

SERIE: LIFE SCIENCE



Fotocredit: freakwavePixabay

Covid beflügelt Life Science

Der Kampf gegen den Virus hat ungeahnte Kräfte (und Geldmittel) freigesetzt. Auch bei österreichischen Life Science-Unternehmen laufen zahlreiche Projekte. Der Börse Express beleuchtet in Kooperation mit PHH Rechtsanwälte in einer Serie Markt und Entwicklungen, blickt auf das rechtliche Umfeld und hinter die Kulissen der Branche. Und wir befragen Experten, wie Anleger daran profitieren können.

Die aktuellen News des Tages

gibt's 07/24 auf www.boerse-express.com

Die aktuellen Analysen von heute ➔

Kurse, News, Charts, ... - auf einen Blick ➔

Impressum ➔

SERIE LIFE SCIENCE

COVID-19 - FORSCHUNG

Pandemie hat enorme Geldmittel für F&E freigesetzt



Foto: pixabay_Pete Linforth

Harald Fercher

harald.fercher@boerse-express.com

Der Kampf gegen den Virus hat ungeahnte Kräfte freigesetzt. Aktuell werden 211 Impfstoffe und 315 Therapeutika getestet. Auch bei österreichischen Life Science Unternehmen laufen zahlreiche Projekte.

Vierter Oktober 1957 - die, vor allem westliche, Welt hält den Atem an. Russland, damals noch die UdSSR, gelingt es als erstes Land der Erde einen künstlichen Satelliten in den Weltraum zu katapultieren. Ein Ereignis, welches später als Sputnik-Schock in die Geschichte eingehen wird.

11. August 2020 - in einem virtuellen Regierungstreffen berichtet der russische Präsident Wladimir Putin, dass in seinem Land weltweit der erste Impfstoff gegen den Corona-Virus registriert wurde. Durch einen Übersetzungsfehler wird aus der "Registrierung" eine "Zulassung" (siehe dazu auch den Fach-

kommentar auf den folgenden Seiten). Die Verwirrung ist perfekt, Wellen der Empörung gehen hoch. Vor allem im Westen echauffiert man sich über die "verantwortungslose Vorgangsweise" in Moskau. Was folgt ist ein propagandistischer Schlagabtausch, der fast an die Zeit des Kalten Krieges erinnert. (Mehr dazu: Infokasten - Weiterführende Links Nummer 1.)

Run auf Impfstoffe. Tatsächlich soll der russische Impfstoff, der in Anlehnung an den Sputnik-Schock auch als "Sputnik V" bezeichnet wird und derzeit klinische Prüfungsphasen durchläuft, auch schon in größeren Dosen produziert werden. Ab Jänner 2021 soll er dann zur Verfügung stehen. Erste Länder sollen sich, noch vor dem Feststehen der endgültigen Testresultate, bereits Impfdosen gesichert haben. Das ist allerdings nichts Ungewöhnliches, denn der Run auf die - noch gar nicht verfügbaren - Impfstoffe hat längst eingesetzt. Verschiedene - auch europäische Länder schließen bereits Vorverträge über die Lieferungen von Impfstoffkontingenten ab, noch bevor die Impfstoffe offiziell zugelassen sind. So meldete etwa das börsennotierte deutsche Biotech-Unternehmen BioNTech, das ge-

SERIE LIFE SCIENCE I

meinsam mit dem US-Pharmakonzern Pfizer an einem Impfstoff forscht, bereits am 20. Juli, dass es mit Großbritannien einen Vorvertrag über die Lieferung von 30 Millionen Impfstoffdosen eines möglichen Impfstoffes gegen SARS-CoV-2 abgeschlossen habe (siehe Link 2).

211 Impfstoffkandidaten. Zwei Tage später folgte die Ankündigung, dass auch die US-Regierung einen Vertrag über die Lieferung von 100 Millionen Impfdosen unterzeichnet hat. 1,95 Milliarden US-Dollar will die Trump-Administration dafür springen lassen. Außerdem sicherte sich die amerikanische Regierung durch den Vertrag weitere 500 Millionen Impfdosen (siehe Link 3.). In der gleichen Aussendung kündigten Pfizer und BioNTech an, dass man auf gutem Weg sei die klinischen Testphasen 2b/3 noch im Juli 2020 zu starten, um im Oktober eine behördliche Überprüfung beantragen zu können. Man rechne damit bis Ende 2020 an die 100 Millionen Impfstoffdosen produzieren zu können, bis Ende 2021 sollen dann mehr als 1,3 Milliarden Impfstoffdosen produziert werden. Knapp einen Monat später veröffentlichte Pfizer erste positive Ergebnisse der Phase 1 Studie. Derzeit wird der Impfstoff in der dritten klinischen Phase an tausenden Freiwilligen getestet. Der von BioNTech und Pfizer entwickelte Impfstoff ist aber bei weitem nicht das einzige Produkt welches dem Corona-Virus zu Leibe rücken soll. Das amerikanische Milken Institute zählt aktuell 211 Impfstoffkandidaten, von denen sechs bereits in der dritten, der letzten vor einer behördlichen Zulassung, klinischen Phase getestet werden. Es könnte also durchaus sein, dass bereits im kommenden Winter ein Impfstoff verfügbar ist. Ein mehr als bemerkenswerter Umstand, denn normalerweise dauert die Entwicklung bis zur Marktreife an die zehn Jahre.

Doch nicht nur bei der Impfstoffentwicklung hat ein, in der Medizingeschichte beispielloses Rennen eingesetzt. Auch was die Behandlung der COVID-19 Erkrankung betrifft wird rund um den Globus geforscht und getestet. Das Milken Institute verzeichnet am 10.09. insgesamt 315 Therapien, deren Testung mehr oder weniger weit fortgeschritten ist. Bei zahlreichen Therapeutika, die jetzt auf ihre Wirksamkeit getestet werden, handelt es sich um Wirkstoffe bzw. Medikamente, die schon gegen andere Erkrankungen eingesetzt wurden und werden.

COVID-Forschung in Österreich. Geforscht wird auch in Österreich. Allein in Wien laufen laut einer interaktiven Karte der PHARMIG (Verband der pharmazeutischen Industrie Österreichs) zwölf Unternehmensprojekte, eines läuft in Graz. Ein Beispiel ist das biopharmazeutische Unternehmen Marinomed, dessen CEO Andreas Grassauer kürzlich erklärte: „Wir konnten nun mit ersten Tests zeigen, dass Carragelose® auch gegen SARS-CoV-2 ein wirksamer Virus-Blocker ist. Diese Ergebnisse werden inzwischen von unabhängigen Studien in den USA und Argentinien bestätigt.“ Das Wiener Biotech-Unternehmen APEIRON Biologics wiederum sicherte sich im Juni



Der Kampf gegen den Virus wird auch mit digitalen Mitteln geführt.

Foto: pixabay_Gerd Altmann

INFO FÜHRENDE IMPFSTOFFKANDIDATEN

- | | |
|--|--|
| * Univ. von Oxford/AstraZeneca: Klinische Phase III | * Moderna: Klinische Phase III |
| * Sinovac/Instituto Butantan: Klinische Phase III | * BioNTech/Fosun/Pfizer: Klinische Phase II / III |

* **Wuhan Inst./Sinopharm:** Klinische Phase III

* **Beijing Inst./Sinopharm:** Klinische Phase III

Quelle: Milken Institut -

<https://www.covid-19vaccinetracker.org/>

dieses Jahres 17,5 Millionen Euro, die unter anderem in die weitere Entwicklung ihres Medikamentenkandidaten APN01 zur Behandlung schwer erkrankter COVID-19-Patienten fließen sollen. Unter den Investoren findet sich u.a. die Vienna Insurance Group, welche mit einer Investition von rund 7 Millionen Euro nun 3,26% der Anteile von APEIRON Biologics hält. Öffentliche Fördergelder und Garantien kamen unter anderem von der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG), der Wirtschaftsagentur Wien (WAW) und der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft (AWS). APN01 gehört laut APEIRON zu den am weitesten entwickelten Medikamentenkandidaten zur Behandlung von COVID-19 und zu den wenigen spezifisch gegen das Corona Virus gerichteten Therapieansätzen. In einer Aussendung vom Juni heißt es: „Bei positivem Verlauf der laufenden Phase II-Studie könnte nach Ansicht von Experten voraussichtlich eine beschleunigte Marktzulassung erfolgen.“

Digitale Lösungen. Im Kampf gegen das Virus tun sich aber nicht nur Biotech- und Pharmaunternehmen hervor. Auch digitale Mittel sollen dazu beitragen die Pandemie einzudämmen. So etwa eine E-Health-Lösung, die vom Wiener Unternehmen Medicus AI in Zusammenarbeit mit dem Luxemburger Unternehmen Bionext Lab entwickelt wurde. CO-VIVE, so der Name, ist eine kostenlose personalisierte App,

SERIE LIFE SCIENCE I

die mit Funktionen zur Selbstbeurteilung einer möglichen Infektion, Labortestinterpretation und Gesundheitsmonitoring aufwartet. Sie soll dem User mehr Klarheit und Informationen über den eigenen Gesundheitszustand geben und über die nächsten Schritte aufklären.

Wie digitale Lösungen dazu beitragen können dem Virus Herr zu werden hat schon früh das in Graz beheimatete Bioinformatik-Unternehmen Innophore aufgezeigt. Schon Ende Jänner, als das Virus vor allem in China auftrat sorgte Innophore für internationale Schlagzeilen. Zu diesem Zeitpunkt hielt sich die Beunruhigung hierzulande noch in Grenzen. So titelte damals der ORF Steiermark: „Coronavirus: Grazer suchen Wirkstoff“. Im Bericht hieß es dann unter anderem: „Über hundert Menschen sind am Coronavirus bereits gestorben, dennoch schätzen Experten das Virus als weniger ansteckend ein, als die derzeit kursierende Grippe.“ Kein Wunder Österreich zählte zum damaligen Zeitpunkt gerade einmal drei Verdachtsfälle. Doch das sollte sich rasch ändern. Knapp eineinhalb Monate später wurde der Lockdown verfügt der Österreichs Wirtschaft ins Mark traf. Im zweiten Quartal brach das österreichische BIP im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahres um 12,8% ein.

Zurück zu Innophore. Das 2017 gegründete Unternehmen hat eine Art Suchmaschine für Enzyme entwickelt, die mittels eigener Algorithmen Wirkstoffe rasch identifizieren soll. Im Zusammenhang mit COVID-19 wurde aus einem Testdurchlauf schnell eine Zusammenarbeit mit einem pharmazeutischen Unternehmen in Peking und dem „Chinese Center for Disease Control and Prevention“. Auf der ersten Liste der vielversprechendsten Stoffe, die gegen COVID-19 helfen könnten fand sich der Wirkstoff Lopinavir, der in der Behandlung von HIV reüssieren könnte.

FASTCURE. Aus diesen ersten Anfängen entstand das Projekt FASTCURE, das weltweit größte computerbasierte Screening-Projekt. In einem internationalen Konsortium haben sich Innophore, das acib (Austrian Centre of Industrial Biotechnology), die Universität Graz, die Universität Innsbruck und internationale Partner wie die Harvard Universität, Google und die ShanghaiTech University zusammengeschlossen. Mehr als zwei Milliarden Wirkstoffe sollen im Rahmen des Projektes auf ihre Einsatzmöglichkeit gegen COVID-19 getestet werden. Innophore CEO und acib-Senior Scientist Christian Gruber erklärte bei der Vorstellung des Projektes: „In FASTCURE erstellen wir auch eine Datenbank, die die Wirksamkeit von Medikamenten bei möglichen Mutationsvarianten des Virus überprüft.“ Neben virtuellen Einzelsimulationen von marktzugelassenen Medikamenten auf ihre potenzielle Wirksamkeit hin, müssen vielversprechende Kandidaten dann im Labor experimentellen Tests und klinischen Trials unterzogen werden. Eine ebenfalls in Österreich entwickelte Technologie könnte Tests dieser Art um ein Vielfaches beschleunigen und die Daten deutlich umfassender validieren, als es bei den bisher eingesetzten Verfahren möglich war.



COVID-Forschung in Österreich: 13 Life Science Unternehmen im Kampf gegen den Virus
Quelle: PHARMIG u.a.

INFO WEITERFÜHRENDE LINKS

1. "Zugelassen" oder "registriert"? Der russische Coronavirus-Impfstoff und die Medienkritik

<https://bit.ly/3hqMAJ7>

Quelle: Rechercheplattform correctiv.org:

2. "Pfizer and BioNTech Announce Agreement with the United Kingdom for 30 Million Doses of mRNA-based Vaccine Candidate Against SARS-CoV-2"

<https://bit.ly/2GVCx2f>

Quelle: GlobeNewswire

3. "Pfizer and BioNTech Announce an Agreement with U.S. Government for up to 600 Million Doses of mRNA-based Vaccine Candidate Against SARS-CoV-2"

<https://bit.ly/3kfdJ8n>

Quelle: Pfizer

4. "Therapeutische Medikamente gegen die Coronavi-

rusinfektion COVID-19"

<https://bit.ly/32pEKLw>

Quelle: vfa - die forschenden Pharmaunternehmen

5. COVID-19 - Therapie und Impfstofftracker

<https://bit.ly/2DTUNI2>

Übersicht zu aktuellen Forschungen und Entwicklungen zu COVID 19. Quelle: Milken Institute

6. COVID-19 Infos der PHARMIG

<https://bit.ly/2RjO9Oz>

Informationen zur COVID-19-Forschung in Österreich. Quelle: PHARMIG - Verband der pharmazeutischen Industrie in Österreich.

7. COVID-19 Projekte des Austrian Research Centre of Industrial Biotechnology (acib)

<https://bit.ly/3hpB7JR>

Die sogenannte BOSS-Technologie wurde von Forschern des acib in Zusammenarbeit mit österreichischen Universitäten (Universität Innsbruck und BOKU Wien) und Industriepartnern entwickelt.

Der Kampf gegen den Virus ist noch nicht vorüber. Die Pandemie hat dafür gesorgt, dass weltweit enorme Geldmittel in den Life Science Sektor fließen. Geldmittel von denen auch österreichische Life Science-Unternehmen profitieren. Einige davon werden wir Ihnen im Rahmen unserer Serie vorstellen.

FACHKOMMENTAR

Rechtliche Schutzmöglichkeiten und -hürden für neue Arzneimittel



Autoren: Alexander Hofmann (li.), Rechtsanwaltsanwärter und Sebastian Mahr, Partner von PHH Rechtsanwälte Foto: PHH Rechtsanwälte

Während der Corona-Virus die Welt weiter in Atem hält, ist im Hintergrund ein Wettlauf um wirksame Medikamente entbrannt. Um die eigenen Forschungsergebnisse und Medikamente rechtlich abzusichern gibt es mehrere Strategien.

Der weltweite Wettlauf um wirksame Medikamente gegen das SARS-CoV-2 Coronavirus ist in vollem Gange. Vom kleinen Biotech-Startup bis zur „Big Pharma“ stellen zahlreiche Unternehmen beträchtliche Ressourcen allein zu diesem Zweck ab. Erste Wirkstoffe werden zum Teil schon klinisch getestet und ein, gegen das artverwandte Ebola-Virus bewährter Wirkstoff, ist für eine Behandlung von COVID-19 bereits unter strengen Auflagen zugelassen. Angesichts der daraus resultierenden verschärften Wettbewerbssituation kann der rechtliche

Schutz entsprechender Forschungsergebnisse zum entscheidenden Erfolgsfaktor für die Unternehmen werden.

So wie vielen anderen Erzeugnissen kann auch Arzneimitteln in gleich mehrfacher Hinsicht rechtlicher Schutz zukommen. Im Mittelpunkt steht zweifelsfrei das Patentrecht. In Zusammenhang mit der Vermarktung des Arzneimittels kommt aber insbesondere auch die Registrierung von Markenrechten in Betracht. Flankiert werden diese Schutzinstrumente vor allem etwa durch das Wettbewerbsrecht.

ÜBER DIE AUTOREN

Sebastian Mahr ist Partner bei PHH Rechtsanwälte. Er vertritt Mandanten aus dem Industrie- und Finanzsektor in Streitigkeiten vor staatlichen Gerichten und Schiedsgerichten.

[Weitere Details hier ...](#)

Alexander Hofmann ist Rechtsanwaltsanwärter bei PHH Rechtsanwälte. Sein Schwerpunkt liegt in den Bereichen Strafrechts- und Zivilverfahrensrecht sowie IP, IT und Wettbewerbsrecht. [Details hier ...](#)

SERIE LIFE SCIENCE I

Strategie patentrechtlicher Schutz. Ein Patent wird erteilt für gewerblich verwertbare technische Erfindungen, die neu und sich für einen Fachmann nicht in naheliegender Weise aus dem Stand der Technik ergeben. Ein einmal erteiltes Patent gewährt seinem Inhaber das Recht, die patentierte Erfindung für die Dauer von 20 Jahren ausschließlich kommerziell zu nutzen. Dies gilt im Grunde auch für Arzneimittel.

Allerdings ist das Patentrecht vom sogenannten Territorialgrundsatz beherrscht, was bedeutet, dass ein Patent grundsätzlich immer nur im Land jener Behörde gilt, bei der es registriert wurde. Mit dem Europäischen Patent und der PCT-Anmeldung stehen in diesem Zusammenhang Werkzeuge zur Verfügung, die mit einem „Bündelantrag“ eine Patentregistrierung parallel in gleich mehreren Ländern ermöglichen.

Eine Herausforderung, die sich bei der Patentierung von Arzneimitteln regelmäßig ergibt, ist die Schutzdauer von 20 Jahren, die nicht verlängerbar ist. Problematisch ist dies deshalb, da der Zulassung von Arzneimitteln ab der Erfindung „im Labor“ bis zur behördlichen Zulassung im Durchschnitt 12 Jahre Entwicklungszeit vorausgehen. Da zur Vermeidung von Nachschöpfungen gerade bei Arzneimitteln jedoch angesichts der engen Verflechtung der „wissenschaftlichen Community“ meist eine sehr frühe Patentanmeldung erfolgt, verbleiben damit nach der Zulassung des Medikaments oft nur ein paar Jahre, das Arzneimittel „ungestört“ zu kommerzialisieren.

Viele Patentanmelder erachten diese Zeitspanne als zu kurz und suchen daher nach Wegen, um die Schutzdauerproblematik zumindest teilweise auszugleichen. Eine Möglichkeit ist das sogenannte ergänzende Schutzzertifikat, mit dem der Schutzbereich eines Patents unter bestimmten Voraussetzungen um maximal fünf weitere Jahre „ergänzt“ werden kann. Interessante Alternativen hält auch der im Wettbewerbsrecht angesiedelte Schutz von Geschäftsgeheimnissen und der im Arzneimittelrecht untergebrachte Unterlagenschutz bereit.

Ein Klassiker ist zudem das sogenannte „Evergreening“, bei dem ein Arzneimittelwirkstoff durch geringe Abänderungen einem neuerlichen Patentschutz zugänglich gemacht werden soll. Strategien wie diese sollten allerdings, wenn überhaupt, sehr gut überlegt und nur mit äußerster Umsicht angewandt werden. Denn solchermaßen „verwässerte“ Originalpatente weisen bisweilen nicht mehr die patentrechtlichen Schutzvoraussetzungen auf und sind potenziell nicht nur mit einem hohen Nichtigkeits- und damit auch Kostenrisiko behaftet, sondern unter Umständen auch mit kostspieligen und zuweilen auch strafbaren Wettbewerbsverletzungen.

Strategie markenrechtlicher Schutz. Viagra, Aspirin, Tamiflu, Supradyn – diese Namen sind wahrscheinlich den meisten von uns ein Begriff. Gemein haben sie, dass sie angesichts ihres enormen Marktwertes allesamt als Marken registriert sind.

Eine Marke kann grundsätzlich für alle grafisch darstellbaren und unterscheidungskräftigen Kennzeichen eingetragen werden, somit auch für Arzneimittelbezeichnungen. Das Markenrecht gewährt dem Inhaber der einmal eingetragenen Marke zunächst für 10 Jahre das Recht, anderen die Verwendung identer und verwechselbar ähnlicher Zeichen zu untersagen. Anders als das Patentrecht kann das Markenrecht beliebig oft verlängert werden, weshalb die oben dargestellten Problematiken hinsichtlich des markenrechtlichen Schutzes eines Arzneimittels nicht bestehen. Deshalb streben die Pharmaunternehmen nicht nur einen patentrechtlichen Schutz an, sondern auch gezielt einen Markennamen, der auch entsprechend geschützt wird.

Dass ein guter Markenname Gold wert ist, zeigt sich auch an der Tatsache, dass die in sämtlichen Lebensbereichen bemerkbare Coronakrise auch in den Markenregistern Einzug gehalten hat. Allein zum Begriff „COVID-19“ laufen derzeit weltweit mehr als 200 Registrierungsverfahren. Mit dem Wettlauf um das Corona-Wundermittel hat also auch jener um die griffigste Corona-Marke begonnen.

Nicht jede Markennameanmeldung wird jedoch erfolgreich sein. Ein bloß beschreibender Charakter der Marke reicht nicht für eine Markennameanmeldung – entsprechenden Anträgen wird wohl eine abschlägige Entscheidung ins Haus stehen. Darüber hinaus muss eine Marke sowohl nach österreichischem als auch europäischem Recht bei sonstiger Angreifbarkeit binnen fünf Jahren auch tatsächlich benutzt werden. Außerdem kann die Anmeldung einer Marke, ohne diese tatsächlich aktiv verwenden zu wollen, als bösgläubig geahndet werden und zu empfindlichen Folgen für den Markennameanmelder führen. Auch der EuGH hat sich erst jüngst wieder veranlasst gesehen, darauf in seinem Urteil Sky vs SkyKick (EuGH 29.01.2020, C-371/18) ausdrücklich hinzuweisen.

ÜBER PHH RECHTSANWÄLTE

PHH Rechtsanwälte GmbH & Co KG in Wien ist eine der Top-Anwaltskanzleien für Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsstrafrecht in Österreich. Seit der Gründung 2001 wurde die Kanzlei international mehrfach ausgezeichnet. Insgesamt sind mittlerweile rund 70

Mitarbeiter, davon die Hälfte Juristen mit unterschiedlichen Rechtsschwerpunkten, für PHH Rechtsanwälte tätig. Die Werte – Professionalität, Kompetenz, Flexibilität und Persönlichkeit – werden vom gesamten Team mitgestaltet und gelebt.

[Mehr dazu hier ...](#)

DER MARKT

Eine Branche im Aufwind - digitale Lösungen pushen Neugründungen

Harald Fercher

harald.fercher@boerse-express.com

Österreichs Life Science Industrie kommt auf einen Umsatz von mehr als 22,4 Milliarden Euro. Im Medtech-Sektor sorgt die zunehmende Bedeutung von E-Health Lösungen für einen Gründerboom.

1 41.787 am Boden einschlagende Blitze registrierte das österreichische Blitzortungssystem ALDIS im Jahr 2017. Wie ein Blitz schlug am 30. Juni 2017 auch die Meldung ein, dass der Schweizer Pharmariese Roche das 2012 gegründete österreichische Start-Up mySugr übernehmen will. Von einem Kaufpreis zwischen 70 bis 200 Millionen war da in österreichischen Medien die Rede. Gewesen sind es letztlich „64 Millionen Euro, die in bar gezahlt wurden“, wie es im 2018er Geschäftsbericht des Schweizer Konzerns heißt. Auch das kein Kinkerlitzchen und der bis dahin „größte Deal im Digital-Health-Bereich“, wie Hansi Hansmann, seines Zeichens umtriebiger Business Angel und bei mySugr mit an Bord, anlässlich der Übernahme formulierte. Das Besondere an mySugr: Die Medtech-Lösung wurde von Diabetikern für Diabetiker entwickelt. Um den Alltag mit Diabetes zu erleichtern, kombiniert mySugr Apps und Services wie Diabetesberatung, Therapiemanagement, unbegrenzt verfügbare Teststreifen, automatisierte Datenverfolgung und bietet zusätzlich eine nahtlose Integration mit einer wachsenden Zahl von medizinischen Geräten.

Wachstum. Auch wenn mySugr nun unter Schweizer Flagge segelt ist das Unternehmen ein nahezu perfektes Beispiel für den Aufschwung, den die österreichische Life Science Industrie in den vergangenen Jahren erlebt hat. Dazu ein paar Fakten: Im Jahr 2012, also dem Gründungsjahr von mySugr, zählte die Industrie 723 Unternehmen und beschäftigte 50.180 Mitarbeiter/-innen. Der kumulierte Umsatz damals: 17,73 Milliarden Euro. Fünf Jahre später war die Anzahl der Unternehmen auf 917 angewachsen, die es auf einen kumulierten Umsatz von 22,4 Milliarden Euro brachten. Die Anzahl der Beschäftigten stieg in dieser Zeit auf 55.480. Mehr als die Hälfte dieser Unternehmen hat ihren Sitz in - wie könnte es anders sein - Wien (siehe Grafik 1).

Den Unterbau für die wachsende Bedeutung der Life Sci-



Österreichische Life Science Industrie profitiert von universitärer Forschung und Ausbildung. Foto: pixabay.de/fernando zhiminalcela

T1: Life Science Unternehmen in Österreich

Bundesland	Anzahl der Unternehmen	Anzahl der Beschäftigten	Umsatz in Mio. €	Anzahl R&E Institutionen ¹
Vorarlberg	9	420	150	1
Tirol	55	7.990	2.253	7
Salzburg	40	3.260	929	4
Kärnten	20	1.020	217	2
Oberösterreich	81	10.770	4.338	4
Steiermark	89	4.820	1.446	10
Niederösterreich	133	4.130	833	9
Wien	481	22.930	12.214	18
Burgenland	9	140	22	-
Österreich	917	55.480	22.402	55

Quelle: Life Science Report Austria 2018, Stand 2017; 1: Research and education institutions active in life sciences (Universitäten, Forschungseinrichtungen, etc.)

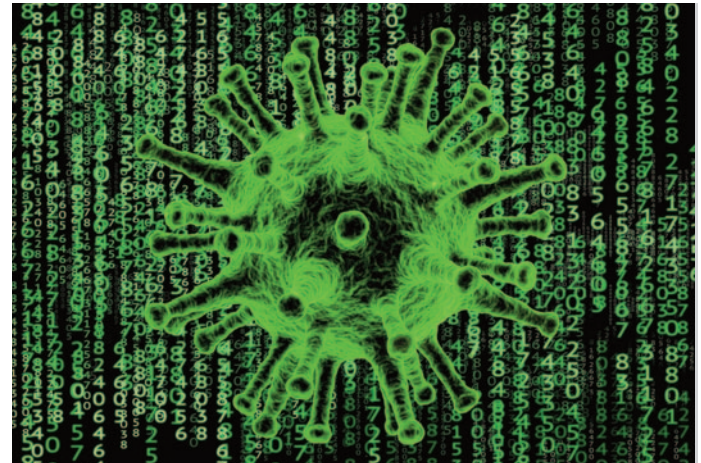
Link: http://lisa.demosystem.at/fileadmin/user_upload/LifeScienceReport_Austria.pdf

ence Industrie bildet ein breites Netzwerk an Institutionen, das sich in der Alpenrepublik mit der Forschung und der Ausbildung entsprechender Fachkräfte beschäftigt. In insgesamt 55 Institutionen (Universitäten, etc.) engagieren sich mehr als 21.100 Personen mit Forschungs- oder Ausbildungstätigkeiten im Zusammenhang mit Life Sciences. Tatsächlich erwachsen Österreichs Universitäten und anderen Forschungseinrichtungen immer wieder Spin-Offs, die dann

SERIE LIFE SCIENCE II

als privatwirtschaftlich geführte Unternehmen reüssieren können. So etwa das Grazer Bioinformatik-Unternehmen Innophore, welches im Rahmen der Erforschung möglicher Medikamente gegen Covid-19 einen, auch international beachteten Beitrag liefert. Innophore ist ein Spin-Off der acib GmbH (Austrian Center of Industrial Biotechnology) und der Universität Graz. Am Unternehmen beteiligt ist die EOSS Technologies Holding, die auch beim burgenländischen Pharmaunternehmen Sanochemia eingestiegen ist. Zum Life Science Portfolio des Grazer Unternehmens EOSS gehören zudem noch GenSpeed Biotech und das Medizintechnikunternehmen Medovis.

Finanzierung. Eine der größten Herausforderungen für Biotech und Pharma-Unternehmen ist die Finanzierung der kostenintensiven Forschung. Laut dem Life Science Report Austria erwirtschafteten Biotech-Unternehmen im engeren Sinn im Jahr 2017 einen Umsatz 312,6 Millionen Euro. Im gleichen Jahr flossen 170,8 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung. Das entspricht einem prozentuellen Anteil am Umsatz von 54,6%. Wichtige Finanzierungsquellen für forschende Biotech- und Pharmaunternehmen sind zudem externe Quellen wie Public Equity oder Venture Capital. Wie die untenstehende Grafik zeigt verzeichneten die Unternehmen aus dem Biotech-Sektor im Jahr 2017 ein stark steigendes Interesse von Wagniskapitalgebern. Die Finanzierung via Venture Capital bzw. Private Equity stieg auf 137,4 Millionen

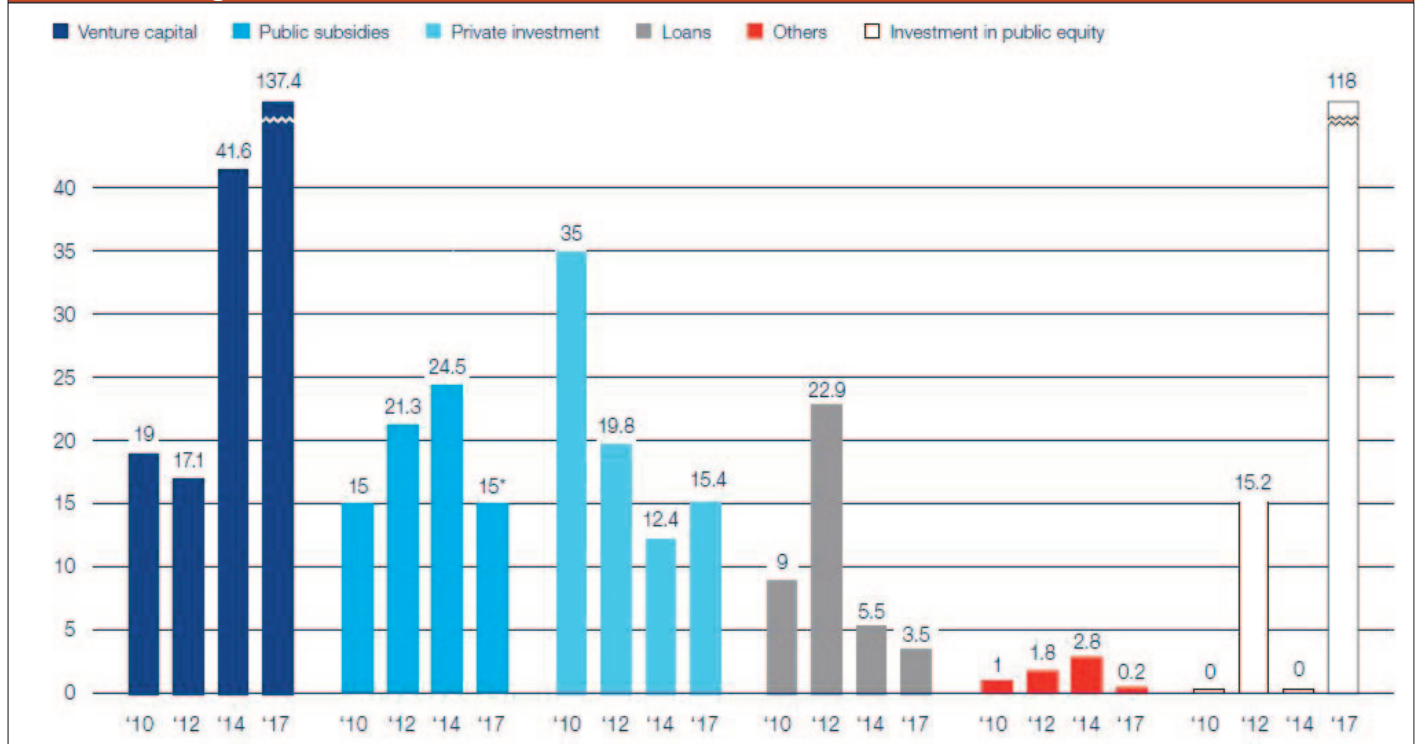


Bioinformatik Start-Up Innophore sucht nach möglichen Medikamenten gegen Covid-19 Foto: pixabay.de/matryx

Euro, womit sich der Wert gegenüber dem Jahr davor mehr als verdreifacht hat. Mehr zum Thema Finanzierung lesen Sie auch im Interview mit Rainer Kaspar, Experte für Private Equity bei PHH-Rechtsanwälte.

Von den 127 ausschließlich im Biotech-Sektor tätigen Unternehmen ist die überwiegende Mehrzahl dem Gesundheits- bzw. medizinischen Bereich zuzurechnen. Insgesamt widmen sich 88 Unternehmen der Erforschung neuer Behandlungsmethoden, von Medikamenten bzw. Impfstoffen, etc.. Im Bereich industrielle Biotech waren 2017 in Summe 14 Un-

G1: Finanzierung von Biotech & Pharma-Unternehmen in Österreich



Grafik aus bzw. Quelle: Life Science Report Austria 2018, Stand 2017;

SERIE LIFE SCIENCE II

ternehmen tätig, drei Firmen engagierten sich im Bereich Biotech im Agrarsektor. Neben 20 nicht genauer spezifizierbaren Biotechunternehmen verzeichnet der Life Science Report Austria noch fünf Unternehmen aus dem Bioinformatik-Sektor.

Zusätzlich gibt es in Österreich noch eine ganze Reihe an Unternehmen, die zumindest einen Teil ihrer Umsätze mit Produkten und Anwendungen im Bereich der Biotechnologie machen. Inklusive der Pharma-Unternehmen erzielten diese Firmen 2017 einen Umsatz von 9,34 Milliarden Euro, weitere 4,63 Milliarden Euro Umsatz erwirtschafteten Unternehmen, die als Zulieferer oder Service Provider für den Bereich Biotechnologie bzw. Pharma tätig waren (Details dazu in der nebenstehenden Grafik T2).

Medizintechnik. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt wendet Österreich 10,4% seines BIP für Gesundheitsausgaben auf (OECD-Statistik Health expenditure and financing 2019). Damit zählt das Land zu den Top-10 Ländern in dieser Statistik (Platz 9). Einer der Ecksteine der Gesundheitsversorgung ist die Medizintechnik, der zweite große Bereich in der Life Science Industrie. Vom durchschnittlichen Umsatz her betrachtet sind die 554 Unternehmen, die dem Medizintechniksektor zugerechnet werden, kleiner strukturiert als jene aus dem Biotech- und Pharmasektor. Während Ersterer im Schnitt einen Umsatz von 15,2 Millionen Euro verzeichnen bringen es Unternehmen aus dem Bereich Biotech bzw. Pharma im Schnitt auf einen Umsatz von 38,5 Millionen Euro. Nahezu die Hälfte der Unternehmen, die in der Medizintechnik tätig sind, hat ihren Sitz in Wien (242). Niederösterreich beherbergt 92 Unternehmen, 60 haben ihren Sitz in Oberösterreich, gefolgt von der Steiermark mit 59 Unternehmen. Von den 554 Unternehmen des Medtech-Sektors beschäftigen sich 171 Unternehmen selbst mit Forschung und Entwicklung sowie der Produktion. Beim Rest handelt es sich um Lieferanten, Service Provider und Vertriebsgesellschaften, die ebenfalls im Bereich der Medizintechnik tätig sind.

Boom bei Digital Health Solutions. Laut der Studie Life Science in Austria findet sich unter jenen Unternehmen, die explizit im Medizintechnik-Sektor tätig sind eine hohe Anzahl von Start-Ups. 35 dieser Unternehmen wurden in den Jahren zwischen 2014 und 2017 gegründet, allein im Jahr 2016 waren es 20 Firmen. Die große Anzahl an Start-Ups spiegelt sich auch in der Größe der Unternehmen wider: 50,6 Prozent haben eine Beschäftigtenanzahl von neun oder weniger Mitarbeitern, weitere 36% beschäftigen weniger als 50 Mitarbeiter. Auch wenn diese, ausschließlich im Bereich der Medizintechnik tätigen Unternehmen (164) ein breites Feld von insgesamt 14 Produktkategorien abdecken zeigt sich, dass vor allem Digital Health Solutions einen echten Boom erleben. Mehr als ein Drittel (36%, in absoluten Zahlen 59) der Unternehmen hat sich dem Bereich Software-

T2: Entwicklung der Biotech & Pharma-Unternehmen



Foto: pixabay.de/stevepb

Art	Anzahl der Unternehmen		Anzahl der Beschäftigten		Umsatz in Mrd. €	
	2012	2017	2012	2017	2012	2017
F&E, Produktion	157	207	18.057	23.080	5,11	9,34
Andere ¹	131	156	7.133	5.770	5,22	4,63
Gesamt	288	363	25.190	28.850	10,33	13,97

Quelle: Life Science Report Austria 2018 Directory, Stand 2017; 1: Zulieferer, Service Provider und Vertrieb
 Link: http://lisa.demosystem.at/fileadmin/user_upload/LifeScienceReport_Austria.pdf

T3: Entwicklung der Medizintechnik-Unternehmen

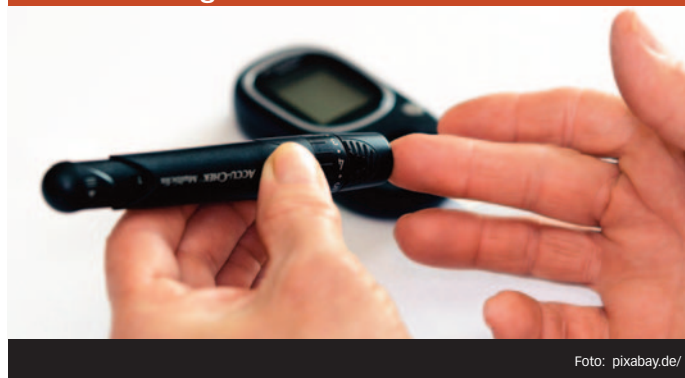


Foto: pixabay.de/

Art	Anzahl der Unternehmen		Anzahl der Beschäftigten		Umsatz in Mrd. €	
	2012	2017	2012	2017	2012	2017
F&E, Produktion	136	171	7.156	8.760	2,26	2,69
Andere ¹	299	383	17.834	17.870	5,14	5,75
Gesamt	435	554	24.990	26.630	7,40	8,44

Quelle: Life Science Report Austria 2018 Directory, Stand 2017; 1: Zulieferer, Service Provider und Vertrieb
 Link: http://lisa.demosystem.at/fileadmin/user_upload/LifeScienceReport_Austria.pdf

Entwicklung für Medizin, Telemedizin bzw. E-Health verschrieben. Angetrieben wird der Boom bei den Digital Health Solutions vor allem von den Start-Ups. Nahezu die Hälfte der neugegründeten Unternehmen (17 von 35) ist diesem Bereich zuzuordnen. Start-Ups wie die zu Beginn erwähnte mySugr, die auch international durchaus reüssieren können.

ZUR SERIE

Die Serie Life Science in Österreich wird laufend erweitert. Den ersten Teil der Serie, der sich mit der aktuellen Covid-19 Forschung beschäftigt, können Sie hier abrufen:

http://bit.ly/bex_life_science_teil1

FINANZIERUNG

Im Markt ist viel “dry powder”, das verschossen werden will

Harald Fercher

harald.fercher@boerse-express.com

Für Private Equity Geber sind Life Science-Unternehmen auf den ersten Blick nicht die erste Wahl. Dennoch gibt es ein zunehmendes Interesse an der Branche, meint Rainer Kaspar, Experte bei PHH-Rechtsanwälte.

Börse-Express: Was sind aus ihrer Sicht derzeit die größten Herausforderungen für die Life Science Branche in Österreich bzw. auch international?

Rainer Kaspar: Die größte Herausforderung ist sicher die kostenintensive Forschung und Entwicklung. Vor allem im Pharma- und Biotech-Bereich gibt es ja extrem lange Entwicklungszeiten und Produktzyklen. In dieser Zeit laufen hohe Kosten an, die erst einmal finanziert werden müssen. Deshalb gibt es speziell in der Pharmaindustrie die großen multinationalen Konzerne, die mittlerweile auch im Medizinprodukte- bzw. im Biotech-Bereich vorhanden sind. Konglomerate, die immer größer und mächtiger werden, und auch immer reicher.

Auf der anderen Seite gibt es zahlreiche junge Start-Ups, die oft sehr innovative Ideen haben, aber häufig an der Finanzierung und dem langen Atem, den man braucht, scheitern. Weil die Entwicklung neuer Produkte - wie erwähnt - viel Geld kostet, insbesondere im Pharma- und Biotech-Bereich. Bei Medizinprodukten ist es ein wenig besser.

Wenn diese Life Science Unternehmen nicht von Anfang an gut finanziert sind und einen Plan haben ist es sehr schwierig. Aus diesem Grund werden einige der Start-Ups schon mit dem Gedanken gegründet, dass sie „midterm“ von einem großen Unternehmen gekauft werden. Dazu kommt, dass die Finanzierung für F&E noch nicht alles ist, man braucht - wenn die Produkte nicht rein medizinisch sind - auch noch Marketing, den Vertrieb und den Zugang zu den richtigen Leuten. Vor allem, wenn es sich beim Produkt um etwas „Hippestes“ handelt, wie etwa bei den Nahrungsergänzungsmitteln.

Einige der österreichischen Life Science Unternehmen sind Gründungen, die aus der universitären Forschung hervorgegangen sind. Exzellente Forscher haben an der Uni nicht unbedingt mit unternehmerischen Belangen zu tun. Sollten diese, bei einer Unternehmensgründung, Partner mit einem betriebswirtschaftlichen Background an Bord holen?

Aus meiner Sicht kann man diese Frage nur mit Ja beant-



Rainer Kaspar, Partner bei PHH Rechtsanwälte

Foto: PHH Rechtsanwälte/beigestellt

worten. Die Erfolgchancen erhöhen sich auf alle Fälle, wenn man sich jemanden an Bord holt der dieses Knowhow hat und bereits in der Privatwirtschaft tätig war. Jemanden der vielleicht auch schon Expertise beim Roll-Out eines neuen Unternehmens hat und im besten Fall auch noch Expertise in dem Bereich, in dem das neue Unternehmen tätig ist, mitbringt. Eine Rolle, die besonders auf Business Angels zugeschnitten ist. Die mögen vielleicht nicht die gleichen Mittel einbringen können wie ein Private Equity Partner, aber Business Angels sind meist ehemalige Unternehmer oder Manager, die schon einiges erreicht haben und sich jetzt - quasi als Privatier - dem widmen was ihnen Spaß macht. Die bringen dann nicht nur etwas Geld ins Unternehmen ein, sondern auch die entsprechende Managementenerfahrung. Nicht selten bereiten diese Business Angels dann auch weitere Finanzierungsrunden vor und begleiten diese. Da gibt es in Österreich mittlerweile einige Hubs, die hier eine Vermittlerrolle einnehmen. Das Bekannteste ist sicher das aws, aber auch das in Wien tätige INITS ist hier zu erwähnen.

ZUR PERSON

Rainer Kaspar ist Partner bei PHH Rechtsanwälte. Er ist Experte für M&A, Finanzierungen und Kapitalmarkttransaktionen sowie für Fragen zu grenzüberschreitenden Transaktionen. Er berät private und börsenno-

tierte Gesellschaften, Private Equity Häuser und Finanzinstitute bei wirtschaftsrechtlichen Angelegenheiten und ist auch als Vortragender auf Seminaren und Konferenzen, wie der IBA oder der AIJA, gefragt.

SERIE LIFE SCIENCE II

Womit wir bereits mitten im Thema Finanzierung sind. Ich weiß, dass Sie selbst einige Private Equity Gesellschaften beraten. Sind Life Science Unternehmen in den letzten Jahren vermehrt in den Fokus von Private Equity-Gesellschaften geraten? Und, verzeihen Sie diese etwas provokante Frage: Gibt es in Österreich überhaupt noch Private Equity-Unternehmen?

Ja natürlich gibt es die noch. Die Frage ist eher, ob diese in Österreich so aktiv sind wie in anderen europäischen Ländern. Das muss man leider mit Nein beantworten. Das ist natürlich schade, aber es fehlen in Österreich halt die steuerlichen Stimuli, die bei uns das Wiedererblühen von Private Equity fördern würden. Wir hoffen alle, dass sich diese Situation irgendwann ändert, insbesondere die Kollegen von der AVCO

„In Österreich fehlen steuerliche Stimuli, die das Wiedererblühen von Private Equity fördern würden.“

diese Forderungen in punkto steuerliche Stimuli gegenüber der Politik. Passiert ist leider nicht allzu viel.

Stimmt schon, aber gehen wir noch kurz auf die internationale Situation ein. Wenn man sich die Zahlen anschaut gibt es vermehrt Investments von Private Equity in den Bereichen Health Care und Life Sciences. Es gibt einfach viel Kapital und es gibt auch viel „dry powder“, wie man das vorhandene Kapital im Fachjargon nennt, das verschossen werden soll. Aber, und das muss man jetzt auch sagen, Life Science und Health Care Unternehmen sind nicht unbedingt das ideale Umfeld für Private Equity. Das liegt daran, dass Private Equity Gesellschaften typischerweise einen Exit-Horizont von drei bis fünf Jahren haben. Auf Grund der langen Produktzyklen, die wir angesprochen haben, ist es oft so, dass es das erwünschte Wachstum in diesem Zeithorizont nicht gibt. Es gibt natürlich immer wieder Ausnahmen - z.B.: den Generika-Markt wo die Investitionen nicht so hoch sind, weil der Produktschutz bereits ausgelaufen ist. In diesem Bereich ist es für Private Equity Institutionen einfacher einzusteigen.

Für Life Science Unternehmen ist ein Private Equity-Investor (PE) natürlich sehr interessant. Der Investmentprozess ist einfacher, weil diese Gesellschaften ja gut eingespielte Teams haben, die sehr professionell vorgehen. Die machen das nicht zum ersten Mal, wie vielleicht ein großer strategischer Investor, sondern jährlich vielleicht fünfzehnmal. Das geht schnell, der PE-Investor hat seine Standards nach denen er vorgeht und das Geld ist dementsprechend schnell da. Auch nach dem Investment ist es meist einfacher. Bei größeren strategischen Investoren gibt es ja nicht selten Probleme, wie etwa im Fall einer nachfolgenden Post-Merger Integration eines jungen Un-

ternehmens, wenn etwa versucht wird Synergien zu heben. sind sehr aktiv um dieses Thema zu pushen. Wenn Private Equity in Österreich wieder einen Aufschwung erfährt, zieht das ja weitere Investitionen nach sich.

Ihr Wort in Gottes Ohr- ich habe 2007 für das WirtschaftsBlatt eine Serie zum Thema Private Equity geschrieben und seit damals gibt es

ternehmens, wenn etwa versucht wird Synergien zu heben.

Das kommt bei einem Private Equity Investor eher selten vor. Dessen Rolle ist die eines Finanzinvestors und er ist an der Hebung von eventuellen Synergien kaum interessiert, außer wenn er ähnliche Beteiligungen im selben Bereich hat. Auch für die Gründer ist ein PE-Investor natürlich interessant, weil diese Gesellschaften die Gründer an Bord halten wollen und ganz genau wissen wie man diese incentiviert. Diese Investoren agieren höchst professionell.

Diese Professionalität ist ein Vorteil, hat aber auch Nachteile wie etwa den erhöhten Aufwand bei den Berichtspflichten. Diese Häuser überlassen nichts dem Zufall und definieren genau welche Entscheidungen zustimmungspflichtig sind. Dazu kommt, dass die Verkäufer auch selbst Geld in die Hand nehmen sollten oder müssen, weil sich PE-Gesellschaften wünschen, dass auch der Unternehmer investiert und sich damit zum Unternehmen bekennt. Man will das Interesse des Managements an einem Erfolg des Unternehmens hochhalten. Der Gedanke dahinter: Wenn das Management selbst Geld im Unternehmen hat wird es auch alles tun um dafür zu sorgen, dass das Ding weiterfliegt.

Welche Gesellschaftsform ist einem Private Equity Investor lieber, eine GmbH oder muss es eine AG sein?

Für PE-Investoren ist meist die GmbH die präferierte Form, weil in einer AG der Vorstand weisungsunabhängig ist. Dem kann - formalrechtlich betrachtet - egal sein was der Gesellschafter sagt. In der Praxis wird das natürlich nicht so sein. Weil es bei der nächsten Hauptversammlung dann möglicherweise einen anderen Vorstand gibt. Bei einer GmbH sind die Geschäftsführer bei einzelnen Maßnahmen weisungsgebunden. Die GmbH hat auch noch andere Vorteile. Sie ist einfacher zu managen, sie hat weniger Compliance-Vorschriften, sie ist kostengünstiger, und so weiter. Die AG ist dann interessant, wenn ein Unternehmen überlegt sich multinational aufzustellen und daran denkt sehr viele Gesellschafter oder Aktionäre ins Boot zu holen. Die Abtretung von Anteilen ist bei einer AG viel einfacher. Bei einer GmbH braucht man immer einen Notariatsakt. Letztlich besteht bei einer AG natürlich die finale Möglichkeit eines Listings an der Börse. Wir haben in Österreich zwar nicht den aktivsten Kapitalmarkt, aber es gibt auch Ausnahmen wie es etwa das IPO von Marinomed zeigt. Die Wiener Börse hat außerdem ein neues Segment ins Leben gerufen, das speziell auf KMU's abzielt.

Worauf sollten Gründer bei der Auswahl des richtigen Finanzierungs-Partners besonders achten?

Das ist jetzt natürlich eine theoretische Frage, weil wir uns in diesem Bereich ja eher in einem Käufer- als in einem Verkäufermarkt befinden. Egal ob es sich beim Finanzierungs-partner um einen Business Angel oder eine PE-Gesellschaft handelt. Ich würde einem Start-Up, so es die Wahl hat, zuerst einmal empfehlen sich einen Partner zu suchen der Expertise in der Branche hat und die entsprechende Vernetzung mit-

SERIE LIFE SCIENCE II

bringt. Der Gründer muss sich auch überlegen welchen zeitlichen Horizont er selbst hat. Wenn er langfristig an Bord bleiben will sollte er einen Partner wählen der das gleiche Ziel hat. Wenn der Gründer selbst nach ein paar Jahren wieder etwas Neues machen will, so empfiehlt es sich einen Partner auszuwählen mit dem man dann die entsprechenden Verträge aushandelt, die zum Beispiel ein Mitverkaufsrecht beinhalten.

Ab wann spielt das Thema IPO eine Rolle für ein Life Science Unternehmen?

Da braucht es schon eine entsprechende Erfolgsstory. So einfach ist ein IPO nicht, weil man es entsprechende Berichterstattungspflichten gibt und andere Anforderungen. Für KMU's gibt es in Wien den Direkt Markt Plus, der eine interessante Alternative ist, weil die Anforderungen etwas niederschwelliger sind. So muss das Unternehmen etwa nur eine Mindestbestandsdauer von einem Jahr vorweisen können. Aber es gibt auch eine Mindestkapitalisierung. Formulieren wir es so: Für ein Jungunternehmen ist es nicht so einfach möglich an die Börse zu gehen.

bleiben wir noch kurz beim Thema Börsennotiz: Gibt es bestimmte Märkte, die für Unternehmen aus dieser Branche eher geeignet sind als andere. Etwa weil die Investoren dort begeisterungsfähiger sind für diese Unternehmen. Mich hat etwa überrascht, dass das deutsche Biotech-Unternehmen Curevac, das an einem Covid-Impfstoff arbeitet und

hinter dem der SAP-Gründer Dietmar Hopp steht, in den USA und nicht in Deutschland gestartet ist?

„Unicorns wie Uber oder Tesla konnten nur deshalb so rasch wachsen, weil sie hohe Investments hatten.“

Dass viele Unternehmen in die USA gehen lässt sich einfach mit der Größe des dortigen Kapitalmarktes erklären. Da sind die Finanzierungsrunden nicht bei 500.000, ein oder zwei Millionen sondern da geht es schnell einmal um die 100 Mil-

lionen Euro. Die ganzen Unicorns, wie früher etwa Uber oder Tesla, kommen aus den USA. Die konnten nur deshalb so rasch wachsen, weil sie diese hohen Investments hatten. In Österreich fehlt da einfach die Finanzkraft. Österreich ist ein guter Markt um einen Testlauf zu machen, weil hierzulande u.a. die Kosten gering sind.

Ihre Frage zielt aber auch in die Richtung ob es einzelne Börsen gibt die auf Life Sciences Firmen spezialisiert sind. Grundsätzlich gibt es da keine spezialisierten Börsen. An der Nasdaq in Stockholm sind einige Unternehmen aus dem Bereich gelistet wie etwa AddLife, ein Life Science-Unternehmen, das u.a. im Bereich Labortechnologien tätig ist.

Mir ging es auch ein bisserl um die Frage, ob es, was das Verständnis der Investoren für bestimmte Branchen betrifft, Unterschiede gibt. In Österreich sind Aktien ja per se nicht besonders beliebt, weil damit eben

ein Risiko verbunden ist. Ich denke da tun sich Life Science Unternehmen vor allem aus dem Biotech-Bereich natürlich deutlich schwerer als etwa in der Schweiz, wo die großen Pharma-Unternehmen wie Roche oder Novartis zu Hause sind.

Rainer Kaspar (schmunzelt): Das stimmt schon. Deshalb gibt es in Österreich auch mehr Produkt- und Getränke Start-Ups. Wir haben in Österreich Red Bull, was einen gewissen Vorbildcharakter mit sich bringt. Das hört sich lustig an, ist aber tatsächlich so. Wahrscheinlich gibt es deshalb in der Schweiz mehr Pharma Start-Ups, weil halt dort Unternehmen wie Novartis sitzen und gelistet sind.

Letzte Frage: Was sind aus Ihrer Erfahrung die häufigsten Fehler von jungen Unternehmen? Und von etablierten Unternehmen, die sich junge Unternehmen aus dem Live Science Bereich angeln? Da prallen ja oft sehr unterschiedliche Unternehmenskulturen aufeinander?

Aus persönlicher Erfahrung muss ich zuerst einmal sagen, dass es bei den Start-Ups speziell im Life Science Bereich einen sehr hohen Grad der Professionalisierung gibt. Die wissen worum es geht und was notwendig ist. Die schauen schon bei der Gründung auf eine professionelle Vertragsdokumentation, großteils in Englisch, so dass der Einstieg auch von internationalen Investoren leichter möglich ist. Ein Thema ist natürlich die Unternehmenskultur, weil das Leben in einem Start-Up etwas anders funktioniert, als in einem großen Konzern. Das ist sicher einer der Knackpunkte. Und natürlich auch die Frage der Post Merger Integration, wenn es darum geht eventuelle Synergien zu heben. In der Welt des M&A heißt es ja, dass zwischen 60 und 70 Prozent aller großen Investitionen schief gehen, weil die beabsichtigten Synergien nie gehoben werden können.

Bei Start-Ups wird das wahrscheinlich nicht so zu treffen, weil die schneller integriert werden. Bei den Gründern kann es aber schon vorkommen, dass die dann frustriert sind und die Motivation nachlässt, weil diese - ihnen - fremde Kultur halt doch etwas Anderes ist. Da gibt es natürlich das Risiko, dass das Investment schief geht, weil die treibende Kraft bzw. der Innovationsmotor das Unternehmen verlässt.

Ist es für große Unternehmen wirklich so schwer auch andere Firmenkulturen zu lassen? Bis zu einem gewissen Grad hat da - aus meiner Sicht - etwa Google gezeigt, dass es auch anders gehen kann.

Grundsätzlich ist die Möglichkeit schon da, die Frage ist aber ob auch der Wille da ist, weil jede Ausnahme von einer Compliance oder von Konzernrichtlinien einen zusätzlichen Aufwand bedeutet. Am Ende steht da die Frage, ob der Konzern das zulässt. Wenn sie für jedes Investment verschiedenste Bestimmungen in punkto Compliance oder im Bereich der Zustimmungserfordernisse haben, kann das am Ende für einen Konzern unmanagebar sein.

DIESE SERIE WIRD LAUFEND ERGÄNZT UND ERWEITERT. ALLE TEILE SIND UNTER FOLGENDER INTERNETADRESSE ABRUFBAR: [HTTP://BIT.LY/BEX LIFE SCIENCE 2020](http://bit.ly/bex_life_science_2020)

NORBERT JANISCH

„Bei der Digitalisierung stehen wir erst am Anfang der Entwicklung“

Robert Gillinger

robert.gillinger@boerse-express.com

RCM-Fondsmanager Norbert Janisch im Interview über den Raiffeisen-HealthCare-Aktienfonds, seine jüngsten Zukäufe und wo er Trends für die Zukunft sieht.

BÖRSE EXPRESS: In den vergangenen 10 Jahren legte der Raiffeisen-HealthCare-Aktienfonds im Jahresschnitt um rund 10 Prozent zu. Jetzt steht im Kundeninformationsblatt zum Fonds, dass dieser mittels zusätzlicher aktiver Strategien eine Risiko-Ertrags-Optimierung anstrebt. Was ist mit so einer aktiven Strategie gemeint?

NORBERT JANISCH: Damit ist gemeint, die attraktivsten Unternehmen aus dem grundsätzlich breiten Anlageuniversum des Fonds von Biotech über Krankenhäuser und Versicherer bis zu Medizintechnik und Pharma auszuwählen. Die relative Attraktivität einzelner Subsektoren ändert sich natürlich im Laufe der Zeit.

RCM-Fondsmanager Norbert Janisch im Interview über die Wachstumsbranche Life Science.

Gleichzeitig dürfen Sie bis zu 49 Prozent in z.B. Liquidität, Anleihen etc. investieren. Wer bestimmt die Asset Allocation im Fonds? Und wie hoch ist die Aktienquote derzeit?

Die Fondsbestimmungen an sich sind weit ausgelegt. Aber wenn HealthCare-Aktien drauf steht, sind auch HealthCare-Aktien drin. Das heißt, wir sind meist zu mehr als 95% in Aktien investiert. Wenn es an den Märkten schwieriger wird, geht der Fonds mehr in Liquidität beziehungsweise konservativere Branchenvertreter. Die aktuelle Cashquote liegt bei rund drei Prozent.

Viel weniger geht nicht – wohl schwer zu erraten, dass Sie prinzipiell weiter positiv für die Märkte und ihre Branche im speziellen gestimmt sind...?

Über einen längere Zeitablauf ist es ein sehr attraktiver Markt, der vielleicht nicht so spektakuläre Zahlen liefert wie zuletzt der Technologiebereich.

Wenn ich mir jetzt die heurige Kursentwicklung der HealthCare-Branche ansehe, liegen wir in den S&P-Indizes nur in Subbranchen vor dem Gesamtmarkt, Pharma hinkt sogar nach.

Wie passt das zum medialen Hype rund um die Abermilliarden für die Covid-Forschung?



Norbert Janisch, Fondsmanager RCM

Foto: beigestellt

Im März hatten wir coronabedingt einen starken Abverkauf in faktisch allen Werten. Im April entwickelte sich die Branche überdurchschnittlich, da sie als weniger konjunktursensibel angesehen wird. Ab dem Mai war fast nur noch Technologie für Anleger interessant. Im 4. Quartal sollen drei Phase-II-Ergebnisse für Covid-Medikamente folgen und ich glaube, dass wir in den nächsten sechs Monaten ein oder zwei Impfstoffe haben werden. Die Frage ist dann, bei wie vielen Menschen der Impfstoff wirkt und wie lange die Immunität anhält.

Auch sind die kommerziellen Auswirkungen vom jeweiligen Unternehmen abhängig. Bei einem 30-Milliarden-Euro-Umsatz-Konzern ändert sich die G+V bei zusätzlich zwei, drei Milliarden nicht wesentlich. Anders sehe das bei kleinen Unternehmen wie Modena, BionTech oder Curevac aus, die zumeist noch gar kein Produkt haben. Dort wäre die kommerzielle Bedeutung wesentlich größer.

Wenn man die Medien verfolgt, geht plötzlich in der Forschung und Entwicklung alles ein bisschen schneller als gewohnt. Jetzt ist gerade F&E der entscheidende Kostenfaktor in der Branche. Steht diese durch den Einsatz neuer Technologien vor einem größeren Rentabilitätsschub?

Es stimmt, dass die Forschung so schnell wie nie vor sich geht. Das könnte, wenn es so bleibt, die Kosten auch wirklich senken. Grundsätzlich gilt aber: in den Naturwissenschaften lässt sich nichts erzwingen.

Was heißt Corona für die Branche langfristig und gibt es hier relative Verlierer und Gewinner für Sie?

In der 1. Phase der Pandemie waren Medizintechniker Verlierer, da nicht unbedingt notwendige Operationen aufgeschoben wurden. Diese Lage hat sich verbessert.

SERIE LIFE SCIENCE II / ANLAGE

Profitiert haben Unternehmen, die Corona-Test auf den Markt brachten. Hier zählte zum Beispiel Quidel zu den letzten Käufen im Fonds. Das Testgeschäft korreliert natürlich stark mit der Ausbreitung des Corona-Virus - da muss man entsprechend aufpassen.

Und profitiert haben Unternehmen, die eher im Hintergrund tätig sind. Denn mit den stark gestiegenen Ausgaben für F&E bedarf es auch der entsprechenden Menge an Laborausrüstungen wie Maschinen und Ingredienzien. In diesem Bereich gefallen mir die US-Anbieter Danaher und Thermo Fisher Scientific sehr gut, beide sind auch unter den

Top 10-Positionen im Fonds.

Wichtig ist aber, dass die Forschung auch entsprechend positive Ergebnisse liefert, sonst versiegen irgendwann die Geldquellen. Derzeit ist es aber für Unternehmen, bis in den Private Equity-Bereich hinein, kein Problem, Geld für vielversprechende Indikationen zu bekommen.

Ein Trend durch Corona ist, dass die Digitalisierung in den Bereich verstärkt auch bei der Behandlung von Patienten Einzug hält. Beispiel Telemedizin oder die elektronische Übermittlung von Glukose-Daten bei Zuckerkranken. Hier stehen wir erst am Anfang der Entwicklung.

Wie spiegelt sich das im Fonds wider?

Ein Zukauf der jüngeren Vergangenheit ist Demant, ein dänischer Hörgerätespezialist. Die Branche litt während der 1. Lockdown-Phase darunter, dass sich niemand ein Hörgerät zugelegt hat, oder oft nicht konnte. Dabei handelt es sich aber um eine chronische Erkrankung, irgendwann muss man etwas dagegen tun. Und zuletzt haben die Verkaufszahlen auch wieder zugelegt.

Das Portfolio besteht einerseits aus großen etablierten Werten, die über eine starke Marktstellung verfügen, aber auch Innovationspotenzial. Dazu zähle ich zum Beispiel Roche und Amgen. Weiters kommen viele kleine Unternehmen etwa aus dem Biotech-Bereich, wobei ich in der Regel darauf achte, dass diese nicht nur ein Produkt in der Entwicklung haben. Damit, wenn dieses eine Produkt scheitert, nicht gleich die ganze Investmentstory zusammenbricht. Auch entsprechend dem jeweiligen Investitionsrisiko kommt es zur Gewichtung im Portfolio.

Die Aktienauswahl läuft wie ab?

Da das Anlageuniversum relativ groß ist, gilt in der Regel eine Mindestmarktkapitalisierung von 500 Millionen Euro als Investitionsuntergrenze. Das ist aber keine Richtlinie. Danach geht es vor allem um die Beurteilung der bereits

am Markt befindlichen Produkte beziehungsweise der Produkt-Pipeline.

Und vorher überlegen Sie sich so etwas wie eine Branchengewichtung, oder ergibt sich die aus den Einzeltiteln?

Diese ist eher Einzeltitelbedingt.

Weil ich zu Beginn die vergangenen zehn Jahre erwähnte. Wie hat sich die Arbeit eines Fondsmanagers in den vergangenen Jahren geändert – muss man mittlerweile schon laienhafter Biochemiker sein um zu verstehen, was da überhaupt gemacht wird?

Ich habe ein Studium an der WU abgeschlossen und mir Marktwissen im HealthCare-Bereich angeeignet. Vielleicht kann ich aufgrund des betriebswirtschaftlichen Backgrounds das kommerzielle Potenzial mancher Produkte recht gut einschätzen. Aber es stimmt schon, dass man im Laufe der Jahre sehr viel Wissen in diesem Bereich aufbaut.

Wohl auch branchenbedingt liegt ein Großteil der Fondsgelder in US-Dollar-Papieren. Wird das FX-Risiko im Fonds abgesichert oder als mögliche Ertragsquelle genutzt?

Rund zwei Drittel des Portfolios sind in US-Aktien investiert. Das FX-Risiko wird nicht abgesichert, auch da der FX-Einfluss im Zeitablauf nicht so groß sein dürfte: Wenn der Dollar fällt und Anleger daraus verlieren, profitieren dafür die Exporte der US-Unternehmen was sich tendenziell positiv im Kurs niederschlagen sollte. Und umgekehrt.

Wenn ich Sie als Anleger anrufe: was bekomme ich mit dem Raiffeisen HealthCare-Aktienfonds?

Ein gutes Abbild der Wertentwicklung des globalen Gesundheitsmarktes. Dieser wächst mit etwa fünf Prozent pro Jahr und damit deutlich stärker als die Gesamtwirtschaft. Mit dem Fonds kaufen Anleger auch ein gewisses Exposure in den noch wachstumsstärkeren Emerging Markets, wo etwa Novo Nordisk, Sanofi und AstraZeneca relativ starke Positionen haben.<

INFO RAIFFEISEN-HEALTHCARE-AKTIEN

ISIN: AT0000714274 (A)*

Währung: Euro

ISIN: AT0000714282 (T)**

Ausgabeaufschlag: max. 5,0%

Fondstyp: Branchen-Aktienfonds

Verwaltungsgeb.: 2,0% p.a.

KAG: RCM (Raiffeisen Capital Management)

Performance -12M: 3,92%

Auflage: 18.04.2001

Performance seit Beginn (p.a.): 4,69%

Fondsvol.: 117,6 Mio. Euro

*Ausschütter, **Thesaurierer

Mehr gibt's hier

SERIE LIFE SCIENCE IN KOOPERATION MIT PHH

Alle bisher erschienenen Serien-Teile finden Sie [hier](#)

MEDICAL STRATEGY, INTERVIEW MIT GESCHÄFTSFÜHRER JÜRGEN HARTER

„Biotech ist eine der zentralen Wachstumsbranchen des 21. Jahrhunderts“

Christa Grünberg Email: christa.gruenberg@boerse-express.com

Medical Strategy gehört zu den führenden, unabhängigen Healthcare-Investmentberatern Europas und konzentriert sich ausschließlich auf das Management und die Beratung von Aktienportfolios aus dem Gesundheitsbereich. 2020 wurde das Unternehmen mit insgesamt „sieben“ Euro Fund Awards ausgezeichnet.

In der Kategorie Aktienfonds Pharma & Gesundheit erzielte der Flaggschifffonds MEDICAL BioHealth (LU0119891520) für seine ausgezeichnete Wertentwicklung über die Zeiträume ein und zehn Jahre Platz 1, sowie über drei und fünf Jahre Platz 2. Der Fonds, der Ende Oktober seinen 20. Geburtstag feierte, erreichte seit Auflage ein Plus von 435,7 Prozent bzw. eine Rendite von 8,7 Prozent per anno (per 30.10.2020). Im Interview skizziert Jürgen Harter, einer der geschäftsführenden Gesellschafter, die Entwicklung bei Impfbzw. Wirkstoffen gegen die Coronavirus-Erkrankung und andere Krankheiten, gibt aber auch Einblicke in das Fondsmanagement des MEDICAL BioHealth.

Börse Express: In den vergangenen Jahren hat der Gesundheitssektor andere Sektoren wie etwa Finanz und Energie stark outperformt, innerhalb der Branche driften die Bewertungsniveaus stark auseinander. Wie beurteilen Sie die aktuelle Bewertung des Biotech-Sektors?

Jürgen Harter: Die Biotechnologie ist eine der zentralen Wachstumsbranchen des 21. Jahrhunderts. Die niedrige Bewertung ist fundamental nicht gerechtfertigt und bietet deshalb strategischen Investoren interessante Investitionsmöglichkeiten.

Im Bereich Medikamente gegen das COVID-19-Virus gibt es mehrere unterschiedliche Ansätze und Ziele. Welche sind derzeit die vielversprechendsten?

Große Hoffnungsträger zur Behandlung von COVID-19-Infizierten sind die Antikörper-Therapien. So erhielt das Präparat vom Pharma-Konzern Lilly jüngst die FDA-Notfallzulassung. Zudem befindet sich der antivirale

Wirkstoff Remdesivir vom Biotech-Unternehmen Gilead bereits am Markt.

Was sind aktuell die größten Herausforderungen bei der Entwicklung eines Impfstoffes gegen COVID-19 hinsichtlich Wirksamkeit und Umsetzung und wie begegnet man ihnen?

Die ersten Wirksamkeitsdaten von BioNTech/Pfizer sind sehr vielversprechend und liegen mit einer Effektivität von 90 Prozent deutlich über den Erwartungen. Allerdings gibt es noch offene Fragen zur Wirksamkeit und Sicherheit in einer Langzeitbetrachtung. Hierzu müssen weitere Studienergebnisse abgewartet werden. Darüber hinaus bestehen noch Herausforderungen im Hinblick auf die Logistik und die Produktionskapazitäten. Das Vakzin von BioNTech/Pfizer muss derzeit bei -70 Grad Celsius gelagert werden. Lediglich für fünf Tage ist eine Lagerung in herkömmlichen Kühlschränken

möglich. Folglich gibt es Bestrebungen, die Stabilität von mRNA-Impfstoffen zu verbessern, sodass eine Lagerung auch bei höheren Temperaturen möglich wird. Ein weiteres Problem stellt die aktuelle Herstellungskapazität dar. Bis Jahresende werden lediglich 50 Mio. Dosen verfügbar sein, für das Gesamtjahr 2021 spricht BioNTech/Pfizer von 1,3 Mrd. Einheiten. Um eine Schutzwirkung zu erzielen, müssen jeweils zwei Impfungen erfolgen.

In der Regel vergehen fünf bis zehn Jahre, bis ein Impfbzw. Wirkstoff zugelassen wird. Welche Risiken bestehen, wenn, wie immer wieder angekündigt, bereits in den nächsten Monaten Zulassungen von Medikamenten und Impfstoffen gegen COVID-19 möglich sind?

Die Ergebnisse aus den Studien von BioNTech/Pfizer zeigen bislang keine Sicherheitsprobleme. Dennoch können bei einer Ausweitung der Zahl an Impfstoffempfängern Nebenwirkungen auftreten, die bislang noch nicht erkennbar waren. Für eine ausführliche Evaluierung der Sicherheit sind somit längere Beobachtungszeiträume notwendig. Außerdem ist noch unklar, wie sich die Wirksamkeit im Detail darstellt: Wie ist die Schutzwirkung bzgl. schwerer Verläufe? Wie ist die



Jürgen Harter (Medical Strategy)

SERIE LIFE SCIENCE / ANLAGE

Wirksamkeit bei Risikogruppen? Wie lange hält die Schutzwirkung an? Diese Fragen werden in den nächsten Monaten sukzessive beantwortet werden können.

Abgesehen von der COVID-19-Erkrankung, welche anderen Krankheiten werden derzeit am meisten beforscht bzw. welche sind die aussichtsreichsten Kandidaten für Therapie- bzw. Heilungschancen und bei welchen innovativen Medikamenten sehen Experten die größten Umsatzzuwächse in den nächsten Jahren?

Therapien gegen Krebserkrankungen stellen einen Forschungsschwerpunkt dar. Bei ca. 10 Mio. Todesfällen pro Jahr weltweit ist die Notwendigkeit, bessere Krebsmedikamente zu entwickeln, von hoher Bedeutung. Deshalb sehen wir ein starkes Wachstum bei neuen onkologischen Produkten. Im letzten Jahr zeigte der Bereich in den USA eine Umsatzsteigerung von 13,5 Prozent auf 143 Mrd. USD. Bis zum Jahr 2024 wird weiterhin ein zweistelliges Plus p.a. auf dann ca. 250 Mrd. USD Jahresumsatz erwartet.

Bei der Entwicklung von neuen Wirkstoffen haben die Small Caps im Biotech-Bereich die Nase vorne, denn die meisten Substanzen in der Late-Stage Pipeline stammen aus ihren Forschungslaboren. Zudem sind sie die primären Übernahmeziele und Kooperationspartner von großen Pharmafirmen. Welche interessanten Übernahmen gab es in den letzten Wochen?

Seit Ende August konnten wir im MEDICAL BioHealth drei Übernahmen verzeichnen, dabei wurden Kursaufschläge zwischen 61 und 174 Prozent gezahlt. Mit Immunomedics wurde ein Unternehmen übernommen, das modifizierte Antikörper zur zielgerichteten Krebsbekämpfung



entwickelt. Zudem erwarb Bristol-Myers Squibb die Biotech-Firma Myokardia, um sich deren Produkt zur Behandlung bestimmter kardiovaskulärer Erkrankungen zu sichern. Der dritte im Bunde war Aimmune, ein Unternehmen, das ein Produkt gegen Erdnussallergie entwickelt hat. Wir erwarten, dass sich der Trend zum Kauf von Unternehmen mit innovativen Produkten fortsetzen wird.

Das attraktive Segment der Biotech-Small Caps ist im MEDICAL BioHealth stark vertreten. Welche anderen Segmente des Gesundheitssektors favorisiert der Fonds und warum?

Neben dem genannten Bereich investieren wir auch stärker in den Bereich Emerging Pharma. Hierbei handelt es sich um Arzneimittelhersteller, die z. B. durch eine innovative Technologie bestehende Therapien in der Wirkung oder Verabreichung verbessern. So könnte zum Beispiel ein Medikament, das heutzutage noch injiziert werden muss, in Zukunft als Tablette eingenommen werden.

Welche sind die wichtigsten Kriterien für ein Investment im Fonds?

Wichtigstes Investitionskriterium ist der Innovationsgrad. Das Produkt muss in der Lage sein, neue Standards in der Therapie zu setzen. Daneben sollte es sich nahe am Markt befinden. Weiterhin wichtig ist der Eindruck, den wir vom Management haben und dass das Unternehmen über ausreichend Cash verfügt, um das Produkt bis zu einem Zulassungserfolg zu bringen. Natürlich spielt auch die Unternehmensbewertung eine große Rolle.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Harter. Interview führte Redakteurin Christa Grünberg.



Fotos: Medical Strategy, Unsplash, Pixabay