partners, New Enterprise Associates, Novo, OrbiMed Advisors, Sofinnova Partners, Sofinnova Ventures, MS Ventures, Rock Springs Capital
Kymab	UK	45,1	Mai	3	Malin Corporation, Woodford Investment Management
Autolus	UK	41,3	Jan.	1	Syncona Partners
Sanifit	Spanien	36,6	Sept.	3	Edmond de Rothschild Investment Partners, Lundbeckfond Invest, Caixa Capital, Forbion Capital Partners, Ysios Capital Partners, Gilde Healthcare Partners, Baxter Ventures
PsiOxus Therapeutics	UK	34,4	Mai	3	Imperial Innovations Group, Invesco, SROne, Lundbeckfond Ventures, Mercia Technologie, Woodford Investment Management
GenSight Biologics	Frankreich	32,6	Juli	2	Abingworth, Index Ventures, Novartis Venture Funds, Versant Ventures, HealthCap, Perceptive Advisors, Jennison Associates, Fidelity Management & Research Company, Sphera Funds Management, Sphera Global HealthCare Fund

Quelle: EY, Capital IQ und VentureSource

Zahlen und Fakten – Europa

Im europäischen Vergleich stellen die großen Finanzierungsrunden von CureVac durchaus keinen Einzelfall dar. Immunocore – mit 282 Millionen Euro eine der größten europäischen VC-Runden überhaupt –, Nabriva Therapeutics und Mereo BioPharma stechen ebenso aus dem Feld heraus. Mit ihren klassischen Konsortien aus VC und CVC passen diese Runden perfekt in das klassische Finanzierungsökosystem für Biotech. Auch 2015 kommt das „Mehr" an VC vor allem wieder aus dem Vereinigten Königreich. Auf der Insel wurden allein 59 VC-Runden (29 %) und damit verbunden ein Volumen von 796 Millionen Euro (37 %) verbucht. Dies entspricht einem Wachstum von 80 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Schweiz folgt mit deutlichem Abstand (21 Runden; 348 Mio. €; Wachstum 43 %) vor Deutschland (20 Runden; 236 Mio. €; Wachstum 49 %).

Kapitalmarkttransaktionen mit Rekordvolumen

Die Liste der Kapitalerhöhungen an der Börse gleicht der des Vorjahres, mit leichter Verschiebung der Volumina nach oben. UK dominiert auch diese Sparte klar mit insgesamt 22 Deals auf der Gesamtliste (20 %) und über einer Milliarde Euro Einnahmen (33 % des Gesamtvolumens). Allein sieben dieser Transaktionen sind in der nebenstehenden Top-20-Liste enthalten. Immerhin nimmt Deutschland mit 16 Transaktionen den zweiten Platz auf der europäischen Rangliste ein, gefolgt von Frankreich mit insgesamt neun Finanzierungsereignissen an der Börse. Die im letzten Jahr noch breitere Dominanz der Specialty-Pharma-Unternehmen, vor allem bei den großen Runden, ist weniger ausgeprägt. Einzig Horizon Pharma sticht mit der Kapitalerhöhung von fast 450 Millionen Euro heraus.

Folgefinanzierungen börsengelisteter europäischer Biotech-Unternehmen, 2015 (Auswahl)

Unternehmen	Land	Volumen (Mio. €)	Datum	Art
Horizon Pharma	Irland	449,4	13. April	Follow-on
Circassia Pharmaceuticals	UK	378,7	15. Mai	Follow-on
Galapagos	Belgien	247,5	15. April	Follow-on
Cellectis	Frankreich	205,7	20. Feb.	Follow-on
GW Pharmaceuticals	UK	185,7	27. April	Follow-on
Prothena Corporation	Irland	126,5	06. April	Follow-on
ReNeuron	UK	94,2	10. Juli	Follow-on
Celyad	Belgien	90,2	18. Mai	Follow-on
uniQure	Niederlande	79,8	07. April	Follow-on
Egalet	Dänemark	77,7	27. Juli	Follow-on
Akari Therapeutics	UK	67,6	18. Sep.	PIPE
Horizon Discovery	UK	55,2	01. Mai	Follow-on
Silence Therapeutics	UK	55,1	02. April	Follow-on
Biotie Therapies	Finnland	50,5	13. Mai	Follow-on
Santhera Pharmaceuticals	Schweiz	50,0	01. Dez.	PIPE
MolMed	Italien	49,5	04. März	Follow-on
4D Pharma	UK	47,9	21. Jan.	Follow-on
Amarin Corporation	Irland	47,6	05. März	PIPE
Medigene	Deutschland	46,4	12. Juni	Follow-on
Valneva	Frankreich	45,0	12. Jan.	Follow-on

Quelle: EY, Capital IQ

Auch hier mehr Follow-ons, weniger PIPEs

In Europa insgesamt fällt ebenfalls eine signifikante Verschiebung von PIPEs zu Follow-ons auf (siehe S. 59). Die klassischen Kapitalerhöhungen durch Ausgabe neuer Aktien an die breitere Anlegerschaft machen inzwischen 64 Prozent aus und dominieren mit 17 Transaktionen dieses Typs (85 %) auch die Top-20-Liste. Für UK gilt auch für diesen Parameter eine Extremsituation: Waren 2014 noch 75 Prozent der Kapitalerhöhungen über PIPEs (nur 13 % Follow-ons) abgewickelt worden, kehrt sich das Verhältnis im aktuellen Jahr 2015 ins Gegenteil: 95 Prozent der Transaktionen im Vereinigten Königreich waren Follow-on-Platzierungen.

282 Mio. €

Die größte, europäische VC-Runde aller Biotech-Zeiten fährt der britische T-Zell-Spezialist Immuncore ein. Mit den 282 Millionen Euro werden die ImmTACs weiterentwickelt – kleine Peptidmoleküle, die dem Immunsystem helfen, von Krebs befallene Zellen zu erkennen.

Zahlen und Fakten USA

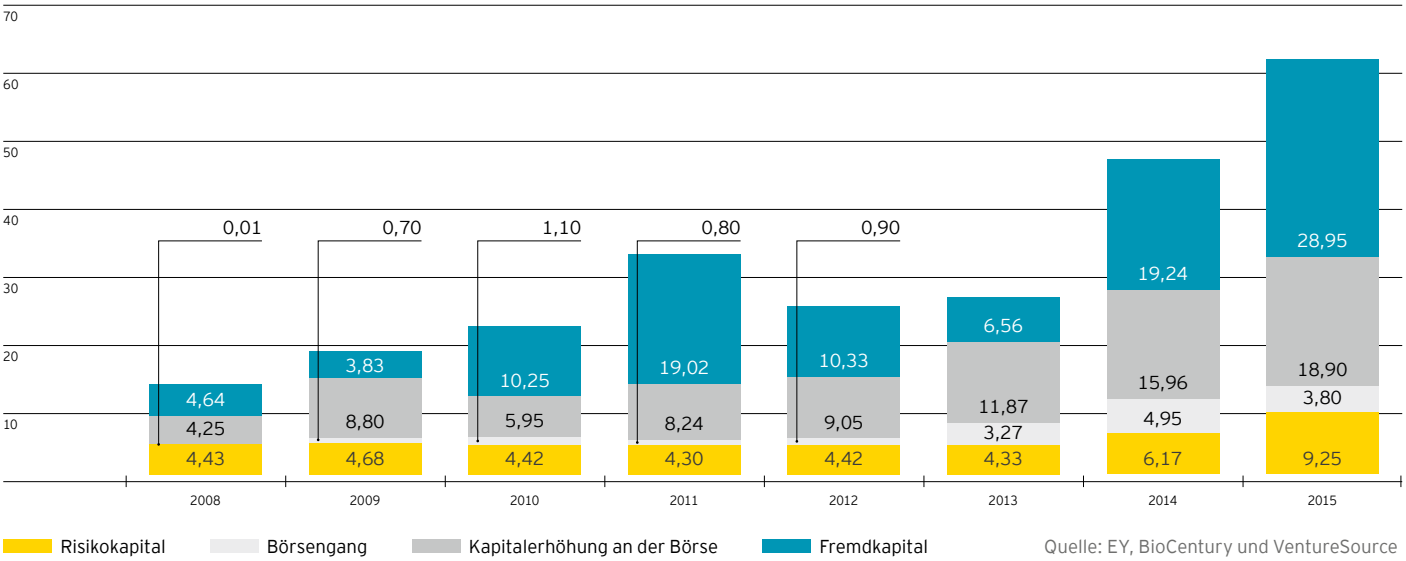
Kapitalökosystem USA legt trotz IPO-Abschwächung weiter zu

Der Vorreiter für die weltweit positive Entwicklung des Biotechnologiesektors konnte 2015 die Vorjahreswerte bei der Branchenfinanzierung erneut deutlich übertreffen. Die Gesamtfinanzierung legte dabei um 31 Prozent zu und machte einen Sprung um 15 Milliarden US-Dollar auf 61 Milliarden US-Dollar. Das in der Breite relevantere Equity Capital (VC, IPO, Kapitalerhöhungen an der Börse) nahm um insgesamt 18 Prozent zu und kam auf 32 Milliarden US-Dollar. Diesem Beteiligungskapital steht fast ebenso viel Fremdkapital gegenüber (29 Mrd. US$). Der Motor für diese Entwicklung – der seit drei Jahren anhaltende IPO-Boom – hat seine Drehzahl leicht reduziert. Die Rekordzahl von 63 IPOs 2014 ging 2015 auf nur noch 45 zurück und resultierte in entsprechend reduzierten Kapitaleinnahmen von „nur" noch 3,8 Milliarden US-Dollar (-23 %). Wie im Eingangskapitel en détail ausgeführt, ist dies aber nicht ein Zeichen für ein nachlassendes Interesse am Sektor, sondern eher der Beginn einer normalen Sättigungskurve, weil die meisten IPO-Kandidaten inzwischen an der Börse angekommen sind. Wenn das anhaltende Interesse am Sektor nicht zu sehr dazu führt, dass Investoren auch nicht börsenreife Unternehmen aufs Parkett heben, ist dies sogar ein positives Zeichen. Wenngleich dieser Effekt zwar auch zu beobachten ist (mehr IPOs von Phase-I-/Präklinikunternehmen), behalten die ausgewiesene Expertise der Investoren sowie die gründliche Prüfung der Geschäftspläne nach wie vor die Oberhand. Viel entscheidender – und auch ein Beweis für das nicht nachlassende Interesse am Sektor – sind die sehr stark ausgeprägten Effekte des Börsenbooms auf die restliche Kapitalnahrungskette.

So viel VC wie nie zuvor

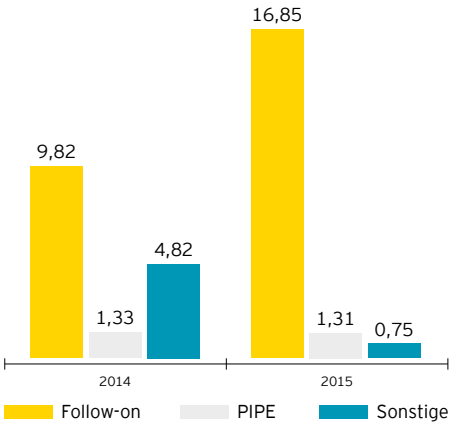
Am beeindruckendsten ist dabei der erneute Anstieg des Venture Capital um weitere 50 Prozent (nach 43 % im Vorjahr) auf nun über neun Milliarden US-Dollar. Nie zuvor floss so viel Beteiligungskapital in den privaten Biotech-Sektor. Die Hoffnung auf große Gewinne bei späteren Exits – exorbitante Marktkapitalisierung bei IPOs ebenso wie exzellente Verhandlungspositionen bei Trade Sales – beflügeln diese Aktivitäten. Da die über die letzten Jahre nur mäßig ansteigende Zahl von VC-Runden mit 419 fast konstant blieb (Vorjahr: 410 Runden), resultiert aus dem gezeigten Anstieg, dass die durchschnittlichen Volumina pro Runde deutlich angehoben wurden (von 15 auf 22 Mio. US$) – auch dies ein Ausdruck größeren Zutrauens in den Sektor. Die Zeiten des zurückhaltenden „Drip Feeding" scheinen überwunden. Ebenso erfreulich an dieser Entwicklung ist, dass davon überdurchschnittlich vor allem die sehr jungen Start-ups profitieren: Nicht nur nimmt ihr Anteil an den VC-Runden um 23 Prozent zu (145 Ereignisse für Seed und erste Runde); das Durchschnittsvolumen vergrößert sich sogar um 87 Prozent auf 18 Millionen US-Dollar.

Kapitalaufnahme US-amerikanischer Biotech-Unternehmen
Summe in Mrd. US$



Quelle: EY, BioCentury und VentureSource

Kapitalerhöhungen an der Börse, USA
Summe in Mrd. US$



Quelle: EY, BioCentury und Capital IQ

Stetige Zunahme der Kapitalerhöhungen

Nicht minder relevant aus Sicht des Kapitalökosystems ist die nachhaltige Zunahme der Kapitalerhöhungen an der Börse, die noch direkter an das IPO-Geschehen anknüpft. Mit Einsetzen des IPO-Booms Ende 2012 konnte das an der Börse eingenommene Kapital (ohne IPOs) bis Ende 2015 um 160 Prozent über dem Durchschnittswert der Jahre vor dem IPO-Fenster (2008–2012) gesteigert werden. Die aktuelle Summe für 2015 von 19 Milliarden US-Dollar liegt um 18 Prozent über dem Vorjahreswert. Ganz anders als in Europa stellt sich die Börsenaktivität in den USA hinsichtlich der Kapitalinstrumente dar. PIPEs, die in Europa über viele Jahre das Geschehen dominiert hatten – ein eindeutiges Zeichen für die nicht vorhandene breite Investorenbasis – und erst im letzten Jahr etwas in den Hintergrund traten, haben in den USA nie eine große Rolle gespielt. Die klassischen Follow-ons, ein guter Indikator für die breite Aktienstreuung und damit eine etablierte Aktienkultur in den USA, nehmen noch weiter zu und kommen jetzt insgesamt auf fast 90 Prozent des Volumenanteils. Andere Vehikel (z. B. Warranties, Wandelanleihen etc.) sind in ihrer Bedeutung zugunsten der breiten Aktienemissionen stark zurückgegangen.

Börsengänge US-amerikanischer Biotech-Unternehmen, 2015

Unternehmen	Volumen (Mio. US$)
NantKwest	238,3
Spark Therapeutics	185,2
Aimmune Therapeutics	184,0
Natera	180,0
Blueprint Medicines	168,6
REGENXBIO	159,4
Seres Therapeutics	153,8
Global Blood Therapeutics	138,0
Aduro Biotech	136,9
vTv Therapeutics	117,2
Chiasma	117,1
Invitae	116,8
Verseon	100,5
Edge Therapeutics	92,5
CytomX Therapeutics	92,0
Nivalis Therapeutics	88,6
Flex Pharma	86,4
aTyr Pharma	86,3
Neos Therapeutics	82,8
Voyager Therapeutics	80,5
Collegium Pharmaceutical	80,0
Cidara Therapeutics	76,8
XBiotech	76,0
Carbylan Therapeutics	74,8
Dimension Therapeutics	71,5
Catabasis Pharmaceuticals	69,0
KemPharm	64,0
Aclaris Therapeutics	63,3
MyoKardia	62,5
Zosano Pharma	56,9
CoLucid Pharmaceuticals	55,0
Axsome Therapeutics	51,0
Kura Oncology	50,0
HTG Molecular Diagnostics	50,0
Zynerba Pharmaceuticals	48,3
Mirna Therapeutics	43,8
Inotek Pharmaceuticals	40,0
TRACON Pharmaceuticals	36,0
Cerecor	26,1
Viking Therapeutics	24,0
Jaguar Animal Health	20,0
Ritter Pharmaceuticals	20,0
OpGen	17,1
CohBar	11,2
EyeGate Pharma	4,1

Quelle: EY, Capital IQ

Transaktionen

4

Biotech-Transaktionen stehen weltweit hoch im Kurs

Der globale Transaktionsmarkt unter Beteiligung von Biotech-Unternehmen profitiert von den positiven Entwicklungen auf den Kapitalmärkten. Die Zahl der Transaktionen steigt. Viel entscheidender sind aber die gleichzeitig steigenden Dealvolumina und vor allem die attraktiveren Upfront-Zahlungen für Biotech. Insgesamt nehmen Biotech-Unternehmen damit eine deutlich verbesserte Verhandlungsposition vis-à-vis Pharma ein. Sie treten auch stärker als Partner mit anderen Biotech-Firmen in Erscheinung.

Zahlen und Fakten Deutschland

Deutsche Biotech-Unternehmen können zum Teil ebenfalls von diesen Trends profitieren. In lukrativen Allianzen wie auch attraktiven Firmenübernahmen spielen vornehmlich die beschriebenen Leuchttürme ihr Potenzial aus.

Zahlen und Fakten International

Europäische Biotechs schließen vornehmlich Partnerschaften mit US-Unternehmen. Die Spitzendeals bieten neue Ansätze für das lange Zeit vernachlässigte Gentherapiesegment. Auch bei den internationalen M&A-Transaktionen hat Europa mit Shire und AstraZeneca die Nase vorn.

Biotech-Transaktionen stehen weltweit hoch im Kurs

IPO-Boom beflügelt auch Biotech-Partnerschaften

Das aktuelle Momentum für Biotech an den Kapitalmärkten, das – wie zuvor aufgezeigt – das gesamte Finanzierungsökosystem aktiviert hat, wirkt sich auch positiv auf die Rolle von Biotech-Unternehmen bei Transaktionen aus. Dies ist sowohl bei den Allianzen mit Pharma- und anderen Partnern zu beobachten als auch bei Übernahmen.

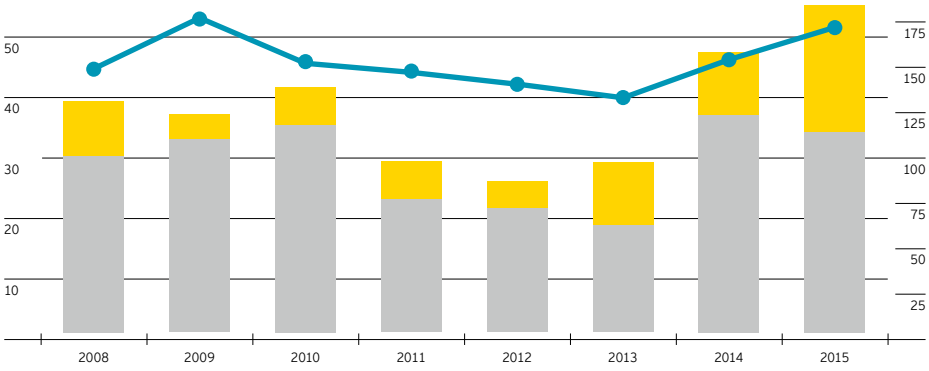
Allianzen als lukrative Kapitalquelle

Die wesentlichen Indikatoren für diese positive Entwicklung sind die folgenden (im Vergleich zur Periode 2011–2013):

- Die Anzahl der Allianzen steigt wieder deutlich (173 Deals mit Zahlungsangaben 2015; +24 %).
- Die aggregierten Dealvolumina („Biobucks") wachsen 2015 auf 55,4 Milliarden US-Dollar (+95 %) an.
- Direkte Kapitalzuflüsse aus Upfront-Zahlungen nehmen insgesamt um 177 Prozent auf 6,1 Milliarden US-Dollar zu.
- Der Anteil der direkten Upfront-Zahlungen im Vergleich zu den prognostizierten Dealvolumina steigt 2015 auf elf Prozent (+38 %).

US-amerikanische und europäische Allianzen mit Biobucks

Biobucks: potenzielles Dealvolumen inklusive Upfront- und Meilensteinzahlungen, soweit veröffentlicht

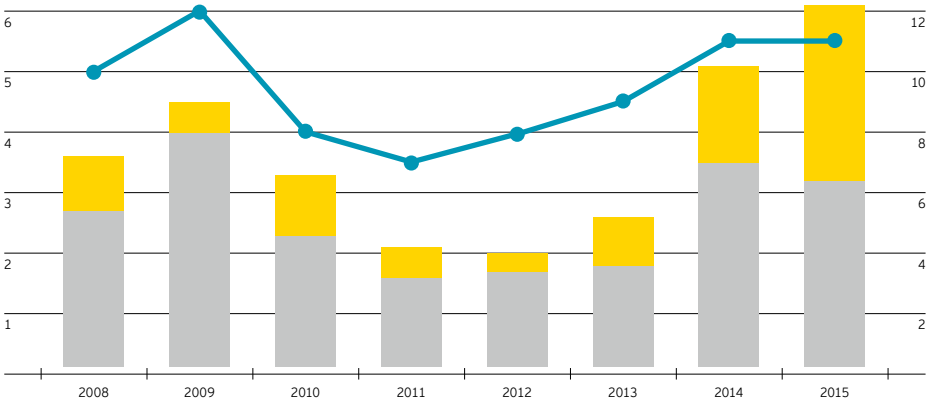


Potenzielles Dealvolumen in Mrd. US$: Pharma-Biotech Biotech-Biotech

Anzahl Transaktionen:

Quelle: EY, Medtrack

US-amerikanische und europäische Allianzen mit Upfront-Zahlungen



Upfront-Volumen in Mrd. US$: Pharma-Biotech Biotech-Biotech

Upfront-Anteil im Vergleich zum Gesamtvolumen in Prozent:

Quelle: EY, Medtrack

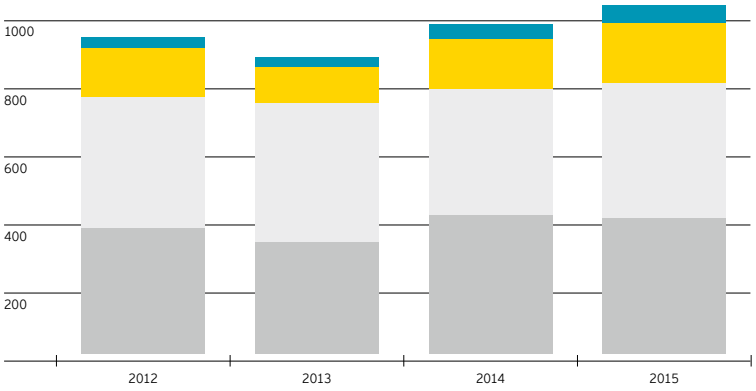
Diese Entwicklung bringt sehr deutlich zum Ausdruck, dass Biotech-Firmen nicht nur das Interesse des Kapitalmarktes sehr aktiv nutzen, sondern das ihnen dort entgegengebrachte Vertrauen konsequent auch in Verhandlungen mit Partnern umsetzen können. So strikt sich die Zeiten schwieriger Finanzierungssituationen im Transaktionsumfeld als „brutaler Käufermarkt" präsentierten, so eindeutig genießen Biotech-Unternehmen derzeit eine exzellente Verhandlungsposition in Partnerschaften. Allein die alternative Möglichkeit, notwendiges Kapital für die weitere Entwicklung der Produkte am Kapitalmarkt zu bekommen, ohne auf Allianzen und die damit verbundene Aufgabe von Produktrechten angewiesen zu sein, bedeutet eine enorme Verbesserung der Lage. Dealvolumina, die im Vergleich zur Anzahl der Allianzen deutlich stärker wachsen (s. o.), unterstreichen die verbesserten Möglichkeiten bei der Preisgestaltung sehr eindrucksvoll. Viel mehr noch als beim „Pricing" der Transaktionen („Biobucks" bezogen auf mögliche Einnahmen aus zukünftigen Meilensteinzahlungen und Royaltys) zahlt sich die verbesserte Verhandlungsposition aber in Upfront-Zahlungen aus, die als initiale Kapitalzuflüsse bei Vertragsabschluss ohne die Risikokomponente der zu überschreitenden Entwicklungshürden direkt verbucht werden können. Erst damit werden die entsprechenden Allianzen auch wieder zu attraktiven Kapitalquellen, mit denen die Unternehmen konkret planen können.

Europa und USA profitieren gleichermaßen
Die geografische Differenzierung der Allianzen zeigt, dass die beschriebenen Grundtendenzen auf beiden Kontinenten und auch in Kooperationen untereinander ähnlich verlaufen.

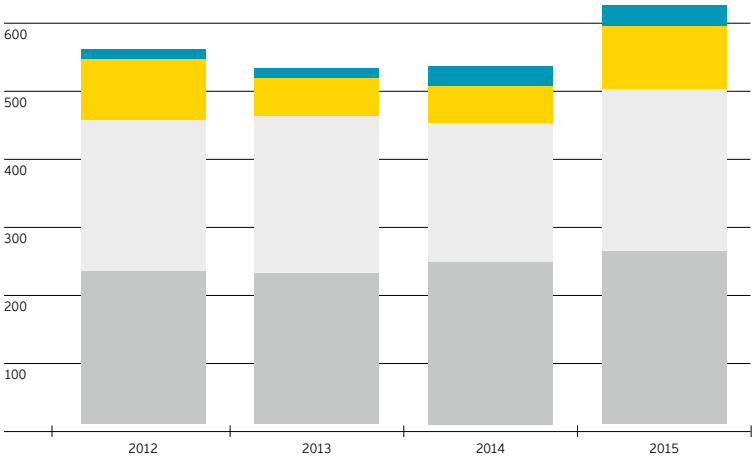
Allianzen nicht nur mit Big Pharma
Durch die besseren finanziellen Möglichkeiten von Biotech-Unternehmen können sie sich nun auch vermehrt selbst kostspielige Allianzen mit anderen Biotechs leisten. So ist der Zuwachs bei der Zahl aller Biotech-Biotech-Partnerschaften deutlich größer (+24 % im Vergleich zu 2014) als die leicht abnehmende Zahl der Pharma-Biotech-Allianzen (-4 %). Noch weiter geht diese Schere auf, wenn man die entsprechenden Dealvolumina betrachtet: Biotech-Biotech-Allianzen zeigen hier eine Steigerung um 203 Prozent, bei den Pharma-Biotech-Allianzen sind es nur 66 Prozent. (siehe Analysen auf S. 71)

Geld für Allianzen fließt in die USA
Die absoluten Transaktionszahlen ändern sich wenig: Es gab zehn Prozent mehr Allianzen insgesamt (mit kommuniziertem Dealvolumen und ohne; in Zahlen: 1.672) zwischen Biotech-Unternehmen in Europa und Nordamerika ohne geografische Differenzierung. Der Blick auf die Dealvolumina zeigt fast durchweg satte Anstiege, wobei die europäischen Firmen mit 108 Prozent die Größenordnung der von ihnen initiierten Deals stark steigern (EU-EU, EU-US). Die US-getriebenen Transaktionen hingegen legen innerhalb der USA zwar ebenfalls zu (+62 %); einen Rückgang erfährt jedoch das Volumen der Allianzen mit europäischen Partnern (-7 %). Der Zusammenhang mit der verbesserten Kapitalisierung der Biotech-Firmen kommt am besten zum Ausdruck, wenn man die durchschnittlichen Abschlusssummen pro Deal betrachtet. Deutliche „Preisaufschläge" konnten demnach die Europäer zusammengefasst durchbringen (+126 %). Die US-Firmen erreichten im gleichen Zeitraum lediglich ein Plus von 61 Prozent und mussten für Deals mit europäischen Partnern sogar Rückschläge (-7 %) hinnehmen.

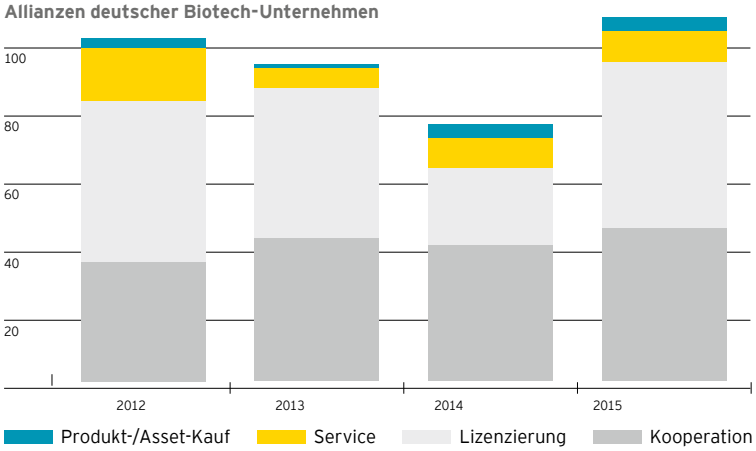
Allianzen US-amerikanischer Biotech-Unternehmen



Allianzen europäischer Biotech-Unternehmen



Allianzen deutscher Biotech-Unternehmen



Quelle: EY

Biotech-Transaktionen stehen weltweit hoch im Kurs

Wer zahlt wie viel für Biotech?
M&A-Wert im Mittel (USA und EU, ohne Megadeals)

Biotech
2015: 166 Mio.€
2013: 213 Mio.€

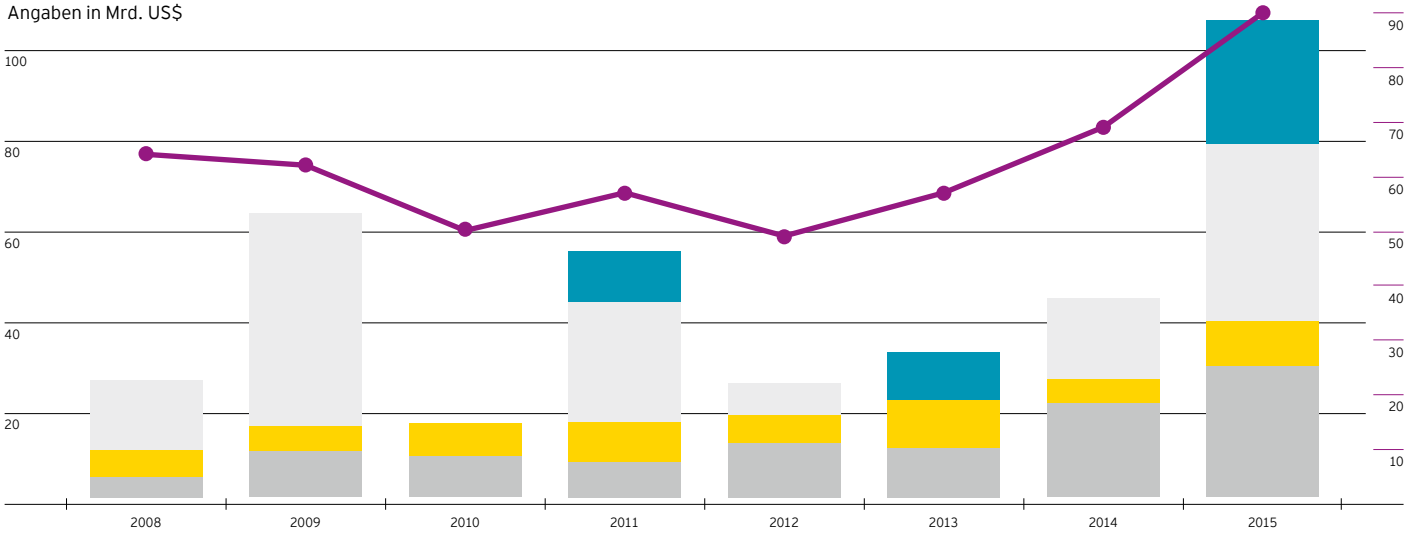
Pharma
2015: 809 Mio.€
2013: 429 Mio.€

Biotech profitiert von M&A-Boom
Noch sehr viel ausgeprägter ist die Aufwärtsentwicklung im Bereich der M&A-Transaktionen unter Beteiligung von Biotech. Parallel zum Verlauf des IPO-Fensters ist seit 2013 ein spürbarer Anstieg der M&A-Aktivitäten im Life-Sciences-Bereich erkennbar. Dies ist in erster Linie eine Koinzidenz und nicht kapitalmarktbasiert. Der Trend ist primär pharmagetrieben und wird einerseits durch Konsolidierung (z. B. Sparten), andererseits aber vor allem auch durch Wachstums- und Innovationsdruck angefeuert. Die günstige Zinssituation leistet einen ebenfalls wichtigen Beitrag. Durch Übernahmen von Biotech-Firmen werden vor allem Umsatzwachstum und Innovationszugang verbessert. Hierbei ist es erfreulich, dass die Zahl der M&A-Transaktionen mit Beteiligung von Biotech an sich deutlich zugenommen hat (M&A-Deals mit veröffentlichten Dealvolumina: +58 % seit 2013, +30 % gegenüber 2014). Auch hier ist es vor allem der Zuwachs auf der Volumenseite, der beeindruckt: Mit dem aktuellen Stand von 107 Milliarden US-Dollar wurde erstmals die magische Hürde der 100 Milliarden genommen. Die wesentlichen Treiber dieser Rekordentwicklung sind die sieben Megadeals, d. h. Transaktionen mit Volumina von jeweils über fünf Milliarden US-Dollar. Deren Wert alleine hat seit 2013 um 95 Milliarden US-Dollar zugelegt und macht derzeit fast zwei Drittel der Gesamtsumme aus. Immerhin sind vier der sieben Großtransaktionen Biotech-Biotech-Deals, ebenfalls ein Novum der sonst traditionell pharmagetriebenen Sparte.

Wo ist aber die Verbindung dieser Trends zur besseren Kapitalsituation bei Biotech? Viel aufschlussreicher ist hier die „Pricing"-Diskussion von Pharma-Biotech-Transaktionen bei Dealgrößen unterhalb des Megadeal-Segments. Dabei ergeben sich interessante Details: Für die 30 M&A-Deals 2015 (mit publizierten Preisangaben) wurden im Mittel 809 Millionen Euro pro Deal erzielt. Das sind 89 Prozent mehr als noch 2013 zu Buche standen (16 Deals mit durchschnittlich 429 Mio. €).

Biotech genießt also auch im M&A-Umfeld deutlich höheres Ansehen und kann dieses in erfolgreichere Verhandlungsergebnisse ummünzen. Pharma-Unternehmen müssen für den Kauf attraktiver Biotech-Firmen deutlich mehr Geld in die Hand nehmen und werden von den Analysten diesbezüglich sehr kritisch beäugt – die Analysten haben sowohl die Bewertungen der Kaufobjekte als auch deren Marktkapitalisierung im Auge. Nur zum Vergleich sei angemerkt, dass die parallel dazu analysierten Biotech-Biotech-Transaktionen im Preis sogar um 22 Prozent fielen und im Durchschnitt bei 166 Millionen Euro liegen (Analysemenge: 59 Deals 2013, 56 Deals 2015).

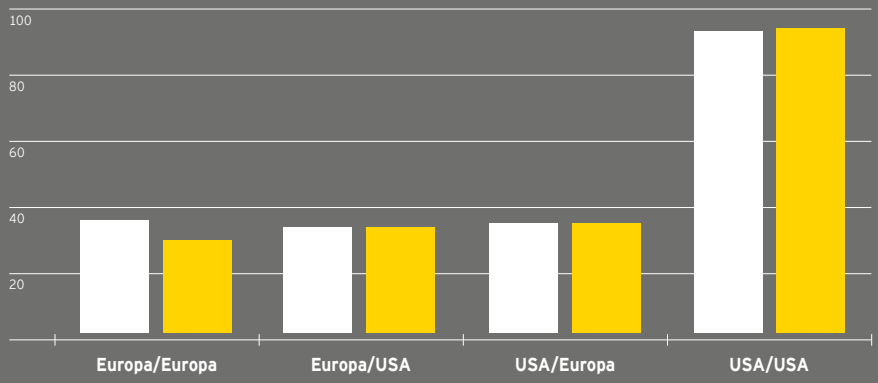
US-amerikanische und europäische M&A
M&A ohne veröffentlichte Dealvolumina nicht berücksichtigt
Angaben in Mrd. US$



Quelle: EY, Capital IQ, Thomson One und Medtrack

Allianzen und M&A: Trends und Analysen

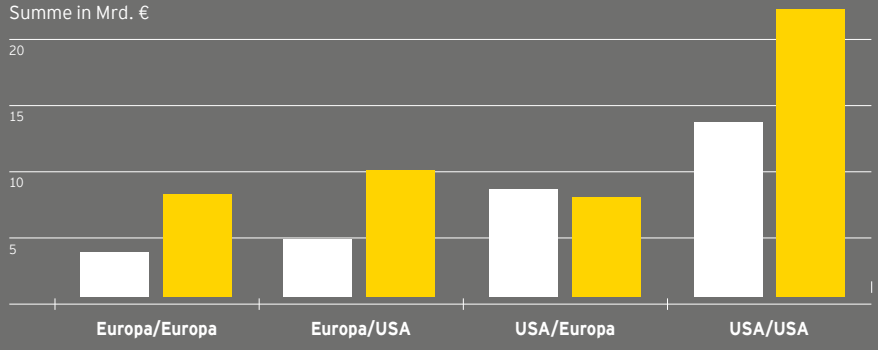
Allianzen: Anzahl nach Geografie der Dealpartner



Die Transaktionsanzahlen bleiben stabil. Weder Europa noch die USA engagieren sich vermehrt auf dem jeweils anderen Kontinent. Da es in den USA die meisten Biotech-Unternehmen gibt, ist der Kooperationsaustausch dort auch am höchsten.

2014 2015

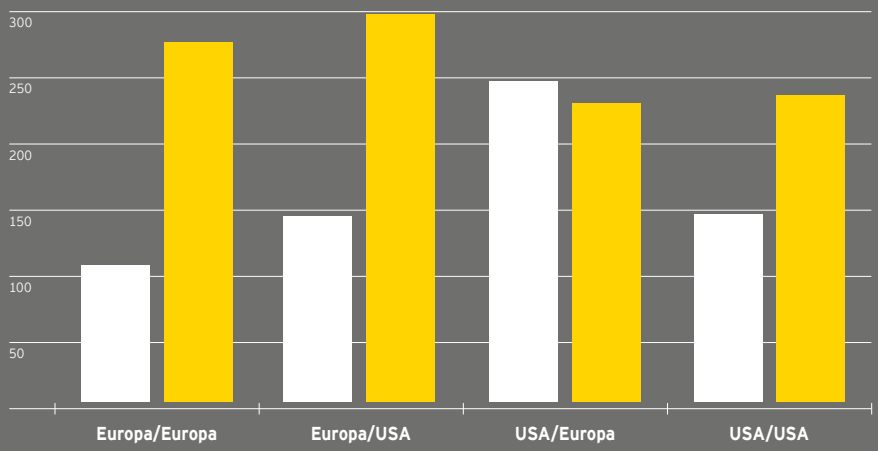
Allianzen: Volumen nach Geografie der Dealpartner
Summe in Mrd. €



Obwohl die Zahlen der Transaktionen fast konstant blieb, floss mehr Geld in Kooperationen mit US-amerikanischen Biotechs, sowohl aus Europa als auch innerhalb der USA. Steigt der Preis für Innovation?

2014 2015

Allianzen: Druchschnittlicher Dealwert nach Geografie der Dealpartner
Summe in Mio. €



Noch deutlicher wird dieser Trend beim Betrachten des durchschnittlichen Volumens pro Deal. Der Anstieg von 2014 bis 2015 ist von europäischer Seite aus enorm.

2014 2015

Mit wem geht Biotech Allianzen ein?
Änderungsrate von 2012-2014 auf 2015

Biotech: 24 %
Pharma: -4 %
Sonstige: 10 %

Mit welchen Partner erhöhte sich das Allianzvolumen am meisten?
Änderungsrate von 2012-2014 auf 2015

Biotech: 203 %
Pharma: 66 %
Sonstige: 91 %

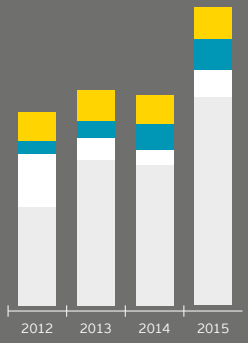
203 %

Andere Biotech-Firmen werden als Partner immer attraktiver, die Dealvolumina steigen.

Anzahl M&A: Zunahme in den USA und Europa

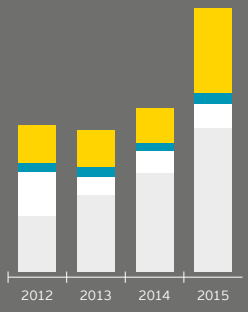
USA

Der kräftige Anstieg auf 197 M&A bei den Übernahmen ist hauptsächlich pharmagetrieben und unabhängig von der Entwicklung am Kapitalmarkt.



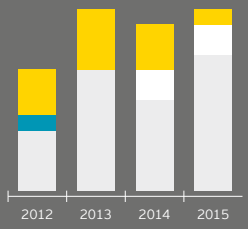
EU

Auch in Europa kommt Dynamik auf. Der Anstieg auf insgesamt 174 M&A ist auch auf den mittlerweile etablierten Trend zu mehr Übernahmen zurückzuführen.



DE

In Deutschland hingegen gibt es kaum Bewegung bei einer Gesamtanzahl von 12 M&A 2015. Immerhin steigt der Anteil an Übernahmen wieder auf 75 Prozent.



Übernahme
Mehrheitsbeteiligung
Fusion
Teilübernahme

Quelle: EY, Thomson One und Medtrack

Von 0 auf 100. Nach perfekter Vorbereitung auf die Zielgerade: die 2015er-Deals von BioNTech

Sean Marett
COO BioNTech AG, Mainz
www.biontech.de

Die Geschäfts- und Kooperationsstrategie von BioNTech
Das Ziel der BioNTech AG ist es, eigene, personalisierte Immuntherapien gegen Krebs und andere schwere Krankheiten auf den Markt zu bringen. Das Unternehmen verfolgt hierzu eine dreistufige Strategie: zunächst die Auslizenzierung einzelner Projekte, dann die gemeinsame Entwicklung und Vermarktung von Produkten mit ausgewählten Partnern und als letzten Schritt die selbstständige Markteinführung eigener therapeutischer Produkte.

Vielseitige Töchter unter einem gemeinsamen Dach
Mit mehr als 400 Mitarbeitern ist das Mainzer Unternehmen inzwischen eines der größten Biotechnologieunternehmen in Europa. Durch seine sechs Tochtergesellschaften vereint BioNTech alle notwendigen Komponenten zu Forschung, Entwicklung, Herstellung und Kommerzialisierung innovativer Immuntherapien unter einem strategischen Dach. Dazu zählen sowohl die unternehmenseigenen Technologieplattformen – mRNA-Therapien, Zell- und Gentherapien, Proteintherapien und molekulare Diagnostik – als auch weitere notwendige Prozessstufen wie GMP-Produktion. Diese Struktur bietet mehrere Vorteile und erlaubt es, spezifische Projekte und Ansätze zu verpartnern, ohne jedoch die Kontrolle über das Technologieportfolio aus der Hand zu geben. Partnern gewährt dies den Zugang zu einer reichhaltigen Innovationspalette.

Wissenschafts- und forschungsgetriebener Ansatz
Nach ihrer Gründung im Jahr 2008 war die BioNTech AG mehrere Jahre lang ein rein forschungsgetriebenes Unternehmen. Das Strüngmann-Family-Office und die MIG Fonds als finanzkräftige Investoren erlaubten es dem Mainzer Start-up, sich auf neue Innovationen und die wissenschaftliche Weiterentwicklung seiner Technologieplattformen zu konzentrieren. Die Kommerzialisierung der wissenschaftlichen Errungenschaften rückte erst im Herbst 2013, nach Eintritt in die klinische Phase, in den Unternehmensfokus. 2015 gelang es der BioNTech AG, innerhalb von nur sieben Monaten durch drei bedeutende Deals ihre drei Kerntechnologien zu validieren.

Validierung aller unternehmenseigenen Technologieplattformen im Jahr 2015
Der erste große Coup gelang BioNTech im Mai 2015 mit einer Forschungskooperation im Bereich Zell- und Gentherapie mit dem US-amerikanischen Pharma-Konzern Eli Lilly. Das Lizenzabkommen spülte 60 Millionen US-Dollar in die Kasse der BioNTech. Der zweite Streich folgte bereits wenige Wochen später durch den Abschluss eines Kooperationsabkommens mit der dänischen Firma Genmab. Für die gemeinsame Entwicklung und Vermarktung bispezifischer Antikörper floss eine Anfangsfinanzierung in Höhe von 10 Millionen US-Dollar an BioNTech. Im November letzten Jahres konnte zudem ein Kooperations- und Lizenzabkommen mit dem Pharma-Riesen Sanofi unter Dach und Fach gebracht werden. Die Unternehmen werden neuartige Krebsimmuntherapien auf der Basis synthetischer mRNA erforschen und entwickeln. Neben der stolzen Summe von 60 Millionen US-Dollar als Anfangsfinanzierung hat BioNTech die Option, ausgewählte Kollaborationsprodukte gemeinsam mit Sanofi zu entwickeln und zu vermarkten. Durch diese ausgewählten Partnerschaften hat BioNTech das Produktportfolio für einen Markteintritt eigener Produkte beträchtlich erweitert.

Führend im schnell wachsenden Markt der Krebsimmuntherapien
BioNTech ist durch Kooperationen und Forschungsanstrengungen im schnell wachsenden Markt der Immuntherapien hervorragend aufgestellt. Das Unternehmen hat von Beginn an auf individualisierte Krebsimmuntherapien gesetzt und ist heute weltweit führend auf diesem Gebiet. Bis Ende 2016 wird BioNTech fünf mRNA-basierte Immuntherapien in der klinischen Testung haben.

Hauseigener Produktionsprozess
Eine Herausforderung individualisierter Medizin ist die aufwendige Herstellung. Um seine Führungsrolle zu untermauern, arbeitet BioNTech seit 2015 gemeinsam mit Siemens am Aufbau eines voll automatisierten, papierlosen und digitalen Herstellungsprozesses. Während Siemens vom BioNTech-Wissen auf dem Gebiet der individualisierten Krebstherapie profitiert, nutzt BioNTech die Erfahrung des Automatisierungsspezialisten zum Aufbau des hauseigenen Produktionsprozesses.

Akademische Partner als Brücke zum Erfolg
Neben den Pharma-Kooperationen ist BioNTech außerdem in ein starkes akademisches Netzwerk eingebunden. Das Unternehmen ist Teil des BMBF-geförderten Spitzenclusters für individualisierte Immunintervention (Ci3) und mehrerer EU-geförderter Konsortien. Hinzu kommen ein europaweites Netzwerk von klinischen Studienpartnern und eine enge Zusammenarbeit mit der translationalen Forschungseinrichtung TRON gGmbH.

Neue Investition und steigendes Interesse der US-Investoren
Das Interesse der Investoren an neuen Immuntherapien ist hoch, insbesondere in den USA. Dies wurde zuletzt deutlich, als BioNTech eine der begehrten Präsentationseinladungen auf der renommierten J.P. Morgan Conference in San Francisco erhielt. Allein die Deals aus dem vergangenen Jahr brachten BioNTech an die 120 Millionen Euro ein, die das Unternehmen nun für Investitionen einsetzen will, um seine Vorreiterposition auszubauen. Die BioNTech AG hat alle Weichen gestellt, um auf dem vielversprechenden Gebiet der Krebsimmuntherapie auch in Zukunft eine führende Position einzunehmen.

Zahlen und Fakten Deutschland

Negativtrend aufgehalten

Die im Vorjahr mit einiger Sorge zur Kenntnis genommene abfallende Kurve der Zahl der Allianzen (2011–2014) für deutsche Biotech-Unternehmen zeigt erfreulicherweise 2015 wieder deutlich in die positive Richtung. Damit entwickelt sich das Transaktionsgeschehen im Gleichklang mit den internationalen Trends (siehe S. 69) – wie aufgrund der internationalen Ausrichtung von Allianzen zu erwarten war. Es ist weiterhin motivierend, dass Biotech-Unternehmen in Deutschland vor allem im wichtigsten Teilbereich der Lizenzdeals mit 117 Prozent deutlich zulegen konnten. In diesem Segment spielen sich schließlich die meisten Partnerschaften ab, die erfolgsgebundene Meilensteinzahlungen und spätere Umsatzbeteiligung versprechen. Das positive Momentum schlägt auch bei den operativen Kooperationen mit zwölf Prozent durch, während die Serviceverträge etwa gleich bleiben (unter dem Vorbehalt der dünnen Datentiefe sowie der Asset-Verkäufe mit geringen Absolutzahlen).

Erfolgreiche Allianzen als Leuchtturmkriterium

Wie bereits im Eingangskapitel angedeutet, treten einige der deutschen Leuchtturmfirmen vor allem durch herausragende Deals in den Vordergrund. Nach wie vor dominieren Transaktionen auf der Basis attraktiver Technologieplattformen.

Deutlich die Nase vorn hat dabei *BioNTech,* das mit der weitaus größten Transaktion und drei weiteren Allianzen die Rangliste in Deutschland anführt. Der Vertrag mit Lilly im Mai 2015 stellt erstmals den Wert der BioNTech-Plattformen zur Identifizierung neuer Immuntherapie-Targets und T-Zell-Rezeptoren für die Krebstherapie heraus. Dies kommt nicht nur im Volumen des Deals zum Ausdruck (324 Mio. €), sondern insbesondere auch in der gleichzeitig vereinbarten Beteiligung von Lilly an BioNTech (30 Mio. €). Die Zusammenarbeit auf der Technologieseite bestimmt auch die Allianz mit Genmab, bei der die Target- und Antikörperplattform von BioNtech und die DuoBody-Plattform von Genmab gemeinsam für die Entwicklung bispezifischer Antikörper genutzt werden sollen. Immerhin zieht BioNTech auch aus dieser Allianz finanziellen Nutzen. Im Gegensatz zu diesen beiden initialen Allianzen stellt die Megatransaktion mit Sanofi konkret bis zu fünf Produktentwicklungen auf der Basis der RNA-Technologie in den Vordergrund. Entsprechend gestalten sich die Volumina mit bis zu 300 Millionen Euro an Meilensteinzahlungen pro Produktkandidat deutlich anders. Ebenfalls interessant dabei ist für BioNTech die Möglichkeit, sowohl in Co-Marketing-Vereinbarungen zusammen mit Sanofi Märkte zu erschließen und darüber hinaus auch als Hersteller in eigenen GMP-Anlagen zu fungieren. In diesem Zusammenhang ist ein weiterer Deal des Unternehmens sinnvoll. Mit Siemens hat man ebenfalls im Mai 2015 eine Zusammenarbeit zum Bau einer voll automatisierten und digitalisierten Herstellungsanlage begonnen, die die mit den Pharma-Partnern eigegangenen Verpflichtungen auf der Produktlieferseite (RNA) berücksichtigt. Somit wurde mit dieser Serie von Allianzen eine

Ausgewählte Allianzen deutscher Biotech-Unternehmen, 2015

Unternehmen	Partner	Land	Datum	Potenzieller Wert (Mio. €)	Upfront-Zahlungen (Mio. €)
BioNTech	Sanofi	Frankreich	03. Nov.	1405,9	54,1
Phenex Pharmaceuticals	Gilead Sciences	USA	06. Jan.	423,6	
BioNTech	Eli Lilly & Co.	USA	12. Mai	324,4	54,1
Evotec	Sanofi	Frankreich	07. Aug.	303,0	3,0
Evotec	Sanofi	Frankreich	10. Aug.	200,0	
Proteros biostructures	Merck & Co.	USA	07. Okt.	113,6	
4SC	Menarini Asia-Pacific	Singapur	14. April	95,0	
Glycotope	Octapharma	Schweiz	08. Okt.	72,1	72,1
BioNTech	Genmab	Dänemark	19. Mai	13,5	9,0
Medigene	SynCore Biotechnology	Taiwan	17. Dez.	5,0	
Evotec	National Cancer Institute	USA	05. Okt.	4,5	

Quelle: EY

Fokus auf Onkologie: Glycotope gibt präklinische Pipeline an innovativen humanen Blutgerinnungsfaktoren an Octapharma

Paul Higham
CEO Glycotope GmbH, Berlin
www.glycotope.com

Optimierte humane Glykosylierung hat das Potenzial, allergische Reaktionen zu vermindern

Menschliches Blut ist als Quelle für eine Aufreinigung von Blutgerinnungsfaktoren sehr rar, der Prozess ist aufwendig und es bestehen Sicherheitsbedenken durch Kontaminationen. Rekombinante Gerinnungsfaktoren hingegen entsprechen oft nicht den aus Plasma gewonnenen Proteinen und können aufgrund fehlender humaner Zuckerstrukturen immunogene oder allergische Reaktionen auslösen. Blutgerinnungsfaktoren sind sehr komplexe Plasmaproteine, und ihre Glykosylierungsmuster, die immunogene Reaktionen verhindern, stellen für die industrielle Herstellung auf herkömmlichen Plattformen eine enorme Herausforderung dar. Eine Technologie, die die Produktion von Proteinen mit vollständig humanen und optimierten Glykosylierungsmustern für neue Therapieformen erlaubt und gleichzeitig auch eine Behandlung mit Langzeitwirkung für Hämophilie und andere Blutungsstörungen ermöglicht, bietet einen enormen Wert für die Industrie.

GlycoExpress™ – Herstellung innovativer Proteine mit Langzeitwirkung und besserer Verträglichkeit

Die GlycoExpress™-(GEX™)-Technologieplattform von Glycotope ist ein einzigartiges Expressionssystem, das eine Toolbox neuartiger humaner Suspensionszelllinien zur Produktion vollständig humaner, glykooptimierter Proteine mit dem Ziel bildet, die Bioaktivität, Stabilität, Immunogenität und Serumhalbwertszeit deutlich zu verbessern. Proteine mit Langzeitwirkung bleiben wesentlich länger im Blut des Patienten aktiv und müssen daher seltener verabreicht werden. Im Fall unserer GEX™-produzierten Blutgerinnungsfaktoren verspricht dies ein verbessertes Anwendungsschema und einen potenziell höheren Patientenkomfort. Durch die gleichzeitige humane Glykosylierung der Plasmaproteine sollen allergische Reaktionen vermindert und die Verträglichkeit des Medikaments erhöht werden. Als weltweit führendes Unternehmen in der Glyko-Optimierung von Biopharmazeutika haben wir auf der Basis unserer Technologie ein Portfolio präklinischer humaner Blutgerinnungsfaktoren entwickelt.

Der Octapharma-Deal validiert die GlycoExpress™- -Technologieplattform

Im Oktober 2015 haben wir mit einem der größten Hersteller hämatologischer Produkte, der Schweizer Octapharma, einen exklusiven weltweiten Lizenzvertrag zur Forschung, Entwicklung und Vermarktung von Kandidaten aus diesem Portfolio unterschrieben. Glycotope hat insgesamt rund 80 Millionen Euro im Zuge eines Lizenz- und Beteiligungsvertrags erhalten. Hinzu kommt der Anspruch auf substanzielle Umsätze im Zusammenhang mit der Forschung und Herstellung einer Reihe von Produkten über die Dauer der Vereinbarung sowie auf weitere Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen für eine festgelegte Zahl von Projekten.

Octapharma der perfekte strategische Partner

Unser Partner ist enorm engagiert in der Hämophilieforschung und verfügt über umfassende Erfahrung in der Entwicklung sowie über ein starkes globales Vertriebsnetz zur Vermarktung von Hämophilie- und anderen Blutprodukten. Darüber hinaus unterstreicht Octapharma mit der Beteiligung an Glycotope über den Kauf neuer Aktien aus einer Kapitalerhöhung sein Engagement in der Biotechnologie und zeigt gleichzeitig die Bedeutung, die es GEX™ und der zukünftigen Zusammenarbeit mit unserem Unternehmen im Bereich Hämatologie beimisst. Für Octapharma stellt die Vereinbarung eine signifikante Stärkung seines biotechnologischen Standbeins und eine wichtige Erweiterung seines Blutgerinnungs- und Proteingeschäfts dar. So kommentiert der Chairman der Octapharma Group, Wolfgang Marguerre: „Der Zugang zur GEX™-Expressionsplattform von Glycotope eröffnet uns enormes Wachstumspotenzial durch eine Vielzahl interessanter Möglichkeiten zur Erweiterung unseres Portfolios." Für uns als Glycotope ist es nicht nur das erste strategische Abkommen, das ein ganzes Indikationsfeld aus unserem Portfolio abdeckt, sondern gleichzeitig auch eine erste industrielle Validierung unserer GEX™-Technologieplattform.

Glycotope schärft Fokus auf das Kerngeschäft Onkologie

Glycotope hat sich seit seiner Gründung auf die Entwicklung innovativer Immunonkologieprodukte zur Behandlung verschiedener Krebsarten auf der Basis unserer GlycoBody- und GlycoExpress™-Technologien konzentriert und bereits vier vielversprechende Produkte in der fortgeschrittenen klinischen Entwicklung. Ein Kandidat, der sich zurzeit in der klinischen Phase IIb der Entwicklung als Erhaltungstherapie bei Ovarialkarzinomen befindet, ist PankoMab-GEX™. PankoMab-GEX™ ist der erste therapeutische Antikörper, der ganz spezifisch gegen ein Kohlenhydrat-Protein-Kombinationsepitop (TA-MUC1) auf der Oberfläche einer Vielzahl von Tumorzellen gerichtet ist und als Monotherapie in einer Phase-I-Studie mit Patienten mit fortschreitenden unterschiedlichen Krebserkrankungen wie Ovarial- und Lungenkarzinomen eine hervorragende Verträglichkeit, keine signifikante Toxizität und eine starke Anti-Tumor-Aktivität zeigte. Zur Verbesserung unserer Wettbewerbsposition setzen wir Prioritäten. Die Konzentration unseres klinischen Portfolios auf die Onkologie verschafft uns weitere finanzielle Flexibilität und die Ressourcen, um uns auf die klinische Entwicklung innovativer Therapieansätze in dieser Indikation zu konzentrieren, mit dem Ziel, diese Projekte in der fortgeschrittenen klinischen Entwicklung zur weiteren Entwicklung zu verpartnern. Hier sehen wir ein enormes Potenzial.

Zahlen und Fakten Deutschland

komplette Wertschöpfungskette von der Discovery- bis zur Herstellungs- und Vermarktungsseite breit abgedeckt. Mit über 100 Millionen Euro an Upfront-Zahlungen und Beteiligungen war dies für BioNTech aus Finanzierungssicht ein sehr erfolgreiches Jahr (siehe Artikel S. 72).

Der Deal zwischen *Phenex Pharmaceuticals* und Gilead am Jahresanfang – ebenfalls mit Leuchtturmcharakter – wurde bereits im Vorjahresreport ausführlich als ein Beispiel für hohe Forschungskompetenz und erfolgreiche Verpartnerung beschrieben. Phenex verkaufte dabei das komplette R&D-Programm um das Target FXR (Farnesoid-X-Rezeptor-Agonisten) zur Behandlung von Lebererkrankungen (z. B. NASH) für bis zu 470 Millionen US-Dollar.

Evotec konnte seinem über die letzten Jahre konstanten Track Record weitere Deals im Gesamtwert von einer halben Milliarde Euro hinzufügen – beide mit dem französischen Pharma-Riesen Sanofi. Dabei ging es einerseits um die Vereinbarung einer erweiterten strategischen Zusammenarbeit in mehreren Arbeitsgebieten, speziell unter Einbeziehung der R&D-Aktivitäten am ehemaligen Sanofi-Standort Toulouse, der von Evotec übernommen worden war. Darüber hinaus wurde die ebenfalls seit 2014 laufende Allianz in der Onkologie auf das Therapiegebiet Diabetes ausgeweitet, mit besonderem Fokus auf der Entwicklung von Zellersatztherapien (Stammzellreprogrammierung zu funktionellen insulinproduzierenden β-Zellen).

Unter den Allianzen mit dreistelligen Millionenvolumina fiel schließlich noch der Deal zwischen *Proteros biostructures* und Merck & Co. Dabei ging es um die Erforschung und weitere Entwicklung von niedermolekularen Krebswirkstoffen basierend auf Technologieplattformen von Proteros im Bereich epigenetischer Targets sowie auf dem strukturbasierten Wirkstoffdesign.

Schließlich hat *Glycotope* Teile seiner Glyco-Proteinplattform an Octapharma auslizenziert. Dies ging einher mit der Übertragung aller Rechte am präklinischen Portfolio an rekombinanten, zuckeroptimierten Gerinnungsfaktoren. Glycotope konnte aus diesem Deal sowohl signifikante Vorabzahlungen (80 Mio. €) und weitere Meilensteinzahlungen vereinbaren als auch eine Beteiligung der Octapharma am Unternehmen erreichen. Aus strategischer Sicht zielte dieser Deal bei Glycotope auch auf eine zukünftig stärkere Fokussierung auf das Therapiegebiet der Immuntherapie (siehe Artikel S. 74).

Eher produktgetrieben waren die Vereinbarungen von *4SC* mit Menarini Singapore zur Entwicklung und Vermarktung des Wirkstoffs Reminostat in Asien. Des Weiteren konnte *Medigene* einen neuen Partner präsentieren, der die weitere Entwicklung von EndoTag-1 finanziert und sich zudem als neuer Co-Investor am Unternehmen beteiligt. Dies ist auch ein wichtiger Schritt auf dem Weg der Neuausrichtung von Medigene.

Projektfinanzierung

Unter dem Motto „Alternative Finanzierungen" war in den vergangenen Jahren immer wieder das neue Modell der VC-Investoren zum „Asset Centric Funding" (Projektfinanzierung) diskutiert worden. Der Business Case beruht hierbei auf der „Veredelung" von Projekten bis zum klinischen „Proof of Concept" und der anschließenden Verpartnerung mit Pharma- oder anderen Life-Sciences-Unternehmen. Eines der dort beschriebenen Projekte – Lipid Therapeutics von Investor EMBL Venture Partners – kann nun Vollzug melden. Nachdem bereits vor zwei Jahren Falck Pharma als erster Partner für die Entwicklung in Europa eingestiegen war, konnte im aktuellen Jahr mit Nestlé nun auch ein Partner für die globale Entwicklung und Vermarktung an Bord gebracht werden. Geschäftsführer Gerhard Keilhauer gibt dazu nähere Informationen (siehe Artikel S. 76).

M&A-Transaktionen stellen Leistungsfähigkeit deutscher Biotech-Unternehmen unter Beweis

Zunächst kann auch für den deutschen M&A-Markt ein geringer Anstieg (+9 %) der Dealzahlen konstatiert werden. Hier aber ein Folgen des internationalen Trends sehen zu wollen scheint vermessen: Es handelt sich lediglich um eine Transaktion mehr als 2014. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Anteil an Übernahmen wieder und stieg auf neun an (+50 %). Erfreulich ist, dass – ähnlich wie im Vorjahr – auch 2015 deutsche Unternehmen (25 %) als Käufer agierten.

Was wurde in Deutschland gekauft und wer hat in Deutschland gekauft?

Die Schlagzeilen bestimmte der Verkauf der *SuppreMol* an Baxter. Das Interesse an der Immuntherapieplattform zur Behandlung von Autoimmunerkrankungen und Allergien war dem Konzern immerhin 200 Millionen Euro wert. Wichtig aus Sicht des Standorts

Schlank, schlanker, Lipid Therapeutics: Mit gerade mal 1,7 Vollzeitbeschäftigten zum weltweiten Erfolg

Dr. Gerhard Keilhauer
CEO Lipid Therapeutics GmbH, Heidelberg
www.lipid-therapeutics.com

Risiko und Aufwand zu hoch für eine reguläre Unternehmensgründung

Die Finanzierung hochinnovativer therapeutischer Projekte aus der akademischen Forschung gestaltet sich in der deutschen Biotech-Landschaft immer noch als äußerst mühsam. Viele Investoren scheuen vor den historisch hohen Ausfallraten und dem immensen Kapital- und Zeitbedarf zurück. Die Option, diese Projekte früh an einen Industriepartner, sei es an Pharma oder ein etabliertes Biotech-Unternehmen, zu lizenzieren, scheitert oft daran, dass die Datenlage für die potenziellen Partner nicht überzeugend genug ist oder die Erwartungen der Erfinder nicht mit denen der potenziellen Lizenzpartner kompatibel sind.

Vielversprechendes Asset PC

Das innovative Konzept, Phosphatidylcholin (PC) für die Behandlung der Colitis ulcerosa einzusetzen, basiert auf den präklinischen und klinischen Forschungsarbeiten von Prof. Wolfgang Stremmel, Krehl-Klinik Heidelberg. Der Gehalt von PC, einem wichtigen natürlichen Bestandteil der sogenannten Mukus-Barriere, ist im Dickdarm von Colitis-Patienten stark vermindert, was sehr wahrscheinlich kausal für das Auftreten der Krankheit ist. Mit einer oralen pH-gesteuerten Formulierung, die PC lokal im Dickdarm freisetzt, wurde die therapeutische Aktivität in drei Phase-II-Studien mit Colitis-Patienten belegt.

Lipid Therapeutics: initiale Finanzierung und Firmenstruktur

Eine Auslizenzierung des Assets an Pharma-Partner scheiterte trotz dieses klinischen Proof of Concept. An diesem Punkt ermöglichte die Seed-Finanzierung von 2,5 Millionen Euro durch den EMBL Technology Fund die Gründung der Lipid Therapeutics (Lipid). Ziel von Lipid war es, das Asset professionell weiterzuentwickeln, um es nach der Durchführung einer erfolgreichen State-of-the-Art-Phase IIb zu verpartnern. Ein erfahrener Geschäftsführer wurde eingesetzt und alle Arbeiten extern an Dienstleister und Berater vergeben. Dabei wurde eine extrem effektive und kapitaleffiziente Projektentwicklungsstruktur geschaffen (im Schnitt 1,7 Vollzeitbeschäftigte). Zusätzliche Finanzmittel konnten in zwei weiteren Finanzierungsrunden von CD Venture und einem vermögenden Privatmann eingeworben werden.

Kommerzialisierung in Europa: Auslizenzierung an Falk

Nach der Ausarbeitung einer überzeugenden klinischen Entwicklungsstrategie gelang es, mit Dr. Falk Pharma aus Freiburg (Falk), dem deutschen Marktführer auf dem Gebiet chronisch-entzündlicher Darmerkrankungen, einen Lizenzierungs- und Optionsvertrag für Europa abzuschließen. Lipid als Sponsor führte eine multizentrische und multinationale Phase-IIb-Studie durch, die ein statistisch signifikantes Ergebnis im primären Endpunkt erbrachte. Daraufhin übernahm Falk 2012 das Projekt zur weiteren Entwicklung, Zulassung und Vermarktung in Europa. Hierdurch wurde eine erste Zahlung fällig, die durch Meilensteinzahlungen im Rahmen der Entwicklung und Zulassung sowie durch marktübliche Umsatzbeteiligungen über die Zeit ergänzt wird. Falk startete im Sommer 2014 die Schlüssel-Zulassungsstudien in 14 europäischen Ländern.

Kommerzialisierung im Rest der Welt: Auslizenzierung an Nestlé

Für die Kommerzialisierung der verbliebenen Rechte (im Rest der Welt, insbesondere in den USA) wurde analog zu Falk ein weiterer Entwicklungspartner gesucht. Zunächst trieb Lipid die klinische Planung für die US-Entwicklung voran und erhielt 2013 von der FDA eine IND-Zulassung und die Zusage, dass ein gemeinsames Phase-III-Programm (je eine Phase-III-Studie in Europa und in den USA) für eine Zulassung hinreichend sei. So hatte Lipid die Wahl: entweder die Schlüssel-Phase-III-Studie in den USA selbst durchführen oder sie an einen strategischen Partner auslizenzieren. Mit einer Kapitalerhöhung durch Altinvestoren und Neuinvestor HBM zur eigenständigen Durchführung der US-Phase-III-Studie im Rücken konnte Lipid im September 2015 Nestlé Health Science gewinnen. Das entsprechende Lizenzabkommen legt fest, dass Nestlé die volle Verantwortung für die weitere Entwicklung, Zulassung und Vermarktung von LT-02 in Nicht-Falk-Territorien übernimmt und Lipid durch ein Downpayment, Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen partizipiert.

Der Rollenwechsel von Lipid vom Entwickler zum Koordinator

Die gemeinsame Entwicklung sowohl in der EU als auch in den USA soll 2019 abgeschlossen und die Zulassung des Produkts in beiden Regionen beantragt werden. Die aktuelle Rolle von Lipid hat sich damit signifikant geändert, weg von der operativen Umsetzung der Entwicklung hin zur Koordination der Partner und der Teilnahme an den verantwortlichen Entscheidungskomitees, zur Betreuung des Patentportfolios sowie zur Vereinnahmung der Zahlungsflüsse der beiden Lizenzpartner.

Asset-Centric Funding

Das Modell Lipid zeigt, dass es möglich ist, ein interessantes Asset professionell und fokussiert mit einer schlanken internen Struktur zu entwickeln. Die Geschäftsleitung garantierte ein stringentes Projektmanagement mit enger Koordination der externen Experten, die ausgezeichnete Qualität bei hoher Flexibilität gewährleisteten. Essenziell für das Gelingen des beschriebenen Set-ups ist die verlässliche Unterstützung durch die Gesellschafter, insbesondere den Gründungsinvestor. Eingeworbene Finanzmittel wurden direkt in das Projekt und nicht in Infrastruktur investiert. Voraussetzung für eine erfolgreiche Partnersuche ist eine klare Vorstellung und Dokumentation der Positionierung des Produkts mit entsprechendem Target Product Profile und der hierzu notwendigen Entwicklung bis zur Vermarktung.

Zahlen und Fakten Deutschland

Die Allianzen von BioNTech dominieren 2015 die Schlagzeilen ebenso wie der Verkauf der SuppreMol. Doch es gibt weitere Erfolgsmeldungen bei den Transaktionen.

Deutschland war auch die Entscheidung, die SuppreMol-Site in Martinsried aufrechtzuerhalten. Die Übernahme gliedert sich auch aufgrund ihres Immuntherapieschwerpunktes in die internationalen Trends gut ein.

Dies trifft auch für einen weit weniger beachteten Deal, die Übernahme von *Stage Cell Therapeutics* durch den amerikanischen Biotech-Shootingstar Juno Therapeutics, zu. Juno gilt als Aushängeschild für innovative T-Zell-Therapien. Mit den beiden derzeit führenden Therapieplattformen, CAR-T und TCR, soll es gelingen, T-Zellen spezifisch gegen Krebszellen einzelner Patienten auszurichten. Der Rekord-IPO im Jahr 2014 mit über 300 Millionen US-Dollar Kapitalaufnahme hat das Unternehmen in die Lage versetzt, durch strategische Übernahmen sein Produkt- und Technologieportfolio weiter auszubauen. Stage Cell Therapeutics aus Göttingen leistet dabei wichtige Beiträge im Bereich der T-Zell-Isolierung und -Aktivierung sowie in der Entwicklung automatisierter Herstellungsprozesse für die therapeutischen T-Zellen – und damit für die Supply Chain der Juno-Therapieplattform. Interessant sind auch die Konditionen des Deals, die eine Upfront-Zahlung von 53 Millionen Euro beinhalten, während die Restsumme des Kaufpreises (135 Mio. €) noch an erfolgsabhängige Meilensteine geknüpft ist, nämlich die Entwicklung neuer Reagenzien (40 Mio. €), neue Automatisierungstechnologien (65 Mio. €) sowie Erfolge in der frühen klinischen Pipeline von Stage Cell Therapeutics (30 Mio. €). Erfreulich auch hier ist die Beibehaltung des Stage-Cell-Standortes in Göttingen, der nun unter Juno Therapeutics GmbH firmiert.

Die Liste der M&A-Transaktionen mit deutschen Käufern wird von *MorphoSys* angeführt, welche die bereits als Partner „getestete" Lanthio Pharma aus den Niederlanden übernahm. Damit erwarb MorphoSys eine neue Plattform zur Generierung von Lanthio-Peptiden, welche die existierende Antikörperplattform innovativ ergänzt. Des Weiteren haben zwei deutsche Diagnostikunternehmen (R-Biopharm und Cube Dx) ihr Portfolio durch Zukäufe erweitern können. R-Biopharm als Molekulardiagnostik-Player erhält durch den Kauf von Genewake neue Möglichkeiten im Bereich „Companion Dx"; Cube Dx, Experte in der Sepsisdiagnostik, verstärkt sich in diesem Bereich durch die Hinzunahme der Assets des österreichischen Diagnostikunternehmens Anagnostics Bioanalysis.

Auch im Sektor der industriellen Biotechnologie gab es Bewegung: evocatal aus Monheim übernahm den langjährigen Kooperationspartner aevotis aus Potsdam. Die beiden Unternehmen vereinigten im neu entstandenen Unternehmen ihre Wertschöpfungsketten von der Enzymentwicklung bis hin zur Markteinführung innovativer Kohlenhydrate in verschiedensten Einsatzbereichen (z. B. Nahrungsmittel, Kosmetik).

M&A deutscher Biotech-Unternehmen, 2015

Unternehmen	Land	Käufer	Land	Datum	Potenzieller Wert (Mio. €)
SuppreMol	Deutschland	Baxter International	USA	03. März	200,0
Stage Cell Therapeutics	Deutschland	Juno Therapeutics	USA	11. Mai	187,5
NOMAD Bioscience (Icon Genetics)	Deutschland	Denka	Japan	07. Aug.	75,0
Oncotest	Deutschland	Charles River Laboratories	USA	18. Nov.	36,0
Lanthio Pharma	Niederlande	MorphoSys	Deutschland	07. Mai	20,0
Cellca	Deutschland	Sartorius Stedim Biotech	Frankreich	02. Juli	
aevotis	Deutschland	evocatal	Deutschland	19. Jan.	
GeneWake	Deutschland	R-Biopharm	Deutschland	29. Okt.	
Signature Diagnostics	Deutschland	Roche	Schweiz	09. Feb.	

Quelle: EY

Zahlen und Fakten International

Allianzen in Europa nehmen zu – vorwiegend USA als Partner

Die Entwicklung der Gesamtzahl von Allianzen in Europa zeigt ähnlich wie die zuvor dargestellte Zahl der Biobuck-Allianzen nach oben (siehe S. 68). Mit einem Plus von 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr stehen erstmals seit 2011 wieder über 600 publizierte Deals zu Buche. Am stärksten nehmen die Servicedeals mit 74 Prozent und die wichtigen Lizenzverträge mit 16 Prozent zu. Die TOP-15-Liste als repräsentativer Querschnitt der Allianzen europäischer Biotech-Firmen lässt erkennen, dass die Partner für die europäischen Biotech-Unternehmen vornehmlich (60 %) aus den USA kommen, zu gleichen Teilen aus dem Lager der „Big Pharma" und der „Big Biotech". Der Anteil europäischer Partner liegt mit einem Drittel deutlich darunter. Die europäische Rangliste (Top 15) deckt vom Volumen her immerhin ca. ein Viertel der globalen Allianzen ab. Besonders auffällig sind fünf Megadeals mit Transaktionsvolumina von jeweils über einer Milliarde Euro. Interessant dabei ist die Tatsache, dass die herausragenden Deals (mit Volumina von über 2 Mrd. €) beide im über lange Jahre gemiedenen Segment der Gentherapie aufschlagen.

Leuchttürme

Klarer Sieger der Rangliste ist der Deal von Vertex mit *CRISPR Therapeutics* mit einem potenziellen Wert von über zwei Milliarden Euro. Vertex sichert sich dadurch den Zugang zu der brandneuen Technologieplattform zur gezielten Manipulation von Genomen – im Fall von Vertex zielt die Zusammenarbeit z. B. auf die gentherapeutische Behandlung von Sichelzellanämiepatienten. Ebenfalls im Bereich der Gentherapie ist die Zusammenarbeit zwischen Bristol-Myers Squibb und *uniQure* angesiedelt. Dabei wird die ursprünglich in Deutschland entwickelte und erst im Vorjahr gekaufte Technologie der damaligen InoCard nun zusammen mit BMS weiterentwickelt. Erstaunlich dabei ist der offensichtliche Wertsprung im direkten Vergleich des ursprünglichen Kaufpreises für InoCard (3 Mio. €) mit dem aktuellen Deal mit BMS (> 2 Mrd. €).

Die im Rahmen der Erfolge seiner Hepatitis-C-Therapien zum Marktführer der „Big Biotechs"

Ausgewählte Allianzen europäischer Biotech-Unternehmen, 2015

Unternehmen	Land	Partner	Land	Datum	Potenzieller Wert (Mio. €)	Upfront-Zahlungen (Mio. €)
CRISPR Therapeutics	Schweiz	Vertex Pharmaceuticals	USA	26. Okt.	2365,7	94,6
uniQure	Niederlande	Bristol-Myers Squibb	USA	26. Mai	2079,1	73,9
Galapagos	Belgien	Gilead Sciences	USA	17. Dez.	1870,0	653,4
BioNTech	Deutschland	Sanofi	Frankreich	03. Nov.	1405,9	54,1
Innate Pharma	Frankreich	AstraZeneca	UK	24. April	1149,0	225,3
Bavarian Nordic	Dänemark	Bristol-Myers Squibb	USA	04. März	878,7	54,1
Anokion	Schweiz	Astellas Pharma	Japan	02. Juni	684,9	14,4
Cytos Biotechnology	Schweiz	OnCore Biopharma	USA	06. Jan.	470,4	
AC Immune	Schweiz	Janssen Pharmaceuticals	USA	12. Jan.	458,7	
Genmab	Dänemark	Novo Nordisk	Dänemark	14. Aug.	452,4	1,8
Phenex Pharmaceuticals	Deutschland	Gilead Sciences	USA	06. Jan.	423,6	
Ablynx	Belgien	Novo Nordisk	Dänemark	25. Nov.	377,0	5,0
Ablynx	Belgien	Merck & Co.	USA	22. Juli	371,0	13,0
AVEO Oncology	USA	EUSA Pharma	UK	21. Dez.	357,3	2,3
BioNTech	Deutschland	Eli Lilly & Co.	USA	12. Mai	324,4	54,1

Quelle: EY

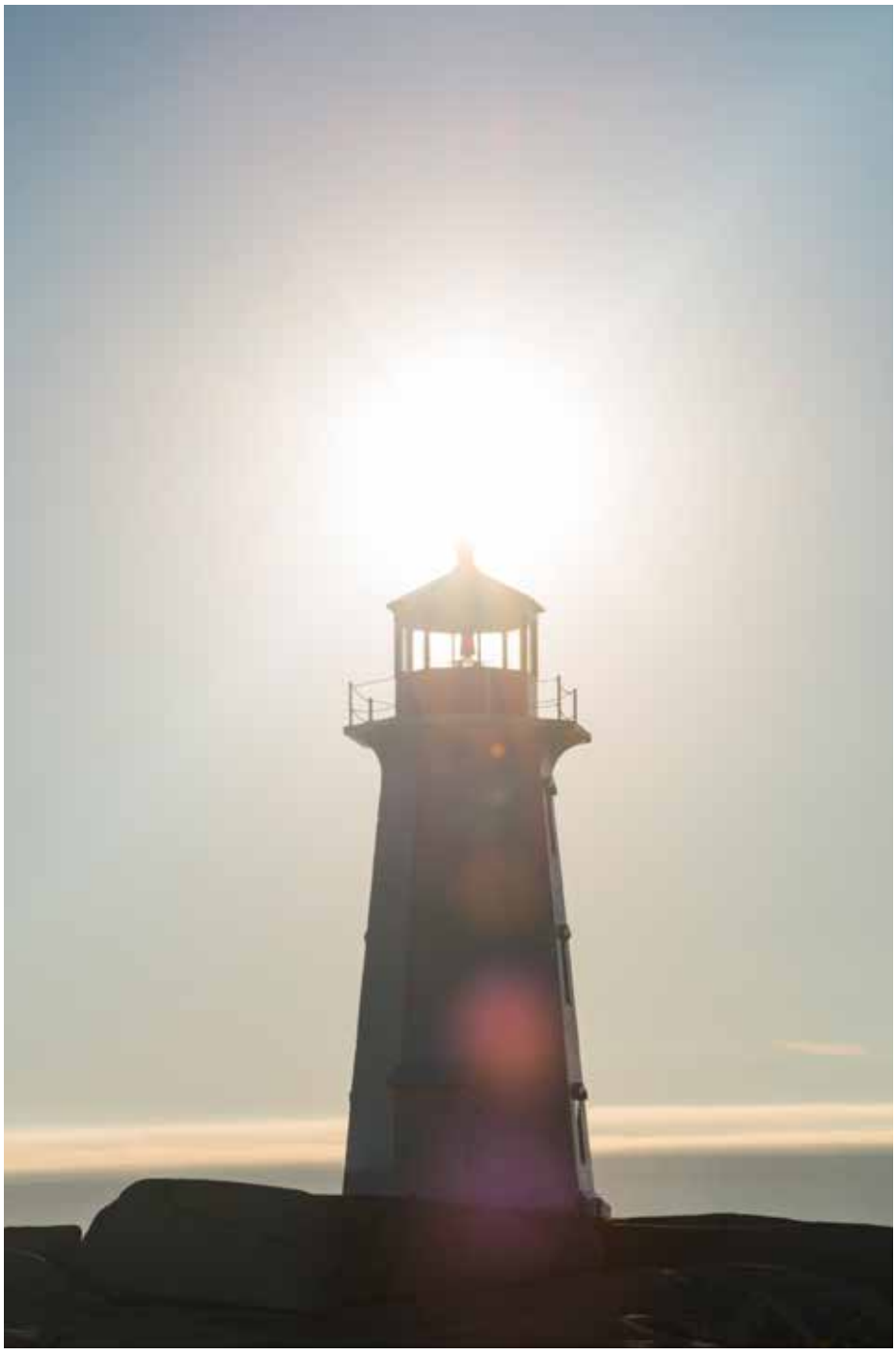
Sowohl bei den Allianzen als auch bei den M&A legen europäische und US-amerikanische Biotech-Unternehmen weiter zu und setzen den bereits im Vorjahr ausgemachten Aufwärtstrend dynamisch fort.

avancierte Gilead verschafft sich durch die Allianz mit der belgischen *Galapagos* Zugang zu einem niedermolekularen Wirkstoff (Filgotimib; selektiver JAK-1-Inhibitor) in fortgeschrittener klinischer Entwicklung (Phase III). Für Galapagos ist dies ein Erfolg in vielerlei Hinsicht: Neben einem neuen Partner nach dem Absprung von AbbVie winken lukrative Deal Terms (u. a. 300 Mio. US$ Upfront-Zahlung, 425 Mio. US$ Beteiligung am Unternehmen, 1,35 Mrd. US$ potenzielle Meilensteinzahlungen).

Dass das Gebiet der Immuntherapie nach wie vor sehr hoch im Kurs steht, zeigen die beiden verbleibenden Allianzen mit Volumina von jeweils über einer Milliarde Euro: Neben dem Deal von BioNTech mit Sanofi (Beschreibung s. oben) hat auch Innate Pharma aus Frankreich in einer Allianz mit AstraZeneca einen Immuntherapieansatz erfolgreich verpartnert. Die Zusammenarbeit mit MedImmune, dem Biopharmaceutical-Ast von AstraZeneca, zielt auf die Therapie mittels einer Kombination der NKG2A-Antikörper von Innata Pharma mit „Checkpoint-Inhibitoren" aus dem AZ-Portfolio. Auch hier enthalten die Deal Terms verschiedene Elemente, von Upfront-Zahlungen (250 Mio. US$) über üppige erfolgsabhängige Meilensteine während der laufenden Entwicklung bis hin zu Royaltys aus den zu erwartenden Verkäufen (insgesamt über 925 Mio. US$). Die gemeinsame Vermarktung in unterschiedlichen Regionen ist ebenfalls vorgesehen.

US-Allianzen ebenfalls im Aufwärtstrend

Die Zahl der Allianzen US-amerikanischer Biotech-Firmen setzt den bereits im Vorjahr ausgemachten Aufwärtstrend (2014: 11 %) dynamisch fort (2015: 6 %). Sie überschritt erstmals die 1000er-Hürde. Dazu trug vor allem das Wachstum bei den Service- (+19 %) und Lizenzdeals (+8 %) bei.



Interview mit Dr. Klaus Schollmeier

Erfolgreiche Exits – Erfahrungen eines Profis

Dr. Klaus Schollmeier
CEO SuppreMol GmbH, 2013 bis 2015
CEO Santhera Pharmaceuticals AG, 2004 bis 2011
CEO Graffinity Pharmaceuticals AG, 2003 bis 2004

Herr Schollmeier, was sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren für Biotech-Unternehmen im fortgeschrittenen Entwicklungsstadium bei der Vorbereitung und Umsetzung strategischer Transaktionen?

Schollmeier: *Ich vergleiche das oft mit dem Fliegenfischen: Grundvoraussetzung ist, dass man sein Revier kennt, am richtigen Tag an der richtigen Stelle des Flusses ist und abschätzen kann, wo die Forellen stehen, worauf sie in dem Moment am meisten Appetit haben. Wenn man jetzt die richtige Fliege präzise präsentiert, bringt man die Forelle auch zum Steigen. Ob sie dann allerdings die Fliege nur anschaut oder tatsächlich zubeißt, hängt natürlich auch vom letzten Quäntchen Glück ab.*

Bei SuppreMol haben wir lange an den Fliegen gebastelt: Für unser klinisches Programm wollten wir einen guten Datensatz aus Phase IIa mit einer vernünftigen Anzahl Patienten. Auf keinen Fall durften es zu wenig Patienten sein, sonst könnte das Ergebnis als Zufall interpretiert werden. Außerdem mussten wir noch ein paar Hausaufgaben machen, was den Mode of Action betrifft. Vorgaben für unser präklinisches Programm waren der Abschluss der In-vitro- und In-vivo-Proof-of-Concept-Arbeiten und ein klarer Projektplan bis Phase II. 2013 und 2014 haben wir uns daher voll auf Internes, auf den wissenschaftlichen Fortschritt konzentriert. Da drehte sich alles um Daten, Daten, Daten. Oft haben wir Wochen über einem Satz klinischer oder präklinischer Daten gesessen und gebrütet, bis wir ihn voll analysiert und verstanden hatten. Parallel dazu haben wir intensiv an unserer IP gearbeitet und konsequent potenzielle Altlasten beseitigt – Persistenz, die sich vielfach bezahlt macht. Ende 2013 wurde bereits klar, dass wir mit unseren Fliegen mit guten Erfolgsaussichten fischen gehen können. Los ging es im Januar 2014 auf der J.P. Morgan. Ab dann waren es neben der wissenschaftlichen Arbeit im Wesentlichen sauberes Projektmanagement, gute Teamarbeit und ein enges Alignment mit Board und Investoren.

Wie sind die Faktoren Finanzierung, Deals, Exit und Business Development generell in welchen Situationen zu priorisieren?

Schollmeier: *Diese Frage kann man nur schwer pauschal beantworten. Im Lebenszyklus eines jeden Biotech-Unternehmens haben Finanzierungen, Deals und der Exit ihren bestimmten Platz, immer begleitet von einem guten strategischen Business Development. Deals zum Beispiel müssen oft zur Finanzierung eines Unternehmens herhalten oder werden als erster Schritt für den Exit von Investoren positioniert. Das sind valide Strategien, wenn sie denn auch als solche gedacht sind und von jedem so verstanden werden. Ein Deal ist ja oft eine langjährige Partnerschaft mit vielen Verpflichtungen, die man erst einmal einhalten muss. Das wird häufig vergessen oder vernachlässigt. Bei SuppreMol standen wir zu einem Zeitpunkt im Prozess auch vor der Entscheidung zwischen Verkauf oder Lizenztransaktion. Wir haben uns am Ende für den klaren Exit entschieden, denn das war das zwischen Management und Investoren vereinbarte Ziel. Oder zum Beispiel das Zusammenspiel zwischen Finanzierung und Transaktion: Eine Grundregel war für mich immer, nicht unter zwei Jahren „Runway" in einen Transaktions- oder Exitprozess zu gehen. Absolut korrekt. Bei SuppreMol allerdings sind wir von dieser Grundregel abgewichen: Wir haben die Firma im Neun- bis Zwölfmonatstakt refinanziert. So etwas ist praktisch nur mit bestehenden Investoren mit hohem Commitment möglich. Unsere Investoren haben immer geliefert. Daher hatten die Finanzierungsrunden 2013 und 2014 einen gewissen Automatismus, der die dafür normalerweise aufzuwendende Zeit minimierte.*

Gibt es Unterschiede in der Wahrnehmung, Priorisierung und der Umsetzung dieser Faktoren im Vergleich zwischen den USA und Europa?

Schollmeier: *Das ist schwer einzuschätzen. Viele sagen, die europäischen Biotech-Unternehmen seien unterfinanziert und daher gezwungen, strategisch andere Maßnahmen zu ergreifen und andere Entwicklungswege zu gehen. Das mag so sein. Ich habe bei SuppreMol eine Beobachtung gemacht, die mich seit 30 Jahren immer wieder begleitet. Europäische, amerikanische und japanische Unternehmen wurden von uns gleichermaßen angesprochen, und zwar Big Phama, mittelgroße Unternehmen und große Biotech-Unternehmen. In der Endrunde war dann aber kein einziges europäisches Unternehmen mehr übrig. Vor allem die US-Unternehmen sind einfach aggressiver und zielgerichteter in solchen Prozessen.*

Wo werden dabei am häufigsten Fehler gemacht und welche? Wie kann man sie vermeiden?

Schollmeier: *Was heißt Fehler? Jede Transaktion ist anders. Ich habe in der Vergangenheit oft gehört, eine Firma werde gekauft und nicht verkauft. Dieser Glaube ist ein Fehler. Wir sind offen nach außen angetreten mit der klaren Ansage, dass unsere Investoren bei SuppreMol bereit sind, SM101 bis Phase II und SM201/211 bis Ende Präklinik zu finanzieren. Zu diesem Zeitpunkt ist ein Exit anvisiert. Diese Sprache versteht jeder. Ich glaube, man darf nicht zu früh in eine Transaktion gehen. Man muss versuchen, den richtigen Wertesprung abzupassen, bzw. konkret darauf zuarbeiten. Der Mangel an finanziellen Mitteln alleine ist meist kein guter Ratgeber. Ist man aber an dem Punkt angekommen, muss man sich überlegen, ob nicht schon früher Fehler gemacht worden sind.*

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Schollmeier. Wir sind gespannt, wo wir Ihnen demnächst begegnen werden.

Das Interview führte Siegfried Bialojan, EY.

Zahlen und Fakten International

Top-M&A europäischer Biotech-Unternehmen, 2015

Unternehmen	Land	Käufer	Land	Datum	Potenzieller Wert (Mio. €)
Acerta Pharma	Niederlande	AstraZeneca	UK	17. Dez.	6308,4
Dyax	USA	Shire	UK	02. Nov.	5899,3
NPS Pharmaceuticals	USA	Shire	UK	11. Jan.	4686,2
Amdipharm Mercury	UK	Concordia Healthcare	Kanada	08. Sep.	3172,2
Dezima Pharma	Niederlande	Amgen	USA	16. Sep.	1396,9
Hyperion Therapeutics	USA	Horizon Pharma	Irland	30. März	984,5
Convergence Pharmaceuticals	UK	Biogen Idec	USA	11. Jan.	608,3
cCAM Biotherapeutics	Israel	Merck & Co.	USA	28. Juli	545,2
AM-Pharma	Niederlande	Pfizer	USA	11. Mai	540,7
Trophos	Frankreich	Roche	Schweiz	16. Jan.	470,0
Crealta Pharmaceuticals	USA	Horizon Pharma	Irland	11. Dez.	459,6
Heptares Therapeutics	UK	Sosei Group	Japan	22. Feb.	360,5
Foresight Biotherapeutics	USA	Shire	UK	03. Aug.	270,4
Coretherapix	Spanien	TiGenix	Belgien	30. Juli	270,0
T-Cell Factory	Niederlande	Kite Pharma	USA	17. März	262,5

Quelle: EY

M&A-Transaktionen in Europa und den USA zahlenmäßig stark

Auch die M&A-Deals unter Beteiligung europäischer Biotech-Unternehmen folgen den globalen Vorgaben und wachsen kräftig (+61 %; vergleiche auch Abbildung S. 71). In einer differenzierten Aufteilung nach der Art der Transaktion legen vor allem die klassischen Übernahmen (+46 %) und die Teilübernahmen (+143 %) deutlich zu. Ein vergleichbares Bild zeigen die M&A-Deals amerikanischer Biotech-Firmen. Sie legen insgesamt um 42 Prozent zu, wobei als Treiber ebenfalls die klassischen Übernahmen mit einem Wachstum von 48 Prozent dominieren.

Für die Top-Rangliste der größten Deals europäischer Biotech-Unternehmen ergibt sich im Gegensatz zu den Allianzen ein anderes Bild: Als Käufer treten vermehrt (47 %) europäische Life-Sciences-Unternehmen auf; nur ein Drittel der Käufer kommt aus Amerika. Mit sechs Deals dominieren bei den europäischen Käufern auch die Biotech-Firmen – noch vor Pharma bzw. Specialty Pharma mit je zwei Deals. Insgesamt überwiegen aber interkontinentale Abkommen (80 %) deutlich, mit Fokus auf EU-USA-Transaktionen.

UK mit Shire und AstraZeneca an der Spitze

Die Superlative bei den Transaktionen zeigen sich auch bei den Top-Übernahmen mit Beteiligung europäischer Biotech-Firmen. Shire begibt sich dabei mit einem Transaktionsvolumen von fast elf Milliarden Euro in drei M&A-Deals in die Führungsrolle. Die über das Jahr verteilten Zukäufe von NPS Pharmaceuticals (Januar), Foresight Biotherapeutics (August) und DYAX (November) stärken allesamt die Position von Shire im Bereich „Rare Diseases" (z. B. HAE/DYAX) bzw. Augenkrankheiten, einem neuen, hochattraktiven Wachstumsfeld für das Unternehmen. Den Top-Deal schlechthin erzielte AstraZeneca durch die Übernahme von Acerta Pharma, einem holländischen Biopharma-Unternehmen. Hierdurch bekommt AstraZeneca Zugang zum einem Phase-III-Programm mit dem BTK-Inhibitor zur Behandlung von B-Zell-Lymphomen und soliden Tumoren. Der fortgeschrittene Entwicklungsstand sowie das derzeit hoch gehandelte Krebstarget BTK tragen sicherlich ebenso zu dem hohen Preis bei wie die aktuelle Konkurrenzsituation um diese Targets und die generell gestiegenen Preiserwartungen seitens Biotech.

Anhang
Methodik und Definitionen

Methodik
EY erhebt seit über 25 Jahren Kennzahlen zur Beschreibung der Biotech-Industrie in den Hauptmärkten USA, Europa, Kanada und Australien. Dabei geht es vor allem darum, Entwicklungen und Trends quantitativ zu erfassen und in entsprechenden Statistiken über die Jahre zu verfolgen. Die wichtigsten Qualitätskriterien hierbei waren und sind die folgenden:

- eine konsistente Definition der Einschlusskriterien für Biotech-Unternehmen (siehe unten)
- die global einheitliche und konsistente Anwendung der Kriterien auf nationaler Ebene

Die Umrechnung ausländischer Währungen erfolgte auf der Basis kalkulierter Jahresdurchschnittswerte der jeweiligen Wechselkurse (Quelle: www.oanda.com).

Die themenbezogenen Expertenbeiträge wurden von externen Autoren verfasst und stellen somit deren Meinung dar.

Definition: Biotech-Unternehmen
EY analysiert in der vorliegenden Studie Unternehmen, deren Hauptgeschäftszweck die Kommerzialisierung der modernen Biotechnologie ist. Moderne Biotechnologie nutzt molekularbiologische Verfahren zur Produktion von innovativen Medikamenten, Diagnostika, Spezialchemikalien sowie transgenen Pflanzen und Tieren. Hier sind sämtliche Technologien, Forschung und Dienstleistungen, die in vorgenannten Bereichen eingesetzt bzw. durchgeführt werden, ebenfalls eingeschlossen.

Eingesetzte Verfahren sind beispielsweise rekombinante DNA-Techniken, cDNA-Techniken und Biochips, die Herstellung von und das Arbeiten mit Antikörpern und Proteinen als Tools, Therapeutika und Diagnostika, Tissue Engineering, Auftragsproduktion, wenn rekombinante Verfahren involviert sind, biologische Assays und zelluläre Systeme, Zellkulturen für Therapie und Produktion, Gentherapie und Drug Delivery, molekulare Diagnostik sowie moderne pflanzenbiotechnologische Verfahren.

Ebenfalls hinzugezählt werden Produkte und Verfahren, die nicht im engeren Sinne „bio"-technologisch sind, jedoch wichtige Bausteine in der Wertschöpfungskette der Biotech-Industrie darstellen (z. B. Bioinformatik sowie Technologien und Services im Bereich der Medikamentenentwicklung).

Diese Studie berücksichtigt im Kernsegment keine Unternehmen, die sich mit klassischen Methoden der Biotechnologie wie z. B. Verfahren aus der Nahrungsmittelherstellung und der klassischen industriellen Biotechnologie (Fermentation/Transformationen zur Herstellung von Antibiotika oder Feinchemikalien, klassische Enzymtechnologie) beschäftigen. Ebenso werden Firmen ausgeschlossen, die ausschließlich analytische Techniken einsetzen. Auch rein biochemisches Arbeiten (z. B. klassische Labor-, klinische und genetische Diagnostik) sowie mikroskopische Diagnostik werden nicht berücksichtigt. Unternehmen, die sich vorwiegend mit gängigen Technologien der Immunologie (z. B. ELISA) beschäftigen, die Diagnostikgeräte anbieten und/oder Medizintechnikgeräte und Verbrauchsmaterial herstellen, sind ebenfalls nicht in die Untersuchung eingeschlossen. Ferner nicht berücksichtigt werden Firmen, die sich ausschließlich dem Vertrieb von Biotech-Produkten widmen oder die Biotechnologie nicht als Hauptgeschäftszweck betreiben. Damit sind auch traditionelle Mittelstands- und Großunternehmen aus der Pharma- und Agroindustrie ausgeschlossen, auch wenn sie mit Methoden der modernen Biotechnologie arbeiten.

Abgrenzung zu anderen Branchenstudien
Diskrepanzen zu Erhebungen verschiedener nationaler Institutionen ergeben sich vorwiegend dadurch, dass diese verständlicherweise bei der Beschreibung der Branche vornehmlich volkswirtschaftlich relevante Bewertungskriterien anlegen, um eine regionale oder nationale Leistungsfähigkeit zu belegen. In diesem Zusammenhang tragen z. B. Niederlassungen ausländischer Muttergesellschaften in Deutschland sehr wohl zur volkswirtschaftlichen Leistung bei (Mitarbeiter, Umsatz, F&E-Aufwendungen, Steueraufkommen etc.); gleichwohl zwingt eine globale Analyse, wie sie von EY regelmäßig durchgeführt wird, formal zur Zuordnung des Unternehmens zum juristischen Hauptsitz, um Doppelzählungen zu vermeiden. Auch ist es vielfach schwierig, von international tätigen Unternehmen detaillierte Zahlen, beispielsweise zu Umsatz und F&E-Ausgaben, zu erhalten, die ihre regionalen Niederlassungen exakt abbilden.

Das Vorgehen auf der Basis einer restriktiveren Definition hat jedoch keine Auswirkungen auf die Beschreibung von Trends beziehungsweise auf die Detailanalysen von Finanzierungs- oder Transaktionsentwicklungen, die im Fokus der EY-Berichte stehen.

In dieser Ausgabe übernimmt EY erstmals für die Erhebung der Branchenkennzahlen Daten von BIO Deutschland, die eine eigene Umfrage unter Biotech-Unternehmen durchgeführt haben. Diesbezüglich (Kennzahlen wie Umsatz, Anzahl der Unternehmen) werden die o. a. Kriterien etwas erweitert und den OECD-Kriterien angepasst.

Danksagung

Die Publikation einer Branchenstudie ist das Resultat der Zusammenarbeit zahlreicher Personen. Neben dem EY-Team haben vor allem auch viele externe, unverzichtbare Ansprechpartner zum Gelingen der vorliegenden Studie beigetragen.

Allen voran stehen die Expertenbeiträge in Form von themenbezogenen Artikeln. Als authentische Stimme aus der Branche sind sie für uns wichtiger Beleg für die Richtigkeit unserer Analyseergebnisse und Trends. Allen Autoren zollen wir unseren tiefsten Dank für ihre durchweg spontane Bereitschaft zur Formulierung ihrer Beiträge.

Wesentliche Unterstützung erfuhren wir darüber hinaus in unzähligen persönlichen Gesprächen mit Experten aus der Branche, die viele Sachverhalte interpretieren halfen und unzählige neue Ideen und Vorschläge einbrachten. Für die offene und kritische Diskussion bedanken wir uns herzlich.

Erstmals haben wir die Kennzahlen der Branche in Zusammenarbeit erhoben: Wir bedanken uns bei dem Team von BIO Deutschland für die sehr sorgfältige Neukonzeption der Branchenumfrage sowie deren Durchführung und Auswertung. Wir haben hier gerne mit unserer Erfahrung aus den vergangenen Jahren mitgeholfen und nutzen überzeugt von der Richtigkeit dieser Zusammenarbeit die Ergebnisse der BIO-Deutschland-Umfrage im Report. Besonders bedanken wir uns bei Frau Dr. Bronsema, die als Geschäftsführerin des Verbandes zusammen mit Dr. Claus Kremoser als Vorstandsmitglied die Zusammenarbeit „eingefädelt“ und inhaltlich begleitet hat.

Der Erfolg des fertigen, gedruckten Reports ist aber vor allem das Produkt eines motivierten und eng verzahnten Teams bei EY in Mannheim mit Anbindung an die globale EY-Knowledge-Organisation. Die Erfassung und die Analyse von Informationen und Daten aus der Life-Sciences-Industrie führte Ulrike Kappe in Zusammenarbeit mit dem EY-Knowledge-Team in Indien durch. Die EY-„Knowledge Platform“ ermöglicht tief gehende Analysen, Vergleiche über Jahre und Geografien sowie die Ableitung solider Trends nicht nur für die vorliegende Studie.

Eva-Maria Hilgarth zeichnete für das Projektmanagement, die Gesamtabstimmung und Redaktion der vorliegenden Studie verantwortlich. Neben der Interaktion mit der externen Agentur umfasste dies auch die Koordination aller externen Beiträge. Sie verdient besondere Anerkennung für ihren sehr motivierten und dynamischen Einsatz.

Nicht zuletzt gilt unser Dank Jutta Cram für ihr Lektorat und dem neuen Team, das zum ersten Mal das Design der Studie verantwortete: Sabrina Hepp, EY Düsseldorf, für das Marketing-Management, Nadine Daniel, EY Stuttgart, für das Corporate Design und die externe Agentur CPoffice unter der Leitung von Sabine Reissner.

Mit diesem Bericht verfolgen wir das Ziel, einen Überblick über aktuelle Perspektiven der Biotech-Branche in Deutschland zu geben und laufende Entwicklungen im internationalen Vergleich zu bewerten. Es handelt sich hierbei um einen unabhängigen Branchenbericht ohne externe Auftraggeber. Auf die Inhalte wurde keinerlei Einfluss durch einzelne Unternehmen oder Institutionen genommen.

Siegfried Bialojan
Gesamtleitung und Autor der Studie

Eva-Maria Hilgarth
Ulrike Kappe
Sabrina Hepp
Nadine Daniel
Projektteam EY

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

Die globale EY-Organisation im Überblick
Die globale EY-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Leistungen stärken wir weltweit das Vertrauen in die Wirtschaft und die Finanzmärkte. Dafür sind wir bestens gerüstet: mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, starken Teams, exzellenten Leistungen und einem sprichwörtlichen Kundenservice. Unser Ziel ist es, Dinge voranzubringen und entscheidend besser zu machen – für unsere Mitarbeiter, unsere Mandanten und die Gesellschaft, in der wir leben. Dafür steht unser weltweiter Anspruch *Building a better working world*.

Die globale EY-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Weitere Informationen finden Sie unter www.ey.com.

In Deutschland ist EY an 21 Standorten präsent. „EY" und „wir" beziehen sich in dieser Publikation auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2016 Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

GSA Agency
SRE 1603-523
ED None

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.

www.de.ey.com