

Kleine Firmen suchen ihr Heil öfter in Fusionen

VDI nachrichten, 20. 7. 07, ps –

Neue Technologie, Zugang zu noch fremden Märkten und Finanzierungsquellen – nicht nur große Biotech-Unternehmen profitieren von Fusionen und Übernahmen (M&A). Solche M&A-Aktivitäten können das Unternehmenswachstum stark beschleunigen. Die Partnerschaft unter gleich großen Unternehmen hat auch den Vorteil, dass Marktnischen besser genutzt werden können, die für die großen Partner aus der Pharmaindustrie nicht interessant sind.

Biotech-Unternehmen weitet Umsatz um 70 % aus und arbeitet profitabel. „Eine solche Schlagzeile könnte über das Regensburg Biotech-Unternehmen Geneart mittlerweile das sechste Jahr in Folge geschrieben werden. Im Auftrag von Pharma-, Biotech- und akademischen Forschungseinrichtungen werden hier künstliche Gensequenzen hergestellt, die zur Produktion von Enzymen für industrielle und Forschungsanwendungen verwendet werden.

Der Börsengang im vergangenen Jahr spülte frisches Geld in die Kasse des Unternehmens. Mit 23 Mio. € erworbenem Kapital brachte das Listing an der Deutschen Börse zwar kein Traumergebnis, aber es sichert dem jüngst als eines von „Bayerns Best 50“ ausgezeichneten Unternehmen Wachstumsschancen.

Mit der Ausweitung der eigenen Kapazitäten will Geneart-Gründer und Vorstand Ralf Wagner sich dabei nicht

begnügen. Zukaufen und im nordamerikanischen Markt weiter expandieren, heißen die nächsten Etappenziele. „Die Akquisition komplementärer Technologien steht oben auf der Agenda“, bekräftigte Wagner jüngst auf einer Tagung der Münchner Biotech Cluster Development GmbH. Geht in der Biotechnologie-Branche nichts mehr ohne Fusionen und Übernahmen (M&A)?

„M&As sind kein unumgängliches Schicksal für Biotech-Unternehmen, sondern Instrumente zur strategischen Weiterentwicklung und Bestandteil von Finanzierungs- und Exitmöglichkeiten der Gegenwart“, stellt Ludwig Felber, Managing Director der Investmentbank Viscardi klar.

Dabei besteht für Gründer und Beteiligter zu überhasteten Verkäufen derzeit kein Anlass, da der Marktwert kleiner Unternehmen klar steigt. Denn der

Markt für fortgeschrittene Kandidaten ist abgegrast, frei verfügbare Produkte sind Mangelware. Damit rücken auch wieder Entwicklungen in früheren Stadien ins Visier.

„Kleinere Unternehmen können oft unter mehreren Partnern auswählen“, stellt Monique Huser von Roche Pharma Partnering fest. „Jeder Meilenstein verändert die Situation zum Positiven. Ordentlich finanzierte Unternehmen können sich mit einem Verkauf Zeit lassen,“ rät Investmentbanker Felber. Er konzidiert aber auch: „Der Exitdruck von Investoren ist sehr hoch.“

Nach dem Motto „Wer zahlt, schafft an“, werde so manche Hochzeit auch ohne Einverständnis von Braut oder Bräutigam eingefädelt. „Man fängt auf der freundschaftlichen Seite an, und wenn das nicht funktioniert, zwick man von hinten“, beschreibt Felber eine Taktik, die Mirko Scherer, Finanzvorstand des Martinsrieder Biotech-Unternehmens GPC bestätigt. „Da wird sehr viel hinter dem Rücken des Managements gemacht. Wir bekommen immer wieder Anrufe von Venture Capitalists, wo ich sicher bin, das Management weiß davon nichts.“

Früher war so manche Transaktion aus der Not geboren – so erwarb etwa GPC in 2005 die insolvente Axxima Pharmaceuticals. Ein Jahr zuvor hatte

bereits die ebenfalls in Martinsrieder heimate Medigene aus demselben Grund die Munich Biotech AG übernommen. Heute stehen Zusammenschlüsse unter positiven Vorzeichen. Strategische und finanztechnische Überlegungen sind dabei eng miteinander verzahnt.

So etwa beim Martinsrieder Biotech-Unternehmen Micromet, das Anfang 2006 mit der börsennotierten US-Firma CancerVax fusionierte. Die Motive für den sogenannten Reverse Merger: Präsenz zeigen, die Produktpipeline vergrößern und automatisches Listing an der Technologiebörse Nasdaq. „Wir haben damit sowohl auf geschäftlicher wie auf finanzieller Seite Zugang zum amerikanischen Markt, der essenziell ist, wenn es um die Entwicklung neuer Medikamente geht“, sagt Micromet CEO Christian Itin.

Ein ähnliche Motivation stand auch hinter der bislang größten Übernahme eines deutschen Biotech-Unternehmens: Für rund 50 Mio. € erwarb Biotech-Mittelständler Medigene im vergangenen Jahr die britische Avidex und bereicherte damit die eigene Pipeline um mehrere Medikamentenkandidaten gegen Krebs und Autoimmunkrankheiten sowie eine Technologieplattform zur Entwicklung neuartiger Medikamente.

Befürchtungen, im M&A-Rennen mit Big Pharma um aussichtsreiche Kandidaten und Technologie mangels Finanzmasse auf verlorenem Posten zu

stehen, hegt die erste Generation der deutschen Biotech-Branche indes nicht. „Wir können uns in Märkten bewegen, die für große Pharmafirmen nicht attraktiv sind“, erklärt Micromet-CEO Itin. So sei etwa ein Produkt mit einem Marktvolumen von 300 Mio. € für Unternehmen in der Größenordnung von Pfizer oder Amgen kaum wertsteigernd, wohingegen es ein mittleres Biotech-Unternehmen deutlich nach vorne bringe.

„Für große Unternehmen ist es einfacher und risikoärmer, Lizenzverträge abzuschließen. Daher ist eine Akquisition auch nicht die erste Wahl, zumal man ja oft nicht an der ganzen Firma interessiert ist“, so Roche-Managerin Huser. Ein weiteres Argument für Partnerschaften auf Augenhöhe sei die Planungssicherheit. „Wenn sie als kleiner Partner an Pharma auslizenzieren, sind sie im nächsten Jahr schon wieder auf Platz zwei. Bei Biotech-Unternehmen wissen sie, die verfolgen es weiter“, erklärt GPC-Finanzchef Scherer. Bestes Beispiel: Das GPC-Hoffnungsprodukt Satraplatin, ein Mittel gegen Prostatakrebs, dessen Zulassung für den amerikanischen Markt im August entschieden wird. „Ursprünglich war Satraplatin bei Big Pharma, und wurde dort nicht weiterverfolgt“, erläutert Scherer.

Glück für GPC, beträgt doch das geschätzte jährliche Umsatzpotenzial allein für das Krebsmedikament 500 Mio. € bis 700 Mio. €.

HERTHA PAULUS

Gut finanzierte Unternehmen können sich mit Verkauf Zeit lassen