

# Herausforderung Finanzierung

## Biotech-Firmen in Europa

Von Hanns-Peter Wiese, Partner, Global Life Science Ventures

*Die Sicherstellung der eigenen Finanzierung ist eine wesentliche Voraussetzung für Biotech-Firmen, innovative Produkte erfolgreich durch lange Entwicklungsphasen und an den Markt zu bringen. Nur wenige haben das bislang geschafft. Die Finanzierungslücke in Europa – die kürzlich auf ca. 1 Mrd. Euro geschätzt wurde – steht schon seit einiger Zeit im Brennpunkt.*

### Finanzierungsprobleme in Europa

Es gibt eine Vielzahl von Belegen, dass die Qualität der europäischen Forschung hervorragend und mindestens mit der US-amerikanischen vergleichbar ist und dass Europa innovativen Biotech-Firmen einen fruchtbaren Standort bietet. Dennoch ist es für US-Firmen einfacher, an Mittel zu kommen. Das Problem ist nicht das Potenzial europäischer Biotech-Firmen, sondern ihr Zugang zu Wachstumskapital. Die Mittelbeschaffung zu Forschungsbeginn ist die erste große Hürde. Brüssel und Regierungen in ganz Europa haben die Bedeutung der Innovationsförderung erkannt und wichtige Maßnahmen zur Unterstützung von Firmengründungen ergriffen. In Deutschland wurde beispielsweise vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Kooperation mit einigen Großunternehmen der High-Tech Gründerfonds mit dem Ziel ins Leben gerufen, sein Startkapital von mehr als 260 Mio. Euro für Seed-Finanzierungen und Management Coaching für Biotech- und andere technologiebasierte Start-ups einzusetzen. Andere Länder wie die Schweiz bieten ebenfalls ein gutes Beispiel. Um die zweite Hürde zu nehmen, gilt es das Finanzierungsvolumen zu generieren, das für Wachstum und Entwicklung von Produkten bis zur klinischen Phase benötigt wird. Nach Ansicht von Bob Pooler, Analyst bei Lombard Odier Darier Hentsch in Zürich, nehmen die Schwierigkeiten für Firmen mit Produkten in Phase II-Studien zu. Seines Erachtens ist einer der Gründe die in Europa hohe Anzahl kleiner Firmen



Hanns-Peter Wiese

in privater Hand, die Mittel aus einem beschränkten Venture Capital-Pool benötigen. Einem aktuellen Bericht von Critical I zufolge erhalten weniger als 10% der europäischen Firmen jährlich Venture Capital-Mittel, auch wenn natürlich nicht jedes Unternehmen jedes Jahr neue Mittel benötigt. Bei Global Life Science Ventures werden z. B. jedes Jahr ca. 500 Vorschläge eingereicht, eine Reihe davon von exzellenter Qualität. Als Venture Capital-Geber befinden wir uns in der günstigen Lage, eine äußerst selektive Auswahl von Investitionsprojekten treffen zu können. Für viele von klugen Köpfen geführte junge Firmen mit solidem Business Case – oft mit Produkten in der Pipeline – heißt es daher, sich alternative Finanzierungsquellen zu erschließen. Das ist oft nicht einfach. Hinzu kommt, dass viele VCs sich in den letzten Jahren stärker auf weiter entwickelte Biotech- und Life Science-Firmen konzentriert haben, bei denen die Wertsteigerung geringer und der Finanzierungsbedarf höher, jedoch die Gefahr des Scheiterns in klinischen Studien deutlich niedriger ist. Für diese Firmen stehen gewöhnlich Mittel zur Verfügung.

### Mehr IPOs und Übernahmen

Ein weiteres wichtiges Kriterium ist natürlich auch die Aussicht auf einen Gewinn bringenden Exit. Das klassische Modell sieht einige Jahre nach der Investition den Börsengang vor. Da die Zeitspanne bis zum IPO in den letzten Jahren unvorhersehbar war – in Europa noch mehr als in den USA –, wurden auf schnelle Renditen ausgerichtete Investoren abgeschreckt. Doch es gibt vermehrt positive Anzeichen. Im letzten Jahr gab es in Europa erstmals mehr



Biotech-IPOs als in den USA, für die höhere Mittel gezeichnet wurden und die bessere durchschnittliche Wertentwicklungen nach dem IPO boten. 2006 zeigt trotz der turbulenten Marktbedingungen bisher eine vergleichbare Entwicklung. Diese Dynamik und der wieder erlangte Optimismus dürften das Anlegervertrauen verbessern und zu einer stärkeren Finanzierung junger Biotech-Firmen führen. So ist das VC-Finanzierungsvolumen in den letzten zwei Jahren bereits wieder gestiegen. Optimistisch stimmt auch, dass junge Biotech-Firmen attraktive Ziele für Übernahmen oder Kooperationen („partnering deals“) bleiben, da große Pharma-Unternehmen versuchen müssen, ihre Pipelines zu füllen, relativ gesehen jedoch weniger weiter entwickelte Unternehmen verfügbar sind. Die Übernahme von GlycArt durch Roche für 235 Mio. CHF im letzten Jahr ist ein gutes Beispiel für den Wert, der einer Biotech-Firma zugemessen werden kann, auch wenn diese noch keine Produkte auf dem Markt hat.

### Steigende Renditen durch VCs

Auch mehr VCs könnten sich aufgrund absehbar abnehmender Möglichkeiten im Later Stage-Segment zunehmend jüngeren Firmen zuwenden, vor allem, wenn die Renditen früher Investitionen Mittel für neue Investitionen liefern. Für im Early Stage-Segment aktive VCs besteht eine der Herausforderungen darin, die beispiellosen Möglichkeiten hervorzuheben, die ausgewählte Investments in Biotech-

Firmen noch ohne Produkte in der klinischen Phase bieten. In einem von uns vor einigen Monaten im EVCJ veröffentlichten Artikel wiesen wir darauf hin, dass für viele Investoren eine Biotech-Firma ein Jahr vor dem geplanten Beginn von Phase I-Studien noch als zu jung gilt. Doch besteht gerade zu diesem Zeitpunkt die Möglichkeit zur Weichenstellung und für maximales Wertsteigerungspotenzial. Und attraktive Renditen sind für Anleger das stärkste Argument. Aktuell werden zwar Buyout-Funds oder US-Venture Capital Funds deutlich oder sogar absolut bevorzugt. Es gibt jedoch vermehrt Anzeichen einer Überhitzung im Buyout-Bereich, in den Milliarden fließen, die wiederum zu steigenden Preisen führen bei gleichzeitig wieder gestiegenen und risikoreicheren Verschuldungsgraden. Der VC-Bereich in Europa dagegen ist derzeit durch einen vergleichsweise geringen Mittelzufluss, niedrige Preise und eine reifere Branche charakterisiert. Diese Kombination schafft eine ideale Renditebasis für Investoren.

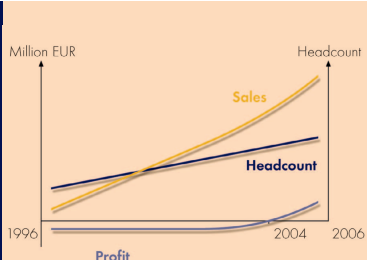
### Fazit:

Für die Biotech-Branche zeigen alle Indikatoren in die richtige Richtung. Die Nachfrage nach Gesundheit ist konjunktur-unabhängig, und mit zunehmender Reife der Industrie und einer Reihe innovativer Produkte, die in den kommenden Jahren Marktreife erreichen werden, dürften immer mehr Investoren verstärktes Interesse an aufregenden Entwicklungen im Biotech-Bereich zeigen.

Anzeige

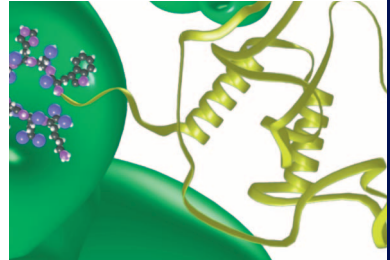


**IBA BioTAGnology®** –  
the TAG Company



# IBA GmbH

## the TAG Company is Celebrating its 10th Anniversary



TAGnology	Application	Key Advantages
<b>Protein TAGnology</b>		
Streptag®	Protein handling (purification, detection, immobilization)	High purity and bioactivity
öxHistidine-tag	Protein handling	Most common tag and well established
<b>Gene TAGnology</b>		
MagTag®	Transfection	High transfection efficiency and easy protocol
Fluorescently labeled oligonucleotides	Real-time PCR, FRET etc.	Broad spectrum of labels; excellent quality and high purity
Other labeled oligonucleotides	Detection, immobilization, etc.	Specific binding etc.
<b>Cell TAGnology</b>		
Streptamer®	T-cell staining and isolation	Authentic, functional epitope-specific T-cells since labeling reagents can be removed

IBA Headquarters  
 IBA GmbH  
 Rudolf-Wissel-Str. 28  
 D-37079 Göttingen, Germany  
 Phone: +49 (0) 551 506 72-0  
 Fax: +49 (0) 551 506 72-181  
 E-mail: info@iba-go.com

Products & Services for

- Protein TAGnology
- Gene TAGnology
- Cell TAGnology