

Nach dem erfolgreichen Jahr 2016

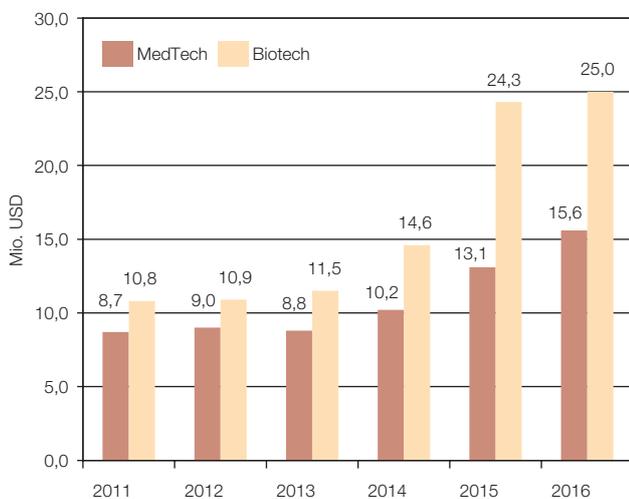
Life Sciences Venture Capital-Fonds weiter im Aufwind

2016 war ein erfolgreiches Jahr für die europäischen Life Sciences Venture Capital-Fonds. Der Endeavour Vision III-Fonds sammelte 280 Mio. EUR ein, der Life Science Partners V-Fonds 280 Mio. USD, der Forbion III-Fonds 182 Mio. EUR, der auf onkologische Spätphasenprojekte spezialisierte NextTechInvest IV Fonds 68 Mio. EUR. Erfreulich aus deutscher Sicht war das First Closing des Earlybird HealthTech Fonds. Hier ist mit der Barmer GEK zum ersten Mal eine öffentliche deutsche Krankenkasse als Investor mit an Bord.

2016 war ein erfolgreiches Jahr für die europäischen Life Sciences Venture Capital-Fonds. Der Endeavour Vision III-Fonds sammelte 280 Mio. EUR ein, der Life Science Partners V-Fonds 280 Mio. USD, der Forbion III-Fonds 182 Mio. EUR, der auf onkologische Spätphasenprojekte spezialisierte NextTechInvest IV Fonds 68 Mio. EUR. Erfreulich aus deutscher Sicht war das First Closing des Earlybird HealthTech Fonds. Hier ist mit der Barmer GEK zum ersten Mal eine öffentliche deutsche Krankenkasse als Investor mit an Bord.

Auch wenn dies nur auf Basis einer speziellen Beteiligungs-konstruktion ermöglicht wurde, zeigt es doch, dass man in Deutschland mitunter neue Wege gehen muss, um neue Investoren zu gewinnen. Der Wellington V-Fonds hat ebenfalls 2016 mit dem Fundraising begonnen. Dieser positive Trend hält auch im Jahre 2017 an. Der Rothschild BioDiscovery 5-Fonds hat das First Closing gemeldet, Ziel ist es, 250 Mio. EUR bis Mitte 2017 einzusammeln. Der Vesalius Biocapital III-Fonds hat im Februar das First Closing erreicht, BioMedInvest III Anfang März ein First Closing mit 75 Mio. CHF, mit dem Ziel, 120 Mio. CHF bis 150 Mio. CHF einzusammeln. SHS aus Tübingen plant, den SHS V-Fonds noch im ersten Halbjahr 2017 zu platzieren.

Durchschnittliche Größe der Finanzierungsrunden im Biotechnologie- und Medizintechnikbereich in Mio. USD 2011–2016



Quelle: Evaluate

Gute Performance der letzten Jahre beflügelt

Die neuen Vehikel haben – für europäische Verhältnisse und im Vergleich zu den Vorgängerfonds – ein beträchtliches Volumen erreicht. Es scheint, dass die Investoren – sowohl institutionelle als auch Family Offices und private Investoren – wieder den Life Sciences-Bereich als attraktives Anlagesegment entdeckt haben und Fondsinvestments als Beimischung zu ihrem Anlageportfolio sehen. Dies liegt zum einen an der starken Performance der Life Sciences-Fonds. Die meisten können einen guten Track Record mit einem Multiple von 2 bis 2,5 auf das Capital Invested bzw. eine Brutto-IRR von 20% bis 25% aufweisen. Wenn es zu einem erfolgreichen Exit – in der Regel Trade Sale – des Life Sciences-Projektes kommt, ist – gerade im Biotechbereich – mit hohen Verkaufspreisen zu rechnen. Die Life Sciences-Start-ups sind immer mehr zur „verlängerten Werkbank“ der großen Pharma-/Biotechnologie- und Medizintechnikunternehmen geworden, die die eigene Pipeline mit neuen Produkten und Technologieplattformen versorgt.

Anteil der Altinvestoren ist hoch

Zum anderen schütten die Fonds heute die Proceeds meist zeitnah nach einem erfolgreichen Exit aus und warten mit der Ausschüttung nicht, bis der Fonds seine Vertragslaufzeit erreicht hat. Diese Ausschüttungsstrategie nimmt den Anlegern ein wenig die Angst, ihr Geld zehn und mehr Jahre gebunden zu sehen, bevor eine Ausschüttung erfolgt. Betrachtet man als dritten Faktor das Management der Life Sciences Venture Capital-Fonds, sind es meist gestandene Manager, die bereits den dritten, vierten oder gar fünften Fonds managen. Dies schafft natürlich Vertrauen auf Anlegerseite, sodass man für die neuen Vehikel auf Investorenseite einen hohen Anteil an Altinvestoren findet.

Verschiedene Marktsegmente mit jeweiligen Besonderheiten

Der globale Markt für verschreibungspflichtige Arzneimittel belief sich im Jahre 2016 auf 778 Mrd. USD, der globale Medizintechnikmarkt auf 392 Mrd. USD. Im Medizintechnikmarkt sind die Entwicklungszeiten bis zur Marktreife eines Produktes kürzer als im Pharmamarkt, der Finanzbedarf zur Entwicklung eines neuen Produktes geringer und das Entwicklungsrisiko besser kalkulierbar als im Pharmamarkt. Dafür sind die Risikoprämien in Form der Trade Sale-Preise im Pharmamarkt wesentlich höher als im Medizintechnikmarkt, was im Wesentlichen durch die Preisgestaltung von neuen Arzneimitteln in den Hochpreis-

märkten wie Onkologie, Autoimmunerkrankungen oder in Orphan Drug-Indikationen, den bevorzugten Indikationsgebieten von Biotech-Start-ups, begünstigt wird. Hier bleibt es spannend zu sehen, ob die neue Trump-Regierung versuchen wird, in Zukunft Einfluss auf die Preisgestaltung von neuen Arzneimitteln in den USA zu nehmen, wie es in Europa seit langem gang und gäbe ist.

Rege M&A-Aktivitäten in allen Segmenten

Ein weiterer großer Unterschied zwischen beiden Bereichen sind die Wachstumsfelder. Während sich in der Biotechnologie im Bereich der Immunonkologie – genannt seien die Checkpoint-Inhibitoren oder die CART-T-Technologie –, der personalisierten Medizin oder der Gentechnologie mit der CRISPR/CAS 9-Technologie große Wachstumsfelder auftun, ist die Herausforderung im Medizintechnikbereich mehr in der intelligenten Vernetzung der Geräte in Form der Medizintechnik 4.0 zu suchen. Ein weiterer großer Unterschied zwischen den beiden Bereichen ist auch auf der Nachfrageseite zu sehen. Der Konzentrationsprozess von Medizintechnikprodukt Herstellern hat in den letzten Jahren durch die intensiven M&A-Aktivitäten, gerade im Jahr 2015, stark zugenommen, was zu einer Abnahme von potenziellen Ansprechpartnern für einen Trade Sale führt. Hier ist die Situation im Pharma-/Biotechnologiebereich anders. Es gab auch hier eine rege M&A-Tätigkeit in den letzten Jahren, jedoch wurden von den großen Pharma-/Biotechnologiefirmen vorwiegend Kandidaten gekauft, die das eigene Portfolio sinnvoll ergänzen.

Fazit

Betrachtet man die großen Life Sciences-Fonds im Hinblick auf ihren Anlageschwerpunkt, sind die meisten Fonds Mischfonds mit Aktivitäten in allen vier Life Sciences-Sektoren – Biotechnologie, Medizintechnik, Diagnostik und Telemedizin. Aber es gibt auch Spezialfonds wie SHS, Endeavour Vision oder der Earlybird HealthTech Fonds, die nur in Medizintechnik und Digital Health-Projekte investieren. Zu nennen ist hier noch der NextTechInvest Fonds, der auf spätphasige Onkologie-Projekte fokussiert ist. Letztlich muss aber jeder Investor selbst entscheiden, wie sein Risikoprofil aussieht, und sich dann den entsprechenden Fonds aussuchen. Alle vier Life Sciences-Sektoren bieten sehr gute Aussichten für die Zukunft. ■

Dr. Michael Thiel

ist Partner bei der Sanemus AG, einer in München ansässigen, auf den Bereich Life Sciences fokussierten Management Consulting- und Corporate Finance-Beratung. Zuvor war er 25 Jahre in leitenden Funktionen in globalen Pharma-Unternehmen wie Bayer, MSD und Daiichi Sankyo Europe in den Bereichen operatives und strategisches Marketing, Business Development und Licensing tätig.



ANZEIGE

www.biocampuscologne.de



The future starts here

BioCampus | Cologne