

Allianzen zwischen Biotech und Big Pharma

Ausweg aus dem Finanzierungsdilemma?

Von Rainer Kreifels und Dr. Florian von Baum, MLawGroup

Strategische Allianzen zwischen jungen Biotechnologie-Unternehmen und großen Pharma-Unternehmen erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Sie sind Hoffnungsträger für die oftmals leeren Wirkstoff-Pipelines der großen Pharma-Unternehmen und werden auch als Finanzierungsquelle junger Biotechnologie immer bedeutender. Ein genauerer Blick auf die Finanzierungsquellen junger Biotechnologie-Unternehmen liefert zusätzliche Argumente, warum an strategischen Allianzen als Finanzierungsinstrument für junge Biotechnologie-Unternehmen auch in Zukunft kein Weg vorbei gehen wird.

Die Zwänge des VC-Geschäfts

Mit über 300 Mio. Euro Risikokapital hat sich die Finanzierung der deutschen Biotech-Industrie im Jahr 2007 zwar wieder an die Spitze in Europa gesetzt. Im Hinblick auf die Entwicklung und Vermarktung von Medikamenten und Wirkstoffen bringen die Gesetzmäßigkeiten des VC-Geschäfts indes nur schwer zu bewältigende Interessensgegensätze mit sich: VC-Gesellschaften verwalten das Geld der in ihrem Fonds investierten Anleger, die in überschaubarer Zeit, meistens fünf bis sieben Jahre, eine angemessene Verzinsung ihrer Gelder erwarten. Dieser zeitliche Erwartungshorizont passt letztendlich nicht zu den Erfordernissen der Entwicklung von Medikamenten, die regelmäßig erst nach sehr viel längeren Zeiträumen eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals bringen.

Öffentliche Fördermittel sind unzureichend

Die von den öffentlichen Fördergebern ausgegebenen Mittel für Biotechnologie-Unternehmen sind regelmäßig viel zu gering, um damit eine Wirkstoffentwicklung angemessen zu unterstützen. Sie können häufig nur als zusätzliche Mittel oder Anschubfinanzierung in der Seed-



Rainer Kreifels



Dr. Florian von Baum

oder Start-up-Phase hilfreich sein. Den Gründern junger Biotechnologie-Unternehmen wird aber bei öffentlichen Frühfinanzierungen im Verhältnis zu der relativ geringen Investitionssumme eine viel zu hohe Beteiligungsquote der öffentlichen Finanzierer abverlangt – häufig zwischen 15% und 45%. Diese macht das Unternehmen in der Folgephase für weitere Investoren und für die Gründer leider oftmals völlig uninteressant.

Verschlossener Kapitalmarkt

Im Jahr 2007 ging kein einziges deutsches Biotechnologie-Unternehmen an die Börse. Aktuelle Umfrageergebnisse zeigen, dass auch 2008 nicht mit Börsengängen zu rechnen sein wird. Für die Finanzierung junger Biotech-Unternehmen steht damit wohl leider auch in absehbarer Zeit der deutsche Kapitalmarkt nicht ernsthaft zur Debatte. Vereinzelt können alternative Wege an den Kapitalmarkt in Frage kommen: Listings an der SWISS Exchange, dem AIM oder ein Delaware-Flip mit anschließender Notierung an der Nasdaq.

Strategische Allianzen

Vor dem Hintergrund dieser Schwierigkeiten rücken die Vorzüge von strategischen Allianzen immer mehr in den Vordergrund. Sie können äußerst flexibel gestaltet und in der Praxis rasch umgesetzt werden. Im Gegensatz zu anderen Leistungen, die Biotech-Firmen gegenüber Pharma-Unternehmen im Rahmen von meist standardi-

ZU DEN AUTOREN: RAINER KREIFELS UND
DR. FLORIAN VON BAUM

Rainer Kreifels und Dr. Florian von Baum sind Partner der MLawGroup, München. Die Kanzlei ist auf die Beratung von Technologieunternehmen spezialisiert und berät sowohl größere Biotechnologie-Unternehmen wie Alnylam Pharmaceuticals oder Emergent Biosolutions als auch Biotechnologie-Start-ups wie z. B. Sirion Biotech oder BioGents. www.mlawgroup.de

sierten Dienstleistungsverträgen erbringen (wie z. B. Labor- oder andere Leistungen im Rahmen der Entwicklung von Wirkstoffen oder Medikamenten), zeichnen sich strategische Allianzen durch eine gewisse Dauerhaftigkeit und Nachhaltigkeit aus. Es geht also gerade nicht um eine kurzfristige Umsatzsteigerung im operativen Bereich des Biotechnologie-Unternehmens, sondern um eine längerfristige strategische Positionierung des Unternehmens, z. B. in Bezug auf eine bestimmte Technologie, ein bestimmtes Forschungsvorhaben, bestimmte Produkte oder Anwendungsbereiche.

Allianzen in der Praxis

In der Praxis finden sich vor allem Forschungsk Kooperationen mit der Einräumung von Nutzungsrechten (Lizenzen) für das zu entwickelnde Produkt, oftmals gepaart mit Austauschlizenzen und der Aufteilung bestimmter Märkte und Anwendungsgebiete. Möglich sind auch gemeinsame Vorhaben in Form von Joint Ventures oder Übertragung von Schutzrechten an die Pharma-Unternehmen mit einer späteren Beteiligung des Biotechnologie-Unternehmens an der Verwertung von Technologien und Produkten. Die solchen strategischen Allianzen zugrunde liegenden Verträge haben neben kartellrechtlichen Gesichtspunkten vor allem die schutzrechtlichen Fragen (Patente, Know-how usw.) ausgewogen zu regeln, um einem „Ausverkauf“ des Biotechnologie-Unternehmens zuvorzukommen. Außerdem sieht man auch Allianzen, in denen verschiedene Elemente vereinigt werden: Neben der Entwicklungskomponente, die regelmäßig zu Vorabvergütungen, Meilensteinzahlungen und Lizenzvergütungen führen soll, übernehmen die großen Pharma-Unternehmen mitunter auch zusätzlich Eigenkapitalbeteiligungen an jungen Firmen. Die Eigenkapitalkomponente ist z. B. als unmittelbare Beteiligung oder Wandeldarlehen ausgestaltet.

Allianzen mit mehreren Partnern

Darüber hinaus ist es für junge Biotechnologie-Unternehmen, die eine Plattform-Technologie entwickelt haben und in diesem Zusammenhang über ausreichende Schutzrechtsfamilien verfügen, interessant, nicht nur eine, sondern verschiedene strategische Allianzen im Hinblick auf verschiedene Indikationen und Entwicklungsprojekte abzuschließen. Beispiel dafür ist das Vorgehen der US-amerikanischen Firma Alnylam, der es gelungen



ist, aufgrund ihrer hervorragenden Positionierung im Bereich der Entwicklung von RNAi-Therapeutika gleich mehrere Allianzen mit führenden Pharma-Herstellern wie Novartis (2005), Merck (2006), Roche (2007) und Takeda (2008) abzuschließen. Über den Abschluss dieser Allianzen ist es Alnylam innerhalb von wenigen Jahren gelungen, einen Zufluss von mehr als umgerechnet 350 Mio. Euro(!) allein an Vorabvergütungen (Up-Front Payments) einzunehmen. Vor dem Hintergrund der immensen Aufwendungen, die die Entwicklung von Wirkstoffen und Medikamenten bis zur Marktzulassung und zum erfolgreichen Vertrieb benötigt, erscheint nur ein Mittelzufluss in solchen Höhen überhaupt geeignet zu sein, das Vorhaben mit einiger Erfolgswahrscheinlichkeit zu betreiben.

Fazit

Wie jüngst auch das Beispiel Roche-Genentec zeigt, können sich aus strategischen Entwicklungskooperationen mit Eigenkapitalanteil sogar Perspektiven für einen Gesamtverkauf des jungen Biotechnologie-Unternehmens an einen Pharma-Hersteller ergeben. Eine derartige schrittweise Integration passt anscheinend hervorragend zu den Erfordernissen hochmoderner Wirkstoffentwicklung. Ein zu früher Verkauf durch die renditeorientierten Investoren samt vollständiger Integration birgt dagegen möglicherweise die Gefahr, den Wert des jungen Biotechnologie-Unternehmens nicht optimal auszu-schöpfen. Sie könnte somit den Fortgang einer erfolgreich begonnenen Entwicklung durch mögliche Überreglementierung im Konzern erheblich erschweren, wenn nicht sogar gefährden.