

A marriage made in heaven?

Kooperationen zwischen Biotechunternehmen und der mittelständischen Pharmaindustrie

Von Cathrin Pauly, Geschäftsführerin, ASPIRAS Project Consulting in Pharma and Biotech, Mainz

Produktnachschub stellt die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit pharmazeutischer Mittelständler sicher. Jedoch werden oft mehr Ressourcen marktnahen Unternehmensfunktionen als Forschung und Entwicklung zugeordnet. Die Pipeline trocknet aus. Demgegenüber produzieren kreative Biotechunternehmen wissenschaftliche Produktkonzepte am laufenden Band. Was läge also näher, als die Ideen aus dem Biotechsektor zum Pipeline-Filling zu nutzen?

Leere Pipeline versus überbordende Kreativität

Der Pharmamittelständler ist ein erfahrener Unternehmer. Er hat Markt-, Regularien- und Indikations-Know-how, scheut jedoch das finanzielle Risiko. Der Biotech-Unternehmer verfügt über wissenschaftliche Kompetenz, Kreativität, Risikobereitschaft und Flexibilität.

Auch der Pharmamittelständler weist Charakteristika eines Start-up-Unternehmers auf, aber er ist in einer anderen Reifephase! Genau wie der Biotech-Unternehmer ist er visionär gestartet, er agiert flexibler als jedes Großunternehmen und seine Mitarbeiter zeigen eine hohe Motivation durch Bindung an den Gründerunternehmer. In der Kooperation mit einem Pharmamittelständler werden Biotechunternehmen also einen geringeren ‚Kulturschock‘ erleiden als bei Großkonzernen.

Der Kooperationsprozess – so kann es funktionieren

Gegenseitiges Kennenlernen am Anfang ist wichtig. Ein Match-making-Katalog, der harte und weiche Faktoren der beteiligten Unternehmen listet, wird erarbeitet und gegenseitiges Vertrauen aufgebaut. Geregelt Prozesse und Kommunikation, die Etablierung von Entscheidungsgremien und die Zuordnung von Ressourcen zum Management lassen die Kooperation reibungslos funktionieren. Die Aufwendungen hierfür werden bei weitem kompensiert durch die positiven wirtschaftlichen Effekte. Um den Kapitalbedarf für die Produktentwicklung zu decken, sollten sich übernational mehrere Partner finanziell an den Kooperationen beteiligen. Internationale Kooperationen erhöhen darüber hinaus das Marktpotential der Entwicklung. Eine Biotech-Produktentwicklung nur für den deutschen Markt ist sicherlich nicht ökonomisch sinnvoll.

Fazit:

Die Hürden für eine ökonomisch fruchtbare Kooperation zwischen Biotech- und Pharma-unternehmen sind nicht unüberwindbar hoch – es kommt nur auf das richtige Design der Kooperationen an. Wie bei jeder guten Partnerschaft sollten sich die Partner vor einer engeren Zusammenarbeit sorgfältig gegenseitig prüfen, um herauszufinden, ob sie zueinander passen. Aufgrund der wirtschaftlichen Situation im Pharmamarkt Deutschland sollte über die Grenzen hinweg europaweit

agiert und an Kooperationseinheiten mit mehr als einem Partner gedacht werden. Voraussetzung für eine funktionierende Kooperation sind klar definierte Rechte und Pflichten der Partner, die von Anfang an ausverhandelt sein müssen. So können durch die Bündelung sich ergänzender Kompetenzen wettbewerbsfähige innovative Teilnehmer im Arzneimittelsektor entstehen – eine Win-win-Situation nicht nur für die Kooperationspartner, sondern auch für Kapitalgeber, Kostenträger im Gesundheitswesen und den Patienten!

Kontakt: Cathrin Pauly, ASPIRAS, Kästrich 36, 55116 Mainz, 2 06131/995304, eMail: pauly@ASPIRAS.de,
Home: www.ASPIRAS.de