Zum zweiten Mal trafen sich die AKTIONÄR-Redakteure Frank Phillipps und Bastian Galuschka mit sieben der wichtigsten Branchenvertreter der deutschen Biotech-Szene. Zwischen den Gängen wurde rege diskutiert. Über Biotech-Geschäftsmodelle, Chancen und Herausforderungen der Branche und ihre Akzeptanz bei den deutschen Investoren.

„Biotech ist hoch erfolgreich"

Bereits zum zweiten Mal versammelte DER AKTIONÄR wichtige Vertreter der Biotech-Szene in Deutschland an einem Tisch. Nachfolgend die Highlights der zweistündigen Diskussion.

BIOTECHNOLOGIE-ROUNDTABLE

Nach der Premiere im vergangenen Jahr traf DER AKTIONÄR erneut, dieses Mal in München, sieben Vorstandschefs deutscher Biotech-Firmen. Thema der Runde war unter anderen auch die Akzeptanz der Branche bei den deutschen Investoren.

DER AKTIONÄR: Bei Biotech-Firmen lassen sich grob drei Geschäftsmodelle unterscheiden. Es gibt Dienstleister, reine Medikamentenentwickler, aber auch Firmen, die auf beiden Gebieten tätig sind. Herr Lanthaler, Sie sind als Finanzchef von Intercell den Weg des reinen Impfstoffentwicklers mit gegangen, Evotec haben Sie dagegen umgebaut hin zum Dienstleister. Warum?

Dr. Werner Lanthaler: Ich denke, man muss immer das tun, worin ein Unternehmen am stärksten positioniert ist und es entlang dieser Stärke weiterentwickeln. Für Intercell bestand diese Stärke darin, sich durchzukämpfen und zu beweisen, dass man ein Phase-III-Produkt auch nachhaltig in den Markt bekommen kann. Man hatte keine unmittelbare Lizenzmöglichkeit gesehen. Es gibt einfach Produkte, die sind zu klein, um sie nach einer Phase-I- oder Phase-II-Studie zu verpartnern. Evotec hat eine andere Kernstärke, ein komplett anderes Technologieportfolio. Wir wollen eine pharmazeutische Pipeline entwickeln, aber nicht das Risiko der pharmazeutischen Pipeline tragen oder teilen. Das kann man, wenn man eine gewisse Größe hat. Es funktioniert allerdings nicht, wenn man ein kleines Portfolio hat. Wenn ich nur zwei Projekte bearbeiten würde, wäre das Risiko zu groß. Das war die Ausgangssituation, in der sich Evotec vor drei Jahren befunden hat. Und es gibt auch keine Überlegung, dahin zurückzugehen.

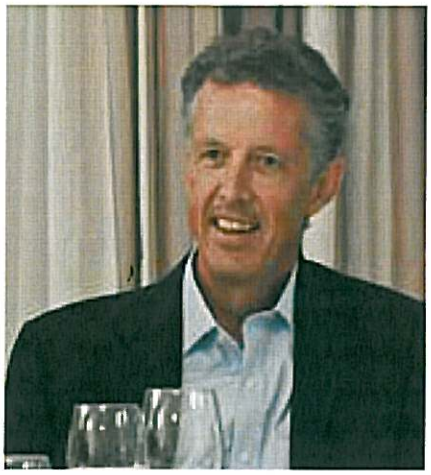
Herr Moroney, Sie gehen ja beide Wege, auf der einen Seite als Antikörperlieferant, auf der anderen Seite entwickeln Sie eigene Produkte. Wie ist es dazu gekommen? Das Zulieferer-Geschäft läuft doch prima, warum noch das Risiko einer eigenen Pipeline?

Dr. Simon Moroney: Ich glaube, der Punkt ist: Egal, was man plant, man muss die Pläne irgendwie finanzieren können. Man erreicht das entweder durch Kapitalerhöhungen oder man muss Umsatz generieren. Wir haben ein Modell, mit dem wir alle unsere Pläne, durch die Umsätze, die wir generieren, finanzieren können. Es war immer unser Plan, nicht auf einzelne Substanzen wetten zu wollen, weil es ein hohes Ausfallrisiko in der Entwicklung gibt. Deshalb haben wir gesagt, wir müssen an vielen Produkten beteiligt werden. Einige Partnerprojekte und einige eigene Projekte. Und wir haben das große Glück dies selbst finanzieren zu können und absolut unabhängig von den Kapitalmärkten zu sein.

Aber der Grund, warum wir eigene Arzneimittel entwickeln, ist, dass wir der Überzeugung sind, dass wir nur da-

Fotos: Armin Brosch Fotografie

durch die Ziele erreichen können, die wir für uns gesetzt haben. Und zwar, extrem zu wachsen. Wir haben ein gewisses Niveau mit unserer Marktkapitalisierung erreicht, über das wir nicht nachhaltig kommen würden, ohne viel mehr in Produktentwicklung involviert zu werden. Und das ist die Basis für diese Entscheidung, mehr in Produktentwicklung zu investieren.



Dr. Simon Moroney ist Vorstandsvorsitzender und Mitgründer beim Antikörperspezialisten Morphosys.

Dr. Werner Lanthaler übernahm 2009 das Ruder bei der damals kriselnden Evotec und schaffte die Wende.

Und dabei das Risiko einzugehen, dass etwas schiefgehen kann. Diese schmerzliche Erfahrung musste 4SC erst kürzlich machen. Aber genau in diesem Moment ist es beruhigend, wenn man kein One-Trick-Pony ist, sondern auf verschiedene Produktkandidaten setzt und das Risiko streut.

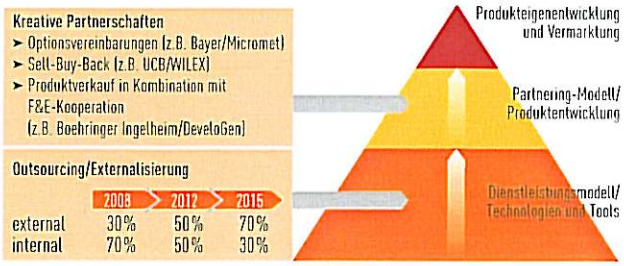
Dr. Ulrich Dauer: In der Tat. Aber ich würde gerne noch einmal daran anknüpfen, was Werner Lanthaler gesagt hat. Ich bin auch der Überzeugung, dass man ein Unternehmen entlang seiner Kernstärken entwickeln muss und entlang der Koordinaten, wo man selber überzeugt ist, dass man auch kompetitiv ist. In unserem Fall ist das die Medikamentenentwicklung. Und manchmal lassen sich diese Kernstärken eben nicht beliebig auf unterschiedliche Geschäftsmodelle projizieren. Ich habe viel Respekt vor der unternehmerischen Leistung von Herrn Moroney, der es wirklich geschafft hat, hier im Grunde so ein duales Modell zu fahren. Ich glaube, dass das für eine 4SC kein Weg ist. Und insofern müssen wir das Risiko, das neben den Chancen in unserer Branche eben existiert, managebar machen durch das Design einer Pipeline. Wir haben in einem von acht Projekten einen Rückschlag erlitten. Ich bin davon überzeugt, dass es verfrüht ist, heute eine Erfolgsbilanz für 2011 zu ziehen. Wir haben zwei weitere Phase-II-Studien, die in der zweiten Jahreshälfte zum Abschluss kommen werden, sowie weitere Phase-I-Studien. Wir sind nach wie vor vom Potenzial, das in unserer Pipeline steckt, überzeugt.

Prof. Dr. Olaf G. Wilhelm: Ich würde sagen, es gibt nicht DAS Modell. Es gibt Investoren, die Plattformfirmen präferieren, die sich dann selber finanzieren, andere wiederum bevorzugen andere Geschäftsmodelle, wie zum Beispiel Medikamentenentwickler. Wir dürfen nicht vergessen, die großen Biotech-Firmen auf der Welt, wie Amgen oder Genentech, sind reine Medikamentenentwickler und sie sind sehr erfolgreich. Und wie Simon Moroney gesagt hat: Um die nächste Wertschöpfungsstufe zu erreichen, muss ich in die Produktentwicklung gehen. Es geht aber auch um die Balancierung des Risikos, indem man auf verschiedene Pferde setzt. Wir haben das von Anfang an im Auge gehabt, genau wie bei unseren Akquisitionen. Sie müssen eine gewisse Basis schaffen, auf der Sie weiter aufbauen können. Es ist sicherlich ideal, wenn man eine Plattformfirma hat, die Geld generiert, um Produktentwicklung zu finanzieren und unabhängig vom Kapitalmarkt ist. Hierdurch verschiebt man das Risiko zeitlich nach hinten und möglicherweise auch gewisse Chancen, wie zum Beispiel Wettbewerbsvorteile.

Wichtig ist die Konzentration auf das Kerngeschäft, keine Diversifizierung, sondern nach ergänzenden Produkten zu suchen und eine Nische zu finden, um gegen die Großen konkurrieren zu können. Denn am Ende des Tages tun wir das alle, wir konkurrieren mit den Pfizers und den Roches dieser Welt und auch um deren Geld. Früher waren Lizenzvereinbarungen einfacher, weil es eine größere Anzahl von Pharmaunternehmen gab. Diese Gruppe der großen Pharmapartner ist massiv geschrumpft durch Übernahmen und Fusionen. Das heißt, die Finanzierungsquelle aus Pharmakooperationen verengt sich. Das Biotech-Modell, ein Medikament zu entwickeln bis Phase I oder II, dieses dann auszulizensieren und damit gut Geld zu verdienen, ist erheblich schwieriger geworden. Aber nicht unmöglich, wie auch unsere Vereinbarungen in der jüngsten Zeit zeigen.

Biotech-Geschäftsmodellpyramide

Transformation des Pharma-Geschäfts



In den kommenden Jahren wird es einen deutlichen Anstieg des Outsourcings bei Big Pharma geben. Profiteure sind die Biotechs. Zuletzt entstanden ganz neue Formen von Allianzen. Quelle: Ernst & Young

Dr. Ulrich Dauer ist Vorstandsvorsitzender bei 4SC. Er erhofft sich gute Studiendaten seines Medikaments Resminostat.

Prof. Dr. Olaf G. Wilhelm steht mit Wilex vor dem Einreichen eines Zulassungsantrages für das Diagnostikum Redectane.

Dr. Torsten Hombeck: Wir würden auch gerne auf mehrere Produkte setzen, aber es muss eben auch alles finanziert werden. Die Finanzierung hört ja nicht auf, wenn man etwas einlizensiert, sondern sie fängt dann erst an. Mit der Investition in weitere klinische Studien, um die Produktentwicklung voranzutreiben. Letztendlich konkurrieren wir alle um finanzielle Mittel. Dabei gibt es unterschiedliche Wege. Unser Weg ist über den Kapitalmarkt gegangen und über die Investoren, wie beispielsweise Dietmar Hopp.

Dr. Wolfgang Söhngen: Wir haben bei Paion unser Unternehmen natürlich ebenso entlang unserer Kernkompetenz aufgebaut, also der Entwicklung in teilweise schwierigen Indikationen. Letztlich ist das Therapiegebiet nicht so wichtig. Wichtig ist, dass die Perzeption im Markt ist: Ja, das ist ein adäquates Portfolio, was die Paion heute hat, um am Kapitalmarkt Akzeptanz zu gewinnen. Auch Big Pharma ist momentan ein bisschen mehr risikoavers, als sie es schon einmal waren. Das heißt, die Produkte, die ein geringeres Risiko haben, haben heute auch zum Teil bessere Chancen, einen Lizenznehmer zu finden.

Dr. Ulrich Dauer: Die gesamte Gesundheitsbranche ist sicherlich völlig im Umbruch. Und auch Pharma ist völlig im Umbruch. Es fallen in den nächsten fünf Jahren zwischen 140 und 160 Milliarden Dollar an Umsätzen aus, weil Medikamente aus dem Patentschutz laufen. Die Pharmaökonomie wird sicher eine höhere Rolle spielen bei der Zulassung und beim Pricing. Aber das ist doch kein Problem für eine Branche wie unsere, die wesentlich flexibler auf solche Herausforderungen reagieren kann als diese Pharmariesen. Ich sehe das als immense Chance für unsere Branche.

Was Sie gerade angesprochen haben, Herr Söhngen, ist die Akzeptanz am Kapitalmarkt. Welches Geschäftsmodell hat denn die größte Akzeptanz am Kapitalmarkt?

Dr. Simon Moroney: Ich glaube, niemand weiß das wirklich. Das ist ein bisschen das Problem. Die Investoren wissen das wohl auch nicht ganz genau. Sie wollen die nächste Dendreon oder HGS oder Vertex ...

Und das am liebsten ohne Risiko.

Prof. Dr. Olaf G. Wilhelm: Wenn Marktkapitalisierung der Maßstab ist, dann ist ganz klar, dass das eigene Geldverdienen, Profitabilität und Risikoinvestment in eigene Produkte durch eigenes Geld, eher honoriert werden als andere Strategien.

Dr. Thorsten Hombeck: Solange es den deutschen Kapitalmarkt betrifft. Ich denke, das hängt vielleicht auch mit der Historie zusammen. Viele deutsche Marktteilnehmer haben, nachdem sie sich bei ein paar Transaktionen ein paar Mal zu oft die Finger verbrannt haben, unabhängig davon, ob es nun Biotech war oder nicht, das Risiko aus ihren Investmententscheidungen herausgenommen. Ich bin überzeugt davon, dass die Herausnahme von Risiko am deutschen Kapitalmarkt zur Zeit honoriert wird.

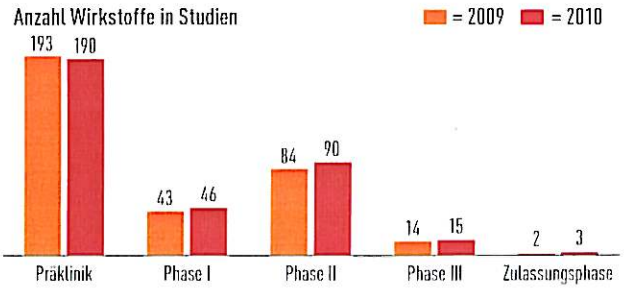
Dr. Werner Lanthaler: Es gibt aber doch kein Argument gegen etwas, das man konsequent macht. Ich glaube auch, dass der Kapitalmarkt es sogar honoriert, wenn man konsequent scheitert.

Die Aktienkursentwicklung von 4SC nach dem Rückschlag spricht aber dagegen.

Dr. Werner Lanthaler: Das ist aber eine Momentaufnahme. Warten Sie mal zwei Jahre. Es gab in der Industrie schon viele Fashions. Orphan-Drug-Medikamente sind derzeit zum Beispiel nicht mehr so gefragt. Man muss einfach konsequent sein in dem, was man tut und kapieren, dass wenn man auf etwas setzt, es 10 bis 15 Jahre dauert und manchmal auch fünf bis sechs Jahre länger dauern kann, als man gedacht hat.

Dr. Wolfgang Söhngen: Nehmen wir einmal das Beispiel Genzyme. Es wird oft nur geschaut, wo Genzyme heute steht. Um das aber wirklich mit uns vergleichen zu können, muss man bedenken, dass wir sozusagen Unternehmen haben, die noch in den Kinderschuhen stecken im

Steigende Zahl fortgeschrittener Projekte



Die Zahl der klinischen Projekte in Deutschland in späten Stadien hat im vergangenen Jahr zugenommen. In den Aktienkursen der Biotech-Firmen spiegelt sich das jedoch nicht wider. Quelle: Ernst & Young

Fotos: Armin Brosch Fotografie

Dr. Wolfgang Söhngen hat bei Paion ein Phase-II-Produkt in der Pipeline, das er noch im Jahr 2011 auslizensieren will.

Dr. Torsten Hombeck, Vorstandssprecher bei Agennix, setzt auf den Erfolg des Medikamentenkandidaten Talactoferrin.

Dr. Frank Mathias ist Vorstandschef bei Medigene und zudem Vorsitzender beim Biotech-Verband vfa.

Vergleich zu einer Genzyme, da es zehn Jahre Unterschied sind: Wenn man sich einmal die ersten fünf oder zehn Jahre von Genentech und Genzyme ansieht, dann ist da auch nicht alles so glatt gelaufen. Sie hatten allerdings den Vorteil, dass sie sich immer gut refinanzieren und das aushalten konnten. Und dass deren Aktionäre Unterstützung gegeben haben, wenn eine Genzyme wieder einmal eine neue Firma gekauft hat.

Ein Banker, den ich sehr hoch schätze, hat einmal zu mir gesagt: „Wolfgang, there are a lot of good companies which have been built on a series of bad deals, or not so good deals." Das ist aber etwas, was man in Deutschland nicht umsetzen kann. Aus verschiedenen Gründen. Uns geht es nicht um schlechte Deals, aber leider gibt der Kapitalmarkt in Deutschland derzeit auch wenig Unterstützung für gute Deals.

Dr. Frank Mathias: Ich glaube auch, dass man in Amerika ganz anders damit umgeht. Man akzeptiert das Scheitern und fängt gleich wieder von vorne an. Also die Konsequenz, wie Herr Lanthaler es bereits gesagt hat: „Okay, das hat nicht funktioniert, wir machen weiter." In Deutschland oder in Europa allgemein werden sie zuerst noch richtig bestraft. Da sind sicherlich andere Mentalitäten unterwegs. Im Übrigen, bei den Amerikanern ist Scheitern der Anfang von Erfolg.

Prof. Dr. Olaf G Wilhelm: Vollkommen richtig, aber wir dürfen eines nicht vergessen: In Amerika gibt es einige Erfolgsbeispiele. Beispiele, durch die Investoren schon einen Haufen Geld verdient haben.

Dr. Frank Mathias: Aber deswegen sind wir auch nicht glaubwürdig genug, weil wir noch nicht genügend Erfolge gezeigt haben in Deutschland. Bis vielleicht auf zwei Firmen, die hier vertreten sind. Das fehlt uns noch, die Glaubwürdigkeit, um dann vielleicht in das US-Modell des erfolgreichen Scheiterns reinzukommen. Wir müssen also liefern. Wir müssen endlich mal, ein, zwei, drei Produkte nachhaltig auf den Markt bringen und zeigen: Wir können entwickeln, wir können zulassen, wir können Erstattung bekommen.

Ich glaube auch, wir müssen hier etwas differenzieren. Die Biotech-Industrie als solche ist ja hoch erfolgreich. Nehmen Sie einmal den Pharmamarkt und den Anteil von Biopharmazeutika in Deutschland. Deren Anteil wuchs konstant über die letzten Jahre. Im Moment liegt er bei 17 bis 18 Prozent. Es gibt Gebiete wie Rheuma, da liegt er schon bei 70 Prozent, Onkologie bei 30 bis 35 Prozent. Die Biotechnologie ist ja erfolgreich. Problematisch ist, dass die Produkte bislang nicht von börsennotierten deutschen Biotech-Firmen kommen.

Avastin hatte Genentech damals zum Durchbruch verholfen. Was denken Sie, könnte das nächste „große Ding" sein in der Branche?

Dr. Frank Mathias: Ich würde sagen, es gibt zwei große Trends. Die personalisierte Medizin, die immer mehr an Gewicht gewinnen wird. Aber das ist nicht neu. Ich glaube, der nächste große Trend wird, wir werden gegen Krankheiten impfen. Gegen Alzheimer, gegen Multiple Sklerose, gegen Krebs, vielleicht auch eines Tages gegen Schlaganfall.

Dr. Werner Lanthaler: Das sagt man in der Impfstoffindustrie seit 30 Jahren. Es ist richtig, aber es wird wohl noch einmal 30 Jahre dauern.

Dr. Simon Moroney: Die sogenannte personalisierte Medizin hat aber auch gerade erst angefangen. Wir werden Erfolgsbeispiele sehen in diesem Bereich über die nächsten fünf, zehn, 20 Jahre, die wirklich manche Krankheiten total ändern werden.

Dr. Werner Lanthaler: Oder nehmen Sie Hepatitis C. In dem Bereich haben Firmen wie Vertex und Pharmasset das Feld in den vergangenen zwei Jahren komplett neu gestaltet. Vor 20 Jahren hätte man gesagt: „It's over, nothing can be done." Aber es hat auch zehn Jahre gedauert.

Dr. Wolfgang Söhngen: Alzheimer ist ein Thema, das viele Familien betrifft. Dort wurde in den vergangenen Jahren so viel Geld investiert, dass meine Einschätzung wäre, dass man hier dem Ziel näher gekommen ist, eine Lösung zu finden.

Meine Herren, vielen Dank für Ihr Kommen und das Gespräch. *gal/phi*