

- ▶ Gehälter in der Biotech-Branche steigen deutlich: Fachkräfte sind begehrt
- ▶ Biotechnologie & Nachhaltigkeit: Potenziale erkennen und nutzbar machen
- ▶ IPO-Rekordjahr 2018 hinterlässt hohe Bürde – auch für Biotech-Unternehmen
- ▶ Neue Potentiale in der Biotechnologie durch Blockchain-Technologien der dritten Generation

Gehälter in der Biotech-Branche steigen deutlich: Fachkräfte sind begehrt

Biotech-Unternehmen haben sich längst als Marktteilnehmer auf Augenhöhe mit der Pharmaindustrie etabliert. Mehr denn je ist deren Wertbeitrag nachvollziehbar und kommt in hohen Zahlungen für Technologien, Wirkstoffe und Preise für Übernahmen ganzer Biotech-Unternehmen zum Ausdruck. Nun vermeldet BIO Deutschland, dass die Gehälter in der Biotech-Branche deutlich gestiegen sind.

Trend wird bleiben

→ Wir beobachten dies: Zwar sehen wir die Marktpreise, ähnlich der Immobilien, bedingt durch hohe Nachfrage und günstiges Kapital als überhitzt, doch vermag es insbesondere die Biotechnologie bislang nicht zu therapierenden Krankheiten den Schrecken zu nehmen und so einen gesellschaftspolitischen Mehrwert zu stiften. Vor diesem Hintergrund mag die Entwicklung der Gehälter in der Biotech-Branche ein ganz normaler Skaleneffekt sein, doch es kommen Aspekte hinzu:

Die Vielzahl der Biotech-Unternehmen besitzen akademische Wurzeln: Während das Management in der Regel auf Manager über-

tragen wird, die entlang von Finanzrunden mit Investoren in das Unternehmen kommen, speist sich die Mannschaft aus der Hochschule. Die Gehälter in Labor und Administration haben sich lange flach entwickelt und werden nun angepasst. Und vermutlich durch den Nachholbedarf einer nicht erfolgten dynamischen Entwicklung auch deutlich. Hier wird es unserer Ansicht nach auch zukünftig, einhergehend mit dem wachsenden Bedarf einer immer operativer werdenden Biotech-Landschaft, einen wachsenden Bedarf an Fachkräften mit überdurchschnittlich steigenden Gehältern geben.

Das Bild auf der ersten Management-Ebene ist geprägt von Personen, die aus der Pharma- in die Biotech-Industrie hineinmigrierten oder aus anderen Biotech-Unternehmen kamen. Während historisch und nachvollziehbar die Bonuskomponente immer recht ordentlich bemessen war, sind Fixgehälter in den letzten Jahren dergestalt nachgezogen, dass sie den Vergleich mit der Pharma-Industrie nicht zu scheuen brauchen; und angesichts der nach wie vor nicht unerheblichen Risiken übersichtlicher Portfolien auch plausibel und ge-

rechtfertigt. Auch Gehälter dieser Ebene werden weiter überproportional steigen, denn: Wer ein Produkt – Technologie oder Wirkstoff – auf den Markt bringen will, der muss Partner abholen und überzeugen, und muss bereit für unkonventionelle Wege sein. Gerade diesen unternehmerischen Impact sehen wir als die Masterkompetenz erfolgreicher Manager an. Und dieser *track record*, nämlich bereits in der Branche erfolgreich gewesen zu sein, verknüpft das Angebot jener, die dies vorweisen können. Entsprechend steigen die Preise für diesen engen Personenkreis.

Martin Scholl, RSVP Group, Wiesbaden ■



Dr. Martin Scholl ist Managing Partner der RSVP Group, seit Beginn Beobachter der globalen Biotech-Szene. Zuvor studierte er Biochemie als Boehringer-Ingelheim-Stipendiat. Die RSVP Group ist eine global agierende Personalberatung mit Fokus auf der Lifescience-Industrie und elf Standorten weltweit. Zum internationalen Kundenkreis zählen börsennotierte Konzerne, mittelständische Unternehmen sowie Start-Up-Unternehmen.

Biotechnologie & Nachhaltigkeit: Potenziale erkennen und nutzbar machen

Biotechnologische Lösungen bieten die Chance, den Aufbau einer zirkulären Wirtschaft voranzutreiben und damit gezielt zu einer nachhaltigen Entwicklung beizutragen. Durch interdisziplinäre Innovationen in den Bereichen Chemie, IT und Biologie werden neue Impulse gesetzt. Allerdings sind biobasierte Produkte nicht per se gleichbedeutend mit mehr Nachhaltigkeit. Um die Potenziale der Biotechnologie im Sinne der Nachhaltigkeit nutzbar zu machen, müssen mögliche Zielkonflikte von Beginn an mitgedacht werden.

Nicht automatisch nachhaltig

→ Das schwäbische Startup *wet-green GmbH* zeigt, was möglich ist: Mit einem pflanzlichen Konzentrat auf Basis eines wässrigen Olivenblattextraktes hat das Unternehmen einen Gerbstoff für Leder entwickelt. Damit senkt es die CO₂-Emissionen bei der Ledergerbung und vermeidet das gesundheitsgefährdende Schwermetall Chrom. Weil das Unternehmen ein Abfallprodukt der Olivenproduktion nutzt,

beansprucht es zudem keine zusätzlichen Flächen, die nicht mehr zur Nahrungsmittelproduktion zur Verfügung stehen. Genau solche Start-ups braucht es, wenn die Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen erreicht werden sollen. Das Potenzial der Branche geht dabei weit über die intelligente Nutzung biologischer Ressourcen hinaus: Neue Technologien im Verbund mit der Digitalisierung bieten die Chance, die Branche zu einem wichtigen Lösungsanbieter zu machen.

Um biotechnologische Lösungen für eine nachhaltige Entwicklung nutzbar zu machen, gilt es, die richtigen Fragen zu stellen und Innovationen einer umfassenden Bewertung zu unterziehen. Denn jenseits des bekannten Tank-Teller-Dilemmas sind bio-basierte Materialien allzu oft nicht oder nur eingeschränkt biologisch abbaubar. Die EU geht davon aus, dass weniger als 20 Prozent des im Jahr 2019 hergestellten Bioplastiks kompostierbar sind. Der weitaus größere Anteil wird nur durch Recycling in einer Kreislaufwirtschaft gehalten – im Idealfall. Die Fragestellungen bei der Beur-

teilung eines Produktes mit Blick auf die Nachhaltigkeit sind komplex: Ist ein Produkt über den gesamten Lebenszyklus nachhaltig? Welchen Impact hat ein Prozess auf Biodiversität und Klima? Welche gesellschaftlichen Folgen sind absehbar? Die EU hat das Potenzial der Bioökonomie erkannt und wird mit einem neuen Fonds nachhaltige Innovationen unterstützen. Auch die Bundesregierung greift das Thema auf und wird im Sommer 2019 die Eckpunkte einer Bio-Agenda verabschieden. Denn, auch wenn es komplex ist: Die Biotech-Branche kann ein Treiber nachhaltiger, zirkulärer Lösungen sein und dies sollten wir nutzen.

Friedrich Barth, International Sustainable Chemistry Collaborative Centre, Bonn ■



Friedrich Barth ist Managing Director des International Sustainable Chemistry Collaborative Centre (ISC₃), das als neues internationales Zentrum die Transformation der Chemie Richtung Nachhaltigkeit unterstützt. www.isc3.org

IPO-Rekordjahr 2018 hinterlässt hohe Bürde – auch für Biotech-Unternehmen

Das vergangene Jahr punktete prima facie mit den meisten Börsengängen in Deutschland seit der Finanzkrise vor zwölf Jahren. Dabei kam mit 11,6 Mrd. Euro sogar das höchste Emissionsvolumen seit der Jahrtausendwende zustande. Allerdings fanden sich Ende des Jahres die Aktien ganzer drei Börsendebütanten im Plus wieder, darunter die beiden größten, Siemens Healthineers und Knorr-Bremse. Speziell kleine und mittelgroße Unternehmen, KMUs, stießen dagegen auf weniger aufnahmebereite Märkte.

Biotech unter dem Radar

→ Im vierten Quartal des Jahres 2018 kam es zu mehreren Absagen angekündigter Börsengänge. Dies setzte sich zum Jahresauftakt 2019 fort: ein eindeutiger Stimmungsindikator. Hier schlägt zu Buche, dass der von der Deutschen Börse in SCALE umfirmierte *Entry Standard* bisher seinen Ambitionen als vermeintlicher Wachstumsmarkt für KMUs in keiner Weise gerecht werden konnte. Erst zwei Märkte in Europa sind der EU-Definition eines Wachstumsmarktes gefolgt: AIM¹⁾ London und der AIM in Italien. Allerdings gibt es in beiden Ländern eine ent-

sprechende Förderung junger, aufstrebender Unternehmen u.a. durch Steuererleichterungen.

Auf Investorensseite wiederum führt der zunehmende regulatorische Druck dazu, vornehmlich größere Positionen und höhere Portfoliogrößen anzustreben – ein *Small Cap*²⁾ wird bei Asset- und Fonds-Managern häufig mit mindestens 200 Mio. Euro Marktkapitalisierung definiert. Das erreicht kaum ein junges Wachstumsunternehmen. Vielversprechende, interessante Unternehmen aus aufstrebenden – oder heute ganz neuen – Geschäftsfeldern, wie aus dem Sektor der Biotechnologie, bleiben damit hierzulande dauerhaft vom Radar der wichtigsten Investorengruppe ausgeschlossen. Es verwundert daher nicht, dass speziell deutsche Biotechnologie-Start-ups und -Wachstumsunternehmen mit Börsenambitionen den Weg über die EuroNext oder gleich die amerikanische NASDAQ anstreben, um wahrgenommen zu werden.

Das letzte Biotech-IPO³⁾ in Deutschland war Anfang 2016 die BRAIN AG, nach langjähriger Durststrecke ohne jedes Unternehmen aus dieser Branche in diesem Jahrzehnt. Und wir reden bei Deutschland von einer der größten Volkswirtschaften der Welt. In der Gesamt-

schau hat das Rekordjahr unter dem Strich weder zusätzliche IPO-Ambitionen bei KMUs geweckt noch Investoren begeistert. Fairerweise muss hinzugefügt werden, dass einige *Emissions-Pricings* vom Start weg ohne Bewertungs-Puffer ausfielen. Der Ausblick fällt auch vor dem Hintergrund des abermals aufgeschobenen Brexit-Vorhabens verhalten aus: bestenfalls eine stabile Seitwärtslage, die allerdings in jede Richtung kippen kann – negativ wie auch positiv. Nicht sehr ermutigend, aber – Bleiben wir optimistisch.

Falko Bozicevic, GoingPublic Media AG, München ■



Falko Bozicevic ist seit 2006 Chefredakteur des GoingPublic Magazins sowie seit 2011 des Anleiheportals BondGuide.

¹⁾ AIM = Alternative Investment Market

²⁾ Small Cap: Ausdruck für eine geringe Marktkapitalisierung kleinerer Unternehmen gebildet aus dem Produkt von Aktienzahl und Aktienkurs

³⁾ IPO = Initial Public Offering, erstmalige Aktienausgabe, anderer Ausdruck für Börsengang

Neue Potentiale in der Biotechnologie durch Blockchain-Technologien der dritten Generation

Blockchain® Technologie steht für absolut manipulationssicheren Datenaustausch und viele Unternehmen evaluieren mögliche Einsatzfelder. Dabei liegt das Potenzial dieser disruptiven Querschnittstechnologie gerade jenseits von Kryptowährungen. Die aktuellen Protokolle der dritten Generation sind durch hohen Transaktionsdurchsatz und geringe Speicher- und Transaktionskosten auf industrielle Anwendungen ausgerichtet. Unternehmen der Biotechnologie können über Blockchain IP-Daten schützen, Digitalisierungskosten reduzieren und neue Geschäftsmodelle und Einnahmeströme realisieren.

Summe der Funktionen bringt Vorteile

→ Blockchain-Technologie entfaltet ihre Vorteile im firmenübergreifenden Austausch schützenswerter Daten da sie eine Infrastruktur zur voll-digitalen Vernetzung mit Kunden und Lieferanten bereitstellt, gleichzeitig aber als Chinesische Mauer zwischen den Akteuren fungiert. Zentrales Element einer blockchainbasierten Lösung sind sogenannte *Smart*

Contracts: Skripte, die firmenübergreifende Prozesse automatisiert durchführen. *Smart Contracts* halten Speicher vor, regeln den Zugriff auf Daten und implementieren die Business-Regeln des Datenaustauschs. Da sie selbst auf der Blockchain hinterlegt sind, sind sie ebenfalls gegen Manipulation immun.

Entscheidend für Unternehmen ist die auf der Blockchain aufbauende Anwendung: ein Automobilzulieferer z.B. generiert neue Einnahmen über den Verkauf eines digitalen Schattens physischer Produkte über eine Blockchain-Infrastruktur. Ein Chemieunternehmen verwendet die Technologie zur Verfolgung von Lade-LKWs über interne und externe Tankreiniger und gibt seinen Kunden Datenzugriff zur Lieferoptimierung. Im Bio- & Chemiesektor bietet eine direkte Anbindung von Prozessanlagen an eine Blockchain-Infrastruktur Kunden und Kontrolleuren von außen diskriminierenden Zugriff auf wichtige Prozess-, Produkt oder Qualitätsparameter. Durch die manipulationssichere Dokumentation aller Interaktionen mit *Smart Contracts* können z.B. Kontributionen einzelner Firmen bei Kooperationsprojekten und der Zugriff auf ge-

schützte IP-Daten erfasst und später abgerechnet werden.

Bei keiner dieser Anwendung muss die eigene Firmen-IT für einzelne Partner geöffnet werden und insbesondere ein Roll-out auf andere Werke/Produkte/Akteure ist auf einer Blockchain-Infrastruktur mit *Smart Contracts* extrem einfach. Alle Anwendungen sind mit herkömmlichen Technologien machbar, z.B. VPN, signierte Datenbanken, Rollen- & Rechteverwaltung, Zertifikatsverwaltung, o.a. – eine Blockchain-Infrastruktur aber eliminiert diesen Aufwand und integriert alle Teilnehmer über gleiche Schnittstellen.

Markus Jostock, Arxum Business GmbH, Zug, Schweiz ■



Dr. Markus Jostock ist Gesellschafter und Managing Director der Arxum Business GmbH, www.arxum.com, die Blockchain-Infrastruktur-as-a-Service für industriell produzierende Unternehmen unterschiedlicher Branchen bietet und u.a. Projekte in der Chemiebranche realisiert.