

## «Allianzen sind besser als Fusionen»

Biotech-Experte Jürg Zürcher (46) über den Status und die Zukunft der Branche



**Solide Verfassung.** Der Biotech-Branche gehe es trotz Wirtschaftskrise nach wie vor gut, sagt Jürg Zürcher. Foto Roland Schmid

INTERVIEW: VALENTIN HANDSCHIN, ANDREAS MOCKLI

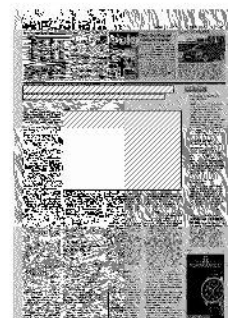
**Der Biotech-Verantwortliche des Wirtschaftsprüfers Ernst & Young sieht die Branche trotz Finanzkrise optimistisch. Heute stellt er den «Swiss Biotech Report 2009» vor.**

**BaZ:** Herr Zürcher, wie beurteilen Sie das aktuelle Umfeld für Schweizer Biotechfirmen?

**JÜRGEN ZÜRCHER:** Der Branche geht es trotz der Wirtschaftskrise nach wie vor gut. Die meisten Biotech-Firmen, die in den letzten 10 bis 15 Jahren gegründet wurden, existieren noch. Die Branche wird weiterwachsen.

**Wo steht die Branche in fünf Jahren?**

Wir befinden uns nach wie vor auf einem Spitzenplatz. Wir dürfen uns aber nicht auf den Lorbeeren ausruhen – die Konkurrenz schläft nicht. So überlegen sich arabische Länder,



Argus Ref 34768897

in die Biotechnologie zu investieren, um unabhängiger vom Öl zu werden. Aber auch in Indien, China oder Brasilien wurde verstanden, dass mit Biotechnologie etwas bewirkt und Geld verdient werden kann.

**Welche Konsequenzen hat die Komplettübernahme von Genentech durch Roche für andere grössere Biotech-Firmen, etwa Amgen oder Biogen Idec?**

Durch solche Transaktionen verstärken Pharmakonzerne ihre Pipelines. Denn diese weisen oft grosse Lücken auf. Hinzu kommt, dass in den nächsten fünf Jahren Medikamente mit einem Umsatz von insgesamt 100 Milliarden Dollar den Patentschutz verlieren werden. Weitere solche Deals können deshalb nicht ausgeschlossen werden.

**Ist es immer noch so, dass Biotech-Firmen durch Pharmakonzern übernommen werden?**

Nein, heute ist eine Biotech-Firma sowohl eine potenzielle Käuferin als auch eine potenzielle Verkäuferin.

**Wäre es auch möglich, dass grössere Unternehmen durch kleinere Firmen gekauft werden?**

Durchaus. In Skandinavien etwa diskutieren gerade einige kleinere Pharma- und Biotech-Unternehmen mit ihren jeweiligen Investoren darüber, ob sie grössere Konkurrenten akquirieren sollen.

**Inwiefern wird die Schweiz davon betroffen sein?**

Auch Schweizer Firmen werden aktiv sein, entweder als Verkäufer oder als Käufer. Im Vergleich mit anderen Ländern erachte ich die hiesige Branche aber als grundsätzlich gesund: Es gab deshalb bisher auch kaum Konkurrenz. Die Branche ist zwar langsam, aber stetig gewachsen.

**Bestandteil dieser angesprochenen Konsolidierungswelle sind auch Zusammenschlüsse zwischen Pharmakonzernen. Wann ist die Verzweiflung grösser: Wenn ein Pharmakonzern ein Biotech-Unternehmen kauft oder wenn er den Zusammenschluss mit einem anderen Pharmakonzern sucht?**

Bei grossen Fusionen geht es oft einzig und alleine darum, Kosten zu sparen. Deshalb dürfte die Verzweiflung

in diesem Fall meistens etwas grösser sein. Biotech-Firmen kauft man eher, um die eigene Pipeline zu verstärken und das eigene Verkaufs- und Marketingteam mit den neu erworbenen Produkten besser auszulasten.

**Sowohl Akquisitionen als auch Übernahmen sind mit Problemen verbunden. Wären Kooperationen nicht besser?**

Ich persönlich bin der Meinung, dass strategische Allianzen besser sind. Wenn man sich als Biotech-Firma für Kooperationen entscheidet, kann man bei jedem Projekt den jeweils besten Partner wählen. Hinzu kommt: Wer verschiedene Partner hat, macht sich auch etwas weniger angreifbar für potenzielle Übernahmen.

**Inwiefern?**

Weil ein potenzieller Käufer sich dann mit diesen vielen Partnern auseinandersetzen müsste. Das kann abschreckend wirken.

## «Heute ist eine Biotech-Firma sowohl mögliche Käuferin als auch mögliche Verkäuferin.»

**Weshalb werden Kooperationen in der Praxis nicht öfter gewählt?**

Es gibt eben auch Nachteile. So gibt es nie die vollständige Kontrolle über den Partner. Wer eine andere Firma kauft, kann beliebig über sie bestimmen – und auch einmal verhindern, dass etwas geschieht, dass also beispielsweise ein gewisses Medikament eingeführt wird. Und auch Konkurrenten haben keinen Zugriff mehr auf die übernommene Gesellschaft.

**In den letzten Jahren zahlten Pharmakonzern saftige Prämien, um Biotech-Firmen kaufen zu können. Wie werden sich die Preise entwickeln?**

Momentan gibt es insgesamt zu viele Biotech-Unternehmen. Deshalb existieren auch viele, die an Geldmangel leiden. Darum werden die Übernahmepreise sinken.

**Wegen der Wirtschaftskrise ist es sehr schwierig, Geld zu erhalten. Damit steigt**

die Gefahr, übernommen zu werden ...

Interessierte Käufer müssen sich immer überlegen, wann sie einsteigen. Wenn die Offerte zu früh eingereicht wird, müssen eventuell auch bisher nicht bekannte Probleme übernommen werden. Wer hingegen wartet, bis die kriselnde Firma bankrott ist, könnte aus ihr gezielt einzelne Projekte herauslösen.

**Weshalb gab es noch keine Rufe der Branche nach staatlicher Hilfe?**

Dies gab es in England, Norwegen, Deutschland oder Spanien. Bei uns geht man eher davon aus, durch Nationalfonds-Projekte zusätzliche Gelder erhalten zu können.

**Eine Möglichkeit, an neues Geld zu kommen, sind Börsengänge. Wann wird es an der Schweizer Börse wieder zu einem Biotech-Börsengang kommen?**

(Überlegt lange.) Ob es noch dieses Jahr reichen wird, hängt von der allgemeinen Entwicklung der Wirtschaft ab. Es ist aber klar, dass es wieder zu Börsengängen kommen wird. Denn Börsengänge stellen meiner Meinung nach immer noch die unproblematischste Finanzierungsmöglichkeit dar. Und es gibt immer noch viele Investoren, in jüngster Zeit vermehrt auch vermögende Familien, die Anlagemöglichkeiten suchen.

**Haben Sie Börsenkandidaten im Blick?**

Ein dänisches Unternehmen liess kürzlich durchblicken, im dritten Quartal 2009 an die Börse gehen zu wollen – wo, hat es allerdings noch nicht verraten (schmunzelt).

**Klassische Risikokapitalgesellschaften**

**zeigen sich zunehmend zurückhaltend bei Biotech-Investitionen. Weshalb?**

Die einen geraten in einen zeitlichen Engpass. Andere haben sich bei bisherigen Projekten stark engagiert und halten sich Reserven, falls eine Nachfinanzierung nötig wird.

**Ist die Finanzierung wirklich das grösste Problem – oder sind es nicht die immer strengeren Regulierungsbehörden?**

Wir sehen tatsächlich eine rückläufige Anzahl von Bewilligungen für neue Wirkstoffe. Neben den Regulierungsbehörden spielen aber auch jene Organisationen eine immer wichtigere Rolle, die am Schluss das Medikament bezahlen, also zum Beispiel Krankenversicherungen.

**Mit welchen Folgen?**

Die Financier eines Medikaments sind immer weniger bereit für ein Medikament zu bezahlen, das nur unwesentlich besser ist als bestehende Produkte. Biotech-Firmen müssen sich deshalb überlegen, ob sie nicht schon früh mit diesen Organisationen kooperieren sollen.

**Wird es bei der Konsolidierungswelle auch wieder zu Abspaltungen kommen?**

Das würde mich nicht überraschen. Viele Biotech-Firmen sind ja nach der Pharmafusionswelle in den 90er-Jahren entstanden.

**Wer kommt heute dafür infrage?**

Vielleicht werden sich Forscher von Genentech selbstständig machen? Es gibt in der Industrie viele Leute gesetzteren Alters, die hungrig auf Erfolg sind, aber gewisse ihrer Ideen noch nicht umsetzen konnten.

## Der Fachmann

**WIRTSCHAFTSPRÜFER.** Der 46-jährige Jürg Zürcher arbeitet mittlerweile seit 22 Jahren für den Wirtschaftsprüfer Ernst & Young. Seit 2001 ist er verantwortlich für die Biotech-Branche in der Schweiz und später auch für Europa, den Mittleren Osten, Indien und Afrika. In dieser Funktion berät er auch Kunden in Finanzierungs- und Fusionsfragen. Zudem ist er seit 2004 jedes Jahr am «Swiss Biotech Report» beteiligt. Jürg Zürcher ist verheiratet, hat zwei Söhne und wohnt im Baselbiet. Zu den Hobbys des Wirtschaftsprüfers zählen Skifahren, Wandern und Fotografieren. mka/han