

# Weit unter dem Potenzial – Kapitalspritze erforderlich

**WEISSE BIOTECHNOLOGIE** Vorwiegend profitabel, aber mit unterkritischen Strukturen bei der Grösse und finanziellen Stärke: So charakterisiert eine neue Marktstudie von Festel Capital die europäische Start-up-Szene bei der weissen Biotechnologie.

Die weisse Biotechnologie, ein aufstrebender Sektor innerhalb der modernen Biotechnologie, ermöglicht es mit Hilfe lebender Zellen wie Pilzen, Hefen oder Bakterien als auch Enzymen eine grosse Bandbreite an Produkten herzustellen. Für die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Chemie- und Lifescience-Industrie ist die weisse Biotechnologie sehr wichtig. Den Start-up-Unternehmen kommt dabei eine besondere Bedeutung zu. Aufgrund einer kaum entwickelten Start-up-Szene ist Europa momentan allerdings noch weit davon entfernt, das Potenzial der weissen Biotechnologie adäquat zu nutzen.

Zwar sind die meisten Start-up-Unternehmen profitabel, weisen aber in Bezug auf Grösse und finanzielle Stärke oftmals unterkritische Strukturen auf. Daher können Wachstumsmöglichkeiten oftmals nicht realisiert werden und unerwartete Ereignisse eine ernsthafte Gefährdung für die Unternehmen darstellen. Festel Capital führte aus diesem Grund im Frühjahr 2005 eine Marktstudie durch, um Wachstums- und Finanzierungsstrategien von Start-up-Unternehmen im Bereich der weissen Biotechnologie zu untersuchen. Die Marktstudie basiert auf einer umfassenden Sekundärrecherche und ausgewählten Interviews mit Entscheidern aus 12 unterschiedlichen Start-up-Unternehmen.

## Dienstleistungsangebot steht im Vordergrund

Bei Start-up-Unternehmen im Bereich der weissen Biotechnologie haben sich zwei verschiedene Geschäftsmodelle etabliert. Die meisten Firmen gelten als dienstleistungsorientiert und offerieren ihr jeweiliges Know-how vorrangig als Dienstleistung. Die Projektrisiken und das entwickelte Intellectual Property (IP) verbleiben nach Abschluss des Projekts beim Kunden, wodurch das Wachstumspotenzial des Start-ups limitiert ist. Start-up-Unternehmen im Bereich der weissen Biotechnologie generieren im Rahmen eines primär dienstleistungsorientierten Geschäftsmodells in

erster Linie organisches Wachstum. Die meisten Start-ups sind von Beginn an profitabel und nutzen das operative Einkommen zur Finanzierung ihres Geschäftes.

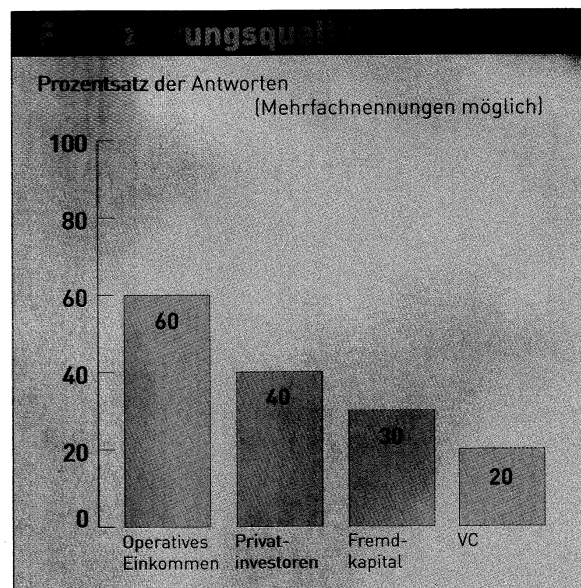
Im Vergleich zur roten Biotechnologie sind die durchschnittlichen Investitionsvolumina geringer, die Entwicklungszeiten für neue Produkte kürzer und spezielle Zulassungsverfahren für die Produkte die Ausnahme. Daher können die Produkte schneller kommerzialisiert werden und eine deutlich geringere Vorfinanzierung wird benötigt. Trotzdem sind aufgrund der geringen Kapitalstärke der Start-up-Unternehmen die Wachstumsmöglichkeiten meist begrenzt. Zur Realisierung weiteren Wachstums ist die Entwicklung eigener IP notwendig. Das IP-orientierte Geschäftsmodell setzt die Schwerpunkte auf die Entwicklung eines eigenen Portfolios an Technologien und Produkten, die dann verkauft oder auslizenziiert werden. Allerdings verbleiben hier auch die Projektrisiken beim Start-up-Unternehmen. Es existieren vier verschiedene Wachstumsstrategien, um von einem dienstleistungsorientierten zu einem IP-orientierten Geschäftsmodell zu gelangen und somit signifikantes Wachstum zu erzielen.

## Begrenzte Nutzung der Wachstumsstrategien

Die meisten europäischen Start-ups der weissen Biotechnologie nutzen diese vier Strategien allerdings nur in sehr begrenztem Umfang. Die mit Abstand am weitesten verbreitete Strategie ist die Investition in interne FuE, um zukünftiges Wachstum auf bekannten Märkten mit bekannten Technologien zu erzielen. Start-ups der weissen

Biotechnologie unterhalten in der Regel sehr gute Beziehungen zu Universitäten und Forschungsinstituten und haben somit einen sehr schnellen Zugang zu den jüngsten Forschungsergebnissen. Die Anzahl der realisierbaren Projekte ist aufgrund der Tatsache, dass die Start-ups die kompletten Kosten der FuE-Projekte zu tragen haben, in der Regel aber sehr begrenzt.

Neben interner FuE sind FuE-Kooperationen zur Erschliessung neuer Märkte und



Joint Ventures zur Erarbeitung neuer Technologien alternative Möglichkeiten. Beliebte sind insbesondere FuE-Kooperationen mit etablierten Firmen, um Zugang zu neuen Märkten zu erlangen. Joint Ventures zwischen Start-ups zur Erschliessung neuer Technologien sind im Gegensatz dazu sehr ungewöhnlich. Die Ursache hierfür ist im Wettbewerb zwischen den einzelnen Start-ups um mögliche Projekte mit etablierten Firmen zu sehen. Im Bereich neuer Märkte und Technologien haben sich in anderen Branchen M&A-Transaktionen bewährt. Diese sind im Bereich der weissen Biotechnologie aber kaum anzutreffen.

Zur Verdeutlichung der Grössenordnung sollen einige Abschätzungen genannt werden. Zurzeit sind in Europa etwa 40 Start-up-Unternehmen mit dem Fokus auf weisse Biotechnologie tätig. Etwa 50% dieser Firmen benötigen innerhalb der kommenden zwei Jahre zur Realisierung des nächsten Wachstumsschritts eine neue Finanzierungsrunde mit einem durchschnittlichen Finanzierungsvolumen von 5 Mio. EUR. Ein realistisches Potenzial bezüglich der Gründung neuer Start-ups in Europa liegt bei rund 50 Firmen. Die durchschnittliche Kapitalanforderung in der Seed- und Start-up-Phase liegen hier bei 2 Mio. EUR pro Unternehmen. Damit beläuft sich der Kapitalbedarf bereits existierender sowie neuer Start-ups in Europa in den nächsten Jahren auf etwa 200 Mio. EUR.

### **Wichtige öffentliche Fördermittel**

Öffentliche Fördermittel als Finanzierungsquelle spielen insbesondere in der frühen Entwicklungsphase eines Start-ups eine wichtige Rolle und werden von ungefähr einem Drittel der befragten Start-ups als integraler Teil der Finanzierungsstrategie angesehen. Da sie in erster Linie der Grundlagenforschung dienen sollen, unterstützen sie jedoch nicht die Wachstumsphase von Start-ups. Daher wird von den meisten Start-ups bedauert, dass nicht genügend geeignete Programme zur Produktentwicklung in der Wachstumsphase existieren. Weitere Hürden liegen in der komplizierten Antragsstellung und allgemeinen Bürokratie. Einen Zugang zum Strukturfond der EU, welchem viel grössere Volumina zur Verfügung stehen und der zur anwendungsorientierten Forschung genutzt werden kann, besitzen nur Start-ups in den europäischen Entwicklungszonen.

### **Verständnis für weisse Biotechnologie fehlt häufig**

Über 50% der interviewten Start-ups waren bereits in Verhandlungen mit Venture Capital-(VC-)Unternehmen getreten. Da jedoch das weit verbreitete dienst-

leistungsorientierte Geschäftsmodell nicht die für VCs adäquaten Profitabilitäten erzielen lässt und darüber hinaus oft das Verständnis für die weisse Biotechnologie fehlt, konnten Finanzierungen nur in wenigen Fällen abgeschlossen werden. Die Folge ist, dass nur 15–20% der Start-ups im Bereich der weissen Biotechnologie VC-finanziert sind. Auch Corporate VC-Investments sind innerhalb der weissen Biotechnologie selten.

Da Unternehmen wie die BASF oder DSM jedoch intensiv an der Entwicklung der weissen Biotechnologie arbeiten, ist in Zukunft mit zunehmenden Investments zu rechnen. Ein potenzieller Konflikt der Corporate VC-Einheiten mit den Start-ups und anderen Finanzinvestoren besteht aber immer bezüglich des Exits. Während Corporate VCs oft an einer Integration in das Mutterunternehmen interessiert sind, strebt das Start-up-Unternehmen meist die weitere Selbstständigkeit und andere Finanzinvestoren den Verkauf an den meistbietenden Interessenten an.

Alternative Finanzierungsmöglichkeiten wie klassische Kreditfinanzierung oder ein Börsengang sind für Start-ups in der weissen Biotechnologie derzeit keine Option. Für einen Börsengang mangelt es den Start-ups oftmals an der kritischen Grösse im Vergleich zu Start-ups aus der roten Biotechnologie.

### **Deutschland ist Europameister bei der Steuerbelastung**

Die Steuerbelastungen für Start-ups sind in Deutschland die höchsten innerhalb Europas. In einigen europäischen Ländern sind Start-ups von den Steuern befreit bzw. profitieren von deutlich niedrigeren Steuersätzen. Frankreich hat als einer der ersten Staaten auf die hohen steuerlichen Belastungen für Start-ups reagiert. Heute sind Start-ups von Sozialabgaben, Gemeindesteuern, Einkommenssteuern und Kapitalertragssteuer für Anteilseigner befreit, solange sie nicht älter als acht Jahre sind und mindestens 15% ihrer Ausgaben für FuE aufwenden. Auch andere Länder wie die Niederlande, Österreich und Tsche-

chien ermutigen durch Anreize private Investments in Start-ups.

Die Gesetzgebung im Hinblick auf Forschung innerhalb der weissen Biotechnologie ist liberal und fördert das Wachstum sowie innovative Strategien. Beschränkungen wie bei der grünen Biotechnologie sind hier unüblich und behindern daher auch nicht die Produktentwicklung. Allerdings werden die strengen Regulierungsverfahren in Bezug auf die Bewilligung und Inbetriebnahme neuer Laboratorien von einigen Unternehmen kritisiert.

### **Fonds bringt Branche auf Kurs**

Start-ups im Bereich der weissen Biotechnologie sind im Allgemeinen konservativer finanziert als Start-ups der roten Biotechnologie. Die Finanzierung interner FuE durch Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel ist eine oft genutzte Möglichkeit. Jedoch sind öffentliche Fördermittel vorrangig für Projekte zur Grundlagenforschung und nicht zur Produktentwicklung gedacht. Daher besteht bei den meisten anwendungsorientierten Projekten eine Finanzierungslücke.

Aufgrund fehlender Erfahrung und positiver Beispiele erscheint die weisse Biotechnologie momentan für Investoren allerdings unattraktiv. Daher ist eine langfristig orientierte finanzielle Unterstützung während der Anschub- und Wachstumsphase ein wichtiger Erfolgsfaktor. Die weitere Entwicklung wird davon abhängen, ob es gelingt, eine prosperierende Start-up-Szene in Europa zu etablieren. Daher wäre die Einrichtung eines «European White Biotech Seed and Growth Fund» ein geeignetes Instrument, um die Entwicklungs- und Wachstumsmöglichkeiten der weissen Biotechnologie zu realisieren.

---

Dr. Gunter Festel, Oliver Foth, Andreas Heft, Festel Capital, Hünenberg/Zug (Schweiz)

---

Holger Zinke, Brain AG, D-Zwingenberg