

BIOTECH-ZULIEFERER

Von der Schaufel zur Pipette

Biotechnologie-Zulieferer profitieren vom globalen Aufschwung einer Technologie – bei einem interessanten Chance/Risiko-Verhältnis. Bieten sie eine unterschätzte Investitionschance?



Referenten und Gäste des „Biotech Suppliers Finance Days“ auf der ACHEMA – Joachim Kreuzburg (CEO Sartorius AG), Daniel Wendorff (Analyst Commerzbank AG), Andreas Mietzsch (CEO, BIOCOM AG), Markus Manns (Fondsmanager, Union Investment)

Eine Preisfrage eröffnete den „Biotech Suppliers Finance Day“ Mitte Mai auf der ACHEMA in Frankfurt: „Wer hat vor allem vom amerikanischen Goldrausch profitiert?“ Moderator Andreas Mietzsch, Vorstandsvorsitzender der BIOCOM AG, half seinen grübelnden Zuhörern auf die Sprünge: „Die Goldsucher waren es nicht.“ Während die unter widrigen Umständen mit Hacke und Schaufel wühlten, verdienten andere daran und schufen Unternehmen, die nicht von einem einzelnen Glücksfall abhängen. Noch heute klingen die Namen wie der des einstigen bayerischen Start-ups Levi's oder der US-Bank Wells Fargo vertraut. Letztere hatte ursprünglich als Postkutschendienst angefangen. Überträgt man das Goldgräber-Bild auf die Biotechnologie, sind dies vor allem Medikamentenentwickler wie Fresenius Biotech, dessen CEO Christian Schetter die Konferenz eröffnete. Sie nehmen ein hohes finanzielles Risiko auf sich, obwohl nur jeder zehnte Wirkstoffkandidat tatsächlich zugelassen wird. Hinter diesen Firmen stehen die Zulieferer, die heute nicht mehr Hacke, Schaufel oder Hosen, sondern Pipetten, Reagenzien oder Fermenter für die biopharmazeutische Produktion herstellen. Ist das – auch in Zeiten knappen Geldes – ein interessantes Geschäftsmodell? Sind die Biotech-Zulieferer eine unentdeckte Investition-Gelegenheit? „Entdeckt schon, aber noch nicht ausgebeutet“, meint Daniel Wendorff, Life Sciences-Analyst der Commerzbank, und bleibt im Goldminen-Bild. Firmen wie Sartorius, Stratec Biomedical, Tecan oder Qiagen

hätten das Zeug, echte Erfolgsgeschichten zu schreiben – und zwar bei einem attraktiven Chance/Risiko-Verhältnis. Auch renommierte Fondsmanager wie Markus Manns von Union Investment – ebenfalls in Frankfurt anwesend – schauen sich die Biotech-Zulieferer an. Diese profitieren vom globalen Aufschwung einer Technologie. „Jedes zweite Medikament, das heute zur Zulassung kommt, stammt aus der Biotechnologie“, belegt Joachim Kreuzburg, CEO des Göttinger Pharmazulieferers Sartorius AG, diese These.

Wachstumsmärkte: Bioproduktion und Zellforschung

Die Tochter Sartorius Stedim Biotech verdient vor allem an der Produktion von Biotech-Medikamenten – auch zum Nutzen des Kunden. „Unsere Produkte verkürzen die Zeit bis zum Markteintritt erheblich“, berichtete der Chef des börsennotierten Traditionskonzerns, der sich als Treiber innovativer Prozesse sieht. „Schon heute werden mehr als 15% aller Produktionsverfahren in neuen Einmalfermentern durchgeführt. Bei den neuzugelassenen Verfahren ist es bereits das Doppelte“, so Kreuzburg. Gut für den Spezialisten: Ist ein Herstellungsprozess erst einmal zertifiziert, kann er nicht mehr ohne weiteres geändert werden. Vom Filter bis hin zum Einwegfermenter bleibt der Kunde über Jahre gebunden. Aber ist Edelfrost eine Sache von

gestern? Kreuzburg verneint, ab einer gewissen Kapazität seien wiederverwendbare Tanks immer noch wirtschaftlicher. Für Sartorius kein Problem. Über die Tochter B. Braun Biotech verdient der Konzern auch an der traditionellen Fermentation mit. Zwar war vor allem das vierte Quartal 2008 schwierig für Sartorius, da Kunden ihre Lagerbestände aufgebraucht hätten, trotzdem sprang im vergangenen Jahr ein Gewinn von 56,8 Mio. Euro heraus, bei einem Umsatz von 611,6 Mio. Euro.

Mit einer Gewinnmarge von rund 10% kann auch Peter Quick leben. Der Sprecher der Life Science Research-Unternehmen, die sich unter dem Dach des Diagnostik-Verbandes VDGH versammelt haben, präsentierte exklusive Marktdaten aus einer internen Umfrage, die bisher noch nicht vorgestellt wurden. Laut Quick – im Hauptberuf Chef des Deutschland-Geschäftes von Promega – beträgt der Umsatz der befragten 110 Firmen mit Reagenzien, Geräten oder Verbrauchsmaterialien in deutschen Life Science-Laboren 1,4 Mrd. Euro. Das sind 10% des weltweiten Marktes, wird die Umsatzzahl von 10,6 Mrd. US-\$ der Analytical and Life Science Systems Association zugrundegelegt. „Damit ist Deutschland größter Einzelmarkt in Europa“, sagt Peter Quick. Derzeit beschäftigten die Laborzulieferer 7.500 Menschen in Deutschland und freuen sich über ein Umsatzwachstum von 5% im vergangenen Jahr (vgl. S.74). Beigetragen hat vor allem die Zellforschung. Der Umsatz entsprechender Produkte ist um mehr als 12% gewachsen. ■