



Mergers and Acquisitions in der Biotechnologie-Branche 2012

Oktober 2012

Überblick

Mit Blick auf die rote bzw. medizinische Biotechnologie kommt die Biotechpharmazeutika-Branche in USA und Europa derzeit nur langsam voran. Biopharmazeutika benötigen aufwendige Herstellungsprozesse und erfordern enorme Investitionen in Forschung, Entwicklung und Produktion. Somit sind sie verstärkt im Hochpreissegment positioniert, was die Gesundheitspolitik vor besondere Herausforderungen stellt: Auch wenn sich mit Biopharmazeutika (vorwiegend in der Spezial-, aber auch Primärversorgung und Prävention) häufig erheblich bessere Therapieerfolge erzielen lassen, sind diese aus Kostengründen nicht für alle Patienten verfügbar. Die damit einhergehende zunehmende Regulierung des Arzneimittelmarktes erschwert die Refinanzierbarkeit von Herstellungs- bzw. Entwicklungskosten. Der im internationalen Vergleich unterschiedliche Einsatz von Biopharmazeutika lässt dann auch den Rückschluss zu, dass die erhöhte Marktregulierung in Europa als einer der wesentlichen Gründe dafür gilt, dass die EU-Hauptmärkte vergleichsweise wenig zum internationalen Gesamtwachstum beitragen.

Auch Deutschland tritt mehr oder weniger auf der Stelle, nachdem dirigistische Marktregulierungen (u.a. in Form von AMNOG, Zwangsrabattierungen gegenüber gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen) die Einnahmenseite sowohl dedizierter als auch sonstiger biotechnologisch aktiver Pharmaunternehmen belasten. Die Schere zwischen Investitionen und Wachstum geht derzeit immer weiter auseinander und somit ist nicht auszuschließen, dass als Folge einer dadurch belasteten Innovationsdynamik auch die Entwicklung der Anzahl an Unternehmen und Mitarbeitern mittelfristig abnimmt, sollte das Unternehmenswachstum und somit die Kapitalrentabilität auch zukünftig durch staatliche Eingriffe zu starken Beschränkungen unterliegen.

Trotzdem bleibt das Branchenumfeld der medizinischen Biotechnologie für Investitionen national wie international attraktiv. Es deckt nicht nur das aktuelle und zukünftige Bedarfsprofil für die Pharmaindustrie in Zeiten auslaufender Patente ab.

Vielmehr bieten Biotech-Pipelines eine Bandbreite entwickelbarer Wirkstoffe, Vakzine und Biomarker, die zur Therapie von seltenen bis Volkskrankheiten dienen können – insbesondere auf Grundlage eines starken Biotech-Standortes Deutschland!

M&A-Aktivitäten in der medizinischen Biotechnologie erweisen sich demnach sowohl in strategischer Konzeption als auch Transaktionsumsetzung als vielfältig und komplex.



Der Autor:
Dipl.-Kfm. Stefan Sachsenhauser
Partner, Conalliance

Im Zuge ihrer Branchenkompetenz und Transaktionserfahrung wissen unsere Conalliance-Spezialisten damit umzugehen. Für alle M&A-Mandate gelten unsere Grundsätze: Wir arbeiten mit höchster Diskretion, wir sind banken-, versicherungs- und konzernunabhängig und wir vertreten daher ausschließlich die Interessen unseres Mandanten.

Conalliance verfügt über die notwendigen branchenspezifischen Fähigkeiten und speziell ausgebildete Berater, um M&A-Transaktionen von Unternehmen der medizinischen Biotechnologie mit einem Höchstmaß an Professionalität und gleichzeitig mit dem geeignetsten Transaktionspartner zu optimalen Bedingungen umzusetzen. Sowohl Finanz- als auch strategische Biotech-Investoren (Pharma-Biotech und Biotech-Biotech) schätzen den Zusatznutzen, der unternehmenskauf- und -verkaufsseitig sowie bei strategischen Allianzen durch Conalliance generiert wird.

Internationale Marktentwicklung in der medizinischen Biotechnologie

Trotz im Vergleich zum gesamten Pharmamarkt immer noch doppelt so hohen Zuwächsen ist das Wachstum bei Biopharmazeutika seit 2006 zurückgegangen. Die durchschnittliche Wachstumsrate zwischen 2010 und 2015 wird lt. IMS Health auf ca. 7,7% geschätzt (vs. 4,8% von 2016 bis 2020). Weltweit wird ein Marktvolumen von ca. USD 250 Mrd. erwartet. Gesundheitspolitische Markteingriffe u.a. in Preisbildung und Erstattung begrenzen das nach Markteinführung erzielbare Umsatzvolumen sowie die Refinanzierungsmöglichkeiten der F&E-Kosten auf einen engen Zeitraum. Arzneimittelpreise basieren nicht auf Angebot und Nachfrage sondern unterliegen bei der Implementierung von Regulierungsmaßnahmen einem „Trial-and-Error“-Prozess.

Neben Deutschland bestehen auch in anderen EU-Ländern staatliche Eingriffe in die Preisbildung mit

unterschiedlichen Ausprägungen. Trotz einer derzeit angedachten Überarbeitung von EU-Richtlinien bleibt der europäische Markt entsprechend unterschiedlicher Rahmenbedingungen auch weiterhin sehr heterogen. Im Hinblick auf die wirtschaftliche Bedeutung gilt insbesondere USA als Schlüsselmarkt für Biopharmazeutika. Diese machten dort in 2011 ca. 46% der insgesamt generierten Pharmazeutika aus. An 2. Position folgten mit deutlichem Abstand Japan (ca. 9%) gefolgt von Deutschland auf Rang 3 (ca. 7,8%), das im EU-Vergleich noch den Spitzenplatz vor Frankreich (ca. 6%), Italien (ca. 4%), Spanien (ca. 3,3%) und UK (ca. 2,8%) einnimmt.

Bei den Top 5-Pharmamärkten der EU ist der Anteil am Biopharmazeutikawachstum im internationalen Vergleich ebenfalls kleiner. Auch dabei steht USA mit ca. 45,3% unangefochten an der Spitze und Japan liegt als einzelnes Land trotz deutlich geringerer Bevölkerung mit ca. 15,7 noch vor allen europäischen Top-Ländern zusammen mit insgesamt ca. 14,6%.

Deutsche Marktentwicklung im Bereich der medizinischen Biotechnologie

Die aktuelle Entwicklung der nationalen medizinischen Biotechnologiebranche erweist sich als zwiespältig:

Einerseits verzeichnete der deutsche Biotech-Markt mit Abschwächung der Finanz- und Wirtschaftskrise ein Wachstum an Umsatz, Mitarbeitern und zwischenzeitlich (d.h. in 2010) auch an Finanzierungsmitteln. Auch die Zahl der biopharmazeutischen Präparate in der klinischen Entwicklung erhöhte sich binnen Jahresfrist deutlich. Produkte der Phase III nahmen dabei am stärksten zu. Insgesamt hat sich die Anzahl an Entwicklungskandidaten durch kontinuierliche Unternehmensinvestitionen in ihren biopharmazeutischen Pipelines in den letzten 8 Jahren mehr als verdoppelt. Auch die bestehende Bandbreite der Pipelines zur Behandlung von seltenen bis hin zu Volkskrankheiten zeigt das große biopharmazeutische Entwicklungspotenzial. Fast die Hälfte der Entwicklungsprojekte erstreckt sich auf völlig neue Anwendungsgebiete, in denen es vor 2011 noch keine gentechnischen Präparate bzw. überhaupt keine Arzneimittel gab. Das Innovationspotenzial

ist somit ungebrochen.

Andererseits gingen die Ausgaben für Forschung und Entwicklung auch im Zuge einer anhaltenden Finanzierungs-lage zurück, bei gleichzeitig nur geringfügig erhöhter Anzahl dedizierter Biotechnologieunternehmen. Auch die Zunahme sonstiger biotechnologisch aktiver Pharmaunternehmen konnte diesem Trend nicht signifikant entgegenwirken. Deutschland ist in 2011 nicht mehr als Wachstumsmarkt für Biopharmazeutika zu interpretieren. Seit 2010 stagniert der Umsatz und auch die Mitarbeiterzahlen verblieben auf einem nahezu konstanten Niveau. Erhöhte Zwangsrabatte kommen ganzjährig zum Tragen bzw. sind sowohl von gesetzlichen als auch privaten Krankenversicherungen zu gewähren. Damit einhergehende Umsatzbeschränkungen belasten die Kalkulierbarkeit und Profitabilität auch weiterhin umfangreich notwendiger Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen. Die zunehmende Anzahl an sog. „one-trick ponies“, also Unternehmen, deren Geschäftserfolg ausschließlich von einem einzigen Wirkstoff abhängt und dadurch mit einem hohen unternehmerischen Risiko einhergeht, sind die Folge.



M&A-Biotech – aktuelle Entwicklungen buy- und sell-side

Insgesamt erwies sich der M&A-Markt für medizinische Biotech-Unternehmen in 2011 als robust. Das M&A Deal-Volumen nahm zwischen 2010 und 2012 von USD 20 Mrd. auf € 25 Mrd. ebenso zu wie die Anzahl an M&A-Deals von 49 auf 57 unter Beteiligung europäischer oder US-amerikanischer Arzneimittelunternehmen. Allerdings traten davon die großen Pharma-Konzerne bei lediglich 7 Transaktionen als Käufer auf. Dieser aktuelle M&A-Trend belegt, dass die finanzielle Unterstützung von Biotech-Unternehmen durch die 28 größten Arzneimittelhersteller seit 2006 um ca. 30% zurückging. Eine Trendumkehr ist in diesem Fall kurz- bis mittelfristig nicht zu erwarten.

Ein größerer Teil der Biotech-Akquisitionen wurde von mittelgroßen bzw. Spezialpharmaunternehmen wie Teva, Grifols oder Forest Laboratories realisiert. Mega-Deals wie im Fall von Sanofi mit dem Kauf von Genzyme bildeten die Ausnahme. Außerdem stehen bei den großen Pharma-Spie-

lern derzeit sog. „look in“-Deals (d.h. der Erwerb spezifischer Produkte und Technologien mit Deal-Volumina unter USD 1 Mrd.) im Vordergrund, wie die Akquisitionen durch GlaxoSmithKline (Human Genome Sciences) oder Bristol-Myers Squibb (Inhibitex, Amylin Pharmaceuticals) belegen.

Im Wesentlichen prägen die bereits etablierten großen Biotech-Unternehmen wie Amgen, Gilead Sciences, Cephalon, Alexion oder Shire die Transaktionsaktivität im Biotech. Aber auch führende japanische Pharma-Konzerne wie Daiichi Sankyo, Takeda Pharmaceuticals zeigten in der jüngeren Vergangenheit eine erhöhte Akquisitionsorientierung im Zuge ihrer technologiespezifischen bzw. geographischen Expansionsstrategie (im Inland besitzen sie traditionsgemäß bereits eine starke Position).

M&A-Biotech – aktuelle Entwicklungen strategischer Allianzen

Die F&E-Externalisierung der Pharmakonzerne hält im Zuge der nachlassenden Pipeline-Produktivität nach wie vor an. Strategische Allianzen mit kleineren Biotech-Unternehmen bilden hierbei nach wie

vor einen Schwerpunkt (u.a. neben Kooperationen mit führenden wissenschaftlichen Institutionen und Kostenträgern). Allerdings zeichnet sich dort aktuell ein rückläufiger Trend bei Transaktionszahlen, Einschätzung des Wertpotenzials („Biobucks“) und Festlegung der Up-Front-Zahlungen ab.

Dies zeigt, dass die Key-Player der Pharmaindustrie trotz ihrem immer noch anhaltenden Transaktionsinteresse in Form von strategischen Allianzen mittlerweile selektiver als früher vorgehen. Das bezieht sich nicht nur auf die Deals an sich (i.B.a. stimmige Grundvoraussetzungen wie Unternehmensstruktur, Technologie, Innovationskraft potenzieller Targets und deren Pipeline- bzw. Wirkstoffentwicklungsphasen) sondern insbesondere auch auf die Höhe der zu vereinbarenden Up-Front-Zahlungen, die mehr denn je auf ihren reellen, d.h. auf ihren gemäß erfolgsdefinierter Meilensteinbasis jeweils aktuellen bzw. tatsächlich umgesetzten Transaktionswert abgestimmt werden. Für Biotech-Unternehmen bedeutet diese Entwicklung einen erhöhten Druck auf potenzielle Lizenzierungseinnahmen und zwingt somit zur erhöhten Kapitaleffizienz, -effektivität und -rentabilität.

CONTACT

CON|ALLIANCE



Hober | Sachsenhauser & Cie.
Telefon: +49 (89) 8095-3630
Telefax: +49 (89) 8095-7608
Postfach 440245 | D-80751 München
www.conalliance.com