

„In der Frühphase fehlen solvente Investoren“

Interview mit Dr. Holger Reithinger und Hanns-Peter Wiese, Global Life Science Ventures GmbH

Für Biotech-Unternehmen in Deutschland steht insbesondere in der Früh- und Wachstumsphase nicht ausreichend Kapital zur Verfügung. Einer der wenigen auf dieses Segment spezialisierten VC-Investoren ist Global Life Science Ventures (GLSV). Im Interview sprechen Dr. Holger Reithinger und Hanns-Peter Wiese, beide Partner bei GLSV, über den Biotech-Standort Deutschland, aktuelle Finanzierungstrends und die eigene Investmentstrategie.

GoingPublic: Herr Dr. Reithinger, Herr Wiese, wo sehen Sie die wichtigsten Erfolgsfaktoren und Herausforderungen für den Biotech-Standort Deutschland?

Reithinger: Wir haben in Deutschland Finanzierungslücken in allen Entwicklungsphasen. Zwar deckt der High-Tech Gründerfonds (HTGF) die Frühphase relativ gut ab, jedoch sind alle Unternehmen von neuen Investoren, die in Folgerunden dazu stoßen, abhängig, es sei denn, das Geschäftsmodell erlaubt eine Innenfinanzierung. In der Frühphase fehlen solvente Investoren mit einem Fondsvolumen von mindestens 100 Mio. Euro, die in der Lage sind, 500.000 bis 5 Mio. Euro für wirkliche Early Stage-Unternehmen und -Konzepte zuzusagen und langen Atem, Sachverstand und Reserven für weitere Finanzierungen bis zum klinischen Proof-of-Concept mitbringen. Neben GLSV und ein bis zwei weiteren deutschen Venture Capitalisten zeigen für frühe Phasen womöglich nur noch ausländische VCs Interesse, die aber die deutschen Biotech-Unternehmen natürlich in den Wettbewerb stellen zu allen anderen in Europa, den USA oder weltweit. Eine nicht zu unterschätzende Finanzierungslücke besteht auch in der späteren Entwicklungsphase, in der typischerweise (früher) entweder das IPO oder der große Pharmadeal kam. Aber das ist ja ein bereits bekanntes Problem, das sich nicht kurzfristig lösen lässt. Letztendlich fehlt den meisten Investoren, insbesondere nach den Rückschlägen



Dr. Holger Reithinger



Hanns-Peter Wiese

in Deutschland, schlichtweg der große Durchbruch als letzter Nachweis, dass Biotech-Venture Capital „funktioniert“, obwohl es bereits eine Reihe von erfolgreichen Exits gab (z.B. Amaxa, U3, Direvo, Jerini). Wir müssen uns alle noch ein wenig gedulden, bis die nächste Generation von Unternehmen, die von nun wesentlich erfahreneren Investoren finanziert und von krisenerprobten Managern geführt werden, in die Exit-Phase übergeht.

Wiese: Der Biotech-Standort Deutschland hängt aber nicht nur von der nächsten Generation ab, sondern auch und gerade vom Erfolg der schon bestehenden Firmen. Hier stimmt mich optimistisch, dass eine Reihe mittlerweile in fortgeschrittenen Phasen der klinischen Entwicklung ist und Einzelne es auch schon mit Produkten auf den Markt geschafft haben. Wir dürfen nicht vergessen, dass die Anfänge dieser Industrie in Deutschland noch nicht allzu lange her sind und schlicht und einfach auch hier die selben Naturgesetze gelten, d.h. nicht alle Produkt- oder Technologieentwicklungen schaffen es auf den Markt, aber alle brauchen Zeit – und Geld.

ZU DEN INTERVIEWPARTNERN: DR. HOLGER REITHINGER UND HANNS-PETER WIESE

Dr. Holger Reithinger (h.reithinger@glsv-vc.com) und Hanns-Peter Wiese (hp.wiese@glsv-vc.com) sind Partner bei der Global Life Science Ventures GmbH (GLSV), einem Frühphasen-Investor mit Fokus auf Life Sciences mit Sitz in München und Zug in der Schweiz. www.glsv-vc.com

GoingPublic: Wie beurteilen Sie die aktuelle Finanzierungssituation für deutsche Biotech-Firmen, insbesondere in der Frühphase?

Wiese: Die aktuelle Finanzierungssituation ist für Biotech-Firmen alles andere als rosig. Das gilt nicht nur für die Frühphase, sondern ebenfalls, wenn auch abgeschwächt, für spätere Phasen. Kein Trost kann sein, dass nicht nur die deutsche Biotechnologie, sondern die Biotechnologie und die Wirtschaft weltweit die Kapitalknappheit in Folge



der Finanzkrise spüren. Abgesehen vom HTGF oder einzelnen Privatinvestoren werden derzeit kaum Start-ups finanziert. Das Börsenfenster ist zu, und auch Anleihen werden nur in Ausnahmefällen zu begeben sein. Das bedeutet eigentlich ideale Einstiegsbedingungen für Investoren – Liquidität und Risikobereitschaft vorausgesetzt.

GoingPublic: Welche Strategie verfolgen Sie bei GLSV dieses Jahr (Investments, Technologien, Geschäftsmodelle, Exits etc.)?

Wiese: Aus besagten Gründen sind auch wir leider gezwungen, uns derzeit auf unser Portfolio zu konzentrieren. Die Frage nach Technologien stellt sich daher so nicht, auch wenn wir uns Businesspläne weiterhin anschauen. Unser Portfolio ist breit aufgestellt und deckt verschiedenste Indikationen/Sektoren, Entwicklungsphasen und Geographien quer durch Europa und die USA ab. Die Exit-Reife hätten einige unserer Beteiligungen, Gespräche sind am Laufen, aber unser Erfolg hängt nicht nur vom Einkauf ab, sondern auch vom Verkauf. Unseres Erachtens ist momentan aber nicht der optimale Zeitpunkt dafür da. Aber wir sind gut aufgestellt, da wir noch über Zeit und Rücklagen verfügen, die wir bei anstehenden Finanzierungsrunden beisteuern können, entweder in Form von Eigenkapital – wenn die Bewertung stimmt – oder als Wandelanleihen zur Brückenfinanzierung.

GoingPublic: Welche Technologietrends bzw. Geschäftsmodelle in der Biotechnologie sind derzeit und künftig interessant aus Sicht der VC-Branche?

Reithinger: Ich denke, dass das „risk-reward-sharing“-Modell, wenn ich mal diesen englischen Begriff benutzen darf, wieder stark nachgefragt werden wird. Dieses Modell beruht darauf, dass eine Biotech-Firma mit einer starken Plattformtechnologie startet, die mehrere Produktkandidaten hervorbringen kann. Diese Technologie muss natürlich einzigartig und patentierbar sein und erstklassige Wissenschaft dahinter stehen. Mit diesem Modell ist es zumindest theoretisch möglich, über intelligente Lizenzierung sich teilweise zu finanzieren und ein erhebliches Upside zu sichern, ohne den Exit für die Investoren zu gefährden. Leider sind solche Unternehmen rar gesät und benötigen starke Syndikate. Auf der technologischen Seite ist der Trend zur Medizintechnik ja nicht zu übersehen – einige Biotech-Fonds sind ja mittlerweile reine Medtech-

Fonds geworden. Der nächste Trend wird die Molekulare Diagnostik werden, da das Interesse von Pharma daran stark wächst und die globalen Kostendämpfungsmaßnahmen neue Geschäftsmodelle verlangen.

GoingPublic: Wie beurteilen Sie die aktuelle und zukünftige Exit-Situation für Biotech-Unternehmen?

Wiese: Wie ich schon anklingen ließ: Wer mit dem Exit warten kann, sollte warten. Derzeit sind die Bewertungen im Keller, und es ist schwierig, in einem Käufermarkt einen preissteigernden Wettbewerb unter Bietern zu kreieren. Letzteres gelingt nur wenigen Unternehmen mit den „gefragtesten“ Technologien oder Produkten. Im Lizenzgeschäft, das häufig der Einstieg in den Ausstieg für die Investoren ist, stellen wir fest, dass wieder früher verhandelt wird – allerdings so spät wie möglich nach Meilensteinen bezahlt, was leider die Finanzierungsprobleme der Biotechs nicht löst. Letztendlich müssen wir als Investoren mit dem Exit noch kreativer umgehen und auch neue Wege suchen, um am Ende die mit uns geschaffenen Werte in klingende Münze für unsere Anleger zu wandeln.

GoingPublic: Herr Dr. Reithinger, Herr Wiese, vielen Dank für das Gespräch!

Das Interview führte Markus Hofelich.

Anzeige