Die transatlantische Connection

Vorteile von global ausgerichteten VC-Konsortien für Biotech-Firmen

Von Hanns-Peter Wiese, Partner, Global Life Science Ventures

Die Globalisierung hat sowohl Kapitalmärkte als auch die Life Science-Branche nachhaltig verändert und zudem die Konkurrenz um wissenschaftliche und technologische Fortschritte deutlich verschärft. Für die in diesem Sektor tätigen Venture Capital-Gesellschaften ergibt sich daraus eine besondere Rolle. Längst geht sie weit darüber hinaus, als den Unternehmen das notwendige Working Capital zu Verfügung zu stellen. Die Unterstützung in wissenschaftlichen Bereichen gewinnt ebenso an Bedeutung wie die Beratung bei der Ausgestaltung des Geschäftsmodells. Und schließlich erweitern VCs den Zugang zu globalen Netzwerken, ohne die keine medizinische Innovation den Durchbruch schafft.

Vorteile transatlantischer Investoren

Biotechnologieunternehmen mit einer gemischten Investorenbasis aus Europa und den USA haben hier offenbar Vorteile gegenüber jenen, die durch regional begrenzte Syndikate mit dem Fokus auf dem Heimatmarkt unterstützt werden. Etliche Firmen in unserem Portfolio wie auch die von anderen international ausgerichteten VC-Gesellschaften genießen eine solche breite Unterstützung. Sie sind einerseits in der Lage, sich lokaler Ressourcen zu bedienen. Andererseits ziehen sie Nutzen aus den spezifischen Vorteilen der Märkte in Europa und in den USA.

Unterschiede diesseits und jenseits des Atlantik

Unter finanziellen Gesichtspunkten ist die europäische Biotech-Industrie im vergangenen Jahr erheblich gereift. Dennoch geht aus dem von Global Life Science Ventures für das Jahr 2006 erhobenen Investment-Barometer hervor, dass diese aus technologischer Sicht höchst innovativen Firmen weiterhin weniger Kapital bekommen als ihre US-Pendants. Grob geschätzt steht privaten europäischen Firmen lediglich ein Fünftel des Investitionsvolumens zur Verfügung, das US-Firmen einsammeln. An den Börsen ist die Situation ähnlich. US-Firmen erzielen hier unverändert höhere Einnahmen. Das gilt auch für die Finanzierung über Schuldverschreibungen und bei Follow-on-Finanzierungen, welche für das Wachstum durch Expansion eingesetzt werden. Immerhin hat Europa bei den Emissionserlösen aus den IPOs mit den USA gleichgezogen: 25 europäische Biotechs, die 2006 das Börsendebüt wagten, warben 1,02 Mrd. USD ein. Die 20 Unternehmen, die in den USA denselben Schritt unternahmen, blieben mit 975,6 Mio. USD knapp darunter. Und im Schnitt haben diese europäischen Newcomer seit ihrem Börsendebüt eine deutlich bessere Performance hingelegt – was den bisherigen Bewertungsabschlag zu US-Biotechs verringert hat. Das täuscht aber nicht darüber hinweg, dass die Finanzierung für europäische Unternehmen sich weiterhin schwieriger gestaltet als jenseits des Atlantiks. Dort sorgt die größere Anzahl und Bandbreite an Investoren dafür, dass Life Science-Start-ups mit finanziellen Mitteln versorgt werden. Für hiesiges Venture Capital ergibt sich daraus ein Käufermarkt, der Investments zu günstigen Konditionen ermöglicht. Gerade Europa ist überaus attraktiv und bietet ein gutes Chance-Risiko-Profil – und zwar für Firmen in sämtlichen Entwicklungsphasen. Und je internationaler das Syndikat an entsprechenden VC-Gebern aufgestellt ist, desto wahrscheinlicher ist, dass die für die Weiterentwicklung der klinischen Programme benötigten Summen auch tatsächlich eingesammelt werden. Was wiederum für die investierenden VCs die entsprechende Wertsteigerung

Hanns-Peter Wiese

Zum Autor: Hanns-Peter Wiese

Hanns-Peter Wiese (HP.Wiese@glsv-vc.com) ist Partner bei Global Life Science Ventures. Die ausschließlich auf Life Sciences spezialisierte VC-Gesellschaft mit Büros in Deutschland und der Schweiz ist seit 1996 aktiv. Das aktuell verwaltete Fondsvolumen beträgt rund 200 Mio. Euro, derzeit läuft das Fundraising für den dritten Fonds GLSV III mit einer Zielgröße von 150-200 Mio. Euro. www.glsv-vc.com

für einen Exit durch Trade Sale, Merger oder eben Börsengang generiert.

Spezifisches Markt-Know-how der VC-Geber

Was bringen die VCs umgekehrt ein? Zuerst einmal vermögen international orientierte VC-Geber ihr „Vitamin B" mit anderen VC-Gesellschaften, Banken und anderen Geldgebern einzusetzen. Damit erweitern sie die finanziellen Ressourcen, welche zu beiden Seiten des Atlantiks für ihre Portfolio-Firmen zur Verfügung stehen. Dazu kommen staatliche Subventionen. So übt die deutsche Regierung seit Jahren eine aktive Rolle in der Förderung der heimischen Biotech-Industrie aus, indem durch spezialisierte Fonds wie dem rund 250 Mio. Euro schweren High-Tech Gründerfonds staatliche Fördermittel zugeteilt werden. Ein ganz anderer, aber genauso wichtiger Aspekt der Hilfe durch Venture Capital-Gesellschaften ist deren wissenschaftliches Netzwerk. Sie agieren als Türöffner, indem sie ihre Unternehmen in akademische Gremien und in hochrangige Industriekreise einführen. Dasselbe gilt für Kontakte zwischen ihren Portfoliofirmen untereinander – ein weiteres Vehikel für den Austausch von Meinungen und fachlicher Expertise.

Synergien im Zulassungsprozess

Auch bei der Durchführung der klinischen Studien sowie im Zulassungsverfahren für neue Medikamente kann Venture Capital eine entscheidende Rolle spielen. Anforderungen von Seiten der FDA können zeitraubend

und sehr kostspielig sein. Weniger komplex und dafür effizienter kann die Durchführung von klinischen Studien in Europa sein – und das, obwohl die Standards ähnlich denen in den USA sind. Daher kommt es vor, dass nicht nur europäische Firmen zuerst in Europa die klinische Entwicklung voranbringen. Dieser Schritt fällt leichter, wenn europäische VC-Gesellschaften im Syndikat sitzen – und ihren Rat wie auch ihre Kontakte einbringen. Darüber hinaus sind Beziehungen zu medizinischen Top-Experten in den USA unerlässlich. Das gilt vor allem für Projekte in der klinischen Endphase. Die US-Zulassungsbehörde FDA bleibt auf absehbare Zeit neben der europäischen EMEA Anlaufstelle Nummer eins, was den Durchbruch für neue klinische Produkte anbelangt. Hier schlägt die Stunde der VC-Syndikate mit US-Beteiligung, denn sie verfügen über lokale Berater mit Erfahrung in regulatorischen Aspekten, welche sie in der Kooperation mit früheren Portfoliofirmen erworben haben. Darüber hinaus ist ein US-Vertreter vor Ort hilfreich, um die Arbeit mit der FDA effektiv und mit kurzen Entscheidungswegen zu gestalten. Letztendlich fällt jenen VC-Gesellschaften die Führungsrolle innerhalb des Syndikats zu, die sich in räumlicher Nähe zu den jeweiligen Unternehmen befinden, was die Kommunikation zweifelsohne erleichtert.

Fazit

Eines liegt klar auf der Hand: Ein transatlantisches Syndikat aus VC-Firmen bietet ein breiteres, weil eben stärker international orientiertes Leistungsspektrum für alle Bereiche des Biotech-Business an. Nebenbei verleiht es dem Geschäftsmodell der Portfoliofirmen eine größere Glaubwürdigkeit – ein oftmals entscheidender Faktor, wenn es um das Ein- oder Auslizenzieren von klinischen Kandidaten geht, um den Abschluss von Forschungsallianzen und nicht zuletzt um die für alle Seiten lukrativen Exitoptionen. Davon wird in Zukunft verstärkt der europäische Markt profitieren, denn US-basierte VC-Fonds interessieren sich vermehrt auch für Europa. Für die Biotech-Branche auf dem alten Kontinent bedeutet das mittel- bis langfristig einen leichteren Zugang zu Kapital auf dem US-Markt wie auch zu wissenschaftlichem und kommerziellem Know-how. Diese Entwicklung ist ein beträchtlicher Fortschritt, der die Attraktivität von europäischen Biotechs weiter steigert.