



„Neue Spielregeln“

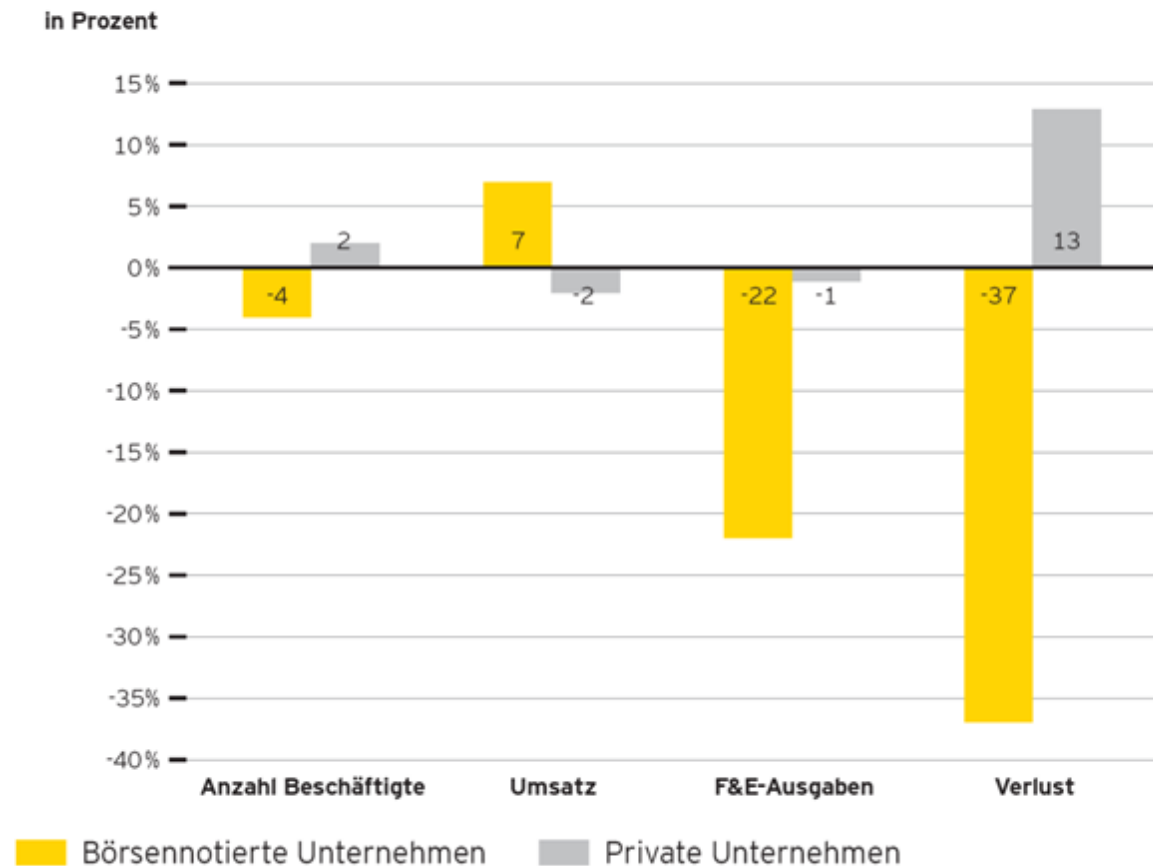
Deutscher Biotechnologie-Report 2010

Berlin, 21. April 2010

Eckdaten der deutschen Biotech-Industrie

Veränderungsraten bei privaten und börsennotierten Unternehmen

Veränderungsraten bei den Kennzahlen (2008/2009) nach Unternehmensstatus



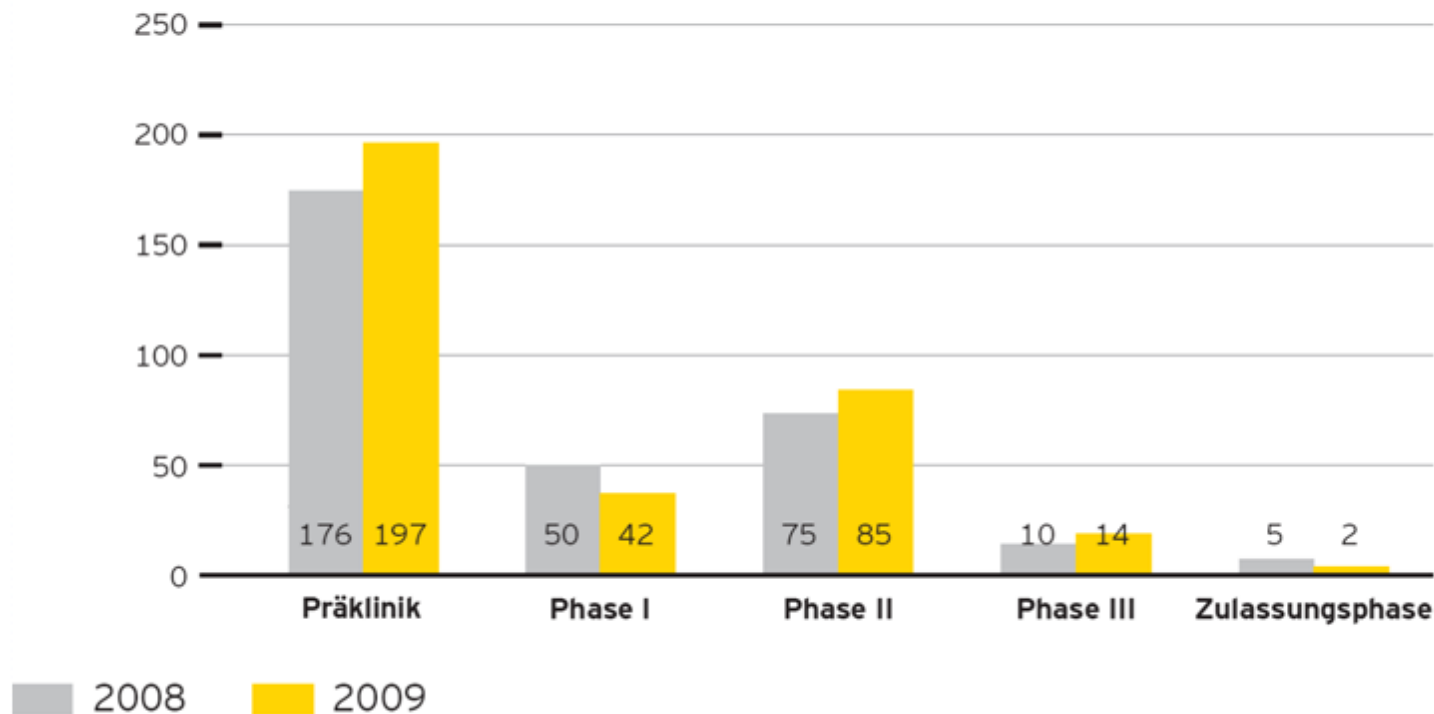
Quelle: Ernst & Young, 2010

Produktentwicklung

Unternehmen konzentrieren sich auf höhere Wertschöpfungsstufen

Entwicklungspipeline nach Phase

Anzahl Wirkstoffe in Studien



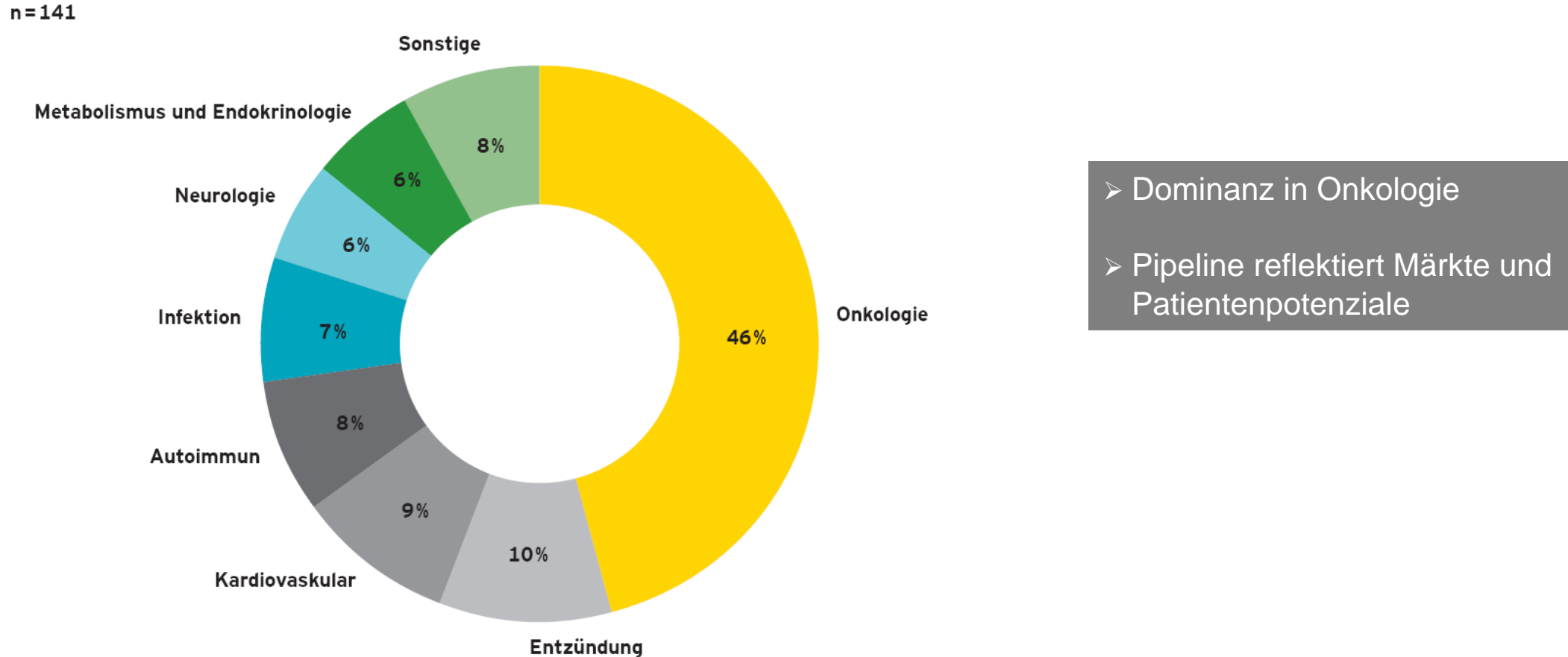
- Pipeline-Wachstum um 8% auf 340 Wirkstoffe
- Biologicals dominieren mit 62% vs. 38% SME
- 3 Marktzulassungen
 - Removab (Trion Pharma)
 - Veregen (MediGene)
 - Belixos (Biofrontera)
- Effizienzsteigerung durch Fokussierung auf Wertetreiber in Phase II (+13%) und III (+40%)
- Effizienzsteigerung in Phase I (Verkürzung, Selektion)
- Nachhaltiges Innovationspotenzial in Präklinik (+12%)

Quelle: Ernst & Young, 2010

Produktentwicklung

Unternehmen konzentrieren sich auf attraktive Patientenmärkte

Klinische Entwicklungspipeline nach Therapiegebiet, 2009



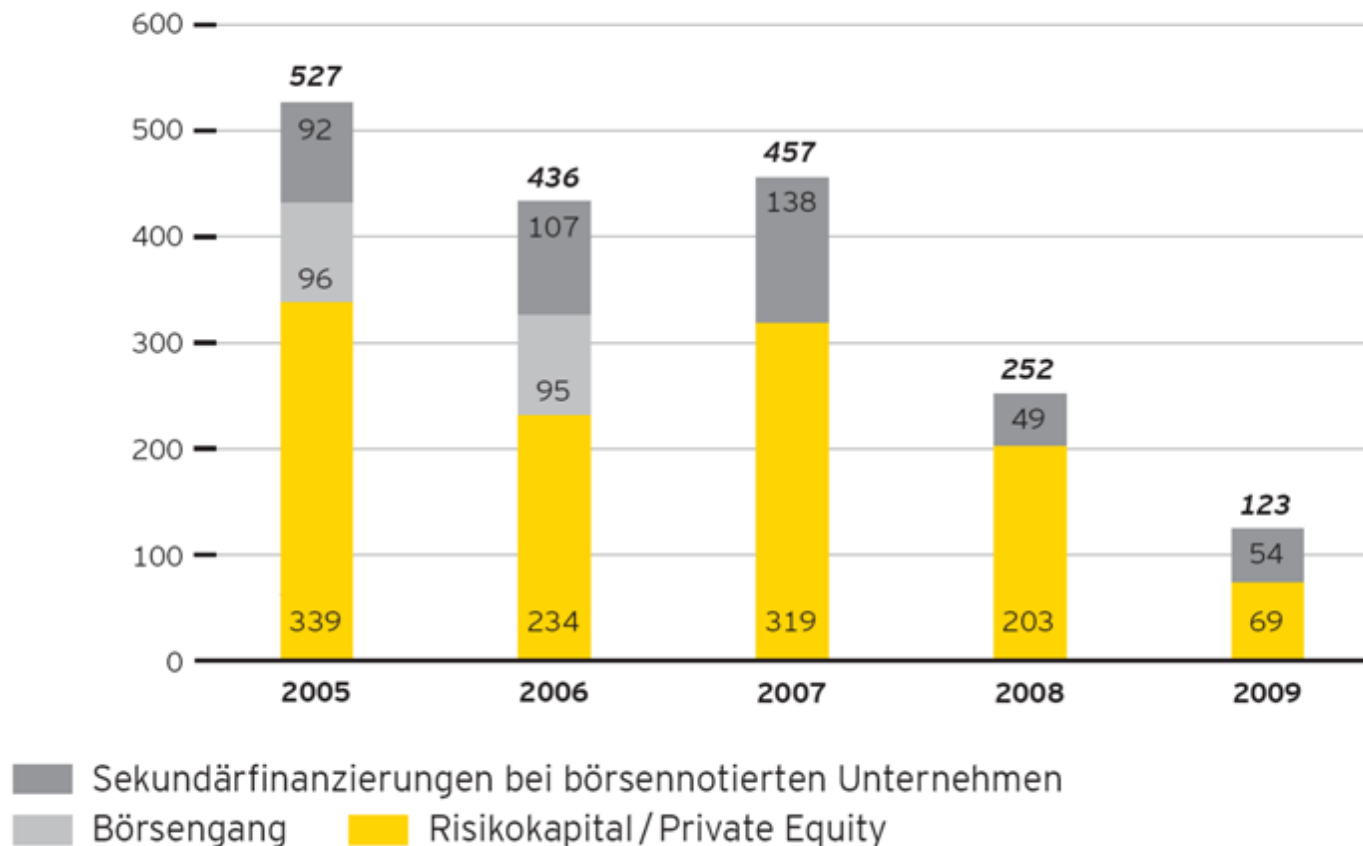
Quelle: Ernst & Young, 2010

Finanzierung

Deutsche Eigenkapital-Finanzierung bricht um mehr als 50 Prozent ein

Aufgenommenes Kapital im Jahresvergleich, Deutschland

Summe (Mio. €)



Quelle: Ernst & Young, 2010

- VC bricht um weitere 66% ein
- Public Financing leicht erholt (+10%)
- Börsenfenster weiter geschlossen (kein IPO in DE)
- Fund Raising der Investoren erschwert
- Parameter VC als Branchenbarometer noch tauglich?

Finanzierung

Nur 14 Venture Capital Runden in Deutschland (8 mit Zahlen)

VC-Finanzierungen privater deutscher Biotechunternehmen im Jahr 2009

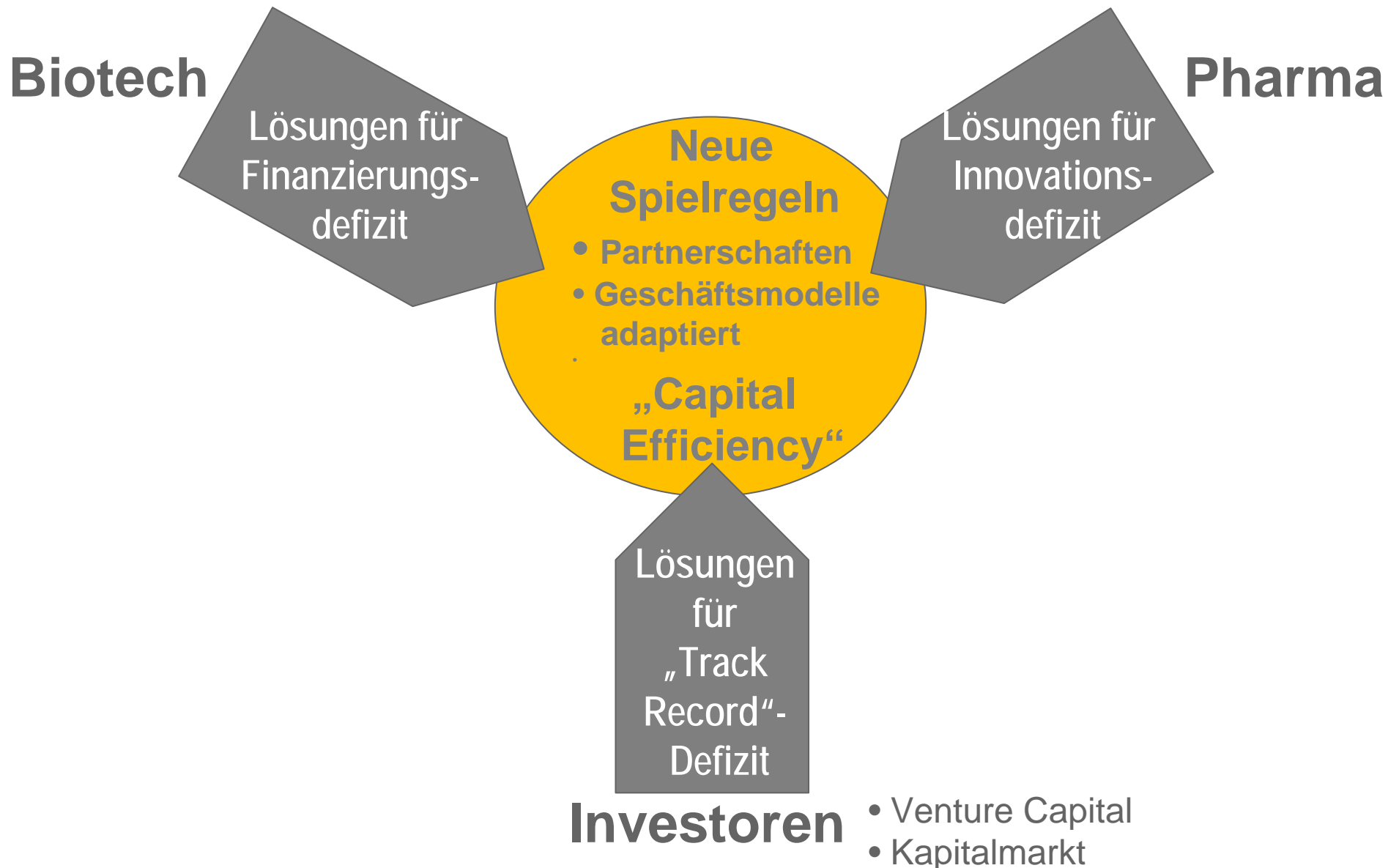
Unternehmen	Volumen (Mio. €)	Bekanntgabe	Runde	Investoren
Probiodrug	36,0	November	7	BB Biotech Ventures, Edmond de Rothschild Investment Partners, LSP Life Science Partners, Biogen Idec New Ventures, IBG Fonds, TVM Capital, HBM BioVentures, CFH Group, private Investoren
KeyNeurotek Pharmaceuticals	8,2	März	3	DVC Deutsche Venture Capital, IBG Beteiligungsgesellschaft
mtm laboratories	7,0	Oktober	3	Gilde Healthcare Partners, HBM BioVentures, HBM BioCapital Invest, LBBW Venture Capital, mtm and Friends
Elara Pharmaceuticals	4,6	November	1	EMBL Ventures, KfW, WFT, BMBF, BioRN Cluster Management
vasopharm	4,5	Mai	5	EMBL Ventures, KfW, HeidelbergCapital Asset Management, Entrepreneurs Fund
Cevec Pharmaceuticals	4,2	November	1	Creathor Venture, NRW.BANK, KfW, Sparkasse Köln-Bonn, private Investoren
Protagen	3,7	August	5	MIG, S-Capital Dortmund, KfW
Intana Bioscience	0,7	Juni	1	High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, BioM

Quelle: Ernst & Young und Firmennachrichten, 2010

- Hopp / Strüngmann Family Offices fehlen (ca. 100 Mio € in 2008)
- nur eine zweistellige Runden
- kleine Runden mit lokalen/regionalen Investoren

Auswege aus der Finanzierungskrise

Neue Spielregeln für die gesamte Life Science Branche

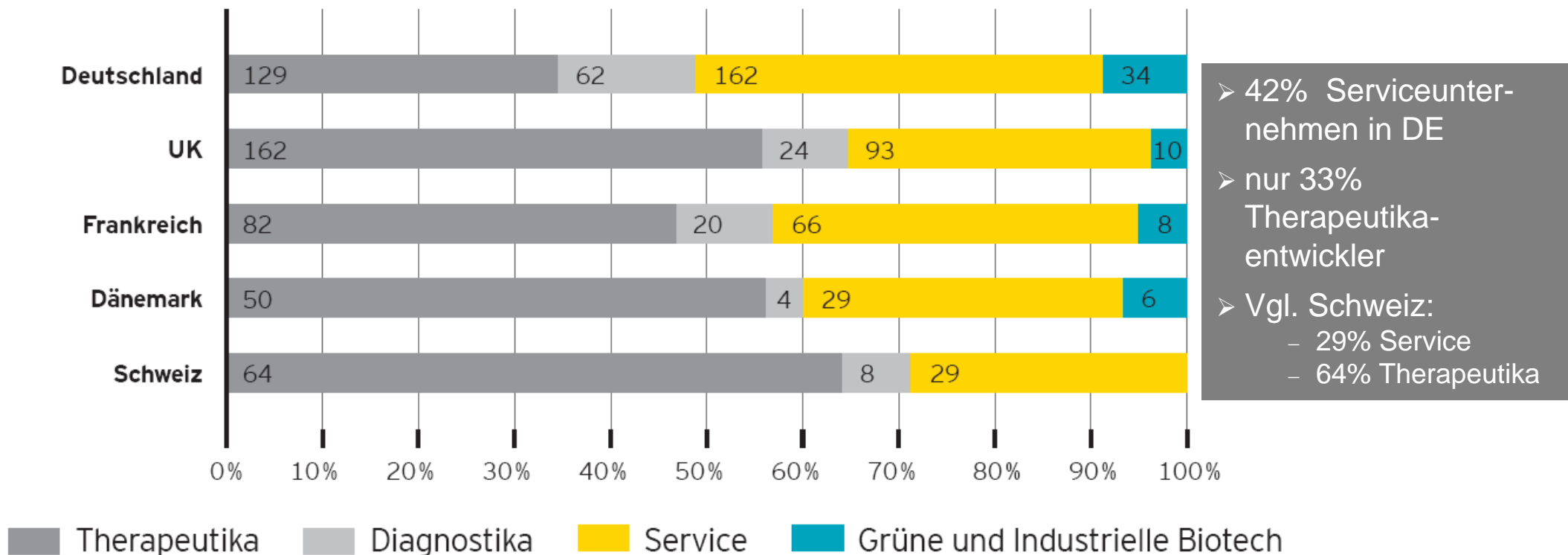


Adaptation der Geschäftsmodelle

Deutschland in der Krise besser aufgestellt?

Segmentierung der Biotechindustrie im Ländervergleich, 2009

Anzahl und Anteil Unternehmen



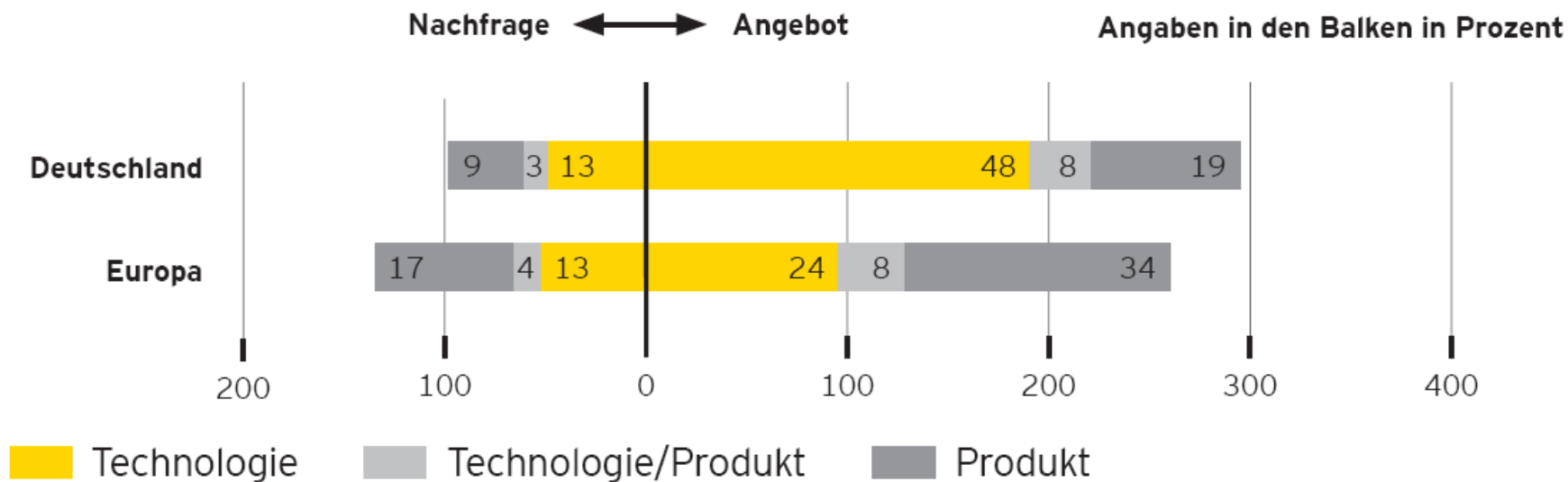
- 42% Serviceunternehmen in DE
- nur 33% Therapeutikaentwickler
- Vgl. Schweiz:
 - 29% Service
 - 64% Therapeutika

Quelle: Ernst & Young, 2010

Partnerschaften

Technologie Deals belegen Innovationspotenzial

Vergleich deutscher und europäischer Allianzen nach Transaktionsfokus, 2009



Deutsche Allianzen wurden auf die Summe europäischer Allianzen hochgerechnet, um die Vergleichbarkeit zu erleichtern

Quelle: Ernst & Young, 2010

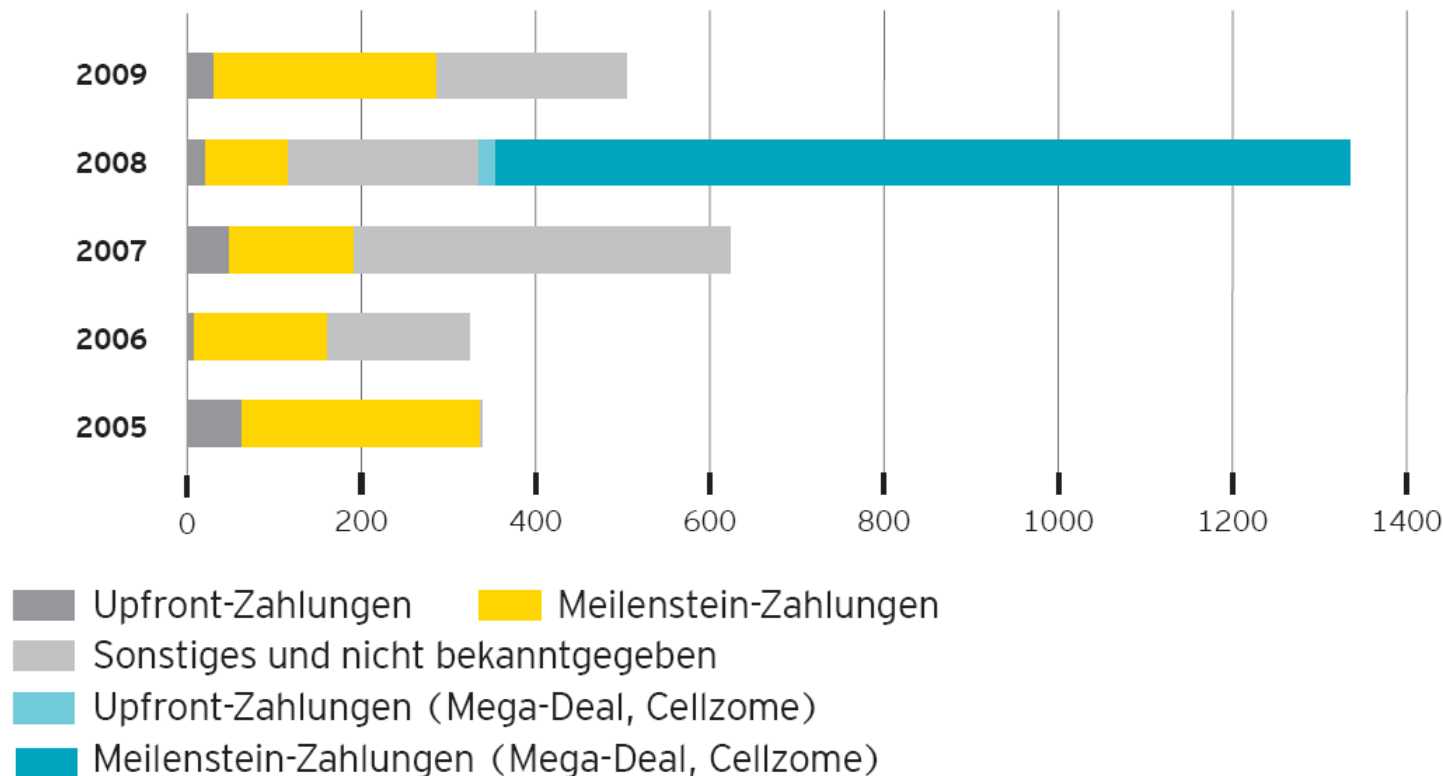
- Deutschland präferiert im europäischen Vergleich Technologie Deals (24% EU vs. 48% DE)
- Weniger Produkt-Allianzen in DE (19% DE vs. 34% EU)
- Deutschland vor allem auf der Anbieterseite aktiv

Partnerschaften

Validierung und Finanzierung von Projekten

Allianzen deutscher Biotechunternehmen - Zahlungsströme im Jahresvergleich

Summe (Mio. €)



- Anzahl der Allianzen in DE gegen den allgemein erwarteten Trend rückläufig (-26%)
- Steigerung bei den Einnahmen (unter Ausgliederung des Mega-Deals in 2008)
- Viele Service Unternehmen machen direkte Umsätze mit Partnern (ohne Transaktionsvertrag)

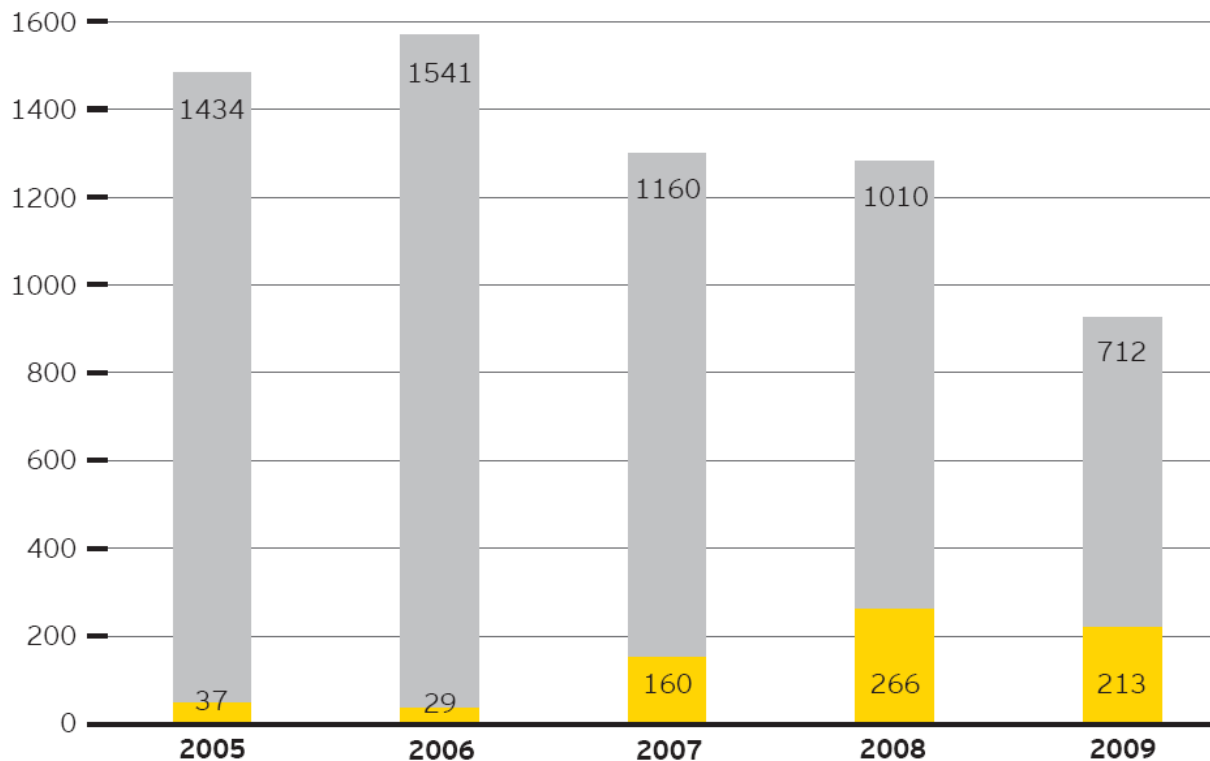
Quelle: Ernst & Young, 2010

Partnerschaften

Allianzen als Finanzierungsinstrument

Finanzierung privater Biotechunternehmen in Europa nach Herkunft der Mittel im Jahresvergleich

Summe (Mio. €)



■ Upfront-Zahlungen aus Allianzen ■ Risikokapital/Private Equity

- Relativer Anteil der Upfront-Zahlungen steigt
- Biotech profitiert durch Cash und R&E Funding
- Graphik erfasst nur 15-20% der Deals; d.h tatsächlicher Anteil höher

Quelle: Ernst & Young, 2010

Ausblick

- Wie nachhaltig sind die „Neuen Spielregeln“
 - Weg in eine stabile Zukunft?

- Geschäftsmodellanpassungen und Werthaltigkeit
 - „No Risk no Fun“ – Bessere Überlebenschancen durch niedrigere Wertschöpfung erkaufte?
 - Weiterentwicklung in werthaltigere Geschäftsmodelle?

- Neue Chancen für Biotech
 - Personalisierte Medizin
 - Bio-Marker
 - Molekulardiagnostik
 - Shift von R&D Aktivitäten nach „Early“
 - Biogenerics / Bio-Betters – Technologieplattformen
 - Proteinmodifikation
 - neue Therapeutika-Formate

- Pharma / Biotech 3.0
 - Fokus auf „Outcome“ (Targeted Therapy, Biomarker Diagnostics, Monitoring)
 - Neue Netzwerkstrukturen im Health Care Bereich