

2 Oktober 2025 – 12,50 EUR (D) – www.plattform-lifesciences.de

Plattform Life Sciences

Technologie – Finanzierung – Investment



Weitere Informationen
zum Thema finden Sie unter:
www.plattform-lifesciences.de



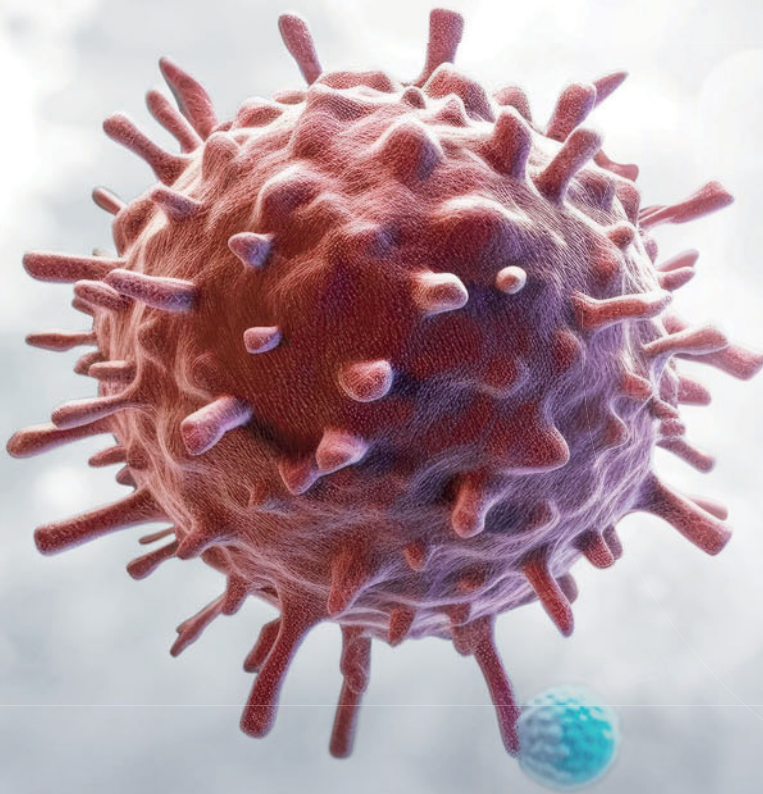
Biotechnologie 2025

27. Jahrgang

Biotech als Schlüsselindustrie!
Koalitionsvertrag verspricht
Rückenwind

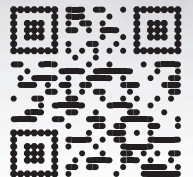
Venture-Capital-Dilemma?
Investoren werden
vorsichtig

Brain-Computer Interfaces
Von Science-Fiction zum
Milliardenmarkt



Leipzig.
Authentisch.
Tatkräftig.
Motiviert.
Pragmatisch.

Zell- und Gentherapien von der Forschung bis zur Marktreife zu begleiten ist nicht immer einfach. Deshalb brauchen Sie einen starken Partner an Ihrer Seite. In Leipzigs Life-Science-Cluster im Herzen Europas ist dazu ein einzigartiges Ökosystem entstanden: Hochmoderne F&E, effiziente Transfer- und Zulassungsprozesse, starke Netzwerke und eine blühende Wirtschaftslandschaft. Ob Start-Up oder etabliertes Unternehmen im Wachstum – kommen Sie nach Leipzig und werden Sie mit uns ein LifeChanger!



[Leipzig-for-lifechangers.com](https://leipzig-for-lifechangers.com)

BIO-EUROPE 2025 (Wien), Messestand C166, 3. – 5. November 2025

Editorial

Selektiv. Super.

Der neue Koalitionsvertrag setzt hohe Erwartungen. Biotechnologie ist darin als „Schlüsselindustrie“ verankert – flankiert von dem Versprechen regulatorischer Weichenstellungen. Auf dem Papier ist der Kurs klar, in der Praxis bleibt die Umsetzung anspruchsvoll.

Zur Ausgangslage: Laut EY-Report 2025 stagnieren zentrale Kennzahlen der Branche. Zwar stiegen 2024 die Ausgaben für Forschung und Innovation um vier Prozent, die Zahl der Biotech-Unternehmen um drei Prozent, doch Umsatz und Beschäftigung gingen zurück. Die Finanzierungssummen legten zeitweise stark zu – 1,9 Mrd. EUR im Jahr 2024 (+78 %) – fielen aber im ersten Quartal 2025 wieder deutlich ab. Das ist kein Einbruch, sondern Ausdruck einer Neuordnung: Kapital folgt der Sichtbarkeit von Märkten – Onkologie, Radiopharmazie, Immuntherapie – während breitere Plattformfelder ins Hintertreffen geraten.

Wie stark die Diskrepanz zwischen Anspruch und Realität ist, zeigen nicht nur die Zahlen, sondern auch die Strukturen. Dr. Sven Wagner beschreibt, wie lange Zulassungsprozesse, unzureichende klinische Anschlussfinanzierung und fehlende Pilotstrukturen den Transfer aus der Forschung bremsen. Initiativen wie GOe FUTURE machen deutlich, dass Spezialisierung wirken kann – aber meist regional bleibt (S. 14). Wo die Strukturen verharren, verschiebt sich Bewegung in thematische Nischen. Dr. Mark Harfensteller (S. 22) zeigt, wie Radiopharmazeutika in Europa vom Randthema zur strategischen Plattform werden – getragen von Know-how und Investitionen, gebremst von Logistik und Regulierung.

Auch auf den Finanzmärkten setzt sich dieses Muster fort. Mathias Klozenbücher (S. 18) beschreibt eine Risikokapitallandschaft, die „deutlich selektiver“ geworden ist. Wachstum konzentriert sich – auf KI-basierte Diagnostik, Radiopharma, personalisierte Immuntherapie. 2024 flossen weltweit über 2,3 Mrd. USD in Neurotech, dreimal so viel wie 2022 (vgl. Dr. Selina Greuel, S. 26–28). Europa wächst um 18 Prozent, bleibt aber strukturell kleiner.

Der Blick über den Atlantik zeigt die gleiche Bewegung. Im dritten Quartal 2025 legte der Nasdaq Biotechnology Index um 15,4% zu. Kein Strohfeuer, sondern das Ergebnis stabiler klinischer Daten, zunehmender M&A-Aktivität und der Aussicht auf Zinssenkungen. Die Märkte reagieren wieder – aber nicht auf Hoffnung, sondern auf Fundament.

Für die europäische und deutsche Branche heißt das: Die Stimmung dreht, aber die Basisarbeit bleibt. Der Aufschwung verteilt sich ungleich, die Spielräume wachsen punktuell. Politisch wird Aufbruch beschworen, wirtschaftlich regiert Vorsicht, technologisch entsteht Tempo. Der Optimismus der Branche ist diszipliniert – und gerade deshalb tragfähig.

Worauf es jetzt ankommt: Die Energie in einzelne Felder zu kanalisieren, reicht nicht mehr. Wenn Deutschland seine Position ausbauen will, braucht es Verlässlichkeit: in der Regulierung, in der Finanzierung, im Transfer. Nicht mehr Geschwindigkeit, sondern Richtung wird entscheidend sein.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!



moesenfechtel@goingpublic.de



Urs Moesenfechtel,
Redakteur Life Sciences

Plattform Life Sciences



Im Internet:
www.plattform-lifesciences.de



Das komplette Heft ist als
E-Magazin online zu lesen:
<https://bit.ly/LS-Archiv>



Folgen Sie uns:
<https://bit.ly/LS-linkedin>



Kostenloser Newsletter



Der Newsletter *LifeSciencesUpdate* informiert 14-tägig – News und Hintergrundberichte, Übersicht zu Finanzierungsrunden, Firmenporträts, „5 Fragen an“: Unternehmen im Gespräch, Eventankündigungen und exklusive Rabattcodes
<https://bit.ly/LS-Update>



Finance Day



Finance Day – Wachstumskapital für die Life Sciences
23. Oktober 2025
BIO CITY LEIPZIG
<https://goingpublic.events>





Der Koalitionsvertrag 2025 will Biotech groß machen – gelingt der Sprung von der Vision zur Umsetzung?

*Charlotta Winter (Foto),
Dr. Fábíá Lobo. BPI e.V.*

Seiten 12–13



Wie die europäischen Spitzenposition in der Entwicklung von Radiopharmazeutika behauptet werden kann.

*Dr. Mark Harfensteller,
ITM Isotope Technologies Munich*

Seiten 22–24



„Brain-Computer Interfaces sind längst kein reines Zukunftsthema mehr“

*Interview mit Dr. med. Selina Greuel,
Geschäftsführerin von Bioscience
Valuation sowie Co-Founder und CCO
des Berliner BCI-Start-ups Insellar*

Seiten 26–28

3 Editorial

Selektiv. Super.

Einführung & Grundlagen

8 15 Jahre Bioökonomie- strategien – wo wir in Deutschland stehen

Vom Zukunftsprojekt zum
Warteschleifenthema?

*Dr. Viola Bronsema,
BIO Deutschland*

12 Die Biotechnologie im Koalitionsvertrag der 21. Legislaturperiode

Ambitionen, Investitionsklima
und regulatorische Weichen-
stellungen

*Charlotta Winter,
Dr. Fábíá Lobo, BPI*

14 Calling Berlin

Innovationsblockaden lösen
Dr. Sven Wagner, Sartorius

18 „In den USA ist Techbio längst kein Nischenthema mehr“

Interview mit Mathias
Klozenbücher, Managing
Director Healthcare & Life
Sciences, FCF Fox Corporate
Finance

Märkte & Technologien

22 Radiopharmazie: Weiterhin vorn mitspielen

Chancen zur Stärkung der euro-
päischen Spitzenposition in der
Entwicklung von Radiopharma-
zeutika

*Dr. Mark Harfensteller,
ITM Isotope Technologies Munich*

26 „Brain-Computer Interfaces sind längst kein reines Zukunftsthema mehr“

Interview mit Dr. med. Selina
Greuel, Geschäftsführerin von
Bioscience Valuation sowie
Co-Founder und CCO des
Berliner BCI-Start-ups Insellar

30 Neu-CREATION: Zentrum für Regenerative Medizin

Geplantes Zentrum für Zell- und
Gentherapie steht auf Bundes-
Shortlist

34 AFYREN: Entscheidungen, die den Unterschied machen

Wie ein französisches Greentech-
Scale-up den Sprung von der
Idee zur industriellen Realität
geschafft hat

38 Resistente Erreger mit Kaltplasma bekämpfen

Neue Perspektiven in der
Infektionsmedizin

Uwe Perbandt, Viromed Medical

Standort Deutschland

40 Innovationsförderung braucht Immobilienintelligenz

Die Herausforderungen bei der Ansiedlung von Start-ups & Co. im Technologiepark BioCampus Cologne
Yvonne Patschke, BioCampus Cologne, RTZ Köln

44 Leipzig – Investoren finden Platz im Life-Sciences-Hotspot

Biocluster wächst rasant: Zell- und Gentherapien im Fokus

46 BioPark Jump – Sprungbrett für Gründer

Gezielte Unterstützung für Start-ups in Healthcare und den Life Sciences
Dr. Thomas Diefenthal, BioPark Regensburg

48 „Start-ups brauchen Coaching, Netzwerke, Kapital und Mentoren“

Interview mit Prof. Dr. Ralf Huss, Geschäftsführer, Bio^M Biotech Cluster Development

50 Deutschland braucht Wachstumsfinanzierung für Life-Sciences-Champions

Eine Kolumne von Stefan Fischer, CFO, TVM Capital Life Sciences, und Prof. Dr. Dirk Honold, CFO und Serial Entrepreneur von und für Start-ups

SONDERWERBEFORM

52 Who is Who in Life Sciences 29 Branchenplayer stellen sich vor

**Unternehmen Investoren
Wirtschaftsförderer
Inkubatoren Acceleratoren
Technologiezentren
Gründernetzwerke
Businessplanwettbewerbe
Berater Rechtsanwälte
Börsen Verbände**



Warum die Ansiedlung innovativer Unternehmen weit mehr verlangt als nur verfügbare Quadratmeter.
Yvonne Patschke, BioCampus Cologne & Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum RTZ Köln
Seiten 40–42



Deutschland braucht Wachstumsfinanzierung für Life-Sciences-Champions
Eine Kolumne von Stefan Fischer (Foto), TVM Capital Life Sciences, und Prof. Dr. Dirk Honold
Seiten 50–51



Wie kann man rechtssicher von neuen Technologien in den Life Sciences profitieren?
Florian Eckstein (Foto), Dominik Knödel, Risk Partners Technology
Seiten 76–77



Foto: © PL BioScience GmbH

PL BioScience: Plättchen heute, Plattform morgen.
Von der Zell- zur Marktexpansion.
Seiten 84–85



Illustration: © Ashi – stock.adobe.com

Newron: Zwischen zwei Polen.
Biotechunternehmen setzt seine Zukunft auf den Schizophrenie-Wirkstoff Evenamide – zwischen Versprechen und Risiko.
Seiten 86–87



Vertrieb im Healthtechbereich: Groß denken, smart umsetzen. Was Gründer beim internationalen Vertrieb wirklich beachten müssen.
Andreas Kastenbauer (Foto),
Dr. Fei Tian, MIG Capital
Seiten 90–91

Recht

- 68 Akademia vs. Spin-off**
Spannungsfeld zwischen Wissensfreiheit der Lehre und Kommerzialisierung im Biotechbereich
Kai Grunwald, Britta Neß, Benedikt Mahr, WIPIT

- 70 Standardisierung als Standortfaktor?**
Standardvertragsklauseln im Arzneimittelrecht
Dr. Manja Epping, Dr. Stefanie Greifeneder, Sarah Aschenbrenner, HEUKING

- 72 Fallstricke bei der Werbung für Biosimilars**
Wie streng regulierte Kommunikation den Handlungsspielraum bestimmt
Dr. Daniel Tietjen, Ennio Schwind, LL.M. Eur., Daniel Dietrich, Taylor Wessing

- 76 Haftungsrisiken aus Techbio & AI in den Life Sciences**
Chancen nutzen, Risiken richtig managen
Florian Eckstein, Dominik Knödel, Risk Partners Technology

- 78 „Einmalige Umsätze sind für Private Equity ein No-Go“**
Interview mit Stefan Greger, Partner, Baker Tilly

Finanzierung

- 80 CureDiab: Mit Forschung gegen Fettleber**
Düsseldorfer Biotech-Start-up nimmt den Milliardenmarkt ins Visier
Prof. Dr. Jürgen Eckel, Deutsches Diabetes-Zentrum

- 82 Stiftungen und Start-ups: Motor der Medizinforschung**
Zum Beschluss der Bayerischen Staatsregierung zur VC4Start-ups Initiative
Ernst G. Wittmann, Wilhelm Sander-St

Case Studies

- 84 PL BioScience: Plättchen heute, Plattform morgen**
Von der Zell- zur Marktexpansion

- 86 Newron: Zwischen zwei Polen**
Biotechunternehmen setzt seine Zukunft auf den Schizophrenie-Wirkstoff Evenamide – zwischen Versprechen und Risiko

- 88 DEBRA Research: Philanthropie, Pharma, Pioniergeist**
Vom Krankheitsversther zum Investor: Brücken bauen in der Medikamentenentwicklung

Investment

90 Vertrieb im Healthtechbereich: Groß denken, smart umsetzen

Was Gründer beim internationalen Vertrieb wirklich beachten müssen

Andreas Kastenbauer,
Dr. Fei Tian, MIG Capital

92 Frühphasenfinanzierung zwischen Risiko und Potenzial

Chancen und Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld

Dr. Angelika Vlachou, HTGF

94 „Wir schaffen global führende Biotechs mit europäischen Wurzeln“

Interview mit Dr. Dmitrij Hristodorov, General Partner, Forbion

96 „Expertise, Unabhängigkeit und Internationalität – das ist unser Anspruch“

Interview mit Prof. Dr. Reinhard Meier, Co-Founder & Managing Partner, und Markus Feurecker, Co-Founder & Managing Partner, YZR Capital

98 „Healthspan wird der größte Wachstumsmarkt der Biopharma“

Interview mit Dr. Marianne Mertens, Partner, Apollo Health Ventures

100 Biotech made in Munich – im Fokus der Welt!

Internationale Investoren für den Standort München begeistern

102 „Auf dem Weg zu einem nachhaltig profitablen Unternehmen“

Interview mit Dr. Stefan Glombitza, CEO, Formycon

106 Biotech & Co. Basket im Zeichen der Schwergewichte

Zwischen positiven Studiendaten und wenig Newsflow

Impressionen

108 Events @ Plattform Life Sciences

Being Public Conference, BayOConnect 2025, 25 Jahre Biotechoffensive Sachsen, Risk Partners Life Sciences Roundtable 2025, HTGF Life Science Pitch Day, 6. M&A Insurance Summer Forum, Eröffnung des KERRY Biotechnology Centre

Service

110 Unternehmensindex/ Impressum

Plattform Life Sciences

Kompetenz in Life Sciences. Seit 1999.

Die Plattform Life Sciences ist offizielles Organ von



Frühphasenfinanzierung zwischen Risiko und Potenzial. Wie sehen die Chancen und Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld aus?

Dr. Angelika Vlachou, HTGF

Seiten 92–93



„Wir schaffen global führende Biotechs mit europäischen Wurzeln“

Interview mit Dr. Dimitrij Hristodorov, General Partner, Forbion

Seiten 94–95



Biotech & Co. Basket im Zeichen der Schwergewichte

Zwischen positiven Studiendaten und wenig Newsflow

Seiten 108–109

15 Jahre Bioökonomiestrategien – wo wir in Deutschland stehen

Vom Zukunftsprojekt zum Warteschleifenthema?

Die multiplen Krisen der letzten Jahre haben die Themen Klima- und Ressourcenschutz in den Hintergrund gedrängt. Dabei sind die Eindämmung der Erderwärmung, der Naturschutz und der Erhalt der Biodiversität nach wie vor unabdingbar als Lebensgrundlage für jetzige und folgende Generationen. Dies muss gelingen, ohne die Industrie auszubremsen und das Wirtschaftswachstum zum Erliegen zu bringen. Die Biotechnologie kann einen wichtigen Beitrag leisten, um die Wirtschaft zu transformieren und zu „biologisieren“. Als Plattformtechnologie vereint sie Ingenieurskunst und Biologie im industriellen Maßstab. Dafür braucht es aber die entsprechenden Rahmenbedingungen. **Von Dr. Viola Bronsema**



Foto: © radexcho – stock.adobe.com

Allein mit erneuerbaren Energien oder klimaneutralem Wasserstoff wird es nicht gelingen, Deutschland unabhängiger von Öl und Gas zu machen und die Transformation zu einem treibhausgasneutralen Deutschland zu verwirklichen. Um dieses Ziel zu erreichen, sind der Einsatz nachwachsender Rohstoffe ohne Überbelastung der Agrarflächen, die ressourcen- und energieeffizientere Rohstoffnutzung durch Biotechnologie und die Anpassung bestehender Geschäftsmodelle erforderlich. Mit Hilfe der Biotechnologie kann die Versorgung mit Industriegütern, Energie und die Ernährungssicherheit verbessert und der ökologische Fußabdruck verringert werden. Nur so kann die Transformation in eine biobasierte, nachhaltige Wirtschaftsweise – eine Bioökonomie – gelingen.

Transformation als Lösung

Unternehmer der Biotechnologie entwickeln eine Vielzahl von Technologien, Prozesse und Produkte, z.B. Bioethanol aus Reststoffen oder biobasierte Chemikalien und Spezialitäten, die den CO₂-Ausstoß und das Abfallaufkommen reduzieren können. Unter den jetzigen Rahmenbedingungen erreicht die biotechnologische Forschungs- und Entwicklungsarbeit (F&E) deutscher Bioökonomieunternehmen aber immer noch nur schwer den Markt. Ergebnisse werden, wenn überhaupt, in anderen Teilen der Welt tatsächlich genutzt, wo günstigere Rahmenbedingungen und Regulierungen existieren. Deutschland und die EU befassen sich allerdings bereits sehr lange mit der Frage, wie eine Bioökonomie Realität werden kann.

Strategien und Gremien

Seit der ersten „Nationalen Forschungsstrategie BioÖkonomie 2030“ von 2010 wurden von der Bundesregierung noch zwei weitere Bioökonomiestrategien aufgelegt (2013: Nationale Politikstrategie Bioökonomie; 2020: Nationale Bioökonomiestrategie). Auch auf EU-Ebene ist die Bioökonomie schon seit Langem ein Thema; aktuell wird an einer neuen EU-Bioökonomiestrategie gearbeitet. Die erste stammt von 2012 und wurde 2018 aktualisiert. Auch auf föderaler Ebene haben die Länder unterschiedliche politische Strategien und Fördermaßnahmen entwickelt.

Die Notwendigkeit einer Umstellung unseres Wirtschaftens auf biobasierte und nachhaltige Verfahren und Prozesse ist also hinlänglich erkannt. Der Bioökonomierat stand der Bundesregierung von



Foto: © Caroline Pitzke

ZUR AUTORIN

Dr. Viola Bronsema ist Geschäftsführerin des **BIO Deutschland e.V.** und Mitglied des Rats für technologische Souveränität des Bundesforschungsministeriums.



Illustration: © Kanurisme - stock.adobe.com

DANKE*

*) Die Ausgabe „Biotechnologie 2025“ entstand mit freundlicher Unterstützung von

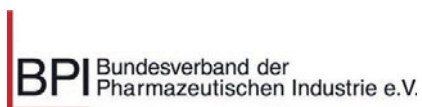




Foto: © hkama – stock.adobe.com

2009 bis 2023 mit Expertenwissen zur Seite. 2018 folgten zudem viele Stakeholder dem Aufruf des damaligen Wirtschaftsministers Peter Altmaier und bündelten ihr Know-how in der Dialogplattform Industrielle Bioökonomie. Ihre Empfehlungen befassten sich unter anderem mit Finanzierung, Skalierung und Rohstoffen.

Ein Ergebnis davon ist beispielsweise das Förderprogramm „Industrielle Bioökonomie“ des Bundeswirtschaftsministeriums. Die Dialogplattform fokussiert aktuell Handlungsempfehlungen zu Themen wie dem Emissionshandelssystem, der Gesetzgebung zu gentechnisch veränderten Organismen (GVO) oder einem anvisierten „Important Project of common European Interest (IPCEI)“ Biotechnologie. Auch SPRIND, die Bundesagentur für Sprunginnovationen, hat ein Positionspapier zur Bioökonomie veröffentlicht und dort den Begriff „Hightech-Bioökonomie“ eingeführt mit Fokus auf die Biotechnologie. Die Arbeitsgruppe Industrielle Bioökonomie von BIO Deutschland hat sich ebenso intensiv damit beschäftigt, wie Bioökonomie und Kreislaufwirtschaft mithilfe der Biotechnologie gelingen können. Über die vergangenen Jahre ist also erhebliche Expertise in die Ausarbeitung von Vorschlägen und Handlungsempfehlungen geflossen, von denen einige im Folgenden aufgeführt sind.

- ◆ Der Vergleich von biobasierten mit traditionellen Produkten und Verfahren sollte unter Einbeziehung aller Kosten erfolgen. Dabei muss auch der ökolo-

gische Fußabdruck eines Produkts berücksichtigen werden, um die Vorteile innovativer Technologien sichtbar zu machen.

- ◆ Biotechnologische Innovationen müssen durch klare Rahmenbedingungen für neue Technologien gefördert werden. Hierzu zählt eine konsequente Überarbeitung aller auf nationaler und EU-Ebene bestehenden Gesetze und Richtlinien, die für biotechnologische Herstellprozesse und Produkte relevant sind. Der angekündigte EU Biotech Act sollte hier wichtige Erleichterungen schaffen – ebenso eine Anpassung diverser EU-Gentechnikrichtlinien für Pflanzen und Mikroorganismen, die nicht mehr dem Stand der Wissenschaft entsprechen. Auch Zulassungsprozesse, z.B. für Novel Food, müssen transparenter gestaltet und beschleunigt werden.
- ◆ Die Umsetzung bioökonomischer Ansätze in der Industrie muss unterstützt werden. Hierfür ist die langfristige Förderung vorwettbewerblicher Pilotanlagen und Prototypentwicklungen erforderlich.
- ◆ Es bedarf einer massiven Unterstützung sowohl bei der Entwicklung neuer Herstellverfahren von biotechnologischen Produkten und Vorprodukten als auch beim Aufbau der dafür erforderlichen Wertschöpfungsketten: vom biobasierten Rohstoff aus der Land- oder Forstwirtschaft über die chemische oder biotechnologische Produktion bis

hin zur Verarbeitung zu den Endprodukten. Hierfür ist auch das geforderte IPCEI Biotechnologie wichtig.

- ◆ Der Markteintritt für biobasierte Produkte sollte durch Beimischungsquoten und Materialvorgaben sowie höhere Abgaben auf die Emission von CO₂ erleichtert werden.
- ◆ Gesetzliche Möglichkeiten für deutsche bzw. europäische Kapitalsammelstellen müssen geschaffen werden, um in Chancenkaptal zu investieren. Außerdem brauchen wir steuerliche Anreize insbesondere für Privatinvestoren, wenn sie in die Anlageklasse Chancenkaptal investieren.
- ◆ In Deutschland wird Nachhaltigkeit mittlerweile ganz wesentlich mit dem Begriff Biomasse in Verbindung gebracht und nicht mit technologischen bzw. biotechnologischen Lösungen. Daher ist ein klares Bekenntnis der Bundesregierung zur zentralen Bedeutung der Biotechnologie bei der Umsetzung der Bioökonomiestrategien nötig – auch im Hinblick auf Themen wie Schonung von Anbauflächen.
- ◆ Bei der Umsetzung von Bioökonomiestrategien spielt der Wunsch der Bevölkerung, nachhaltige biobasierte Produkte zu nutzen, eine entscheidende Rolle. Die Unterstützung von Öffentlichkeitsarbeit und des Dialogs mit der Gesellschaft und ein klares Bekenntnis zur transparenten Darstellung von innovativen Technologien und Produkten ist daher unabdingbar.
- ◆ Reallabore für biotechnologische Produkte und Prozesse, z.B. für die Verkostung von biotechnologischen Nahrungsmitteln aus dem Novel-Food-Bereich müssen ermöglicht werden, um die Einführung nachhaltiger Alternativen zu Lebensmitteln auf Basis von Nutztieren zu beschleunigen.

Jetzt den Wendepunkt nutzen

Der schwarz-rote Koalitionsvertrag und die Hightech Agenda 2025 räumen der Biotechnologie als Schlüsseltechnologie Priorität ein, und zwar nicht nur in der Medizin, sondern auch mit Blick auf Ernährung, Klima- und Ressourcenschutz. Dieses Momentum müssen wir jetzt nutzen, um endlich Rahmenbedingungen zu schaffen, die es neuen nachhaltigen Technologien hierzulande ermöglichen, den Markt auch zu erreichen. ■

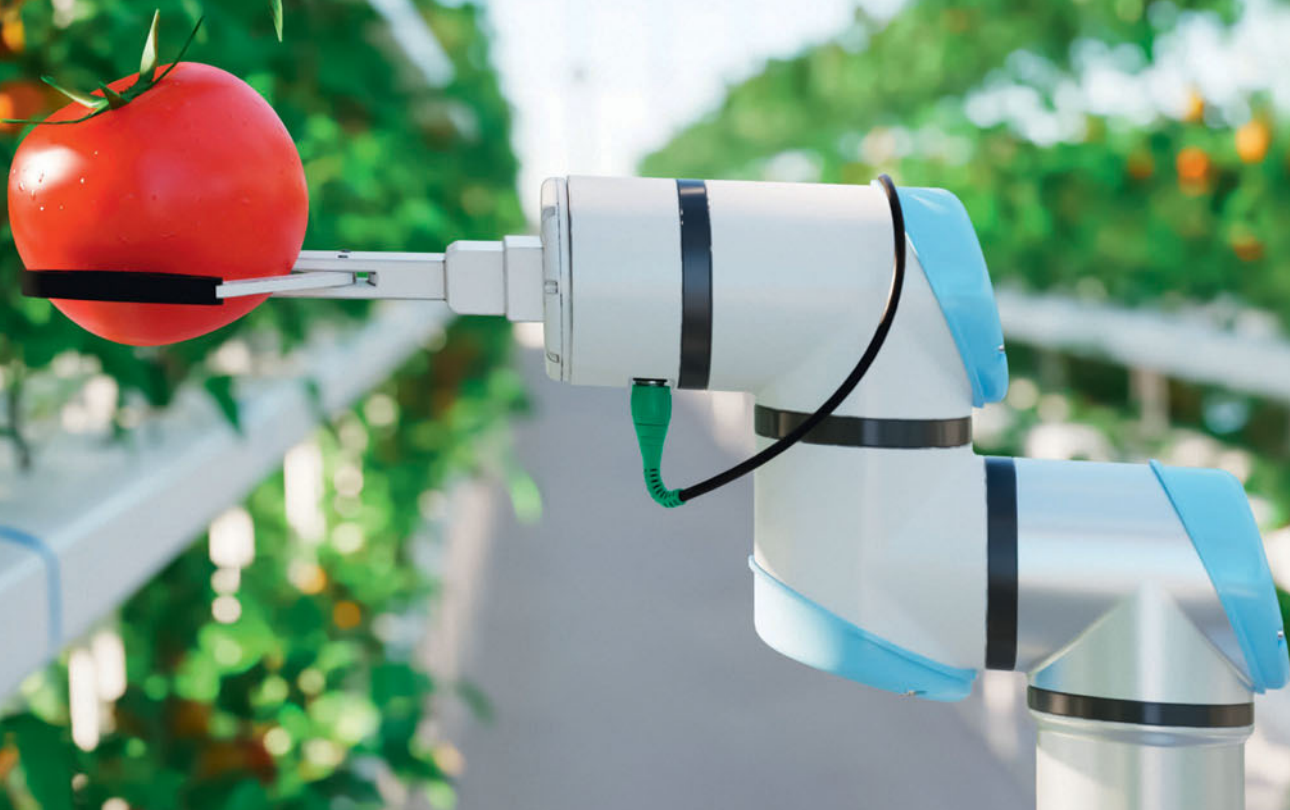
TOMATEN AUS DEM VIERTEN STOCK. FÖRDERN WIR.

Smart Farming, neue Werkstoffe oder Durchbrüche in der Biomedizin: Wir fördern Ideen, die Ihr nachhaltiges Start-up über sich hinauswachsen lassen.

Fragen Sie uns nach einer NRW.BANK-Finanzierung.



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

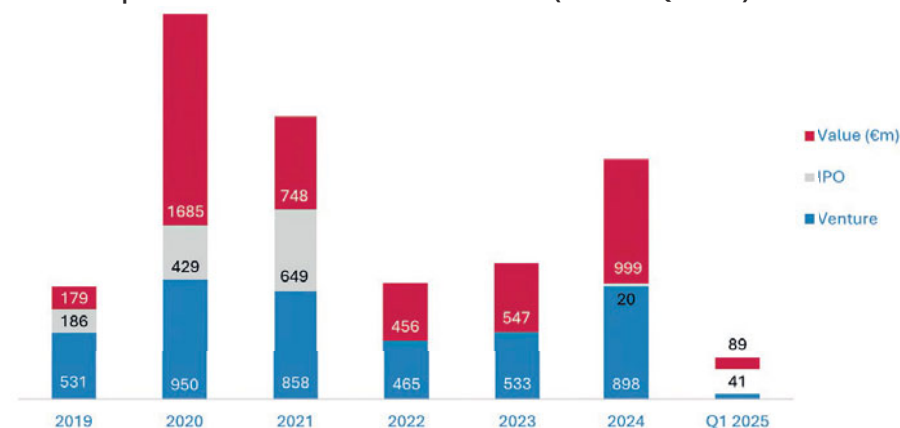


Die Biotechnologie im Koalitionsvertrag der 21. Legislaturperiode

Ambitionen, Investitionsklima und regulatorische Weichenstellungen

Der Koalitionsvertrag 2025 der Union und SPD setzt ambitionierte Ziele, um Deutschland zum weltweit innovativsten Chemie-, Pharma- und Biotechnologiestandort zu machen. Die Biotechnologie wird im Vertrag explizit als Schlüsselindustrie beschrieben, mit einem Fokus auf Technologien wie „genomische Techniken“ und „Entwicklung neuer Wirkstoffe und Therapien durch die lebenswissenschaftliche, molekularbiologische und pharmazeutische Forschung“. Auch Begriffe wie „regulatorische Erleichterungen“ oder „Präventions-, Präzisions- und personalisierte Medizin“ verdeutlichen die Absicht, innovative Ansätze zu fördern.¹ **Von Charlotta Winter und Dr. Fábila Lobo**

Abb. 1: Kapitalaufnahme deutscher Biotechfirmen (2019 bis Q1 2025)



Quelle: BPI basierend auf © EY Biotech Report 2025

All diese Formulierungen zeigen die Bereitschaft, die deutsche Biotechbranche zu unterstützen. Doch wie kann Deutschland seine Biotechposition im Vergleich zu Europa und den USA nachhaltig stärken?

Deutsches Investitionsklima

Die finanzielle Performance des deutschen Biotechsektors zeigt laut EY-Report 2025 ein gemischtes Bild aus Stagnation bis hin zu Rückgang.² Obwohl im Jahr 2024 ein Firmenzuwachs von 2% und ein Anstieg der Ausgaben für Forschung und Innovation (F&I) von 4% zu verzeichnen waren, stehen diesem Fortschritt auch Herausforderungen gegenüber. Ein Rückgang von 5% bei den Mitarbeiterzahlen

und ein Umsatzabfall von 8% spiegeln strukturelle Schwächen wider. Dabei ist die Zahl der privaten Biotechfirmen auf 785 (+3%), mit 39 Start-ups (+63%), gestiegen. Die Zahl der Beschäftigten ist jedoch um 9% auf 56.093 gesunken. Im Jahr 2024 verzeichnete der deutsche Biotechsektor zudem einen erheblichen Anstieg der Finanzierungen, wobei die Gesamtfinanzierung auf 1,9 Mrd. EUR (+78%) anstieg. Dieser Aufwärtstrend wurde aber bereits im ersten Quartal 2025 deutlich gebremst, als insgesamt nur 130 Mio. EUR (-78%) aufgebracht wurden (siehe Abb. 1). Im internationalen Vergleich liegt Deutschland mit Investitionen von 0,02% des BPI deutlich hinter den USA, die 0,07% investierten.

In diesem komplexen Umfeld bleibt die Onkologie ein wichtiger Investitionsschwerpunkt. Acht der zehn größten Finanzierungsrunden entfielen auf diesen Bereich. Dies ist ein klarer Hinweis auf den hohen medizinischen Bedarf und das Renditepotenzial die-

ses Sektors. Besonders gefragt waren Antikörper-Wirkstoff-Konjugate, die die Hälfte der Top-Deals ausmachten, getrieben von starken M&A- und Lizenzaktivitäten. Zudem gewinnen auch Radiopharmazeutika sowie immunonkologische Ansätze und bifunktionale Antikörper zunehmend an Bedeutung. Dieses Interesse an der Onkologie zeigt, dass trotz der Herausforderungen im deutschen Biotechsektor in bestimmten Bereichen weiterhin robuste Investitionen fließen.

... europäische Chancen ...

Im Gegensatz zur Stagnation in Deutschland verdeutlichen die Zahlen aktueller Studien², dass europäische und auch US-amerikanische börsennotierte Biotechfirmen ein Umsatzwachstum von 7% und ein Umsatz von 205,4 Mrd. USD verzeichnen. Europa hat die Dringlichkeit und das Potenzial eines Biotechboosts erkannt und erarbeitet derzeit



ZU DEN AUTORINNEN

Charlotta Winter ist Referentin für Innovation & Forschung im **Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie (BPI e.V.)**. **Dr. Fábila Lobo** ist Referentin im Bereich Innovation & Forschung im **Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie (BPI e.V.)**.

¹ www.koalitionsvertrag2025.de/sites/www.koalitionsvertrag2025.de/files/koav_2025.pdf

² German Biotechnology Report 2024. Can the German biotech sector catch up in the global race? German Biotechnology Report 2025

nicht nur den EU Biotech Act, um die Wettbewerbsfähigkeit und die strategische Autonomie des EU-Biotechsektors zu stärken. Auch andere Initiativen, wie die Life Science Strategie, das neue EU-Forschungsrahmenprogramm FP10, der geplante European Competitiveness Fund für F&I-Finanzierungen oder der European Innovation Act stehen aktuell auf der Agenda. All diese Initiativen schaffen ein attraktives Umfeld für Biotechinnovationen.²

... und ein Blick in die USA

Die USA hingegen kennzeichnen sich durch eine außerordentlich risikobereite Investitionslandschaft und eine flexible Zulassungsbehörde. Zudem erreichen sie höhere Dealvolumina (im Median 10,8 Mio. EUR) als Europa (4,6 Mio. EUR) und Deutschland (6,8 Mio. EUR). Darüber hinaus ist das Gesamtkapital, das in den USA in börsennotierte Biotechunternehmen investiert wird, mit 14,7 Mrd. EUR viermal so hoch wie in Europa. Dies unterstreicht ihre marktorientierte Herangehensweise, Innovationen im Biotechsektor zu unterstützen und auf den Markt zu bringen.² Zusätzlich zu der hohen Risikobereit-

schaft profitiert der US-Markt aber auch von seiner agilen Zulassungsbehörde. Die Food and Drug Administration (FDA) beschleunigt nach internen Reformen wieder Genehmigungsprozesse.³ Laut dem Stifel Biopharma Market Update trieb dies die Biotechbörsenkurse global seit April 2025 um bis zu 61% hinauf.⁴ Für europäische Firmen bietet dies Chancen, erfordert aber Expertise in US-Regulatorik und Marktzugang.

Wünsche für die nächsten vier Jahre

Damit Deutschland in den nächsten vier Jahren im globalen Wettbewerb aufholt, sind mehrere strategische Schritte nötig. Die Politik sollte konkrete Förderprogramme für Start- und Scale-ups, Small- und Mid Caps oder Hochrisiko-F&I auflegen. Dazu gehören nicht nur steuerliche Anreize, sondern auch spezielle Fonds. In diesem Zusammenhang sollten wir dafür sorgen, dass Finanzierungslücken insbesondere in der Frühphase, etwa durch Venture Capital oder Public-Private-Partnerships, geschlossen werden. Eine effizientere Nutzung europäischer Synergien ist ebenfalls notwendig, um den deutschen Biotechsektor zu stärken.⁵

Innovationen, Kapital und Politik sind der Schlüssel

Die deutsche Biotechindustrie ist stark und hat das Potenzial, im internationalen Vergleich aufzuholen. Politisch scheint die Richtung klar zu sein, und auch die europäischen Rahmenbedingungen stimmen. Doch nur durch entschlossene Maßnahmen kann der Standort im internationalen Wettbewerb dauerhaft gestärkt werden. In den kommenden vier Jahren kommt es also darauf an, die strategisch orientierte Biotechpolitik konsequent umzusetzen, gezielt Förderprogramme zu nutzen und verstärkt auf europäische Integration zu setzen. Deutschland kann seine Biotechnologiebranche nachhaltig und international konkurrenzfähig machen, wenn es die richtige Mischung aus Innovation, Investitionen und politischer Unterstützung findet. ■

3) www.stifel.com/newsletters/investmentbanking/bal/marketing/healthcare/biopharma_timopler/2025/BiopharmaMarketUpdate_042825.pdf

4) www.stifel.com/newsletters/investmentbanking/bal/marketing/healthcare/biopharma_timopler/2025/BiopharmaMarketUpdate_071425.pdf

[5] 2025-06-10_BPI_StN_Biotech_Act_Call_for_evidence.pdf

ANZEIGE



Einer der finanzstärksten Investoren im DACH-Raum mit 30 Jahren Erfahrung.

Einige unserer Erfolgsbeispiele:

DeepDrive

IQM

OCELL

ORORA
TECHNOLOGIES

commercetools

Symphera

E G Y M

isar aerospace

eos

TUBULIS

PROGLOVE

CATALYM

Insempra®

TriCares
made to fillProxima
Fusion

mbiomics

SIMSCALE

SIRION
BIOTECH

sewts

Virtonomy.io

Immunic
THERAPEUTICS

Calling Berlin

Innovationsblockaden lösen

Deutschland steht vor Herausforderungen beim Transfer von Forschung in Märkte. Die Prozesse für Zulassungen sind oft langwierig, es gibt finanzielle Hürden sowie einen Mangel an unterstützenden Netzwerken. Um diese Blockaden zu überwinden, sind klare politische Rahmenbedingungen für die Life Sciences erforderlich. Ein „Anruf“ in Berlin.

Von Dr. Sven Wagner

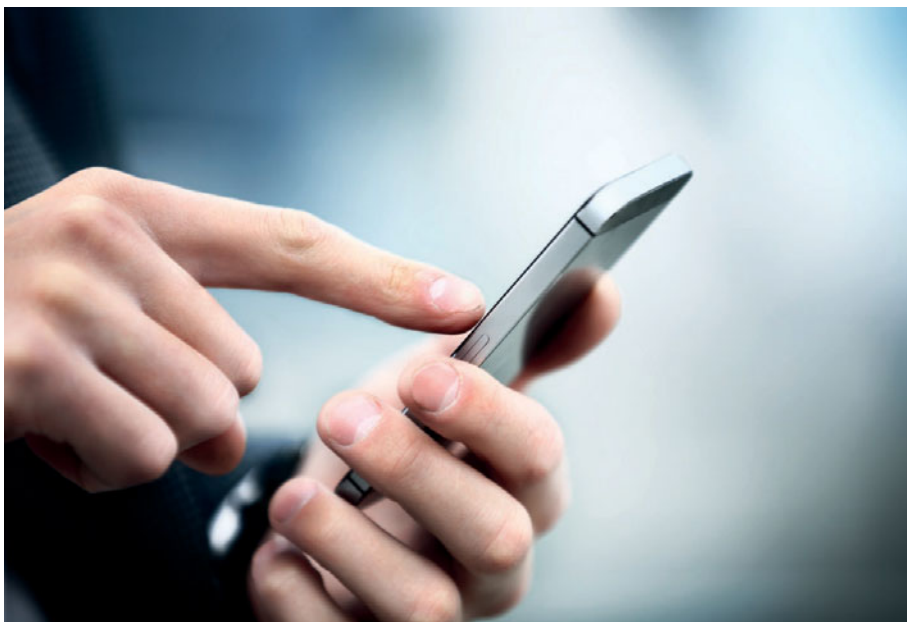


Foto: © PhotoStar – stock.adobe.com

München und Göttingen gehören zu den bekanntesten Life-Sciences-Standorten Deutschlands.¹ Beide Regionen zeigen eindrucksvoll, welches Potenzial in spezialisierten Gründungszentren liegt: Die Life Science Factory fördert forschungsnahe Innovationen und stärkt mit Partnern wie dem Life Science Valley oder Initiativen wie GO[®] FUTURE das regionale Ökosystem.² Der Leuchtturmstatus Göttingens und Südniedersachsens im Bundeswettbewerb „Startup Factories“ unterstreicht, dass hier bereits wichtige Strukturen entstehen.

Doch das Beispiel macht auch deutlich: Ein innovationsfreundliches Klima wächst

nicht allein aus Ideen und regionalem Engagement. Gründer und etablierte Unternehmen der Lebenswissenschaften brauchen verlässliche Rahmenbedingungen, die über allgemeine Förderzusagen hinausgehen.

Dieser Beitrag zeigt, welche konkreten Erwartungen sie an die Politik haben – damit Deutschland seine Chancen im globalen Wettbewerb um Life-Sciences-Innovationen nicht verspielt.

Regulatorik beschleunigen, ohne Sicherheit zu kompromittieren

Die regulatorischen Hürden gehören zu den größten Herausforderungen – sowohl im Medtech- und Diagnostikbereich als auch im Biotechsektor sowie der Wirkstoffentwicklung. Viele Start-ups berichten, dass sich Produktentwicklungszyklen durch langwierige Zulassungsprozesse über Jahre verzögern. Das bremst nicht

nur Innovation, sondern gefährdet in der Frühphase auch die Finanzierung.

Dr. Felix Carl Wiegandt, Gründer und CEO des Start-ups InhalPlus, berichtet: „Als junges Medtechunternehmen stehen wir vor der Herausforderung, eine innovative Inhalationstherapie für Frühgeborene durch den CE-Zertifizierungsprozess zu bringen – ein Schritt, der hohe Anforderungen an klinische Daten und Dokumentation stellt. Gerade für forschungsnahe Start-ups wie InhalPlus bedeutet das: viel Koordinationsaufwand, lange Vorlaufzeiten und ein spürbares regulatorisches Risiko – trotz frühen klinischen Nutzens und positiver Resonanz von Klinikpartnern.“

Was es braucht, sind differenzierte, risikobasierte Zulassungswege, transparente Anforderungen und beschleunigte



ZUM AUTOR

Dr. Sven Wagner ist ausgebildeter Naturwissenschaftler und seit 15 Jahren im Life-Science-Konzern **Sartorius** als Leiter der Abteilung Business Development für Strategie und Akquisitionen verantwortlich. Darüber hinaus ist er Gründer und Geschäftsführer der Life Science Factory und des Life Science Valley, General Partner des Life Science Valley Venture Fonds sowie Mitglied in diversen Beiräten, unter anderem von Biotech-Start-ups und der lokalen Patentverwertungsagentur.

1) GWG Wirtschaftsförderung Stadtentwicklung Göttingen: Life Science City, Göttingen. https://www.gwg-online.de/wp-content/uploads/2022/09/22-09-27_GWG-Standortbroschue-digital-medium.pdf

2) Life Science Valley: Start-up Unterstützung für Gründungen aus den Life Sciences. <https://lifescience-valley.de/>; Life Science Factory: <https://lifescience-factory.com/de>

Prüfprozesse – gerade für klinisch validierte Technologien. Internationale Vorbilder wie die Breakthrough-Device-Designationen der FDA oder spezielle Start-up-Pilotprogramme bieten hier wichtige Impulse.³ Die Politik sollte regulatorische Behörden stärker für kollaborative Formate öffnen und mutige Experimentierräume für Innovationsprodukte schaffen.

Finanzierungslücken gezielt schließen – besonders in der klinischen Phase

Der viel zitierte Zukunftsfonds ist ein wichtiges Signal, deckt aber nicht alle Bedarfe.⁴ Für forschungsintensive Start-ups bleiben die kapitalintensiven Phasen – etwa IP-Sicherung oder klinische Studien – oft unterfinanziert. Hier sind maßgeschneiderte Instrumente gefragt: bei-

3) FDA: Breakthrough Devices Program. <https://www.fda.gov/medical-devices/how-study-and-market-your-device/breakthrough-devices-program>
4) Bundesministerium der Finanzen: Zukunftsfonds. www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Internationales_Finanzmarkt/zukunftsfonds.html



Foto: © Tillmann Franzen

Forschungsarbeiten in den Räumlichkeiten der Life Science Factory – hier Laborforschung bei Avocet Biosciences

spielsweise zweckgebundene Zuschüsse für klinische Studien, frühphasige Matching-Fonds oder steuerliche Anreize für Investitionen in High-Risk-Projekte.

„Gerade für visionäre Technologien in frühen Phasen fehlt oft das passende Kapital“, erklärt Dr. Serghei Glinca, Gründer des Biotechunternehmens CrystalsFirst.

ANZEIGE

Recht, das wirkt

Unser hochangesehenes internationales Life Sciences & Healthcare Team bietet integrierte Beratung in allen relevanten Rechtsgebieten für Unternehmen aus der Pharma-, Medizinprodukte- und Biotechbranche. Wir beraten seit Jahren erfolgreich Start-ups, mittelständische Unternehmen, multinationale Konzerne und Investoren bei Projekten sowie Investments im Life Sciences- und Healthcare-Sektor.



Life Sciences & Healthcare

[taylorwessing.com](https://www.taylorwessing.com)

TaylorWessing

Meet us at
Finance Day
2025 | Leipzig



Foto: © Tillmann Franzen

Laborforschung bei Avocet Biosciences

„In Deutschland investieren viele lieber in bewährte Produktideen als in visionäre Ansätze – selbst wenn diese global konkurrenzfähig wären. Für unsere Plattform zur strukturgeleiteten Medikamentenentwicklung bedeutet das: Wir müssen internationale Wege mitdenken, weil die Finanzierung hierzulande nicht mit der Innovationshöhe mitwächst.“

Zudem sollte der Bund systematisch Kooperationen mit privaten Investoren fördern – etwa durch Public-Private-Partnerships oder Co-Investment-Plattformen mit klarer Sektororientierung.

Ausgründungen aus der Wissenschaft gezielt fördern

Der Übergang von der exzellenten Forschung in die unternehmerische Praxis bleibt eine der zentralen Schwachstellen im deutschen Innovationssystem. Viele vielversprechende Projekte bleiben im akademischen Raum stecken – aus Mangel an Finanzierung, Know-how oder Mut zur Kommerzialisierung. Dabei wären gezielte Anreize für Ausgründungen aus Hochschulen und Kliniken ein starker Hebel.

Was es braucht, sind meilensteinbasierte Förderprogramme, systematische Transferformate sowie niedrigschwellige Unterstützungsangebote für wissen-

schaftsnahe Gründungsteams. Die Life Science Factory arbeitet hier eng mit Partnern wie der Universitätsmedizin Göttingen zusammen, um genau diese Brücke zu bauen.

So kam auch Prof. Dr. Elisabeth Zeisberg, Gründerin von Avocet Biosciences, mit ihrem Start-up zur Life Science Factory. „Die Idee zu unserer antiviralen Therapie entstand im universitären Labor. Doch für die Umsetzung brauchten wir nicht nur andere Fachrichtungen, sondern auch mehr Kapital, als über klassische Forschungsförderung möglich war. Die organisatorische Unterstützung durch die UMG – inklusive der Möglichkeit, in der Startphase CEO zu sein und gleichzeitig Professorin zu bleiben – war entscheidend für die erfolgreiche Ausgründung.“

Rahmenbedingungen für Deeptechökosysteme schaffen

Die Standortpolitik darf nicht nur in Einzelförderungen denken, sondern muss Ökosysteme bauen – mit langfristiger Perspektive. Dazu gehören steuerliche Innovationsanreize, eine modernisierte IP-Strategie, attraktive Talentprogramme und sektorübergreifende Vernetzung. Länder wie Singapur zeigen, wie mit steuerlichen Anreizen, einem zentralen Tech-Transfer-System und fokussierten Talentinitiativen eine gezielte Start-up-Dynamik in den Life Sciences geschaffen werden kann.⁵

Die Bundesregierung sollte daher gezielt mit Regionen und Akteuren zusammenarbeiten, um starke Knotenpunkte für Deeptechinnovationen zu etablieren. Ein

gelingendes Beispiel dafür ist die Initiative GOe FUTURE unter der Trägerschaft des Life Science Valley in Göttingen, die im Rahmen des Bundeswettbewerbs „Startup Factories“ als Leuchtturmprojekt ausgewählt wurde. Diese Entscheidung ist ein starkes Signal für den Standort und zeigt, wie durch strategische Förderung zukunftsfähige Ökosysteme entstehen können – auch im Bereich der Life Sciences.

Infrastruktur verstehen als Innovationstreiber

Neben Finanzierung und Regulatorik ist auch die Infrastruktur entscheidend für den Erfolg junger Unternehmen. Gründungsteams brauchen moderne Laborräume, flexible Mietmodelle, technische Services und Zugang zu einem erfahrenen Mentoring-Netzwerk und Industriepartnern. Das ist das Hardware-and-Software-Prinzip, dem wir in der Life Science Factory folgen: ein Ort, der nicht nur Raum, sondern auch Gemeinschaft, Wissenstransfer und Austausch bietet.

Start-ups wie CrystalsFirst, Ucaneo, Avocet Biosciences oder Digits haben hier nicht nur Raum und Infrastruktur gefunden, sondern auch Zugang zu Coaching, Community und Vertrauen. Es ist diese Kombination aus Flexibilität, fachlicher Exzellenz und strategischer Förderung, die aus visionären Ideen konkrete Innovationen macht. „Man teilt sein Wissen – ohne Beraterverträge – vernetzt sich, tauscht sich aus und lernt voneinander“, so Dr. Glinca. Florian Tiller, Co-Founder von Ucaneo, ergänzt: „Als Einzelperson ist es schwierig, Zugang zu Labors, Geräten oder Chemikalien zu erhalten. Unsere Lösung: die Life Science Factory. Innerhalb von nur drei Monaten konnten wir erste wertvolle Daten im Labor generieren.“

Deutschland braucht Mut zur Spezialisierung

Die Life Sciences sind eine der Schlüsselbranchen des 21. Jahrhunderts – für Gesundheit, Wirtschaft und gesellschaftlichen Fortschritt. Doch ohne passgenaue politische Rahmenbedingungen und langfristige Strategien für Start-ups riskieren wir, Innovationspotenziale zu verschennen. Was es jetzt braucht, ist Mut zur Spezialisierung: in Förderlogiken, in Regulatorik und in der Standortentwicklung. Nur so entsteht ein nachhaltiges, international sichtbares Deeptechökosystem. ■

5) Deutsch-Singapurische Industrie- und Handelskammer (AHK Singapur): Zielmarktanalyse Singapur und Malaysia. Pharma- und Biotechnologien. https://www.gtai-exportguide.de/resource/blob/1051152/0e409654cf605895a8ce00f5116a5116/ZMIA_Pharma-%20und%20Biotechnologien,%2026.05.2023.pdf

Bio^M – Your Gateway to the Bavarian Biotech Community



- Customized support for founders, start-ups & SME
- Incubator space (MAXL)
- Attracting investors and industrial partners
- Representing Bavarian biotechnology world-wide
- Industry news, job market, company database, events

BAVARIAN
BIOTECH CLUSTER
DEVELOPMENT



www.bio-m.org

„In den USA ist Techbio längst kein Nischenthema mehr“

Interview mit Mathias Klozenbücher, Managing Director Healthcare & Life Sciences, FCF Fox Corporate Finance GmbH

Wie entwickelt sich die Risikokapitalfinanzierung in Biotech, Pharma, Medizintechnik und Healthtech? Dazu haben wir mit Mathias Klozenbücher, Managing Director Healthcare & Life Sciences bei der FCF Fox Corporate Finance GmbH, gesprochen. Unter seiner Leitung erscheinen bei FCF monatlich der Healthcare & Life Sciences Venture Capital Monitor – Europe sowie der Healthcare & Life Sciences Venture Capital Monitor – USA, die detaillierte Analysen zu den Finanzierungstrends in Europa und den USA liefern. Beide Monitore beleuchten die Entwicklungen in den Bereichen Biotechnologie, Pharma, Medizintechnik und Gesundheitstechnologie. Wir stellen hier die wichtigsten Punkte beider Monitore regelmäßig vor und sprechen quartalsweise mit Herrn Klozenbücher, der die zentralen Erkenntnisse und Trends aus beiden Monitoren einordnet.



Foto: © lashkhidzeim – stock.adobe.com

Plattform Life Sciences: Herr Klozenbücher, wie haben sich die Venture-Capital-Aktivitäten in den USA und Europa im Bereich Healthcare & Life Sciences im Juli 2025 entwickelt?

Klozenbücher: Im Juli 2025 sehen wir einen deutlichen Unterschied zwischen den beiden Märkten: In den USA wurden 97 Deals mit einem kumulierten Volumen von rund

1,62 Mrd. EUR abgeschlossen – das entspricht zwar einem Rückgang von fast 45% gegenüber dem Vorjahresmonat, aber auch einem weiterhin hohen Niveau. Europa hingegen verzeichnete nur 51 Deals mit einem Volumen von 454 Mio. EUR, was sogar einen Rückgang um knapp 60% gegenüber Juli 2024 bedeutet. Insgesamt zeigen sich Investoren in beiden Regionen selektiver. Man



ZUM INTERVIEWPARTNER

Mathias Klozenbücher ist molekularer Genetiker und studierte an der Universität Wien und der University of California Los Angeles (UCLA). Er sammelte zuvor Erfahrung als Staff Scientist an der UCLA und dann bei Siemens Healthineers in den USA, wo er als Head of Strategy and Business Development der Molecular Diagnostic Business Unit in Berkeley und New York unter anderem M&A-Prozesse im mehrstelligen Milliardenbereich leitete. Neben seiner leitenden Position auf Konzernebene war er Teil des Managementteams bei dem San-Francisco-Healthtech-Sequencing-Start-up Fabric Genomics. In der Rolle hatte Herr Klozenbücher viel Kontakt mit der Silicon-Valley-Venture-Capital-Gemeinde. Nach 15 Jahren USA arbeitete er als Head of M&A und Business Development für Speedinvest, einen der größten europäischen Seed VCs. In den letzten zwei Jahren war er als unabhängiger Berater für Pharma tätig, bevor er als Managing Director bei **FCF** anfang.

muss klar festhalten: Der europäische Markt hat sich 2025 bislang deutlich positiver entwickelt als der amerikanische. Während der US-Markt seit Jahresbeginn um rund 10% geschrumpft ist, verzeichnet Europa im Vergleich zum Vorjahr ein Wachstum von 18%. Dennoch bleibt der US-Markt mit seinem dreifachen Volumen weiterhin unangefochten als der größte weltweit.

Welche aktuellen Trends sehen Sie besonders deutlich?

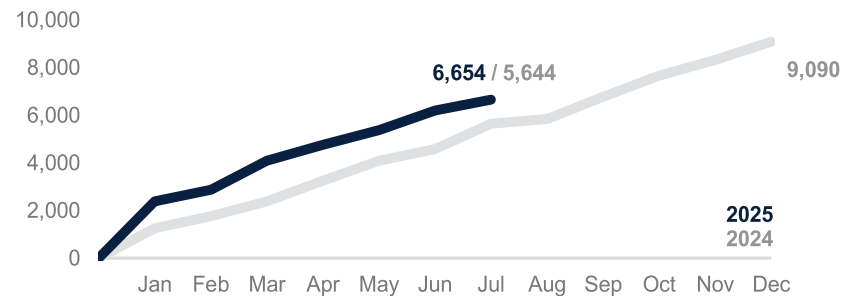
Ein klarer Trend ist weiterhin das Wachstum von Techbio – also Biotechnologie mit starker technologischer Komponente, etwa durch KI oder automatisierte Plattformen speziell im Bereich der In-silico-Therapieentwicklung. In den USA wurden im Juli allein 1,22 Mrd. EUR im Techbio-sektor investiert, in Europa lag das Volumen bei auch schon bei 786 Mio. EUR, wo teils bahnbrechende Forschung betrieben wird. Besonders hervorzuheben sind die US-Investments wie MapLight (319 Mio. EUR, Neurotherapie), Ambience Healthcare (179 Mio. EUR, KI-Medical-Scribing) oder ARTBIO (113 Mio. EUR, Radiopharma). Diese Deals zeigen, wie stark dort in klinische Pipelineentwicklung und disruptive Technologien investiert wird. In den USA ist Techbio längst kein Nischenthema mehr – Europa muss jetzt nachziehen.

Wie steht Europa im Vergleich da?

Europa hat exzellente Wissenschaft und spannende Unternehmen, aber die Finanzierungslandschaft hinkt hinterher. Beispiel: Das größte europäische VC-Investment im Juli war Nuclidium aus der Schweiz mit 84 Mio. EUR – ein Radiopharmaunternehmen, das Copper-61/Copper-67 als Plattform entwickelt. Auch das britische Unternehmen Artios konnte 70 Mio. EUR für DNA-Schadensreparaturtechnologie einsammeln. Doch diese Zahlen liegen deutlich unter dem, was in den USA möglich ist – trotz ähnlich ambitionierter Technologien. Generell kann man sagen, dass vergleichbare Unternehmen in den USA deutlich höhere Bewertungen aufrufen können, gepaart mit einer größeren und schnelleren Finanzierungslandschaft. Das fängt schon ganz früh in der Unternehmungs-entwicklung an: Die USA haben einen effektiveren Techtransfer und Ausgründungsmechanismus aus der Uni, während klare Strukturen und einfache Prozesse in Europa oft noch fehlen.

Abb. 1: Overview

Cumulative Financing Volume (EURm)

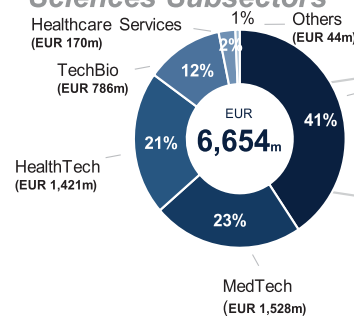


Deal volume July 2025 (July 2024) in EURm: 454 (1,066)

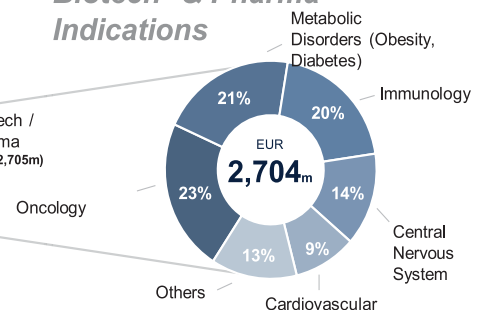
Deal count July 2024 (July 2024): 51 (53)

Deal count YTD 2025 (YTD 2024): 516 (624)

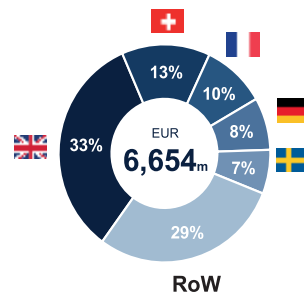
Healthcare- & Life Sciences Subsectors



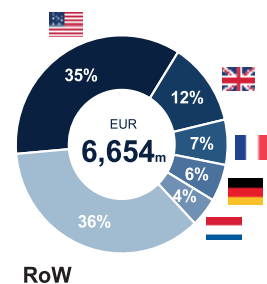
Biotech- & Pharma Indications



Top Company Origins



Top Investor Origins



Top 5 Deals in 2025

#	Company	HQ	Deal Volume	Series
1	Isomorphic Labs		536	A
2	Verdiva Bio		395	A
3	Neko Health		251	B
4	Amboss		240	D
5	Windward Bio		192	A

Top 5 Investors in 2025

#	Investor	HQ	Deal Volume ¹	# of Deals
1	GV		202	4
2	Alphabet		179	1
3	Thrive Capital		179	1
4	Forbion		141	5
5	Schroders Capital		112	4

Source: PitchBook as of 21-08-2025; FCF Equity Research

Welche strategischen Implikationen ergeben sich aus Ihrer Sicht?

Jetzt ist der Zeitpunkt, an dem Europa zu den USA aufholen kann. Dazu muss Europa deutlich mehr Kapital mobilisieren – sei es durch staatliche Förderungen, die auch speziell die Venture-Capital-Landschaft wachsen lassen, z.B. durch Fund-of-Fund-Investments, steuerliche Anreize für Investoren oder vereinfachte regulatorische Rahmenbedingungen. Zudem ist eine bessere Vernetzung zwischen Wissenschaft und Kapitalgebern notwendig, um großartige Forschung schneller in die Anwendung zu bringen. Das Thema Digitalisierung und Präzisionsmedizin –oder individualisierte Therapien – muss auch auf politischer Ebene als strategisch relevant erkannt werden. Hier liegt ein echtes Wachstumsfeld.

Was erwarten Sie für die kommenden Monate?

Ich rechne mit einer Konsolidierung des Markts, aber auch mit selektivem Wachstum in bestimmten Clustern: Techbio, KI-basierte Diagnostik, Radiopharma und personalisierte Immuntherapien werden weiter Kapital anziehen. Die nächsten Monate werden spannend – vor allem, wenn

Europa anfängt, nicht nur wissenschaftlich, sondern auch finanziell aufzuholen.

Herr Klozenbücher, herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Urs Moesenfechtel.



FCF-Life-Sciences-VC-Monitor
EU und USA
<https://bit.ly/fcf-ls-eu>
<https://bit.ly/fcf-ls-us>

Top-20 European Venture Capital Transactions in HC & LS (July 2025)

#	Date	Company	HQ	Subsector	Indication / Stage	Company Description	Series	Deal Volume (EURm)	Total Raised (EURm)	Deal Synopsis
1	10/07/25	Nuclidium	CHE	Biotech / Pharma	Oncology / Clinical Stage (Phase II)	Developer of novel radiopharmaceutical tracers designed to target cancer diagnostics.	B	84	86	The company raised EUR 84 million of Series B venture funding in a deal led by Angelini Ventures, Kurma Partners, Wellington Partners and NEVA SGR. The funds will be used to accelerate the clinical development of Copper-61/Copper-67 (61Cu/67Cu) therapeutic pipeline across multiple oncology indications, and expand production and manufacturing capabilities through a global production network.
2	25/07/25	Artios	GBR	Biotech / Pharma	Oncology / Clinical Stage (Phase II)	Developer of novel cancer treatments designed to target deoxyribonucleic acid (DNA) damage response.	D	70	300	The company raised GBP 60 million of Series D venture funding from RTW Investments on July 25, 2025.
3	31/07/25	Ultromics	GBR	HealthTech	– / On market	Developer of an artificial intelligence-based cardiovascular diagnostic technology designed to diagnose coronary heart disease.	C	50	111	The company raised GBP 43.19 million of Series C venture funding in a deal co-led by UPMC Enterprises, University of Chicago, AllogisCyber, Lightrock, and Legal & General Investment Management America. The funds will be used to expand the company's presence in the US and other priority markets, targeting hospitals and echo labs that handle large volumes of at-risk patients.
4	31/07/25	Unmind	GBR	HealthTech	– / On market	Operator of a workplace mental health platform intended to assess the mental well-being of the employees.	C	30	84	The company raised \$35 million of Series C venture funding from TELUS Global Ventures, Project A Ventures and Sapphire Ventures. The funds will be used to scale the company's operations, expand into new markets, and enhance its fully integrated platform.
5	02/07/25	Ribocure Pharmaceuticals	SWE	Biotech / Pharma	Cardio-vascular / Clinical Stage (Phase II)	Developer of oligonucleotide therapeutics designed to address the significant medical gaps in rare diseases.	A	29	29	The company raised \$33 million of angel funding in a deal led by Erik Selin. The funds will be used to further develop and advance its multi-specific siRNA platform and proprietary CNS-delivery technology, enabling significant progress toward groundbreaking therapies for cardiovascular and neurodegenerative disorders.
6	03/07/25	BrainEver	FRA	Biotech / Pharma	Central Nervous System / Clinical Stage (Phase I/II)	Operator of a medical research agency intended to develop drugs for the treatment of neurodegenerative disorders.	A	29	49	The company raised \$33 million of Series B venture funding from European Innovation Council, iBionext and Relyens. The funds will be used to support the launch of the company's first clinical trial in Europe for its lead therapeutic candidate targeting amyotrophic lateral sclerosis (ALS).
7	30/07/25	Sava	GBR	MedTech	– / Clinical Stage / Pre-Regulatory Validation	Developer of bio-sensing technology designed to provide real-time feedback about the body's molecular signature.	A	16	36	The company raised GBP 14.2 million of Series A venture funding in a deal led by Balderton Capital and Pentland Ventures. The funds will be used to expand the team, enhance automated manufacturing capabilities and accelerate regulatory approvals for the biosensor platform.
8	17/07/25	One Biosciences (Biotechnology)	FRA	TechBio	– / Clinical Development Phase	Developer of AI-powered single-cell diagnostic technology designed to integrate functional tumor profiling into clinical practice.	A	15	20	The company raised EUR 15 million of Series A venture funding in a deal led by Redmile Group and Blast Club. The funds will be used to establish the clinical utility of OneMap, a proprietary artificial intelligence (AI) driven single cell transcriptomic oncology platform, to guide treatment decisions, patient selection, therapy development, and optimize clinical trials.

Top-20 European Venture Capital Transactions in HC & LS (July 2025)

#	Date	Company	HQ	Subsector	Indication / Stage	Company Description	Series	Deal Volume (EURm)	Total Raised (EURm)	Deal Synopsis
9	12/07/25	Rofim	FRA	HealthTech	– / On market	Operator of a collaborative eDiagnostic platform intended for sharing clinical and patient-related data between doctors, clinics, and patients.	B	9	–	The company raised EUR 9.33 million of venture funding from undisclosed investors.
10	24/07/25	Teo (Healthcare Technology Systems)	FRA	HealthTech	– / On market	Provider of telemedicine services intended to support ophthalmologists in the opening and management of secondary practices in telemedicine.	C	9	13	The company raised EUR 8.89 million of venture funding from undisclosed investors.
11	24/07/25	ASTRA Therapeutics	CHE	Biotech / Pharma	Infectious Disease / IND-Enabling	Developer of an anti-parasite technology intended to provide therapies for parasitic diseases such as malaria.	A	8	8	The company raised CHF 7.75 million of venture funding in a deal led by Digitalis Ventures and MIG AG. The funds will be used to accelerate the company's mission to transform parasitic disease treatment in animal health through the development of novel, host-sparing therapeutics.
12	09/07/25	Comphyra	CHE	MedTech	– / Clinical Development Phase	Developer of a novel implantable device designed to treat erectile dysfunction.	A	8	15	The company raised CHF 7.5 million of Series A venture funding from Innomedical and other undisclosed investors. Out of the total amount, CHF 4.35 million was raised in the form of Convertible debt that subsequently got converted to equity. The funds will be used to accelerate clinical development.
13	01/07/25	MediShout	GBR	HealthTech	– / On market	Developer of a cloud-based healthcare technology platform designed to solve problems that arise due to inefficiencies in the hospital environment.	A	8	14	The company raised \$9 million of Series A venture funding in a deal led by Heal Capital. The funds will be used to scale operations across mainland Europe and enter the US market.
14	09/07/25	Dillico	FRA	Healthcare Services	– / Pre-Commercialization	Operator of an mRNA manufacturing technology company intended to revolutionize global healthcare access.	A	8	8	The company raised EUR 7.5 million of venture funding from UI Investissement, Deepbright Ventures and Angelor..
15	07/07/25	Plasmacure	NLD	MedTech	– / On market	Developer of a cold plasma technology intended to prevent amputation, thus helping in the treatment of wounds.	A	6	7	The company raised EUR 6 million of Series A venture funding in a deal led by VENTURE MEDICAL LLC. The funds will be used to expand globally and promote the adoption of PLASOMA as an advanced solution for complex wounds, such as diabetic foot ulcers, venous leg ulcers, and pressure ulcers.
16	09/07/25	Piur Imaging	AUT	MedTech	– / On market	Developer of a diagnostic imaging system designed to enable tomographic 3D ultrasound imaging using existing ultrasound devices.	B	6	11	The company raised EUR 5.6 million of venture funding in a deal led by Aescuvest. The funds will be used in positioning itself for the transition from a European innovator to a global player.
17	09/07/25	Novenda Technologies	NLD	MedTech	– / Pre-Commercialization	Developer of a three-dimensional printing technology designed for dental applications.	A	5	9	The company raised EUR 5.2 million of Series A venture funding in a deal led by Brightlands Venture Partners and KBC Focus Fund. The funds will be used to innovate dental product manufacturing with its multi-material 3D printing technology and expand its platform to other dental applications.
18	08/07/25	Biorce	ESP	HealthTech	– / On market	Developer of a clinical AI assistant designed to focus on enhancing clinical trials for both speed and cost efficiency.	A	5	9	The company raised EUR 5 million of venture funding from Norrskén VC on July 8, 2025. The funds will be used to accelerate U.S. expansion, bolster product development, and scale the engineering and commercial teams as the company aims to grow from seven-digit to eight-digit revenue.
19	09/07/25	GeodAlsics	FRA	MedTech	– / Pre-Clinical Stage / Pilot Projects	Developer of a medtech company intended to offer AI-based clinical decision support modules.	A	5	5	The company raised EUR 5 million of Series A venture funding from The Vidi Group and other undisclosed investors on July 9, 2025.
20	15/07/25	LenioBio	DEU	TechBio	– / Pre-Commercialization	Developer of a synthetic biology and protein expression technology designed to accelerate and simplify protein expression for complex and novel proteins.	C	5	46	The company raised EUR 5 million of venture funding in the form of convertible note from undisclosed investors on July 15, 2025, putting the company's post-valuation at EUR 75.69 million.

Source: PitchBook as of 21-08-2025; FCF Equity Research

Note: All volumes in EURm; financing rounds without deal values are excluded

1) Proportional attribution of deal values to investors participating in a transaction (transaction volume / # investors by financing round)

Radiopharmazie: Weiterhin vorn mitspielen

Chancen zur Stärkung der europäischen Spitzenposition in der Entwicklung von Radiopharmazeutika

Radiopharmazeutika, also Medikamente, die radioaktive Isotope zur Diagnose und Behandlung von Krebs einsetzen, eröffnen ein neues Kapitel in der Onkologie. Klinische Durchbrüche, regulatorischer Rückenwind und ein steigendes Investoreninteresse machen aus diesem ehemaligen Nischenfeld eine transformative Kraft in der Präzisionsonkologie. Europas Radiopharmaökosystem bietet eine exzellente Grundlage, um wissenschaftliche Innovationen strategisch in Anwendungen umzusetzen. Um die weltweite Spitzenposition zu behaupten, gilt es jedoch, weitere Herausforderungen zu meistern. **Von Dr. Mark Harfensteller**

Foto: © ITM Isotope Technologies Munich SE



Europa hat die Radiopharmazie maßgeblich geprägt: von der Produktion medizinischer Isotope bis hin zur Entwicklung bahnbrechender Therapien. Doch während die globale Nachfrage nach Radiopharmazeutika rasant wächst, stehen Unternehmen vor komplexen regulatorischen, logistischen und finanziellen Herausforderungen. Europa bietet eine hervorragende wissenschaftliche Infrastruktur, muss aber regulatorische Hürden überwinden, um seine Führungsrolle im internationalen Wettbewerb zu behaupten. Im Folgenden stehen vier zentrale Bereiche im Fokus.

EU: Genehmigungen, Zulassungen und regulatorische Unsicherheiten von Radioisotopen

Der Transport radioaktiver Isotope über innereuropäische Ländergrenzen stellt Isotopenhersteller vor logistische Heraus-

forderungen: Denn obwohl die EU in diesem Bereich eigentlich über gemeinsame Standards verfügt, erfordert der Transport radioaktiver Materialien in jedes Mitgliedsland eine separate Transportgenehmigung. Innerhalb der EU gilt das Europäische Übereinkommen über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße (ADR). Zusätzlich hat jedoch jeder Mitgliedstaat eigene Regelungen für den Transport radioaktiver Stoffe erlassen, zu denen häufig die Pflicht zum Erwerb einer nationalen Transportlizenz gehört. Für eine Überführung – etwa von oder zu Isotopenherstellern oder Anwendern – muss das Transportunternehmen über gültige Lizenzen in allen durchfahrenen Ländern verfügen. Zusätzlich führen neue Sicherheitsvorschriften zu erheblichen personellen und dokumentarischen Mehraufwänden bei den Transportunternehmen. In Deutschland muss

die SEWD-Richtlinie SiSoRaSt berücksichtigt werden, eine erweiterte Fassung der ursprünglich auf die Kerntechnik beschränkten Sicherungsrichtlinien für Kernbrennstoffe, die nun auch sonstige radioaktive Stoffe umfasst, die beispielsweise in der Medizin zur Anwendung kommen. Die Einhaltung derartiger Vorschriften führt neben Kostensteigerungen auch zu einer Konzentration der zumeist von Kleinunternehmen geprägten Branche, da etliche Betriebe diesen Aufwand nicht leisten können. Eine mögliche Vereinfachung bestünde darin, dass eine in einem Mitgliedstaat erteilte Transportlizenz EU-weit anerkannt wird und die Sicherheitsmaßnahmen auf den Minimalschutz gemäß ADR beschränkt werden, sofern es sich um kurzlebige Nuklide handelt und



ZUM AUTOR

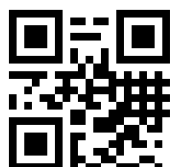
Dr. Mark Harfensteller ist Chief Operating Officer (COO) und Vorstandsmitglied der **ITM Isotope Technologies Munich SE**. Unter seiner Führung baute ITM eine industrielle, GMP-konforme Produktion auf, die den Anforderungen des dynamisch wachsenden Radioisotopenmarkts gerecht wird.



**Innovations- und
Gründerzentrum
Biotechnologie**

Fördergesellschaft IZB mbH
Am Klopferspitz 19
82152 Planegg/Martinsried

Tel. + 49 (0)89.55 279 48-0
Fax + 49 (0)89.55 279 48-29
info@izb-online.de
www.izb-online.de



WO AUS IDEEN UNTERNEHMEN WERDEN

- S1 Labore
- Immobilienmanagement und Haustechnik vor Ort
- Faculty Club und Konferenzräume für bis zu 100 Personen
- Kindergarten/-krippe (Bio Kids)
- Hotel CAMPUS AT HOME
- Restaurants SEVEN AND MORE & THE BOWL
- IZB-Netzwerk mit mehr als 40 Start-ups
- In direkter Nachbarschaft befinden sich u. a. zwei Max-Planck-Institute, Fakultäten und Einrichtungen der LMU, Klinikum der Universität München – Großhadern



Foto: © ITM Isotope Technologies Munich SE

die Beförderung direkt unter ausschließlicher Verwendung erfolgt.

Ein weiteres Beispiel unterschiedlicher Regelungen innerhalb der EU ist die lokale pharmazeutische Überwachung – in Deutschland etwa durch die Regierungspräsidien. Diese führt aufgrund unterschiedlicher Auslegung der europäischen Regelwerke (GMP-Leitfaden) zu spürbaren Unterschieden in den Anforderungen, selbst innerhalb Deutschlands. Das hat teils erhebliche Standortvor- und -nachteile zur Folge. Harmonisierte EU-Zulassungsverfahren, einheitliche Leitlinien und transparente Vorgaben können administrative Hürden reduzieren, die Planungssicherheit erhöhen und Europas Wettbewerbsfähigkeit stärken und somit letztendlich Produkte, Patienten, Mitarbeiter und die Umwelt effektiv schützen.

Risiko: Engpässe in der Lieferkette

Zusätzliche logistische Herausforderungen ergeben sich aus den Halbwertszeiten radioaktiver Isotope. Radiopharmaka erfordern geeignete Radioisotope mit zumeist kurzer Halbwertszeit. Für Diagnostika kann diese im Bereich von Stunden liegen, bei Therapeutika in der Regel bei einigen Tagen. Jede Patientendosis wird daher mit der exakt berechneten Menge an Aktivität (also der erforderlichen Menge des Radioisotops) für einen bestimmten Behandlungszeitpunkt abgefüllt und muss rechtzeitig von der Produktionsstätte zum Behandlungszentrum transportiert werden. Die Wirksamkeit der Therapie hängt davon ab, dass das Arzneimittel rechtzeitig vorliegt und in der richtigen Stärke verabreicht werden

kann. Radioisotope können aufgrund des radioaktiven Zerfalls nicht gelagert werden – daher erfordert der Herstellungs- und Lieferprozess eine enge Taktung und hohe Präzision. Selbst kleinste Störungen in der Lieferkette können die Verfügbarkeit beeinträchtigen.

Das Radioisotop Lutetium-177 (Lu-177) – eines der am häufigsten eingesetzten therapeutischen Radioisotope – wird durch Neutronenbestrahlung in Forschungs- und anderen Reaktoren hergestellt. Die Bestrahlung nimmt in der Regel mehr als eine Woche in Anspruch. Sobald die Probe aus dem Reaktor kommt, muss das Produkt aufgereinigt und versandfertig gemacht werden. Jeder Ausfall in der Lieferkette führt zu einem Versorgungsengpass. Insbesondere Forschungsreaktoren sind vorwiegend ältere Anlagen, die zwar gut gewartet werden, aber dennoch ein stetes Ausfallrisiko bergen. Fällt ein Reaktor aus, verzögert sich die Produktion von Lu-177, was Auswirkungen auf die gesamte nachfolgende Lieferkette haben kann. Europäische Unternehmen arbeiten daran, die Produktion von Lu-177 auszubauen, um die Versorgungssicherheit zu erhöhen. ITM hat daher beispielsweise ein weltweites Reaktorennetzwerk etabliert, um bei solchen Ausfällen trotzdem reaktionsfähig zu bleiben und auf andere Reaktoren ausweichen zu können. Insbesondere hat ITM den Einsatz von Kernkraftwerken (CANDU-Reaktoren) zur Isotopenproduktion maßgeblich vorangetrieben, um die Versorgungssicherheit für Isotope wie Lu-177 nachhaltig zu sichern. Europa profitiert von seiner heterogenen Landschaft an Forschungsreaktoren und Forschungseinrichtungen und kann eine gute Versorgung der Isotope sicherstellen. Wichtig ist, diese Landschaft weiter zu erhalten, damit Europa bei diesen Radioisotopen ein Nettoexporteur bleibt.

Produktionsinnovation

Die Innovation in der Isotopenproduktion in Europa ist entscheidend, um der wachsenden therapeutischen Nachfrage gerecht zu werden. Zu Beginn der aufkommenden radiopharmazeutischen Therapie wurde Lutetium-177 als „carrier added“ („c.a.“) eingesetzt. Diese weniger reine Variante enthält eine „langlebige“ Verunreinigung, Lu-177m, und bringt entsprechend höhere Abfallbelastungen für die Krankenhäuser mit sich. Da der Einsatz in der Prostata-

krebsbehandlung ein vergleichsweise hohes Therapievolumen hat, sind reinere Isotope mit geringerer Abfallbelastung vorteilhaft. ITM hat daher vor ca. 20 Jahren das aufwendigere, aber deutlich reinere „non-carrier-added“ („n.c.a.“) Lu-177 entwickelt. Damit wurde der großflächige Einsatz von Lu-177 in der EU erst möglich. Investitionen in moderne Produktionsmethoden und fortschrittliche Isotopenaufbereitung ermöglichen skalierbare, reine Isotope und Radiopharmazeutika. Gleichzeitig können die Zusammenarbeit und der Wissensaustausch innerhalb Europas die Innovationsgeschwindigkeit erhöhen.

Kapitalbeschaffung und Investitionsklima

Um gezielt in vielversprechende Innovationen zu investieren, bietet die Kapitalbeschaffung für die Entwicklung und Skalierung von Radiopharmazeutika großes Potenzial. So kann ein förderliches Investitionsumfeld Wachstum beschleunigen und Unternehmen neue Möglichkeiten eröffnen, etwa zur Skalierung der Produktion. Die radiopharmazeutische Branche erfordert im Vergleich zu anderen Bereichen der Biotechnologie höhere Anfangsinvestitionen, um Produktion und Lieferketten aufzubauen, weshalb langfristig orientierte strategische Investoren notwendig sind. Während es in Europa bereits erste Entwicklungen zur Gewinnung strategischer Investitionen gibt, besteht noch erhebliches Potenzial, diesen Bereich innerhalb Europas weiter auszubauen. Gezielte Anreize für Investitionen in den Life-Sciences-Sektor sowie attraktive Rahmenbedingungen für Venture Capital und Private Equity in Europa stärken die Entwicklung innovativer Therapien.

Fazit

Europa steht vor der Herausforderung, die regulatorischen Rahmenbedingungen für Radiopharmazeutika so zu modernisieren, dass es seine Vorreiterrolle im globalen Wettbewerb behaupten kann. Eine effizienzsteigernde Regulierung sowie harmonisierte Zulassungsverfahren, stabile Lieferketten wie auch klare Sicherheits- und Umweltvorgaben können dabei entscheidend sein. Auf diese Weise kann Europa Innovationen beschleunigen, die Patientenversorgung verbessern und internationale Investoren gewinnen. ■

Wir begleiten Erfolge. In Deutschland und weltweit.

Baker Tilly bietet mit 43.515 Mitarbeitern in 143 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit und in Deutschland entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf die spezifischen Anforderungen unserer Mandanten ausgerichtet sind.

In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.680 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten unabhängigen, partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

Das Baker Tilly **Industry-Team Healthcare & Lifescience** berät seit vielen Jahren erfolgreich in rechtlichen, steuerlichen und rechnungslegungsbezogenen Fragestellungen wie IFRS-Umstellung, Verträge für Lizenzverkäufe, Mitarbeitervergütungsmodelle, Bilanzierung von Entwicklungskosten, Comfort Letter oder Going Public und Listings/Dual Listings.

Sprechen Sie uns gerne an.



Stefan Greger

Partner, Certified Valuation Analyst (CVA)
T +49 89 55066-215
stefan.greger@bakertilly.de



„Brain-Computer Interfaces sind längst kein reines Zukunftsthema mehr“

Interview mit Dr. med. Selina Greuel, Geschäftsführerin von Bioscience Valuation sowie Co-Founder und CCO des Berliner BCI-Start-ups Insellar

Brain-Computer Interfaces (BCIs) galten lange als Vision – heute rücken sie in greifbare Nähe. Wo liegen die größten Chancen, welche Risiken sind zu beachten – und welche Rolle spielt Deutschland dabei? Darüber sprechen wir mit Dr. Selina Greuel, Geschäftsführerin von Bioscience Valuation und Co-Founder des Berliner BCI-Start-ups Insellar.

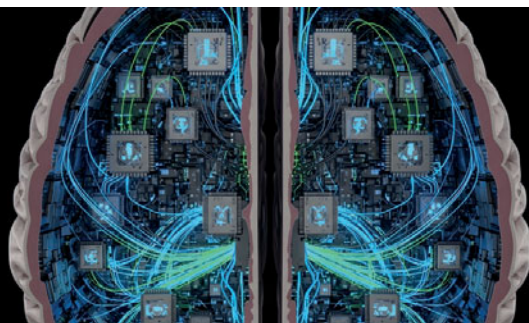


Illustration: © Rumah – stock.adobe.com

Plattform Life Sciences: Frau Dr. Greuel, wie würden Sie die aktuelle Lage im Bereich Brain-Computer Interfaces beschreiben?

Dr. Greuel: Wir erleben einen enormen technologischen Fortschritt und gleichzeitig ein stark wachsendes Investoreninteresse. BCIs messen Hirnaktivitäten und übersetzen sie in Outputs – etwa zur Wiederherstellung von Bewegung oder Kommunikation. Gleichzeitig gibt es bereits Bestrebungen, BCIs auch bei gesunden Menschen einzusetzen, etwa zur Erweiterung kognitiver oder sensorischer Leistungen. Damit eröffnet sich nicht nur ein großes medizinisches, sondern auch ein gesellschaftliches Potenzial. Der Sektor ist längst ein Wachstumsmarkt: 2024 flossen über 2,3 Mrd. USD an Venture Capital in Neurotech – dreimal so viel wie 2022. Unternehmen wie Neuralink konnten Finanzierungsrunden in erheblicher Größenordnung abschließen, und Analysten wie Morgan Stanley prognostizieren allein in den USA eine zukünftige Marktgröße von implantierbaren BCIs von rund 400 Mrd. USD. Kurz gesagt: BCIs sind längst kein reines Zukunftsthema mehr.

Welche Firmen nehmen gegenwärtig eine führende Rolle ein?

Der bekannteste Player, von dem sicher schon die meisten gehört haben, ist Neuralink. Die Verbindung zu Elon Musk garantiert Neuralink enorme Aufmerksamkeit. Dank starker Finanzierung ist es gut aufgestellt und gehört zu den wenigen Unternehmen, die den Sprung aus dem technischen Labor in die Klinik tatsächlich geschafft haben. Damit zählt Neuralink zu den am weitesten fortgeschrittenen Firmen. Technologisch ist die Firma ebenfalls interessant. Sie entwickelt ein etwa münzgroßes Implantat, das mit über 1.000 Elektroden verbunden ist, die mittels eines eigens hierfür entwickelten Roboters präzise im Gehirn platziert werden. Die Elektroden sollen Signale so interpretieren, dass Gedanken – etwa den Cursor zu steuern – direkt umgesetzt werden. Für Patienten mit fortgeschrittener ALS oder Querschnittslähmung stellt das einen enormen Meilenstein dar. Ob die Technologie tatsächlich tragfähig ist, wird sich aber erst zeigen, wenn belastbare Daten vorliegen. Bei der Fehlerfreiheit habe ich noch Bedenken. Allerdings wurden in diesem Feld bereits große Schritte gegangen – insofern bin ich davon überzeugt, dass es nur eine Frage der Zeit ist, bis der Durchbruch gelingt.

Neben Neuralink wird oft Synchron genannt. Wo liegt der Unterschied?

Synchron ist ebenfalls in der Klinik, verfolgt aber einen anderen Ansatz. Die Elektroden werden hier nicht von außen im Hirngewebe platziert, sondern werden weniger invasiv über Blutgefäße eingeführt. Die

Auflösung ist geringer als bei Neuralink, das teils sogar einzelne Neuronen erfassen kann. Synchrons erste Studie war bezüglich des Nebenwirkungsprofils erfolgreich, aber auch hier wissen wir wenig über Wirksamkeit und Fehlerfreiheit.

Welche weiteren Unternehmen prägen den Markt?

Neben Neuralink und Synchron sind sicherlich US-Firmen wie Paradromics, Blackrock Neurotech, Motif Neurotech und Precision Neuroscience zu nennen, allesamt amerikanische Firmen. In Europa wäre sicherlich die spanische Firma IN-BRAIN NEUROELECTRONICS hervorzuheben, die sich auf das Material Graphen spezialisiert hat. INBRAIN schloss 2024 eine Series-B-Runde über 50 Mio. USD ab.



ZUR AUTORIN

Dr. med. Selina Greuel studierte Medizin an der Charité, promovierte am BIH Center for Regenerative Therapies (BCRT) und absolvierte einen MBA an der Judge Business School der University of Cambridge. Nach Stationen als Ärztin und Investorin leitet sie **Bioscience Valuation** und gründete 2025 das BCI-Start-up **Insellar** mit.

we are open for your
start-up ideas



toward success
at 2 locations

The Life Science Factory supports life science start-ups with a comprehensive mentoring program and fully equipped labs and coworking in Göttingen and Munich. www.lifescience-factory.com

Auch in Deutschland entstehen spannende neue Ansätze. Unser Berliner Start-Up Insellar z.B., ganz frisch gegründet im Juli dieses Jahres, entwickelt eine neuartige Klasse von BCI, das wir gerne „Basal Brain Interface“ nennen. Wir konzentrieren uns nicht auf die Dekodierung von Gedanken und Steuerung von Bewegungen, sondern auf die präzise Modulation des neurohumoralen Systems. Statt auf hochinvasive Elektroden an der Hirnoberfläche zu setzen, verfolgen wir einen minimalinvasiven Ansatz, der tiefere und bislang therapeutisch kaum zugängliche Systeme anspricht. Im Speziellen sind wir sehr interessiert an Oxytocin, das nicht nur peripher als Hormon fungiert, sondern zentral auch als sehr wichtiger Neurotransmitter. Hier gibt es insbesondere aus den letzten zwei Jahren fantastische wissenschaftliche Evidenz, die zeigt, wie wichtig Oxytocin im Kontext der Empfindung von Freude, Entspannung und Minderung von Angstgefühlen ist. Diese endogenen Effekte möchten wir therapeutisch explorieren – vor allem, um neue Therapieansätze für Erkrankungen wie Depressionen zu entwickeln. Hier gibt es nach wie vor erheblichen Bedarf vonseiten der Patienten.

Wie sieht die Investitionslage in Europa aus?

Die USA sind hier natürlich erst einmal führend, aber auch in Europa wird man aktiver. Aktivitäten gibt es in UK, Spanien, Frankreich, Dänemark, den Niederlanden, Italien, Schweiz, Schweden – und auch in Deutschland. Die Szene ist fragmentiert und unterfinanziert, basiert aber auf starker akademischer Grundlage. Ein Paper von Jakob Hensing und Peter Schlecht nennt folgende Zahlen: Im Jahr 2024 gab es etwa 1.500 Neurotechdeals in den USA,

in Deutschland 21. Führend in Europa waren die Niederlande mit knapp 170 und UK mit knapp 150 Deals. Es gibt hierzulande einige große Vordenker, Forscher und Entwickler, aber dies setzt sich noch nicht so recht in Start-up-Aktivitäten um – leider ein sich wiederholendes Muster, insbesondere in Deutschland. Was die grundsätzliche Verfügbarkeit von Kapital im Bereich BCI angeht, muss man sagen: Es gibt zumindest international aktive VC-Fonds, die sich auf das Thema Neurotech spezialisiert haben, wie XEIA Venture Partners, Nexus NeuroTech Ventures, und der Braintecharm von Newfund Capital. Insofern ist es kein komplettes „Blank Space“. Auch breite Fonds wie CARMA, heal.capital oder HTGF investierten in das Münchner Start-up CereGate. Interesse ist also durchaus gegeben – insofern ist es vielleicht für die Fonds auch ein „Angebotsproblem“; es gibt einfach noch nicht so viele BCI-Start-ups in Europa.

Was müsste passieren, damit wir im Feld BCI aufholen?

In Deutschland und Europa haben wir immer mit denselben Schwierigkeiten zu kämpfen: regulatorische Hemmnisse, lähmende Bürokratie, Hindernisse bei Ausgründungen aus Forschungsinstituten. Manchmal habe ich den Eindruck, in Deutschland reagiert die Politik klassischerweise mit etwa zehn Jahren Verspätung auf eine sich neu etablierende Forschungsrichtung. Wobei man sagen muss, dass die Europäische Investitionsbank kürzlich mitgeteilt hat, dass sie nun 100 Mrd. EUR in moderne Technologien investieren möchte. Vieles davon wird aber sicherlich in die Themen Energie und europäische Sicherheit und Verteidigung fließen.

Wo liegen die größten technologischen Herausforderungen, welche Anwendungen stehen im Vordergrund?

Je nach Grad der Invasivität interagieren BCIs in direktem Kontakt mit dem Gehirn. Sie müssen demnach den höchsten Ansprüchen bezüglich Sicherheit gerecht werden, sprich biokompatibel, stabil und möglichst klein sein. Hinzu kommt: Das Dekodieren neuronaler Signaturen ist schwer, da Netzwerke noch nicht vollständig verstanden sind. Das erhöht die Fehleranfälligkeit. Und natürlich gibt es Fragen rund um die Themen Software, Datenverarbeitung und -sicherheit. Der

”

Die Fortschritte sind groß – der Durchbruch ist nur eine Frage der Zeit.

wesentliche Fokus liegt im medizinischen Themenfeld, insbesondere der Steuerung von Prothesen oder anderen externen Geräten. Das wird vor allem vorangebracht für Patienten mit schweren Störungen der Motorfunktion, wie sie bei ALS, Querschnittslähmungen, Schlaganfall und weit fortgeschrittenem Parkinson auftreten können. Dann gibt es noch ein interessantes Anwendungsfeld im Bereich der mentalen Gesundheit, insbesondere Depression und PTSD, oder auch der Schmerztherapie. Der nächste „evolutionäre“ Schritt wäre wohl das „Enhancement“ gesunder Gehirne, etwa zur Steigerung kognitiver Leistungen.

Und die Risiken?

Neben medizinischen Risiken bestehen weitere, die beachtet und reguliert werden müssen. Ich denke an Cybersecurity, Datenschutz sowie Missbrauch und Überwachung. Dies ist aus meiner Sicht lösbar – insbesondere, wenn wir hier europäische Wege gehen, die z.B. bei dem Thema individueller Datenschutz normalerweise sehr auf Sicherheit bedacht sind.

Ihre persönliche Einschätzung: Schlüsseltechnologie oder überschätzter Hype?

Ich sehe großes Potenzial, insbesondere im medizinischen Bereich. Ich glaube, wir sind von einem Durchbruch nicht mehr weit entfernt. Ich hoffe sehr, dass wir in Europa nachziehen und viel der Innovation aus unseren Breitengraden kommt. Das würde auch einige der Sicherheitsbedenken bereits adressieren. Das müssen wir aber jetzt entscheiden und dafür die Grundpfeiler legen – in fünf Jahren ist es zu spät.

Frau Dr. Greuel, herzlichen Dank für das Gespräch. ■

Das Interview führte Urs Moesenfechtel.

”

Manchmal habe ich den Eindruck, in Deutschland reagiert die Politik klassischerweise mit etwa zehn Jahren Verspätung auf eine sich neu etablierende Forschungsrichtung.

TRIPLE IMPACT – WILLKOMMEN IM TEAM!

Das neue Life Science-Team in München



Dr. Sonja Ackermann
s.ackermann@heuking.de



Dr. Stefanie Greifeneder
s.greifeneder@heuking.de



Dr. Manja Epping
m.epping@heuking.de

HEUKING baut die Life Sciences-Praxis aus und gewinnt drei neue Equity Partnerinnen für den Standort München.

Das neue Team hat einen sehr klaren Fokus auf den Life Sciences-Sektor mit den Schwerpunkten **Pharma, Biotech und Medizinprodukte** und verfügt in diesen Bereichen über ein hervorragendes Branchen-Know-how. Damit kann HEUKING den Mandanten zusätzliche Beratungskompetenz in diesen Bereichen anbieten und darüber hinaus noch spezialisierter bei M&A-Transaktionen und VC-Finanzierungen im Life Sciences-Sektor beraten.

Berlin
Chemnitz
Düsseldorf
Frankfurt

Hamburg
Köln
München
Stuttgart

heuking.de

Neu-CREATION: Zentrum für Regenerative Medizin

Geplantes Zentrum für Zell- und Gentherapie steht auf Bundes-Shortlist

Mit dem Vorhaben CREATION – Center for Gene- and Cell-Therapy in Regeneration and Transplantation stehen Leipzig, Hannover und Göttingen im Fokus eines ambitionierten Bundesverfahrens zur Förderung herausragender Forschungsinfrastrukturen. Ziel des Verfahrens ist die Auswahl von Forschungsinfrastrukturen, die für den Ausbau und Erhalt der deutschen Spitzenposition in Forschung und Innovation im internationalen Wettbewerb prioritär sind. **Von Urs Moesengechtel**

Zwar bedeutet die Shortlist-Platzierung noch keine Finanzierung, aber sie zeigt schon jetzt: Das Thema Zell- und Gentherapie ist von zentraler Bedeutung für die Gesundheitsversorgung. Der Wissenschaftsrat bewertete CREATION in den Aspekten wissenschaftliches Potenzial, Nutzung, Relevanz für den Standort Deutschland und Umsetzbarkeit als „exzellent“ bzw. „sehr gut“.

Medizin von morgen – Chancen und Lücken

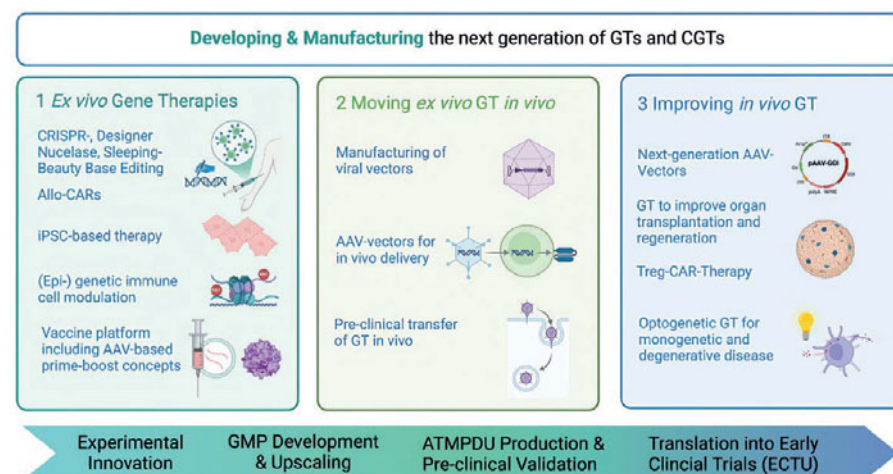
Regenerative Zell- und Gentherapien zählen zu den technologischen Kernthemen der Medizin von morgen. Sie versprechen hochpräzise Heilansätze für Krebs, Erbkrankheiten, degenerative Leiden und die großen Volkskrankheiten. Doch die Übersetzung ins klinische Umfeld bleibt derzeit in Deutschland mäßig entwickelt. Klinische Studien, GMP-Produktion und industrielle Skalierung verlaufen getrennt – mit Verzögerungen, hohen Kosten und Fragmentierung. Genau diese Lücke soll nun geschlossen werden. Deshalb startete das Bundesministerium für Forschung, Technologie und Raumfahrt (BMFT) im Sommer 2024 ein Priorisierungsverfahren für neue Forschungsinfrastrukturen, von der Batteriezellfertigung bis zur Medizin. Im Juli 2025 wurde schließlich die Shortlist mit neun Projekten von nationaler Bedeutung vorgestellt. CREATION gehört dazu; das finale Votum des BMFT wird im November 2025 veröffentlicht.

Drei Standorte, eine integrierte Struktur

CREATION soll ein integratives Zentrum werden, das Forschung, klinische Anwendung und industrielle Translation von Zell- und Gentherapien unter einem Dach vereint. Die geplante Infrastruktur ist verteilt auf die drei

Abb. 1: Zentrale Ziele von CREATION: die nächsten großen Schritte in der Gentherapie (GT) und der zell- und gentherapeutischen Entwicklung (CGT)

CREATION - Center for Gene- and Cell-Therapy in Regeneration and Transplantation



Quelle: © CREATION-Konsortium

Standorte Hannover, Göttingen und Leipzig – mit erheblichen Erweiterungen der GMP-Anlagen in Hannover und Leipzig. In Kooperation mit Niedersachsen schickt Leipzig dafür zwei starke Partner ins Rennen: erstens die Universitätsmedizin Leipzig, die mit ihrer medizinischen Fakultät und dem Universitätsklinikum sowohl über klinische Exzellenz als auch über Zugang zu großen Patientenkohorten und Studieninfrastrukturen verfügt; zweitens das Fraunhofer-Institut für Zelltherapie und Immunologie (IZI), das mit seinen GMP-Einrichtungen eine einzigartige Ressource bietet, die europaweit wahrgenommen wird. Dazu gehören rund 630 m² Reinraumfläche für die Herstellung zellbasierter Therapeutika, 640 m² Labore zur Qualitätskontrolle und weitere rund 240 m² Labore zur GMP-Prozessentwicklung. Bis 2026 soll zusätzlich eine neue GMP-Anlage zur Vektorproduktion entstehen. Seit 2006 wurden am Fraunhofer IZI

bereits über 4.000 Zellprodukte freigegeben – darunter 600 CAR-T-Zelltherapien, sogenannte lebende Krebsmedikamente.

In Kooperation mit und im Auftrag von akademischen Einrichtungen, KMU und großen pharmazeutischen Industriepartnern (z.B. Novartis, BMS) werden am Fraunhofer IZI Zell- und Gentherapeutika für europa- und weltweite Anwendungen im Rahmen klinischer Studien hergestellt. Leipzig gehört zu den wenigen Standorten in Deutschland, an denen Forschung, GMP-Produktion und klinische Entwicklung nahtlos ineinandergreifen. Zusammen mit den Partnern in Hannover und Göttingen würde CREATION diese Stärken strategisch bündeln und international kompetitiver machen.

Von Einzellösungen zu „Off-the-Shelf-Therapien“

Im Mittelpunkt von CREATION soll die Entwicklung von „Off-the-Shelf-Therapien“

STIFEL

HELPING AMBITIOUS EUROPEAN HEALTHCARE AND TECHNOLOGY COMPANIES BECOME GLOBAL LEADERS

With over 200 international bankers, Bryan Garnier provides growth companies with global access to capital and investors, deep sector knowledge, and expertise in private and public growth financing strategies, including equity and debt solutions, as well as mergers and acquisitions.



BackMarket

THE DEAL

Bryan, Garnier & Co acted as Sole Secondary Advisor to a group of historical shareholders in the secondary sale of their shares in Back Market to Noteus Partners and AFIR.

Founded in 2014, Back Market is a leading online marketplace dedicated to refurbished electronics, connecting consumers with certified refurbishers to promote sustainable consumption and reduce electronic waste.

The company is a European pioneer in the circular economy, operating in over 15 countries across Europe, North America, and Asia, with a fast-growing customer base and recognised market leadership in refurbished devices.

cplace

THE DEAL

Bryan, Garnier & Co acted as Sole Financial Advisor to Collaboration Factory AG (cplace) on its sale to Level Equity.

Founded in 2014, cplace is a software company offering next-generation project and portfolio management (PPM) solutions, combining hybrid data models, no-code/low-code development, and collaborative features for complex industries such as automotive, life sciences, and manufacturing.

The company is a trusted partner to industry leaders including BMW, Daimler, and Roche, and has established itself as an innovative force in enterprise software with a strong presence across Europe.

ftapi

Armira⁴
TIKEHAU CAPITAL

THE DEAL

Bryan, Garnier & Co acted as European Lead Manager on Abivax' USD 236 million Nasdaq IPO.

Abivax is a clinical-stage biotechnology company focused on developing therapeutics that harness the body's natural regulatory mechanisms to modulate the immune response in patients with chronic inflammatory diseases. Based in France and the U.S., Abivax's lead drug candidate, obefazimod (ABX464), is in Phase 3 clinical trials for the treatment of moderately to severely active ulcerative colitis.

STIFEL.COM



FALK MÜLLER-VEERSE

Managing Director

M: +49 162 403 5671

falk.mueller-veerse@stifel.com



MARTIN EICHLER

Director

M: +49 173 384 2706

martin.eichler@stifel.com



SEBASTIAN SCHIRL

Managing Director

M: +49 151 2126 8763

sebastian.schirl@stifel.com



JUTTA WUEBKEN

Director

M: + 49 176 722 30 236

jutta.wuebken@stifel.com

PARIS

LONDON

MUNICH

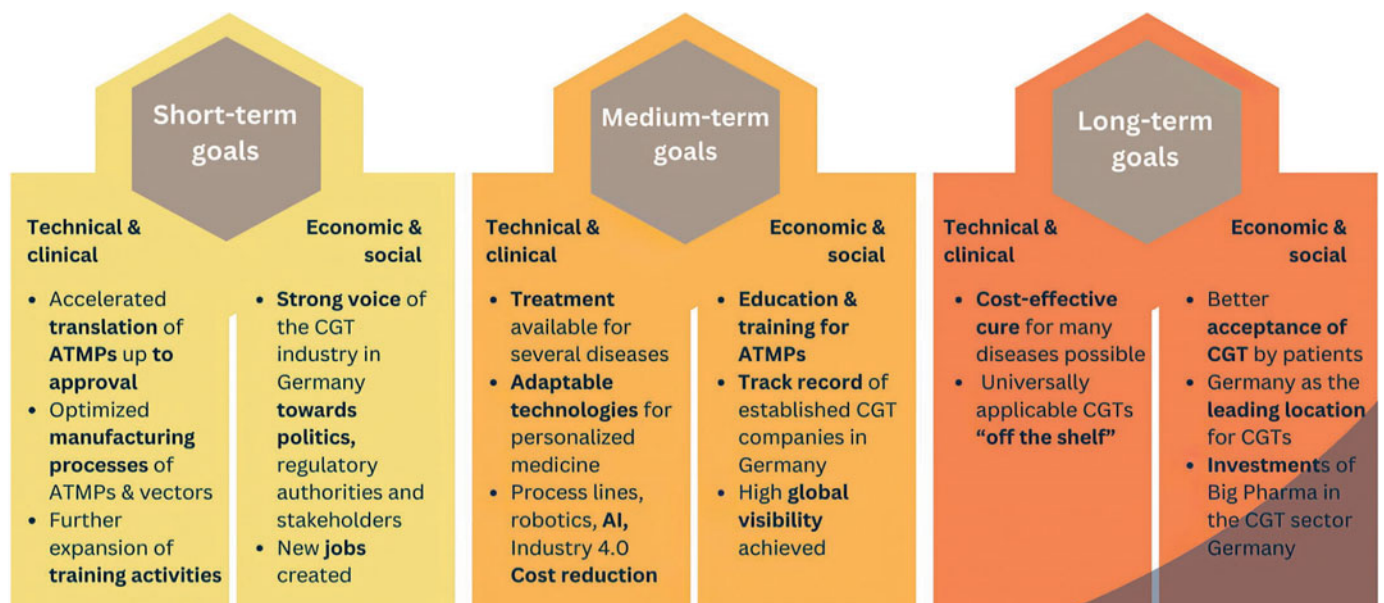
FRANKFURT

OSLO

MILAN

GENEVA

Abb. 2: Zentrale Ziele von CREATION



Quelle: © CREATION-Konsortium

stehen. Darunter versteht man standardisierte, lagerfähige Präparate, die nicht erst individuell für einzelne Patienten hergestellt werden müssen. Gleichzeitig sollen die Produktionsverfahren durch KI-gestützte Automatisierung effizienter, schneller und kostengünstiger werden. Diese Ansätze zielen direkt auf Krankheiten wie Krebs, genetische Erkrankungen sowie Stoffwechsel- und Herz-Kreislauf-Leiden. Insbesondere die Beschleunigung der großvolumigen Produktion von Gene Therapy Medicinal Products (GTMPs) stellt ein Alleinstellungsmerkmal dar.

Leipzigs Rolle im nationalen Biotechcluster

Während Hannover und Göttingen ihre Stärken vor allem in der Grundlagenforschung und klinischen Entwicklung einbringen, sind in Leipzig Patientenversorgung, GMP-Produktion und regulatorische Expertise optimal miteinander verzahnt. Dieses Alleinstellungsmerkmal könnte CREATION in Deutschland zur nationalen Plattform machen. In Kombination mit dem seit vier Jahren geförderten Zukunftcluster SaxoCell, dem neu geförderten Exzellenzcluster Leipzig Center of Metabolism (LeiCEM) sowie dem Biotechhub BIO CITY LEIPZIG bietet Leipzig schon jetzt ein integriertes Innovationsökosystem für Start-ups, Zulieferer und internationale Big-Pharma-Partner. Als weiterer Partner ist das Unternehmen GMPunlimited vorgesehen, das spezifische Expertise in der industriellen

Skalierung und GMP-Produktion einbringt. Geplant ist, dass jährlich etwa 200 bis 300 externe Nutzer (ca. 60% akademische sowie 40% privatwirtschaftliche und außeruniversitäre Wissenschaftler) Zugang zu den CREATION-Ressourcen erhalten, zusätzlich zu den Forschern der vier verantwortlichen Institutionen.

Für den regionalen Wirtschaftsraum Sachsen wäre die Realisierung von CREATION ein deutlicher Impuls. Neue Start-ups, spezialisierte Zulieferer und internationale Partnerunternehmen könnten sich verstärkt ansiedeln und damit das Biotechcluster in Sachsen nachhaltig verdichten. Schon heute gilt der BioCity Campus Leipzig als Magnet der sächsischen Life-Science-Szene. Auf über 100.000 m² vereint er Forschungsinstitute, (außer)universitäre Einrichtungen, Start-ups und etablierte Biotechunternehmen. Der Campus ist nicht nur räumlich, sondern auch inhaltlich eng mit der Universitätsmedizin und dem Fraunhofer IZI verzahnt. Hinzu kommt die exzellente Infrastruktur: Mit dem Flughafen Leipzig/Halle steht der Region ein international angebundener 24/7-Frachtflughafen zur Verfügung, der gerade für die hochsensible Pharmalogistik unverzichtbar ist. Mit CREATION könnte sich das Cluster entscheidend weiterentwickeln: In Ergänzung und unmittelbarer Nachbarschaft zum Fraunhofer IZI entstünde ein europaweit sichtbarer Knotenpunkt für Zell- und Gentherapien.

Nationale Strategie und Finanzierung

Mit der Nationalen Strategie für Gen- und zellbasierte Therapien (Nationale Strategie GCT) stellt der Bund gemeinsam mit den Ländern von 2023 bis 2026 insgesamt 48 Mio. EUR bereit und folgt damit erfolgreichen Beispielen in UK, Benelux und Frankreich. Das macht deutlich: Das Thema ist auf höchster politischer Ebene angekommen. CREATION knüpft an diese Agenda an und soll die dafür nötigen Strukturen schaffen. Für den Aufbau des Zentrums selbst ist jedoch ein ganz anderer Maßstab erforderlich. Der aktuelle Finanzrahmen des Projekts sieht bis 2029 Investitionen von rund 84 Mio. EUR für Bau und Ausstattung vor. Für den anschließenden Betrieb bis 2038 sind weitere etwa 100 Mio. EUR veranschlagt. Damit gehört CREATION zu den größten biomedizinischen Infrastrukturvorhaben, die Deutschland derzeit diskutiert. Entscheidend wird neben der Höhe der Mittel auch die Organisationsform sein. Nur ein Modell, das akademische Freiheit mit industrieller Kooperation verbindet, kann die notwendige Dynamik entfalten.

Ausblick

CREATION ist derzeit noch eine Vision. Doch mit den bereits vorhandenen Strukturen, klar definierten Ausbauplänen und einem Finanzrahmen von fast 200 Mio. EUR über Aufbau und Betrieb liegen die Grundlagen für weitere Entscheidungen auf dem Tisch. ■



PASSION FOR PRECISION.

Delivering the promise of
radiopharmaceuticals
to patients.



www.itm-radiopharma.com

Follow us on [LinkedIn](#)

AFYREN: Entscheidungen, die den Unterschied machen

Wie ein französisches Greentech-Scale-up den Sprung von der Idee zur industriellen Realität geschafft hat

Die Bioökonomie gilt als einer der vielversprechendsten Zukunftsmärkte. Doch der Weg von der Laboridee zum industriellen Maßstab ist voller Hürden – von Technologieentscheidungen über Finanzierungsfragen bis hin zu verlässlichen Partnerschaften. Das französische Unternehmen AFYREN hat diese Gratwanderung geschafft. Wir sprachen mit CEO Nicolas Sordet darüber, welche Entscheidungen und Erfahrungen am Ende den Unterschied machen. **Von Urs Moesenfechtel**

Am Anfang stand die Frage: Mit welcher Technologie lässt sich die Idee einer biobasierten Chemie überhaupt auf industrielle Füße stellen? AFYREN entschied sich früh gegen den Weg bloßer wissenschaftlicher Raffinesse. „Aus strategischer Sicht war Robustheit für uns wichtiger als elegantere oder komplexere, aber fragile Technologien“, so Sordet. Konkret hieß das: kein Einsatz gentechnisch veränderter Mikroorganismen. „Das machte den Prozess einfacher zu skalieren und zugleich kosteneffizienter.“



Nicolas Sordet, CEO, AFYREN

Meilensteine – Schritt für Schritt statt großer Versprechen

Die aktuellen Finanzdaten zeigen, dass dieser Kurs aufgeht: Im ersten Halbjahr 2025 lag der Cashburn bei rund 6 Mio. EUR – für ein Unternehmen im Hochlauf eine überschaubare Größe. Gleichzeitig verfügte AFYREN zum 30. Juni über 27,5 Mio. EUR an liquiden Mitteln, während die Nettoverschuldung mit 2,7 Mio. EUR sehr niedrig blieb. Zwar stand unter dem Strich noch ein Verlust von 6,9 Mio. EUR, doch die Perspektive ist klar: Mit dem stabilen Betrieb der ersten kommerziellen Bioraffinerie, AFYREN NEOXY, die 2022 im lothringischen Carling-Saint-Avold gebaut und 2025 in den industriellen Dauerbetrieb überführt wurde, wird das Geschäftsmodell erstmals im großen Maßstab wirksam.

Schon im laufenden Jahr erwartet das Unternehmen die ersten signifikanten Pro-

duktionsumsätze aus dieser Anlage – und innerhalb weniger Quartale soll AFYREN NEOXY so weit hochgefahren sein, dass sie einen positiven EBITDA-Beitrag liefert. Sordet betont dabei ausdrücklich, dass dieser vorsichtige Kurs bewusst gewählt war: „Wir haben nie etwas verkauft, das wir nicht schon bewiesen hatten. Investoren durch übertriebene Versprechungen zu locken, wäre unklug gewesen.“ Deshalb setzte AFYREN auf eine Finanzierung in Etappen: Neues Kapital gab es erst nach klar nachgewiesenem Erreichen von Meilensteinen. Weil das Team zugleich bewusst konservativ plante, keine übertriebenen Versprechungen machte und den Dialog auch in schwierigen Zeiten aufrechterhielt, blieben die Erwartungen realistisch – und genau das sicherte Vertrauen und Geduld bei Investoren. Ebenso wichtig war ein disziplinierter Umgang mit Kapital: „Wir wollten nie in eine Situation geraten, in der uns hohe Struktur- oder Unternehmensfixkosten erdrücken. Ein schlanker Ansatz war entscheidend, um handlungsfähig zu bleiben.“

Marktrisiko absichern: Nachfrage vor Produktion

Die Finanzierung wäre nicht gelungen, wenn der Markt nicht überzeugt gewesen wäre. Deshalb begann AFYREN bereits 2018 mit den ersten Kundenverträgen – Jahre vor der Inbetriebnahme der Fabrik. Insgesamt sicherte das Unternehmen bis heute Abnahmevereinbarungen im Umfang von 165 Mio. EUR ab – viele davon mit „Take-or-pay-Struktur“, die mehrjährige Absatzsicherheit schaffen. Für Sordet war das ein entscheidender Beweis dafür, dass das

Abb. 1: The 12 Principles of Green Chemistry

A framework for designing or improving materials, products, processes and systems

- 1 Prevent Waste
- 2 Atom Economy
- 3 Less Hazardous Synthesis
- 4 Design Benign Chemicals
- 5 Benign Solvents & Auxiliaries
- 6 Design for Energy Efficiency
- 7 Use of Renewable Feedstocks
- 8 Reduce Derivatives
- 9 Catalysis (vs. Stoichiometric)
- 10 Design for Degradation
- 11 Real Time Analysis for Pollution Prevention
- 12 Inherently Benign Chemistry for Accident Prevention

Quelle: AFYREN

Geschäftsmodell mehr war als nur eine technische Vision: „Wenn man Investoren überzeugen will, braucht man einen ‚proof of love‘ vom Markt – Kunden, die Verträge unterschreiben, noch bevor die Anlage steht.“ Damit konnte das Unternehmen zeigen, dass echte Nachfrage vorhanden war – und gewann die notwendige Glaubwürdigkeit für die nächsten Finanzierungsrunden. Die Produkte sind zu 100% biobasiert sowie COSMOS-zertifiziert und finden Einsatz in zahlreichen strategischen Sektoren, z.B. in

Plattform Life Sciences

Unsere Mission: crossmediale Verbindung (Magazin, Web, Events) der Lebenswissenschaften mit Wissen und Netzwerken aus Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarkt

(E-)MAGAZIN – ONLINE – EVENT – NETZWERK



Premium-Partner 2025

Premium-Partner im Netz: <https://www.goingpublic.de/premiumpartner-lifesciences>



AFYREN S.A. (ISIN: FR0014005AC9)



Quelle: stock3.com

der Lebensmittel- und Tierfutterindustrie, Aromen und Geruchsstoffen sowie in den Life Sciences – zu wettbewerbsfähigen Kosten.

Die erste große Entscheidung: eine eigene Anlage

Dass AFYREN diese Nachfrage überhaupt bedienen konnte, liegt an einer strategischen Grundsatzentscheidung. Viele Start-ups begnügen sich mit einer Laborlizenzierung – AFYREN baute die eigene Fabrik. „Das magische Rezept klingt verlockend: Technologie entwickeln, Lizenzen verkaufen, Royalties kassieren. Die Realität ist: Ohne den Beweis, dass es industriell funktioniert, wird das niemand ernsthaft bezahlen“, unterstreicht Sordet. Mit Unterstützung des EU-Flaggschiffprojekts AFTER-BIOCHEM entstand in Carling-Saint-Avoid die erste industrielle Bio-raffinerie dieser Art. 2022 ging sie in Betrieb, 2025 folgte der Schritt in den Dauerbetrieb. Bisher wurden bereits mehrere Hundert Tonnen biobasierter Säuren produziert und über 100 Tonnen ausgeliefert und fakturiert. Die Anlage schuf 80 direkte und 250 indirekte Arbeitsplätze – und ist heute das Herzstück von AFYRENs Geschäftsmodell.

Substanz statt Schlagzeilen

Der Aufbau der Anlage gelang nicht im Alleingang. Kooperationen spielten eine zentrale Rolle – aber nur, wenn sie echten Mehrwert boten. „Man darf eine Partnerschaft nicht nur eingehen, weil Investoren sie erwarten. Wenn sie keinen echten Mehrwert bringt, kann sie mehr Probleme verursachen, als sie löst“, so Sordet. Mit Südzucker schloss AFYREN einen fünfjährigen Liefervertrag – inklusive Preisgleitmechanismen, ohne Strafzahlungen bei Verzögerungen, ohne

langfristige Exklusivität. Für AFYREN war – und ist – die Partnerschaft mit Südzucker mehr als ein reiner Liefervertrag. Sie sichert nicht nur die Rohstoffversorgung über fünf Jahre, sondern bringt auch einen Partner ins Boot, der ein echtes Interesse am Gelingen des Projekts hat. „Mit Südzucker hatten wir einen Partner, der wirklich ein Interesse an unserem Erfolg hatte – das ist der einzige Weg, um durch schwierige Phasen zu kommen“, betont Sordet.

Börsengang ursprünglich nicht geplant

Gleichzeitig lernte AFYREN im EU-Flaggschiffprojekt AFTER-BIOCHEM, wie wichtig es ist, entlang der gesamten Wertschöpfungskette zusammenzuarbeiten – von Landwirtschaft über Industrie bis hin zu den Endkunden. Diese Erfahrungen haben das Unternehmen geprägt und gezeigt, dass Bioökonomie nur im Zusammenspiel funktioniert. AFYREN versteht „Kooperation“ deshalb breiter: nicht nur als Lieferbeziehung, sondern auch als Verpflichtung zu Transparenz und Nachhaltigkeit. So erhielt AFYREN NEOXY die „Responsible-Care®-Confirmed-Diagnose“ des französischen Chemieverbands France Chimie, veröffentlichte einen Sustainability-Report nach ESRS-Standards und wurde mit einem Ethifinance-Rating von 85/100 (Platinum) ausgezeichnet. Hinzu kommt eine Silbermedaille von EcoVadis – einem der bekanntesten Nachhaltigkeitsratings in der Branche –, die AFYREN zuletzt mit verbessertem Score erreichte. Für Sordet ist das ein weiterer Beleg dafür, dass Substanz und Verlässlichkeit auch im Bereich Nachhaltigkeit die Grundlage für Vertrauen schaffen.

Wenn sich ein Fenster öffnet: der Börsengang

Während AFYREN noch an der Umsetzung der Anlage arbeitete, tat sich ein weiteres Fenster auf: das IPO an der Euronext Growth® Paris (2021). „Der Börsengang war ursprünglich nicht geplant. Aber es öffnete sich ein Fenster, und wir haben es genutzt. Heute macht uns die Notierung transparenter und verlässlicher in den Augen unserer Partner – gerade international.“ Für Sordet ist dies ein Beispiel für notwendige Flexibilität: „Man kann nicht alles durchplanen. Als sich das Marktfenster öffnete, mussten wir schnell entscheiden – und der Schritt hat uns neue Finanzierungsmöglichkeiten und internationale Sichtbarkeit eröffnet.“ Damit liegt der Börsengang zwar zeitlich vor der Inbetriebnahme 2022 und dem Dauerbetrieb 2025, doch seine Wirkung zeigt sich vor allem im weiteren Wachstum: Sichtbarkeit, Zugang zu Investoren und zusätzliche Glaubwürdigkeit.

Blick nach vorn

Mit dem Dauerbetrieb beginnt die nächste Etappe: der Hochlauf zu vollen Produktionsmengen. Erste signifikante Produktionsumsätze werden 2025 erwartet und der Break-even der Anlage soll innerhalb weniger Quartale folgen. Darauf aufbauend startete AFYREN ein Optimierungsprogramm: Zusätzliche 20 Mio. EUR Investitionen sollen die Kapazität von 16.000 auf 20.000 Tonnen pro Jahr steigern (+20%) und den EBITDA-Beitrag der Anlage von 9 Mio. auf 14 Mio. EUR anheben (+40%). Mittel- bis langfristig bleibt das Ziel bestehen: drei Werke, 150 Mio. EUR Umsatz bei ~30% EBITDA-Marge. Doch Sordet bleibt vorsichtig: „In der Bioökonomie braucht man Zeit, um Fortschritte zu erzielen. Manche Investoren steigen erst drei Jahre nach dem ersten Kontakt ein.“ Bei AFYREN ist diese Geduld eine Stärke: „Wir verfolgen einen Schritt-für-Schritt-Ansatz und gehen erst weiter, wenn die aktuelle Stufe stabil läuft, um so eine stabile Grundlage für langfristiges Wachstum zu schaffen.“

Fazit

AFYREN zeigt, wie Bioökonomie Realität wird: robuste Technologie, disziplinierte Finanzierung, gesicherte Nachfrage, Partnerschaften mit Substanz – und die Bereitschaft, Chancen wie einen Börsengang zu ergreifen. Daraus ist eine Anlage geworden, die heute läuft und liefert. „Es geht darum, viele kleine Entscheidungen zu treffen – manche schwer, manche überraschend. Zusammengenommen machen sie den Unterschied.“ ■

MC SERVICES



MC Services AG is Europe's leading team of experts for life sciences communications with offices in Munich, Düsseldorf, Berlin, London and Boston. Established for many years as an important link between the healthcare industry and the capital market, MC Services advises international clients in an exciting and future-oriented sector



CORPORATE COMMUNICATIONS

Designing, implementing and effectively operating international Corporate Communications programs is part of our core expertise.



INVESTOR RELATIONS

Our trained senior Investor Relations specialists provide a unique opportunity to have immediate access to the necessary tools, skills and networks you need in Europe, the UK and the US.



PRODUCT & SCIENCE PR

Right from its scientific beginnings, and all the way through regulatory approval and market launch we support the strategic positioning and marketing of your product.



ROADSHOWS & TRANSACTIONS

We target the appropriate audience for the unique investment proposition of your Company and help raise capital through IPOs, secondary offerings or other equity financings.

Meet us at:



OCTOBER 23, 2025 | LEIPZIG

BIO-EUROPE®

NOVEMBER 3-5, 2025 | VIENNA, AUSTRIA



**Deutsches
Eigenkapitalforum**

NOVEMBER 24-26, 2025 | FRANKFURT

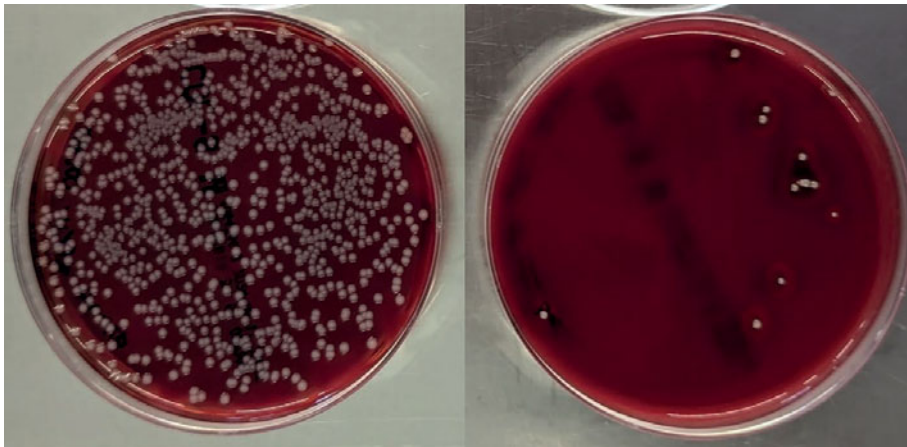
INTERESTED?

Get in touch: info@mc-services.eu or www.mc-services.eu

Resistente Erreger mit Kaltplasma bekämpfen

Neue Perspektiven in der Infektionsmedizin

Antibiotikaresistenzen zählen zu den größten Gesundheitsrisiken unserer Zeit – besonders in der Intensivmedizin. Ein neuer Ansatz macht nun Hoffnung: Kaltplasma zerstört Erreger zuverlässig, ohne dass Resistenzen entstehen können. Könnte diese Technologie die Infektionsmedizin grundlegend verändern? **Von Uwe Perbandt**



Die Wirkung von Kaltplasma auf MRSA-Bakterien. 1:107 Kontrolle (links) vs. 1:107, 3 min höchste Stufe (rechts).

Foto: © Viomed

Antibiotikaresistenzen (Antimicrobial Resistance (AMR)) zählen laut der Weltgesundheitsorganisation (WHO) zu den größten Gesundheitsrisiken unserer Zeit.¹ Weltweit sterben jährlich Millionen Menschen an antibiotikaresistenten Infektionen – Lancet-Schätzungen zufolge etwa eine Million direkt, und fast fünf Millionen Todesfälle stehen damit im Zusammenhang.² Besonders betroffen sind Krankenhäuser, wo solche Infektionen allein in Europa pro Jahr Millionen zusätzliche Krankheitstage und zweistellige Milliardenkosten verursachen. Bleiben durchschlagende Gegenmaßnahmen aus,

droht die Lage sich dramatisch zu verschärfen: Lancet-Prognosen zufolge könnten bis 2050 weltweit mehr als zehn Millionen Menschen pro Jahr an multiresistenten Infektionen sterben, was in etwa der heutigen Krebssterblichkeit entspricht.³

Ein Brennpunkt der AMR-Problematik liegt in der Intensivmedizin. Durch die dort häufig notwendige invasive Beatmung kann es zu Lungenentzündungen kommen – sogenannten beatmungsassoziierten Pneumonien (VAP). Diese Infektion betrifft viele Intensivpatienten: In Deutschland werden jährlich über 480.000 Patienten invasiv beatmet, und bis zu 40% davon entwickeln eine VAP.⁴ Dies führt zu längeren Intensivaufenthalten und deutlich erhöhter Sterblichkeit (bis zu 50% in schweren Fällen), was Personal und Budgets enorm belastet.⁵ Innovative, nicht-antibiotische Therapien sind hier dringend gefragt, was sich auch wirt-

schaftlich widerspiegelt: Der globale Markt der Intensivmedizin wächst um etwa 6% pro Jahr und könnte bis 2030 ein Volumen von über 35 Mrd. USD erreichen.⁶

Kaltplasma als neuer Therapieansatz

Kaltes atmosphärisches Plasma (Kaltplasma) ist ein innovativer Ansatz im Kampf gegen resistente Erreger. Ein ionisiertes Gas erzeugt reaktive Teilchen, die Krankheitserreger durch Zerstörung ihrer Zellstrukturen abtöten – selbst multiresistente Bakterien wie MRSA. Dieser physikalische Effekt wirkt gegen alle Keime gleichermaßen, sodass⁷ keine Resistenzentwicklung möglich ist. Anders als bei Antibiotika besteht also kein Risiko, dass Erreger unempfindlich werden.⁸



ZUM AUTOR

Uwe Perbandt ist Gründer und Mehrheitsgesellschafter der Viomed-Gruppe und CEO der **Viomed Medical AG**. Seit 2006 baut er Viomed auf; zuvor und parallel agierte er als Serienunternehmer und IP-Investor u. a. in Telekommunikation und Personal Care. 2021 initiierte er die Übernahme der terraplasma medical; 2024 wurde er zum Vorsitzenden des Vorstands berufen.

1) <https://bit.ly/viomed01>

2) <https://www.thelancet.com/series-do/AMR-and-digital-approaches>

3) <https://www.thelancet.com/series-do/AMR-and-digital-approaches>

4) <https://bit.ly/viomed04>

5) <https://bit.ly/viomed05>

6) <https://bit.ly/viomed06>

7) <https://bit.ly/viomed07>

8) <https://go.nature.com/420loOU>

Kaltplasma kann Infektionen nicht nur behandeln, sondern sogar verhindern – ein Novum in der Infektionsmedizin. So könnte es etwa in den Atemwegen frühzeitig eingesetzt werden, um Keime bei ersten Anzeichen einer VAP zu eliminieren, oder zur prophylaktischen Desinfektion von Kathetern und Wunden dienen. Die Anwendung ist schmerzfrei und schädigt kein gesundes Gewebe, da das Plasma in Umgebungstemperatur arbeitet. Die Kombination aus Wirksamkeit, Tempo und nichtexistentem Resistenzrisiko macht Kaltplasma zu einem potenziellen „Gamechanger“.⁹

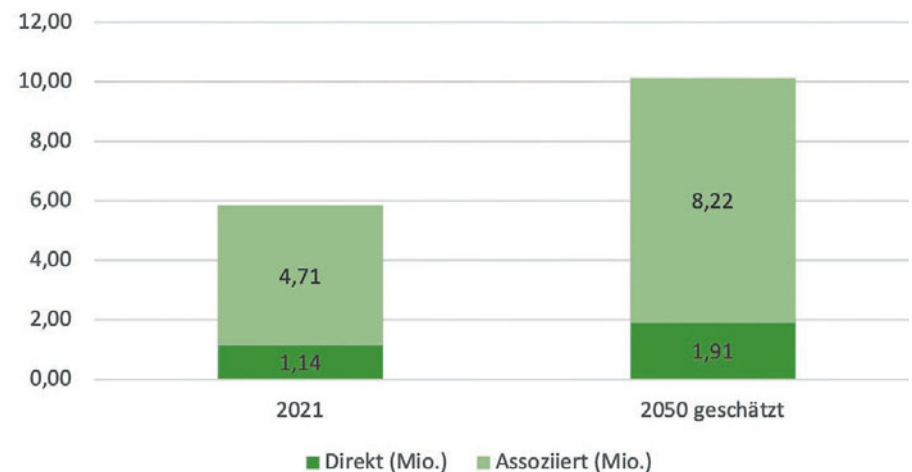
Derzeit wird Kaltplasma in einer klinischen Studie an der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH) und dem Helmholtz-Zentrum für Infektionsforschung (HZI) in Kooperation mit Viomed Medical getestet. Erste Ergebnisse sind vielversprechend: In Zellkulturexperimenten wurden sämtliche MRSA-Bakterien abgetötet, ohne menschliche Lungenzellen zu beeinträchtigen.¹⁰

Von der Forschung in die Praxis

In der Intensivmedizin befindet sich die Kaltplasmatechnologie noch in der Erprobungsphase. Die ersten Anwendungen konzentrieren sich auf die Pneumologie, insbesondere auf die Prävention und Behandlung von VAP. Sollte eine Zulassung erfolgen, würde Kaltplasma als erste Therapie dieser Art in der Pneumologie eine völlig neue Behandlungsoption eröffnen. Fachleute und Branchenanalysten erwarten, dass ein erfolgreiches Plasmatherapiesystem aufgrund des hohen Bedarfs rasch weite Verbreitung finden und mittelfristig zur Standardausstattung in Krankenhäusern werden könnte – vergleichbar mit Beatmungsgeräten oder Defibrillatoren.

Der nächste Schritt sind nun klinische Studien am Menschen. Sie sollen im realen Einsatz zeigen, dass die Plasmatherapie Infektionsraten senkt und Krankheitsverläufe verbessert. Die Studienleiter streben für 2025/26 zügige Zulassungsverfahren und ggf. Sondergenehmigungen an, um die Methode so schnell wie möglich für Patienten verfügbar zu machen.¹¹

Abb. 1: Todesfälle durch AMR in Mio.



Quelle: Viomed

Medizinischer und ökonomischer Nutzen

Die Einführung einer Kaltplasmatherapie hätte weitreichende Effekte. Medizinisch könnte sie Infektionszahlen deutlich verringern und die Sterblichkeit senken, insbesondere bei kritisch kranken Intensivpatienten. Hochrechnungen legen nahe, dass pro 100 VAP-Patienten durch frühzeitigen Plasmaeinsatz etwa zwei bis drei Todesfälle verhindert werden könnten. Zudem eröffnet sich eine Option, wenn Antibiotika versagen – etwa bei multiresistenten Keimen oder wenn Erreger nur langsam auf Medikamente ansprechen. Kaltplasma wirkt unabhängig von klassischen Resistenzmustern und könnte in rund einem Drittel der VAP-Fälle jene Lücke schließen, in denen die initiale Antibiotikatherapie nicht greift.¹²

Gleichzeitig würden Patienten, Angehörige und Pflegekräfte profitieren. Weniger Infektionen bedeuten weniger Komplikationen, kürzere Intensivaufenthalte und insgesamt eine schnellere Erholung. Auch Gesundheitssysteme könnten enorme Kosten einsparen: Jeder vermiedene Inten-

sivtag (Kosten: 1.500 bis 3.000 EUR)¹³ summiert sich über Tausende Fälle zu Einsparungen im Milliardenbereich.

Fazit

Antibiotikaresistenzen sind eine der größten Herausforderungen für die globale Gesundheit und drohen Errungenschaften der modernen Medizin zunichtezumachen. Kaltplasma ist ein vielversprechender Ansatz, um diese Bedrohung innovativ anzugehen. Es zerstört Erreger physikalisch, ohne Resistenzbildung zu provozieren, und könnte sogar präventiv eingesetzt werden, um Infektionen zu verhindern, bevor sie entstehen. Die laufende Studie ist ein erster Schritt auf dem Weg zur breiten klinischen Anwendung. Klar ist: Gelingt es, Kaltplasma sicher und wirksam in die Praxis zu überführen, wäre dies ein entscheidender Fortschritt in der Infektionsmedizin – mit positiven Effekten für Patienten, Gesundheitssysteme und die medizinische Infrastruktur. Die Vision einer infektionsfreien Intensivstation rückt damit ein Stück näher. ■



Foto: © Viomed

9) <https://bit.ly/viomed09>

10) <https://bit.ly/viomed10>

11) <https://bit.ly/viomed11>

12) <https://bit.ly/viomed12>

13) <https://bit.ly/viomed13>

Innovationsförderung braucht Immobilienintelligenz

Die Herausforderungen bei der Ansiedlung von Start-ups & Co. im Technologiepark BioCampus Cologne

Technologieparks gelten als Motoren für Innovation – doch ohne passende Labor- und Büroflächen bleiben viele Ideen stecken. Am Beispiel des BioCampus Cologne zeigt sich, warum die Ansiedlung innovativer Unternehmen weit mehr verlangt als nur verfügbare Quadratmeter. **Von Yvonne Patschke**



Foto: © zinkevych – stock.adobe.com

Was wie ein lokales Problem wirkt, betrifft in Wahrheit ganz Deutschland.

Spezialimmobilien: ein zögerlicher Markt und Start-ups zwischen Vision und Bürokratie

Laborflächen sind Spezialimmobilien, die besondere bauliche Eigenschaften erfordern: Abluftsysteme, Reinräume, Medienversorgung oder Sicherheitszonen. Viele Makler meiden diese Objekte, da sie komplex, beratungsintensiv und nicht ausreichend rentabel erscheinen. Die Folge: eine Angebotslücke trotz vorhandener Nachfrage. Für den BioCampus Cologne bedeutet das, dass die Vermarktung von Laborflächen keineswegs selbstverständlich ist.

Technologieparks wie der BioCampus Cologne gelten als Katalysatoren für Innovation – Orte, an denen Forschung, Entwicklung und Unternehmertum zusammenkommen. Doch hinter dieser Vision verbirgt sich eine Realität, die von infrastrukturellen, finanziellen und organisatorischen Herausforderungen geprägt ist. Die Ansiedlung innovativer junger Start-ups oder etablierter Technologie-

unternehmen ist kein Selbstläufer. Besonders die Vermietung von Labor- und Büroflächen stellt Betreiber wie den BioCampus Cologne vor komplexe Aufgaben.

Fehlende Sichtbarkeit von Laborflächen

Ein Biotech-Start-up sucht händierend nach geeigneter Laborfläche. Doch anstatt auf eine zentrale Plattform zurückgreifen zu können, klickt es sich durch Kleinanzeigenportale. Die Szene wirkt absurd – und ist doch Alltag. „Kann doch nicht sein, dass Hightechlabore wie gebrauchte Fahrräder angeboten werden“, hört man häufig von Gründern. Tatsächlich sind Laborflächen auf klassischen Immobilienportalen kaum separat ausgewiesen. Für Unternehmen mit spezifischen Anforderungen – etwa in Biotechnologie, Chemie oder Medizintechnik – wird die Suche dadurch zu einer zeitraubenden Hürde.

”

Laborflächen sind auf klassischen Immobilienportalen kaum separat ausgewiesen.



ZUR AUTORIN

Yvonne Patschke ist seit 2014 in Köln aktiv und begleitet die Entwicklung der beiden Hubs **BioCampus Cologne** (einer der größten Technologieparks Deutschlands) und **Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum RTZ Köln**. Ihr Schwerpunkt liegt in Kommunikation und Vertrieb – mit besonderem Fokus auf die Vermarktung der Flächen und die Förderung der Vernetzung innovativer Unternehmen.

WE MAKE **IT** WORK

IT SYSTEMBETREUUNG

BACKUP & RECOVERY SOLUTIONS

CYBERSECURITY

PRIVATE CLOUD

VOICE OVER IP & TEAMKOMMUNIKATION

FULLHOUSE IT-SERVICES AG

Der Managed Service Provider an Ihrer Seite!



FULLHOUSE IT

WEB www.fullhouse-it.de

HOTLINE 08171 / 42 88 88 - 8



Drohnaufnahme des BioCampus Cologne & RTZ Köln.

Es braucht Expertise, Geduld und oftmals individuelle Lösungen – in einem Markt, der eigentlich auf Standardisierung ausgelegt ist.

Gerade junge Unternehmen stehen am Anfang eines langen Gründungsprozesses. Bis zur Unterzeichnung eines Mietvertrags vergehen nicht selten Monate oder gar Jahre. Die Gründe dafür reichen vom Finanzierungsbedarf über notwendige Zulassungen und Genehmigungen bis hin zu Unsicherheiten bei der Skalierung, zur allgemeinen ökonomischen Lage und zum Selektionsdruck durch den Markt. Diese Faktoren führen dazu, dass Flächen lange vorgehalten werden, obwohl sie perspektivisch dringend gebraucht würden.

Technische Anforderungen als Dealbreaker

Potenzielle Mieter bringen zunehmend spezifische Anforderungen mit: Abluftsysteme für chemische Prozesse, eine zuverlässige Medienversorgung mit Gas, Strom und Wasser, hochperformante IT-Infrastruktur oder genehmigungspflichtige bauliche Standards. Diese Faktoren sind kostenintensiv und häufig schwer umzusetzen. Immer wieder stellt sich die Frage: Soll in Neubauten investiert oder bestehende – teils veraltete – Infrastruktur ertüchtigt werden? Und wie soll das finanziert werden? Eines ist klar: Ohne passende Räume ist Innovationsentwicklung kaum möglich. Standortentwicklung bleibt dann reine Theorie.

Beispiel Alteva Technologies

Ein konkretes Beispiel liefert Alteva Technologies, ein Spin-off des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR). Das Unternehmen entwickelt ultraleichte, leistungsstarke Batterien, die den Einsatz

”

Laborflächen sind kostenintensiv – Leerstand oder nicht nutzbare Bestandsflächen sind ökonomischer Unsinn.

fossiler Brennstoffe im Transportsektor ersetzen sollen. Gegründet wurde Alteva von Ida Milow und Aiko Bernehd. Seit August 2025 ist das Start-up Mieter auf dem BioCampus Cologne. Doch der Weg dorthin war lang: Der erste Kontakt fand bereits im Februar 2023 statt – rund zwei Jahre vergingen bis zum tatsächlichen Einzug. Gründe dafür lagen unter anderem in den hohen Anforderungen an die Laborinfrastruktur, den langwierigen Abstimmungen zur Flächennutzung sowie in Finanzierungs- und Genehmigungsprozessen.

Immobilienintelligenz als Schlüssel zur Innovationsförderung

Die Ansiedlung innovativer Unternehmen ist kein Selbstläufer. Technologieparks wie der BioCampus Cologne müssen die Immobilienlogik neu denken. Dazu gehören spezialisierte Vermarktungsstrategien für Laborflächen, digitale Plattformen mit Filterfunktionen, Schnittstellen zu Standortbetreibern und Wirtschaftsförderungen, Kooperationen mit spezialisierten Maklern, flexible Mietmodelle, standortübergreifende Vermittlungen, eine proaktive Ansprache potenzieller Mieter und die frühzeitige

Einbindung technischer Anforderungen. Ebenso braucht es eine bundesweite Strategie zur Modernisierung bestehender Technologie- und Gründungszentren, wie Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (BVIZ) in einem aktuellen Positionspapier fordert – als Voraussetzung, um Innovationsstandorte langfristig zukunftsfähig zu machen. Laborflächen sind kostenintensiv – Leerstand oder nicht nutzbare Bestandsflächen sind ökonomischer Unsinn. Gründer und Forschungsprojekte verlieren Zeit und Innovationskraft, wenn sie keine passenden oder modernisierten Räume finden. Und auch die Standortattraktivität leidet, wenn interessierte Firmen abwandern. Köln könnte hier zur Pilotregion für ein deutschlandweites Modell werden. Die Weiterentwicklung des Immobilienportals wäre ein wichtiger Schritt in diese Richtung. Das Problem ist branchenweit – und lösbar. Wer ähnliche Herausforderungen kennt oder eigene Ideen beitragen möchte, ist herzlich eingeladen, den Austausch zu suchen. ■

”

Gründer und Forschungsprojekte verlieren Zeit und Innovationskraft, wenn sie keine passenden oder modernisierten Räume finden.

**4/5
Nov**
BERLIN

Handelsblatt Jahrestagung

HEALTH 2025

**Standort sichern,
Versorgung stärken,
Zukunft gestalten**

Wie bleibt das Gesundheitswesen für Leistungserbringer, Kostenträger, Patienten und die Industrie gleichermaßen attraktiv? Es braucht jetzt eine gemeinsame Zukunftsstrategie und einen Innovationsaustausch auf allen Ebenen der Branche zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik.

Diese Veranstaltung bietet die Plattform dafür.



Jetzt anmelden:
jahrestagung-health.de



Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Leipzig – Investoren finden Platz im Life-Sciences-Hotspot

Biocluster wächst rasant: Zell- und Gentherapien im Fokus

Leipzig zählt seit zwei Jahrzehnten zu den am dynamischsten wachsenden Life-Sciences-Clustern Europas und ist ein wichtiger Standort für Biotech, Medtech und Healthcare. Exzellente Wissenschaft, ein dichtes Kliniknetzwerk, qualifizierte Fachkräfte und gezielte Förderprogramme schaffen ein Ökosystem, das Beteiligungen und Kooperationen erleichtert und beschleunigt. Besonders im Fokus steht das Zukunftsfeld Zell- und Gentherapien (CGT). **Von Urs Moesenfechtel**



Foto: © Igor – stock.adobe.com

Im Zentrum steht das Fraunhofer-Institut für Zelltherapie und Immunologie (Fraunhofer IZI). Es gilt europaweit als führender Partner für translationale Forschung im Bereich CGT und bietet das komplette Spektrum von der präklinischen Forschung bis zur klinischen Translation. Dazu gehören GLP-Studien sowie die Entwicklung pharmazeutischer Herstellungsprozesse unter GMP-Bedingungen. Seit 2016 wurden am Fraunhofer IZI mehr als 4.000 zellbasierte Produkte für klinische Studien hergestellt, darunter über 600 CAR-T-Zellprodukte. Die Verbindung von Entwicklungs- und Produktionskapazitäten mit einem weitreichenden Kliniknetz-

werk schafft dabei eine einzigartige Infrastruktur. Forschungsschwerpunkte sind virale und nicht-virale Gentransfers, mRNA-Technologien, vektorbasierte Therapien sowie CAR-T- und CAR-NK-Zelltherapien. Die enge Verzahnung von Forschung, Herstellung, Klinik und regulatorischer Expertise verkürzt den Weg von der wissenschaftlichen Entdeckung bis zur Marktreife und reduziert die Risiken einer klinischen Translation.

Netzwerke als Katalysator für Kapitalgeber

Leipzigs Stärke liegt auch in der Qualität seiner Netzwerke. Gut abgestimmte Institutionen und Partnerschaften ermöglichen

es Unternehmen, von Beginn an perfekt in der Stadt anzukommen und während ihrer gesamten Entwicklungszeit eng begleitet zu werden. Mit dem Zukunftcluster SaxoCell treiben die Universität Leipzig, das Fraunhofer IZI und weitere Partner die Ideen von morgen im Bereich CGT voran und entwickeln diese konsequent bis in die klinische Anwendung. Eine besondere Rolle spielt zudem das Universitäre Krebszentrum – Universitätsklinikum Leipzig (UCCL). Dessen direkte Verbindung von Klinik und Labor ermöglicht es, neu entwickelte Therapien frühzeitig in die Patientenversorgung einzubringen. Darüber hinaus fungiert der sächsische Branchenverband leap:up (ehemals biosaxony) als zentrale Drehscheibe für Investoren und Unternehmen. In branchenspezifischen Arbeitsgruppen zu CGT, Medtech oder Digitalisierung erhalten Kapitalgeber einen schnellen Marktüberblick. Ergänzt wird das Angebot durch europaweite Unterstützung im Bereich regulatorischer Anforderungen und klinischer Studien sowie durch den Accelerator medical:forge Leipzig, der junge Unternehmen gezielt beim Eintritt in die klinische Translation begleitet. Auch beim Zugang zu internationalen Märkten unterstützt leap:up durch ein starkes Partnernetzwerk und profunde Marktkenntnis. Zusätzlich sorgen Akteure wie der Tech-Accelerator SpinLab und das Technologiezentrum Innovation Center Computer Assisted Surgery (ICCAS) für kontinuierliche Innovationsimpulse. Mit dem Leipzig Center of Metabolism (LeiCeM) setzt die Stadt zudem einen



Blick auf den BioCity Campus

Foto: © BIO-NET-GmbH

wichtigen Akzent im Bereich Stoffwechselerkrankungen. Die enge Vernetzung der Akteure sorgt für kurze Wege, klare Strukturen und Rahmenbedingungen, die Investoren sowie Unternehmen Orientierung geben und Entwicklungsrisiken verringern.

Infrastruktur, die Investitionen absichert

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die hervorragend ausgebaute Infrastruktur. Mit der BIO CITY LEIPZIG verfügt die Stadt über eines der größten Gründerzentren für Life Sciences in Deutschland. Auf über 25 Jahre Wachstum blicken inzwischen mehr als 400 Unternehmen mit rund 5.000 Mitarbeitern zurück. Das Zentrum bietet Laborflächen, Büros und technischen Support speziell für Biotech- und Medtechunternehmen – ideale Voraussetzungen für Start-ups und Investoren. Diese werden durch das Fraunhofer IZI um eine leistungsfähige GMP-Infrastruktur mit Reinräumen, umfassende GLP-Services, Pilotanlagen und Auftragsforschung ergänzt, die jungen Firmen den entscheidenden Sprung in die klinische Entwicklung ermöglicht. Im Umkreis von 100 Kilometern stehen zudem fünf Chemieparks zur Verfügung, die Zugang zu Grundstoffen bieten. Auch logistisch ist Leipzig ein europäischer Hotspot. Über das weltweit größte DHL-Drehkreuz am Flughafen Leipzig/Halle ist eine GDP-konforme

Distribution gesichert. Therapeutika können so europaweit innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert werden – ein Standortvorteil, der Investoren und Unternehmen gleichermaßen Sicherheit gibt.

Investorenfreundliche Rahmenbedingungen

Leipzig bietet nicht nur Forschung und Infrastruktur, sondern auch investorenfreundliche Rahmenbedingungen. Der Freistaat Sachsen unterstützt Investitionen mit attraktiven Programmen wie dem Technologiegründerfonds Sachsen (TGFS), dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW) sowie dem Business-Angel-Bonus, die das Risiko für Kapitalgeber deutlich reduzieren. Zudem bietet die Stadt zahlreiche Events, die Investoren und Unternehmen zusammenbringen – darunter der GoingPublic Finance Day, das SachsForum oder der 27. internationale Kongress des European Business Angel Network (EBAN).

Fachkräfte sichern Investitionssicherheit

Leipzig gilt bevölkerungstechnisch als die am schnellsten wachsende und zugleich eine der jüngsten Großstädte Deutschlands. Diese Dynamik schlägt sich direkt in der Verfügbarkeit junger, qualifizierter Fachkräfte nieder, die für die Life-Sciences-

Industrie unverzichtbar sind. Im Umkreis von 50 Kilometern sind mehr als 13.000 Studierende in Medizin und Naturwissenschaften eingeschrieben. Dieses Reservoir an Nachwuchskräften sorgt für eine kontinuierliche Basis an qualifiziertem Personal – ein Aspekt, den Investoren bei Standortentscheidungen zunehmend in den Blick nehmen. Um den steigenden Bedarf speziell im Bereich der Zell- und Gentherapien abzudecken, wurde 2023 die Qualifizierungsinitiative Biopharmazeutische Produktion (QualiBioPharma) gestartet. Sie schult gezielt Personal für GMP-Produktionsprozesse und wird sukzessive weiter ausgebaut. Für Kapitalgeber ist diese Fachkräftesicherung entscheidend: Sie reduziert langfristig die Risiken von Engpässen und schafft Planungssicherheit für Investitionen.

Fazit: Leipzig als europäischer Investorenmagnet

Mit exzellenter Forschung, klinischer Nähe, starker Infrastruktur und einem aktiven Netzwerk bietet das Biocluster Leipzig Kapitalgebern und Unternehmen zunehmend attraktive Rahmenbedingungen – insbesondere im Zukunftsfeld Zell- und Gentherapien. Wer mehr erfahren möchte, hat dazu Gelegenheit auf den Deutschen Biotechnologietagen 2026 in Leipzig – einem der wichtigsten Branchentreffen für Investoren und Unternehmen der Life-Sciences-Szene. ■

BioPark Jump – Sprungbrett für Gründer

Gezielte Unterstützung für Start-ups in Healthcare und den Life Sciences

Im BioPark Regensburg, einem Technologie- und Gründerzentrum der Stadt Regensburg direkt auf dem Universitätscampus gelegen, ist seit 2023 ein neues Förderprogramm für Gründungsideen aus den Bereichen Healthcare und Life Sciences gestartet worden: BioPark Jump hilft bei allen Fragen zu regulatorischen Hürden der Entwicklung und Zulassung von Produkten im Gesundheitssektor. **Von Dr. Thomas Diefenthal**



Foto: © clarusvisus – stock.adobe.com

Mit einer Standortanalyse und einem hieraus resultierenden Masterplan hat der BioPark gemeinsam mit 80 Akteuren des Clusters Chancen und Potenziale für Regensburg und die Region im Bereich Healthcare definiert. Ein Themenschwerpunkt ist die Förderung von Innovation und Gründung in diesem Bereich, da diese spezielle Kenntnisse und Unterstützung für den regulierten Gesundheitsmarkt benötigt. Viele Gründungsideen sind hier bereits im Vorfeld gescheitert.

Erste Anlaufstelle für Gründer im Bereich Healthcare

Daher bietet der BioPark Jump angehenden Start-ups (Pre-Seed) bereits in den frühen Gründungsphasen beim Weg in den Gesundheitsmarkt, von der Erarbeitung eines funktionierenden Geschäfts-

modells über die Teambildung und die Beschaffung finanzieller Mittel bis zur Kommerzialisierung, professionelle Unterstützung an. Der Accelerator arbeitet dabei eng mit den benachbarten Regensburger Hochschulen und anderen Gründungseinrichtungen vor Ort zusammen.

Die meisten Gründerprogramme sind technologie- und nicht branchenorientiert aufgebaut. Das heißt in der Regel, dass über einen längeren Zeitraum vornehmlich an der Ausarbeitung einer innovativen Technologie und den sogenannten Entrepreneurship Essentials gefeilt wird. Das ist in der Gesundheitswirtschaft auch wichtig, aber nicht ausreichend, denn hier sind die Hürden höher als in anderen Branchen, und branchenspezifische Themen wie Zertifizierung, Kostenerstattung und klinische Evidenz sollten bereits frühzeitig adressiert werden. BioPark Jump

stellt den Gründerteams Räumlichkeiten, Büros und Laborflächen zur Verfügung, vermittelt branchenrelevantes Wissen und bringt die Teams über Events mit dem Partnernetzwerk zusammen. Dieses umfasst Anwender aus Kliniken und Pflegeeinrichtungen, Krankenkassen, produzierende Firmen und Personen mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen Zertifizierung und Kostenerstattung.



ZUM AUTOR

Dr. Thomas Diefenthal ist seit 1999 Geschäftsführer der **BioPark Regensburg GmbH**. Er ist Juror der Businessplan Wettbewerbe Nordbayern und München und Vizepräsident des Bundesverbands Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (BVIZ) in Berlin. Er studierte Genetik an der Universität in Köln und promovierte am dortigen Max-Planck-Institut für Züchtungsforschung. Er war Projektmanager und -koordinator in einem mittelständischen Unternehmen in Kooperation mit dem Carlsberg Research Laboratory in Kopenhagen, bevor er 1993 als geschäftsführender Gesellschafter die Maltagen Forschung GmbH gründete, die sich mit der Produktion von technischen Enzymen und Pharmaprodukten in transgenen Systemen beschäftigte.



Der BioPark Regensburg

Sprung zum erfolgreichen Unternehmen

Nach dem erfolgreichen Durchlaufen des Acceleratorprogramms sind wichtige Rahmenbedingungen wie die erste Finanzierung und der erste Markteintritt geklärt. Nun gilt es, die jungen Unternehmen auf den weiteren Kurs zu bringen. Mit dem Auszug aus dem BioPark Jump endet die Unterstützung nicht. Die Unternehmen können erste eigene Räumlichkeiten im BioPark anmieten oder andere gewerbliche Flächen im Stadtgebiet beziehen. In jedem Fall bleiben sie Teil des Regensburger Gründerökosystems und können weiterhin die Netzwerke nutzen.

So sind z.B. der High-Tech Gründerfonds und Bayern Kapital regelmäßig vor Ort, unterstützt die BioPark Regensburg

GmbH die Teilnahme an ausgewählten One-on-One-Partnering-Meetings mit Investoren auf ausgewählten Veranstaltungen oder die Erschließung von Märkten mit Bayerischen Gemeinschaftsständen von Bayern International. Das Regensburger Clusternetzwerk BioRegio Regensburg ist auch mit Karriereveranstaltungen an den Hochschulen oder Jobbörsen bei der Suche nach Fachkräften und neuen Teammitgliedern behilflich.

Regensburg hat sich in den letzten 25 Jahren zu einem Hotspot in den Lebenswissenschaften und Gesundheitswirtschaft in Bayern entwickelt. Mit dem BioPark Regensburg hat sich in dieser Zeit ein umfassendes Know-how in den Bereichen Existenzgründung, Fördermittelakquise, Finanzierung, Entwicklung und Strategie

von Unternehmen, Märkte und Internationalisierung, Zulassungsverfahren, Patent- und Vertragswesen sowie Firmenübernahme und Integrationsprozesse, aber auch der Neustart aus einer Insolvenzmasse gebildet.

BIOPARK8 Brain Network

Mit dem „BIOPARK8 Brain Network“ hat der BioPark dieses Wissen am Standort gebündelt, sichtbar gemacht und zur Verfügung gestellt. Acht Persönlichkeiten mit umfangreicher unternehmerischer Expertise stehen als Coach und Berater rund um die Themen Biotechnologie, Pharma, Diagnostik, Analytik, Medizintechnik und grüner Energie zur Verfügung. Alle waren selbst einmal Gründer und sind heute erfolgreiche Unternehmer.

Erfolgsbeispiele Made in Regensburg

Das erste Erfolgsbeispiel war das Start-up Geneart (Gensynthesen), eine Ausgründung aus der Universität Regensburg, die im Jahr 2000 in den BioPark einzog, 2006 an die Börse ging und heute mit 310 Mitarbeitern am Standort Teil des US-Konzerns ThermoFisher Scientific ist. Mitbegründer Dr. Marcus Graf ist Teil des BIOPARK8 Brain Network. Das jüngste Beispiel ist das Start-up 2bind (Analytik), das Anfang letzten Jahres mit 20 Mitarbeitern in eigenen Laborräumlichkeiten im GewerbePark umgezogen ist. Auch Gründer Dr. Thomas Schubert ist Teil des BIOPARK8 Brain Network.

Der Nachwuchs lässt nicht lange auf sich warten. Soeben ist das Start-up Evani-um Healthcare (Drug-Delivery-Systeme) aus dem BioPark Jump in seine neuen Räumlichkeiten in den BioPark gezogen und klar auf Wachstumskurs. ■



Das Team des BioPark Jump. V.l.n.r.: Dr. Ilja Hagen (Clustermanager), Dr. Alexandra Sauter (Projektleiterin), Dr. Thomas Diefenthal (Geschäftsführer).

„Start-ups brauchen Coaching, Netzwerke, Kapital und Mentoren“

Interview mit Prof. Dr. Ralf Huss, Geschäftsführer, Bio^M Biotech Cluster Development GmbH

Die größte Bewährungsprobe für Start-ups folgt nach der Inkubatorenphase: Talente und Technologien dauerhaft in der Region zu verankern. Wie das gelingt, erklärt Prof. Dr. Ralf Huss, Geschäftsführer der Bio^M Biotech Cluster Development GmbH – und zeigt, warum Unternehmen wie Tubulis, CatalYm oder SciRhom aus diesem Ökosystem den Schritt zu internationalem Kapital geschafft haben.



Foto: © Bio^M / Andreas Schebesta

Eröffnungsfeier: Zusammen mit StS Tobias Gotthardt eröffnete BioM am 25. Juni 2024 seinen Pre-Seed- und Start-up-Inkubator MAXL in Martinsried.

Plattform Life Sciences: Herr Prof. Dr. Huss, warum sollten Biotech-Start-ups ausgerechnet in München bleiben?

Prof. Dr. Huss: Weil München seit mehr als 30 Jahren ein funktionierendes Biotech-Ökosystem aufgebaut hat. Im Rahmen des BioRegio-Wettbewerbs entstand damals das IZB in Martinsried – direkt neben Universitäten, Kliniken und Forschungsinstituten. Start-ups fanden hier den direkten Zugang zu Spitzenforschung und klinischer Expertise. Bald folgten Satelliten am Campus der Technischen Universität München in Freising-Weihenstephan für die industrielle Biotechnologie und weitere Zentren in Bayern. Ähnliche Strukturen an anderen Orten entwickelten sich erst viel später.

Aber wie Sie sagen: Heute gibt es Labore und Gründerzentren in fast jeder Metropole.

Entscheidend ist, was über die Bereitstellung von Räumlichkeiten hinaus passiert. Bereits vor 30 Jahren suchten Start-ups eben nicht einfach nur „Räume“ – auch wenn das ihr Hauptfokus war. Start-ups bringen wissenschaftliche Exzellenz mit, aber oft noch keine belastbaren Geschäftspläne oder eingespielten Teams. Deshalb brauchen sie Coaching, Netzwerke, Kapital und Mentoren. Schon in den 1980er-Jahren haben Inkubatoren am MIT in Boston gezeigt, wie wichtig spezialisierte Programme sind. Wir haben das früh adaptiert – mit Bootcamps, Coachings, Pitch-Trainings und Pre-Seed-Wettbewerben

wie dem bayerischen m⁴ Award. Dieses Zusammenspiel aus Infrastruktur und gezielten Programmen lässt sich nicht einfach kopieren. Dass Firmen wie Tubulis, CatalYm oder SciRhom 2024 gemeinsam einen Großteil des in Deutschland eingeworbenen Risikokapitals sichern konnten, zeigt die Wirkung.

Der Unterhalt eines solchen Ökosystems ist sehr kostenintensiv. Virtuelle Inkubatoren oder Acceleratoren sind günstiger und oft schneller. Ist das klassische Modell also überholt?

Nein. Virtuelle Formate sind sinnvoll, aber sie ersetzen keine Labore und keinen persönlichen Austausch. Biotech braucht Geräte, Materialien und den direkten Kontakt zu Mentoren, Investoren und Industriepartnern – das geht nur vor Ort, am „lebenden Objekt“. Deshalb haben wir



ZUM INTERVIEWPARTNER

Prof. Dr. Ralf Huss ist seit 1. Januar 2023 Geschäftsführer der Bio^M Biotech Cluster Development GmbH. Der Pathologe verfügt über langjährige Erfahrung sowohl in der akademischen Forschung als auch in internationalen Pharmaunternehmen.

2024 den Pre-Seed-Inkubator „Munich Accelerator Life Sciences and Medicine“ (MAxL) am IZB eröffnet. Er setzt bewusst in einer Phase an, in der noch gar keine Gründung erfolgt ist. Zusammen mit den TUM Venture Labs, dem PioneerCampus bei Helmholtz Munich und weiteren Partnern entsteht so ein Ökosystem, das Forschungsexzellenz mit konkreter Unternehmensentwicklung verbindet.

Virtuell reicht also nicht – aber auch andere Standorte investieren inzwischen massiv in physische Strukturen. Wie behauptet sich Bayern in diesem Wettbewerb?

Wettbewerb ist gut, weil er die Szene insgesamt stärkt. Bayerns Vorteil liegt in der Dichte der Akteure, die hier seit Jahrzehnten eng zusammenarbeiten – von Universitäten und Kliniken über außeruniversitäre Forschungsinstitute bis zu Start-ups, Investoren und etablierten Unternehmen. Außerdem bilden wir die gesamte Wertschöpfungskette ab: von der Grundlagenforschung bis zur internationalen Vermarktung. Diese Kombination aus Breite, Tiefe und Internationalität sorgt dafür, dass Unternehmen nicht nur gegründet werden, sondern nachhaltig wachsen.

Was zeichnet die Einrichtungen in München konkret aus?

Die Basis bilden LMU und TUM als Exzellenzuniversitäten, Helmholtz Munich und die Max-Planck-, Fraunhofer- und Leibniz-Institute. Daraus sind Exzellenzcluster hervorgegangen, die neue Therapien und



Geschäftsführer Prof. Dr. Ralf Huss (rechts) und StS Tobias Gotthardt durchschneiden das rote Band zu MAxL mit den Co-Leads Dr. Petra Burgstaller (Zweite von links) und Christina Enke-Stolle.

Foto: © BioM / Andreas Schebesta

Produkte in den Markt bringen. Hinzu kommt die enge Vernetzung mit Zukunftstechnologien – von KI über Quantencomputing bis hin zu Medizintechnik mit Robotik und Automatisierung. Ein Beispiel: MAxL setzt im Pre-Seed-Bereich an. Dort gilt: Es darf noch keine Gründung erfolgt sein. Mit Instrumenten wie dem m⁴ Award, internationalen Entrepreneurship-Programmen und Bootcamps erhöhen wir die Wahrscheinlichkeit, dass aus einer wissenschaftlichen Idee eine tragfähige Firma wird.

All das ist eingebettet in ein nachhaltiges Netzwerk aus weiteren Inkubatoren, Biotechzentren und einem etablierten Investorensumfeld. Forschung und Entwicklung sind kostenintensiv, ohne verlässliche Förderung zieht es Unternehmen schnell woanders hin. Mit der Forschungszulage

gibt es in Deutschland inzwischen steuerliche Entlastung, die auch in Bayern stark genutzt wird. Dazu kommen Programme wie ZIM oder spezifische Landesförderungen. Wir haben hier nicht nur Seed-Finanzierungen, sondern auch Anschlussfinanzierungen bis in späte Wachstumsrunden. Neben Fonds wie dem High-Tech Gründerfonds arbeiten wir mit internationalen Investoren zusammen, die wir aktiv ins Ökosystem holen. Entscheidend ist, dass diese Programme unbürokratisch funktionieren und dass Clusterorganisationen wie Bio^M Start-ups durch den Förderdschungel lotsen.

Wenn Infrastruktur, Kapital und Netzwerke in München so gut organisiert sind – gibt es überhaupt noch ständig drängende Themen?

Ja. Und die sind fast dieselben wie vor 30 Jahren: Gerade Laborflächen sind nach wie vor knapp – ein Zeichen dafür, wie stark die Nachfrage ist. Gleichzeitig bleibt die Suche nach internationalen Fachkräften und verlässlicher Finanzierung eine Daueraufgabe. In Bayern reagieren wir darauf mit einem eng vernetzten Investorensumfeld, staatlicher Pre-Seed-Förderung und Partnerschaften mit Akademie und Industrie – etwa über Core-Labs oder Public-Private-Partnerships. So gelingt es, die innovativsten Ideen von der Grundlagenforschung in die klinische Entwicklung und bis in den Markt zu bringen.

Herr Prof. Dr. Huss, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Urs Moesenfechtel.

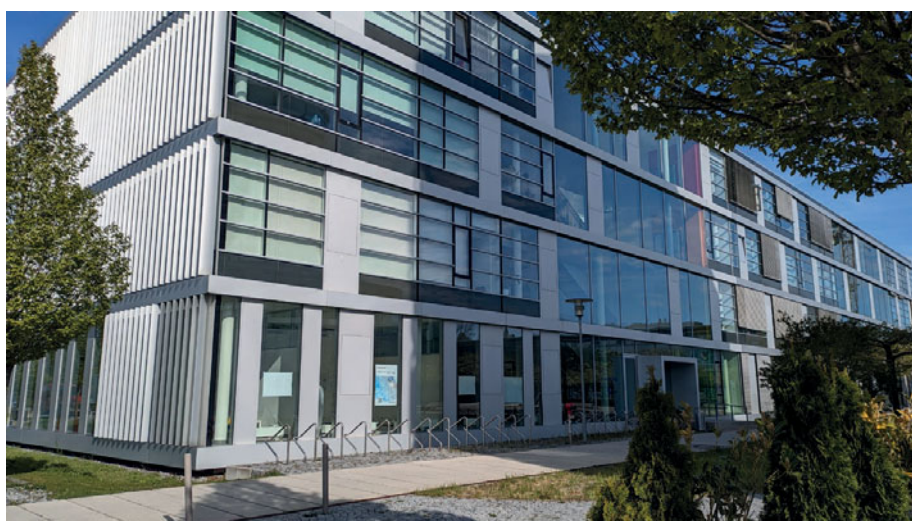


Foto: © BioM

MAxL-Gebäude Außenansicht. Fokussiert auf die frühe Phase der Unternehmensgründung aus der Wissenschaft und Forschung heraus, setzt MAxL auf rund 900 m² in Martinsried neue Maßstäbe für die Biotechnologiebranche in Bayern. Gefördert wird der Inkubator durch das Bayerische Wirtschaftsministerium mit 8,5 Mio. EUR.

Deutschland braucht Wachstumsfinanzierung für Life-Sciences-Champions

Eine Kolumne von Stefan Fischer, CFO, TVM Capital Life Sciences, und Prof. Dr. Dirk Honold, CFO und Serial Entrepreneur von und für Start-ups



Foto: © Funtap – stock.adobe.com

Europa hat ein Momentum im Life-Sciences-Bereich und darf es nicht verspielen. Lange galt: Junge Biotech- und Medtech-Start-ups mussten für den globalen Durchbruch in die USA abwandern. Heute ist die Lage anders. Die aktuelle Bundesregierung erkennt die Bedeutung der Life Sciences. Biotechnologie wird in der neuen Hightech Agenda explizit als Schlüsseltechnologie benannt – eine Seltenheit in der traditionell von klassischen Industrien geprägten Wirtschaftspolitik. Mit einer exzellenten Forschungslandschaft, einem großen Gesundheitsmarkt und wachsendem politischem Bewusstsein kann Deutschland internationale Spitzenplayer hervorbringen. Doch dafür braucht es vor allem mehr Growth-Finanzierung.

Biotech als Schlüsseltechnologie – nicht nur für die Gesundheit

Deutschland gehört zu den forschungstärksten Ländern der Welt: Hier entstehen Ideen, Patente und Talente in Fülle. In

Bereichen wie Gen- und Zelltherapie, Diagnostik oder robotischer Chirurgie spielen deutsche und europäische Unternehmen in der ersten Liga. Doch oft bleibt es bei wissenschaftlichen Erfolgen und Prototypen. Wenn es darum geht, diese Innovationen in globale Marktführer zu verwandeln, verlieren wir den Anschluss. Die Pandemie zeigte: Biotechnologie sicherte Europas Souveränität. Durch BioNTechs mRNA-Kompetenz konnte schnell ein Impfstoff entwickelt werden. Biotech umfasst Gentherapien, personalisierte Onkologie, Diagnostik und nachhaltige Anwendungen, in denen Deutschland global führend ist. Biotechnologie ist mehr als eine Branche – sie ist eine strategische Schlüsseltechnologie für Gesundheit, Wohlstand und Unabhängigkeit. Hohe Entwicklungskosten und lange klinische Phasen machen massive Growth-Finanzierung unverzichtbar. Deutschland hat Köpfe, Patente und Märkte, doch ohne Kapital verliert man im globalen Wettbewerb.



ZU DEN AUTOREN

Stefan Fischer ist Managing Partner (Finance) und seit 2000 bei **TVM Capital Life Science** tätig. Er verantwortet die Finanzoperationen von TVM in Europa und Nordamerika, die Verwaltung und Strukturierung der Fonds sowie Investor Relations, Compliance und Governance. Mit über 25 Jahren Erfahrung im Beteiligungsgeschäft sowie in den Bereichen Venture Capital, Corporate Finance und im M&A-Geschäft begleitete er zahlreiche Finanzierungsrunden, IPOs und Trade Sales von TVM-Portfoliounternehmen. Eine Vielzahl dieser Unternehmen begleitete er in ihren Geschäftszyklen über viele Jahre hinweg als Sparringspartner der Geschäftsführung bzw. als Aufsichtsrats- oder Beiratsmitglied. Er ist Mitglied des Beirats der Myosotis GmbH (Berlin) sowie der Smart Reporting GmbH (München). Er engagiert sich in den Arbeitsgruppen „Finanzen“ von BIO Deutschland sowie „Innovationsfinanzierung“ der Schmalenbach-Gesellschaft.

Prof. Dr. Dirk Honold hat mehr als 25 Jahre Erfahrung im Management und in der Finanzierung von Deeptechunternehmen inkl. IPOs, unter anderem als **serieller Entrepreneur und CFO**. Zudem ist er in diversen Gremien aktiv. Seine Arbeit an der Technischen Hochschule Nürnberg konzentriert sich auf die Stärkung des Ökosystems der Innovations- und Start-up-Finanzierung mit (C)VC und wird begleitet durch Aktivitäten in verschiedenen Thinktanks.

Politische Weichenstellungen – Anspruch und Wirklichkeit

Vielfältige Initiativen sollen Wagniskapital stärken. Die WIN-Initiative („Wachstumsfonds für Innovation in der Neuzeit“) beispielsweise soll privates Kapital von jetzt bis zu 25 Mrd. EUR für Zukunftstechnologien mobilisieren – unter anderem, um Growth-Finanzierungslücken zu schließen und Abwanderung ins Ausland zu verhindern.

Diese Richtung stimmt, doch das Volumen bleibt klein. Während die USA Fonds in zweistelliger Milliardenhöhe auflegen, bewegen wir uns in Europa oft nur im Bereich von Hunderten Millionen. WIN ist ein guter Anfang, doch für einen Gamechanger müssen noch mehr konkrete neue Maßnahmen greifen.

Klar ist: Wir müssen neue Wege gehen, und alle Kapitalgeber sind gefragt, das Risiko und die Unsicherheit mitzutragen. Und: Ein starker öffentlicher Anschub ist nötig. Erfahrungen wie bei SPRIND zeigen: Mutige Instrumente führen zu echtem Erfolg.

US-Investoren drängen nach Europa – eine Chance mit Bedingungen

Spannend ist, dass die Kapitalströme sich gerade verschieben. US-Investoren, früher auf den Heimatmarkt fokussiert, suchen zunehmend Chancen in Europa – aus mehreren Gründen:

- ◆ Europa bietet eine hohe Innovationsdichte, die noch nicht vollständig kapitalisiert ist.
- ◆ Die Bewertungen europäischer Unternehmen sind attraktiver als in den USA.

”

Seed-Finanzierungen sind hierzulande gut verfügbar, auch durch staatliche Förderungen. Doch wenn es um die späteren, kapitalintensiven Phasen geht, verliert Deutschland an Boden.



Foto: © Patrick Helmholz – stock.adobe.com

Deutschland hat eine historische Chance: US-Fonds bringen Kapital, Know-how und Netzwerke. Die Herausforderung ist, Wertschöpfung und Jobs zu sichern, ohne Standortvorteile zu verlieren.

Von Start-ups zu Champions – die zentrale Herausforderung

Die eigentliche Schwachstelle ist der Übergang vom Start-up zum Scale-up. Seed-Finanzierungen sind hierzulande gut verfügbar, auch durch staatliche Förderungen. Aber wenn es um die späteren, kapitalintensiven Phasen geht, verliert Deutschland an Boden. Da entstehen die Champions in den USA.

In Deutschland gibt es nur wenig spezialisierte Life-Sciences-Venture-Capital-Firmen mit Know-how und Netzwerk, um in klinische Phasen und internationale Skalierung zu investieren. Finanzierungsrunden ab 50 Mio. bis 100 Mio. EUR sind rar, institutionelle Investoren zögern. Viele Start-ups weichen auf US-Geldgeber aus – mit der Gefahr, dass Wertschöpfung und Arbeitsplätze ins Ausland gehen. Die Konsequenz: Wer internationale Life-Sciences-Champions in Deutschland und Europa will, muss die Wachstumsfinanzierung massiv stärken. Dazu gehören:

- ◆ **Fonds von ausreichender Größe**, die auch zweite und dritte Runden über 100 Mio. EUR finanzieren können.
- ◆ **Kapitalmarktinstrumente**, die IPOs in Europa ermöglichen, ohne Nasdaq-Beteiligung.

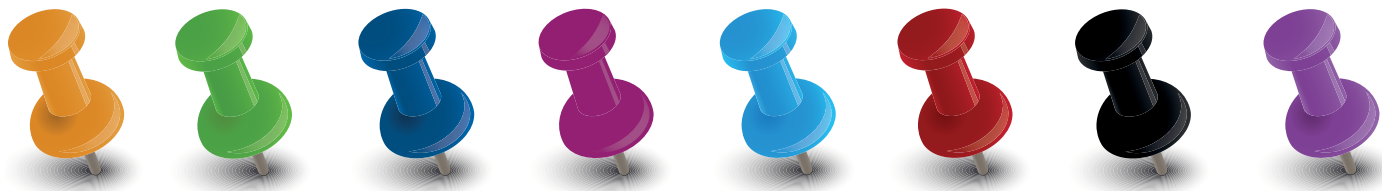
”

Die Botschaft an Politik und Investoren: Handeln wir jetzt. Europas Momentum ist da, Deutschland hat die besten Karten.

- ◆ **Eine Investorenkultur**, die Risiken als Chancen sieht und langfristige Potenziale anerkennt.

Unser Fazit – jetzt ist die Stunde der Wahrheit

Deutschland steht an einem Wendepunkt: Innovation, Märkte, politisches Bekenntnis und internationales Kapital sind da. Aber ohne entschlossene Schritte bei der Wachstumsfinanzierung bleibt alles Stückwerk. Deutschland kann Start-ups – das ist bewiesen. Jetzt geht es darum, globale Champions aufzubauen, die Jobs, Wertschöpfung und technologische Souveränität in Europa halten. Die Botschaft an Politik und Investoren: Handeln wir jetzt. Europas Momentum ist da, Deutschland hat die besten Karten – doch ohne Mut, Kapital und Wachstumsorientierung drohen wir wieder nur Zulieferer, statt Gestalter zu sein. ■



Who is Who in Life Sciences

30 Branchenplayer stellen sich vor

Mit dem Who is Who „baut“ die Plattform Life Sciences eine Brücke zwischen den Life Sciences und dem Kapitalmarkt. In Form von standardisierten Fragebögen bieten die Steckbriefe Informationen für eine erste Kontaktaufnahme. Weitere Branchenplayer entdecken Sie hier: www.goingpublic.de/who-is-who

Corporates

◆ BIONCaRT GmbH	S. 53
◆ c-LEcta GmbH	S. 53
◆ Formycon AG	S. 54
◆ Galimedix Therapeutics, Inc.	S. 54
◆ Mallia Aesthetics GmbH	S. 55
◆ Pirche AG	S. 55
◆ PL BioScience GmbH	S. 56
◆ Secarna Pharmaceuticals GmbH & Co. KG	S. 56

Corporate-Finance-Dienstleister & Investoren

◆ Acquinex GmbH	S. 57
◆ Baker Tilly	S. 57
◆ Bayern Kapital GmbH	S. 58
◆ ECBF – Europas erster Venture Capital Fonds für die Bioökonomie der Zukunft	S. 58
◆ HEUKING Kühn Lüer Wojtek PartGmbH	S. 59
◆ HTGF – High-Tech Gründerfonds	S. 59
◆ MIG Capital AG	S. 60
◆ NRW.BANK	S. 60
◆ Taylor Wessing PartG mbB	S. 61
◆ TVM Capital Life Science	S. 61
◆ Wellington Partners Life Science Venture Capital Management GmbH	S. 62
◆ WTS Advisory	S. 62

Wirtschaftsförderung/Standortmarketing/Verbände

◆ BIO Deutschland e.V.	S. 63
◆ Bio ^M Biotech Cluster Development GmbH	S. 63
◆ BioPark Regensburg	S. 64
◆ Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V.	S. 64
◆ Invest Region Leipzig	S. 65
◆ Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB)	S. 65
◆ leap:up GmbH	S. 66
◆ Life Science Factory	S. 66
◆ Life Science Nord	S. 67

Steckbriefe sind eine Sonderwerbeform. Für den Inhalt ist allein der Inserent verantwortlich. Es fand keine redaktionelle Prüfung statt.

Unsere Life-Sciences-Plattform lebt vom Netzwerk und vom Austausch. Sprechen Sie Ihre Partner von morgen an!



DAS WHO IS WHO der Plattform Life Sciences im Internet:
www.goingpublic.de/who-is-who



BIONCaRT GmbH

Tätigkeitsfeld

BIONCaRT entwickelt und produziert stammzellbasierte Therapien zur nachhaltigen Regeneration von Gelenkknorpelschäden und Behandlung von Arthrose.

Eigentümerstruktur und Finanzierung

Gründer-GmbH mit einer Seed-Finanzierung von bm|t, TGFS und privaten Investoren für die Durchführung der klinischen Studie.

Partner

FamiCord Group für die Herstellung der Stammzellen. Fraunhofer IZI für die finale Abfüllung und Freigabe des Endproduktes.

Technologie

Mesenchymale Stammzellen aus der Nabelschnur werden zusammen mit einer kollagenhaltigen Trägermatrix in den Knorpeldefekt eingebracht zur Entzündungshemmung und Knorpelregeneration.

Produkte/Dienstleistungen

MesemCart – ein zelltherapeutisches Arzneimittel für die Regeneration von Knorpelgewebe.

Alleinstellungsmerkmale

MesemCart als allogene Therapie bietet im Vergleich zu bisherigen Verfahren erhebliche Vorteile – darunter sofortige Verfügbarkeit, einheitliche Produktqualität und nur einen chirurgischen Eingriff, auch ambulant möglich, ohne zusätzliche Belastung durch operative Zellgewinnung.

BIONCaRT GmbH ist ein innovatives Biotechnologieunternehmen, das sich auf die Entwicklung, Zulassung und Herstellung stammzellbasierter Arzneimittel zur Behandlung orthopädischer Erkrankungen spezialisiert hat. Dabei hat das Unternehmen regenerative Therapien entwickelt, die Schäden an Gelenkknorpeln nachhaltig reparieren können. Mit seinem Leitprodukt MesemCart verfolgt BIONCaRT einen neuartigen Ansatz: Mesenchymale humane Stammzellen werden in Knorpeldefekte am Knie implantiert. BIONCaRT hat die für die Marktzulassung notwendigen klinischen Studien bereits begonnen und plant das zelltherapeutische Produkt 2027 in den Markt einzuführen.



Adresse

BIONCaRT GmbH
Fürstenweg 8
04668 Grimma, Deutschland

Telefon

+49 172 36 92 69 5

E-Mail

andre.gerth@bioncart.com

Web-Adresse

www.bioncart.com

Gründungsdatum

2017



Dr. André Gerth,
Gründer und Geschäftsführer



c-LEcta GmbH

Field of activity

c-LEcta uses its proprietary technology platform ENESYZ® to develop customized enzymes and microbial production strains that meet the requirements of a wide variety of manufacturing processes in industry.

Main Shareholder

Kerry Group

Partners

DSM, BASF, novozymes, Roche, symrise

Technology

New enzyme products are developed at c-LEcta using the company's unique technology platform, ENESYZ. The heart of the platform is a proprietary bioinformatics-based technology for efficient and targeted engineering of enzymes.

Products

Our enzyme products are used in the pharmaceutical industry as processing aids for the production of biopharmaceuticals and vaccines or as biocatalysts for the production of active chemical ingredients. For the food industry we provide enzymes for production of food ingredients and additives or as process aids in the production of foods and beverages.

Memberships in Networks/Associations

amfep, BIO Deutschland e.V., Vereinigung deutscher Biotechnologie-Unternehmen (VBU), Bio Saxony e.V.

c-LEcta is a global biotechnology company with over 20 years experience in the development, production and distribution of enzyme products. World-class enzyme engineering and production technologies are used to provide the food and pharmaceutical industries with superior biotechnological solutions for innovative industrial applications. Since 2022 c-LEcta is part of the Kerry Group and is operator of the recently opened Kerry Biotechnology Centre.

The Kerry Biotechnology Centre brings together the full biotechnology journey – from enzyme discovery and strain engineering to process development and production – all under one roof. 80+ scientists and innovation experts are focused on driving the discovery of next-generation solutions.



Address

Alte Messe 3
04103 Leipzig, Germany

Telephone

+49 341 355 2140

E-Mail

contact@c-lecta.com

Social Media

LinkedIn: c-lecta-gmbh
Youtube: @c-lecta_gmbh

Web Address

www.c-lecta.com

Date of incorporation/ number of employees

2004/130



Dr. Marc Struhalla
CEO und Gründer



Formycon ist ein global operierender, unabhängiger Biosimilar-Spezialist mit einer hochattraktiven Produktpipeline und einer vollständig skalierbaren Entwicklungsplattform in den Bereichen Ophthalmologie, Immun-Onkologie und anderen wichtigen Indikationen. Mit seinen Biosimilars – den Nachfolgeprodukten zugelassener biopharmazeutischer Arzneimittel – leistet Formycon einen bedeutenden Beitrag, um möglichst vielen Patienten den Zugang zu hochwirksamen und bezahlbaren Medikamenten zu ermöglichen.

Mit bereits zwei international erfolgreich etablierten Produkten (FYB201/Ranibizumab und FYB202/Ustekinumab) sowie einem weiteren marktnahen Biosimilar befindet sich Formycon in der Transformationsphase zu einem kommerziellen Unternehmen mit einer attraktiv wachsenden Pipeline.

Formycon AG

Tätigkeitsfeld

Formycon ist ein „Pure-Play“ Biosimilar-Unternehmen und kann die komplette technisch-pharmazeutische Entwicklungskette von der Auswahl eines vielversprechenden Biosimilar-Kandidaten, über die Zelllinienentwicklung, vergleichende Analytik, Prozessentwicklung sowie Präklinik und Klinik abdecken. Das Team hat eine ausgewiesene Expertise in regulatorischen Verfahren sowie im Aufbau und der Kontrolle der gesamten Lieferkette.

Eigentümerstruktur

Börsennotiert im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse und Teil des SDAX: ca. 60% Ankerinvestoren (u.A. Santo Holding, Wpart / Wen.Co Invest, Gedeon Richter, Active Ownership, DSP), ca. 40% Streubesitz. Mehr unter: www.formycon.com/aktie

Produkte und Partnerschaften

- **FYB201** (Referenzprodukt Ranibizumab/Lucentis®) in Ophthalmologie: Vermarktung aktuell in 21 Ländern; Kommerzialisierungspartnerschaften mit Teva (EU), Sandoz (USA), MS Pharma (MENA), BIOMM (Brasilien), BioUsawa (Sub-Sahara Afrika)
- **FYB202** (Referenzprodukt Ustekinumab/Stelara®) in Immunologie: Vermarktung in USA, EU, Kanada; Kommerzialisierungspartnerschaften mit Fresenius Kabi (Globale Schlüsselmärkte), Teva (Zweitvermarktung DE)
- **FYB203** (Referenzprodukt Aflibercept/Eylea®) in Ophthalmologie: Zulassungen in USA und EU; Kommerzialisierungspartnerschaften mit Teva (weite Teile Europas), Valorum (USA/Kanada), MS Pharma (MENA), Lotus (Südost-Asien), Horus (Zweitvermarktung ausgewählte europäische Länder)
- **FYB206** (Pembrolizumab/Keytruda®) in Immun-Onkologie: Klinische Entwicklungsphase; Rechte bei Formycon
- **FYB208, FYB209 und FYB210** in Immunologie: Präklinische Entwicklungsphase; Rechte bei Formycon



Adresse

Fraunhoferstr. 15
82152 Planegg-Martinsried

Telefon/Telefax

+49 89 86 46 67-100 / -110

E-Mail

ir@formycon.com

Social Media

LinkedIn: [formycon](https://www.linkedin.com/company/formycon)
Xing: [formyconag](https://www.xing.com/companies/formyconag)
X: [@formycon](https://twitter.com/formycon)

Web-Adresse

www.formycon.com

Gründungsdatum/ Anzahl der Mitarbeitenden

Umfirmierung in Formycon AG im Jahr 2012;
Rund 250 Mitarbeitende

Sonstiges

Formycon ist Mitglied in folgenden Netzwerken/
Vereinen:

- UN Global Compact,
- Medicines for Europe,
- BIO Deutschland



Photo: © Chinapong – stock.adobe.com

Galimedix is a Phase 2 clinical-stage private biotechnology company developing novel oral and topical neuroprotective therapies with the potential to revolutionize the treatment of serious eye and brain diseases. Founded by a seasoned and highly dedicated team of bio-entrepreneurs, pharmaceutical executives, and scientists, Galimedix's groundbreaking small molecules administered orally or as eye drops offer the hope of changing the course of disease where amyloid beta (Aβ) plays a role, such as in Alzheimer's disease (AD), dry age-related macular degeneration (dAMD)/geographic atrophy (GA), and glaucoma (including normal tension glaucoma) - Galimedix's current areas of focus.

Galimedix Therapeutics, Inc.

Field of Activity

Current areas of focus are Alzheimer's disease, dry age-related macular degeneration (dAMD)/geographic atrophy (GA), and glaucoma, including normal tension glaucoma (NTG)

Ownership Structure and Financing

Private, seeking additional investors for a crossover round as preparation for a US IPO.

Partners

Théa Open Innovation – development & commercialization of GAL-101 for dAMD, glaucoma & other ophthalmic indications in Europe, the Americas, the Middle East & Africa
Seeking partners
for GAL-101 – ophthalmology: Greater China, Asia/Pacific
for GAL-101 – Alzheimer's Disease (AD): global

Technology

Stopping neurodegeneration at source – small molecules that block misfolded amyloid beta (Aβ) from forming toxic Aβ oligomers that lead to disease and help to remove existing oligomers

Products/Services

GAL-101 (eye drops) – Phase 2 – dAMD/GA (ongoing), glaucoma (planned)
GAL-101 (oral) – Phase 1 completed – AD, dAMD/GA, glaucoma

Unique Selling Point

Blocks disease at source
Potential new standard of care for all stages of the disease
Partial regain of lost function
Prevents/removes all toxic Aβ species
Patient-friendly: oral, eye drops
Sustained action per application



Address

3704 Calvend Lane
Kensington, MD 20895
USA

Telephone

+972 54 227 4827

E-Mail

info@galimedix.com

Web Address

www.galimedix.com

Date of Incorporation/ Number of Employees

2018/10



Alexander Gebauer, M.D., Ph.D.
Co-founder, Executive Chairman



Mallia Aesthetics entwickelt wissenschaftlich fundierte Kosmetikprodukte zur Förderung von Haar- und Wimpernwachstum sowie Wundheilung.

Im Zentrum steht der Wirkstoff MAL-838, eine proprietäre Variante des löslichen menschlichen Proteins sCD83. Über seinen multimodalen Wirkmechanismus regt sCD83 sowohl das Haarwachstum als auch die Neubildung von Haarfollikeln an und wirkt den entzündlichen Reaktionen bei Haarausfall entgegen. Oberflächlich aufgetragen wirkt es direkt am Haarfollikel, ohne dass die bei systemischen Behandlungen üblichen Nebenwirkungen auftreten. Hormonbedingter Haarausfall (androgenetische Alopezie) betrifft mehr als die Hälfte aller Männer und viele Frauen.

Erste kosmetische Produkte auf Basis der sCD83-Variante MAL-838 sollen bereits 2025 in den Markt eingeführt werden.

Mallia Aesthetics GmbH

Tätigkeitsfeld

Entwicklung, Marketing und Vertrieb von kosmetischen Produkten zur Förderung von Haarwachstum und Wundheilung.

Eigentümerstruktur und Finanzierung

Privates Unternehmen; Seed-Finanzierung erfolgreich abgeschlossen

Technologie

Topisch angewendetes sCD83 induziert ein entzündungshemmendes Milieu am Haarfollikel und wirkt den schädlichen Effekten von Testosteronabbauprodukten lokal entgegen, wodurch neues Haarwachstum gefördert wird. sCD83 bindet auch direkt an menschliche Haarfollikel, aktiviert dort die Stammzellen und regt die Kera-tinproduktion, den Bausteinen des Haarfadens, an.

Produkte/Dienstleistungen

Die Produktlinien 8T3 Essentials für Endverbraucher und 8T3 ProLine für den professionellen Einsatz verbinden Wissenschaft mit innovativen, hormonfreien Formulierungen. Alle Produkte sind dermatologisch getestet, Mikrobiom-freundlich und frei von Parabenen und Duftstoffen.

- 8T3 Essentials Hair Serum für dichteres, volleres Haar
- 8T3 Essentials Lash and Brow Serum für Wimpern- und Augenbrauenwachstum
- 8T3 ProLine Follicle Booster zur Unterstützung der Haarfollikel während Haartransplantationen
- 8T3 ProLine Follicle Care & Protect Spray zur Förderung der Wundheilung nach Haartransplantationen

Alleinstellungsmerkmale

Mallia will mit seinen 8T3-Produktlinien für volleres Haar neue Standards in der Branche setzen. Als Biotech-Unternehmen setzt Mallia auf sichtbare Ergebnisse, die auf knapp 25 Jahren akademischer Forschung aufbauen.



Adresse

Henkestr. 91
91052 Erlangen, Germany

Telefon

+49 89 2080 477 00

E-Mail

info@mallia.com

Social Media

www.linkedin.com/company/mallia

Web-Adresse

https://mallia.com/aesthetics

Gründungsdatum

2025

Sonstiges

Schwesterfirma Mallia Therapeutics entwickelt sCD83 basierte, klinische Lösungen für Haarverlust und Wundheilung.



Pirche is a global technology leader in the application of AI to molecular medicine. Its back end epitope matching technology is redefining compatibility risk assessment as a prerequisite for foreign tissue or allogeneic cells to be accepted by the patient immune system. Pirche's front end product is a first and only-in-class proprietary digital diagnostic platform that enables physicians and drug developers to make informed decisions with unprecedented precision. Over 850 leading clinics worldwide are networked with Pirche. Based on its fundamental IP, Pirche is partnering with industry leaders to make a profound impact on the future of healthcare in transplant medicine, autoimmunity and oncology.

Pirche AG

Field of activity

In transplant medicine, donor-recipient risk assessment to improve organ survival and management of long-term immunosuppression, and in allogeneic cell therapy, design and 'off-the-shelf' selection utilizing immune risk profiling in autoimmunity and oncology

Ownership structure and financing

German Stock Corporation (Aktiengesellschaft); A-series upcoming; break-even within 24 months expected

Partners

Werfen, Thermo Fisher Scientific, Immucor; 850+ clinics and transplant centers globally

Technology

The epitope matching technology combines genetic typing with real-time AI-supported immunological simulations of protein interactions. Protected by 25 granted patents and a proven medical evidence with 70+ peer reviewed publications on more than 200,000 patient cases.

Products/Services

Fully digital diagnostic platform and prediction pipeline based on standard lab data for donor-recipient risk assessment, management of immunosuppression and support of allogeneic cell therapy design and allocation.

Unique selling point

Pirche's patented epitope matching technology transforms transplant medicine and cell therapies driven by exclusive AI algorithms, solid science, and forward-thinking industry partners.

Memberships in networks/associations

ASHI – American Society for Histocompatibility and Immunogenetics; TTC – Transplant Therapeutics Consortium; Bio Deutschland



Address

US: 266 Main Street, Medfield, MA 02052
EU: Nördliche Münchner Straße 27a,
82031 Grünwald, Germany

Telephone

Medfield: +1 617 233 7699
Grünwald: +49 89 9090 153 914

Email

thomas.klein@pirche.com

Social media

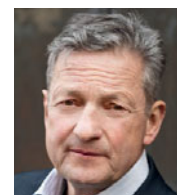
https://de.linkedin.com/company/pirche-ag

Web address

https://pirche.com

Date of incorporation/

number of employees
08/2015/15 employees



Thomas Klein,
Founder & CEO of Pirche



PL BioScience GmbH specializes in the production of Human Platelet Lysate (HPL) and the development of next generation cell culture media.

HPL is an innovative, human-derived cell culture supplement used to support the growth and expansion of cells in research and clinical development, particularly in cell therapy, stem cell, and regenerative medicine applications. Natural HPL is produced from human blood platelets that are no longer suitable for transfusion and would otherwise be discarded – making it a more sustainable and safer alternative to animal-derived cell culture supplements.

The Company has pioneered proprietary technology to produce artificial HPL for a fully lab-made, scalable supply of HPL to support innovative drug development. A newly announced 1,200 m² headquarters will support growth and scale-up efforts, producing 20,000 L of HPL annually to ensure secure, resilient supply from Aachen.

PL BioScience GmbH

Field of Activity

PL BioScience creates advanced cell culture supplements for innovative cell-based therapies. It supports cell therapy research, regenerative medicine, and biopharmaceutical manufacturing with its xeno-free Human Platelet Lysate (HPL) ELAREM™ platform. A fully artificial HPL, which combines the advantages of natural HPL with the scalability of lab-made supplements, is in development to meet the growing global demand for safe, animal-free cell culture supplements.

Ownership Structure and Financing

International VCs and Business Angels / Family Offices.

Partners

DewCell (Korea): collaboration on supply of artificial platelet raw material to support next-generation HPL production.

Products/Services

PL BioScience offers a comprehensive portfolio of donor-derived, natural HPL products tailored for a range of applications. From academic and preclinical research to cell therapy and biopharmaceutical manufacturing, the ELAREM™ platform ensures seamless translations of regenerative medicine breakthroughs from the lab to patients in need.

The ELAREM™ platform is a portfolio of cell culture media based on human platelets. PL BioScience is the only company worldwide holding a patent for the gamma-irradiation of HPL, covering the manufacturing process for ELAREM™ Ultimate-FD PLUS.

Unique Selling Point

The only company in Europe harnessing the broad potential of human platelets and scaling up to power innovative cell therapies and regenerative medicine breakthroughs.



Address

Auf der Hülfs 184-186
52068 Aachen, Germany

Telephone

+49 241 95719-100

E-Mail

info@pl-bioscience.com

Web Address

www.pl-bioscience.com

Date of Incorporation/ Number of Employees

2015/21



Foto: © IZB Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie

Secarna Pharmaceuticals is a biopharmaceutical company redefining the discovery and development of best-in-class oligonucleotides therapeutics. With its AI-empowered oligonucleotide discovery and development platform, *OligoCreator*, which integrates a variety of delivery technologies, Secarna identifies and characterizes oligonucleotide therapeutics with unparalleled speed and excellent safety and efficacy. By delivering these novel therapeutics to cells, organs or tissues where they are needed, targeted oligonucleotide therapies have the potential to revolutionize treatments for a wide range of difficult-to-treat disorders, profoundly changing the future of medicine.

Secarna Pharmaceuticals GmbH & Co. KG

Field of Activity

Secarna has several oligonucleotide drug candidates in immunology, inflammation and fibrosis. Candidates are in various stages of preclinical and clinical development.

Ownership Structure and Financing

Privately held. Secarna generates revenues from technology access fees, R&D funding, license fees, and milestone payments.

Partners

Secarna is partner of choice for oligonucleotide development programs with ongoing collaborations with pharma, biotech and academia. Partners include: Lipigon Pharmaceuticals, Evotec, SciNeuro Pharmaceuticals and Denali Therapeutics.

Product/Services

Lead program SECN-15 is a potential first-in-class antisense oligonucleotide (ASO) targeting Neuropilin 1 (NRP1). Secarna is currently progressing the program towards IND-enabling studies.

Unique Selling Point

Secarna's proprietary AI-empowered drug discovery platform, *OligoCreator*, combines proven delivery technologies such as antibodies, peptides and carbohydrates with the precision and specificity of oligonucleotides.



Address

Am Klopferspitz 19
82152 Planegg/Martinsried

Telephone

+49-89-215 46-375

E-Mail

info@secarna.com

Social Media

LinkedIn: Secarna Pharmaceuticals

Web Address

www.secarna.com

Date of Incorporation/ Number of Employees

2015/20



Alexander Gebauer, MD, PhD,
CEO



Konstantin Petropoulos, PhD, MBA
CBO



Acquinex ist ein Managing General Agent ("MGA"), der spezialisierte M&A Underwriting-Dienstleistungen im Namen von Versicherern erbringt. Acquinex wurde 2017 mit dem Ziel gegründet, M&A-Versicherungsprodukte zugänglicher und unkomplizierter zu machen. Das DACH Team (Deutschland, Österreich und Schweiz) wird von Dr. Marco Niehaus geleitet, dessen wachsendes Team aus ausgewiesenen Spezialisten aus dem Markt sowie ehemaligen Anwälten aus internationalen Großkanzleien besteht.

Acquinex versichert Transaktionen in ganz Europa und hat sich auf die Bereitstellung von maßgeschneiderten Mergers & Acquisitions Versicherungsprodukten für kleine bis mittelgroße Transaktionen in ganz Europa spezialisiert. Dabei liegt der Fokus auf eine individualisierte Deckung, die die jeweiligen Interessen des Versicherten genau beleuchtet und auf dieser Basis für größtmögliche Absicherung sorgt. Auch das Claims-Handling steht bei Acquinex im Fokus und sorgt damit für eine umfassende und effiziente Absicherung der Versicherten.

Acquinex GmbH

Leistungen

- W&I-Versicherungen
- Steuerversicherungen
- Contingent Risks
- W&I | Contingent Risks Kombinationen

Service

- Erfahrene Experten für alle Sektoren
- Steuerexperten
- Claims Handling
- Maßgeschneiderte Prämiensstrukturen

Know-how

- M&A/Real Estate Experten mit langjährigem Track Record
- Regelmäßiger Austausch auf Experten-Panels
- Veröffentlichungen zu den neuesten Entwicklungen
- Newsletter zu Marktentwicklungen

Standort in Deutschland

Frankfurt am Main

ACQUINEX
Acquisition Insurance

Adresse

Kaiserhofstr. 10
60313 Frankfurt am Main

Telefon

+49 69 5060 44702

E-Mail

germany@acquinex.com

Social Media

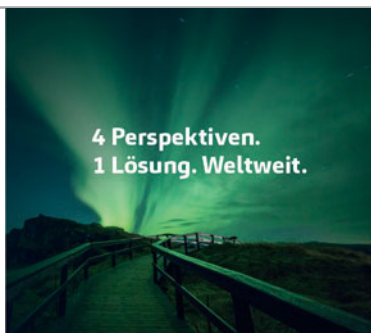
www.linkedin.com/company/acquinex

Web-Adresse

www.acquinex.com



Dr. Marco Niehaus,
LL.M. (Cambridge), LL.M. Eur.
Head of DACH | Group General Counsel



**4 Perspektiven.
1 Lösung. Weltweit.**

Baker Tilly bietet mit 43.515 Mitarbeitern in 143 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit und in Deutschland entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf die spezifischen Anforderungen unserer Mandanten ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. Auf Basis einer unternehmerischen Beratungsphilosophie stellen die mandatsverantwortlichen Partner interdisziplinäre Teams aus Spezialisten zusammen, die den jeweiligen Projektanforderungen auf internationaler wie auf nationaler Ebene genau entsprechen. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.680 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten unabhängigen, partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

Baker Tilly

Berufsträger / Partner

396 Berufsträger / 127 Partner

Schwerpunkte

Rechtsberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung

Leistungen

Jahresabschlussprüfung (HGB/IFRS), Prüfung der Nachhaltigkeitsberichterstattung, Prüfungsnahe Beratung (HGB/IFRS/ESG), Gesellschaftsrecht, Finanzierung und Regulierung, Gestaltende rechtliche und steuerliche Steuerberatung, Transfer Pricing, Steuer- und Wirtschaftsstrafrecht, Compliance Management, Transaktionsberatung, M&A, Bewertungen und ESG-Beratung. Weiterhin alle rechtlichen, steuerlichen und rechnungslegungsbezogenen Fragestellungen im Biotech-Bereich wie z.B. Verträge für Lizenzverkäufe, Mitarbeitervergütungsmodelle, Bilanzierung von Entwicklungskosten, Comfort Letter oder Going Public und Dual Listings.

Was uns auszeichnet

Baker Tilly berät seit vielen Jahren erfolgreich eine Vielzahl von mittelständischen und börsennotierten Unternehmen der Healthcare- und Lifescience-Branche in rechtlichen, steuerlichen und rechnungslegungsbezogenen Fragestellungen. Grundlage unserer Beratung bilden unsere Erfahrung und die daraus entwickelten Best-Practice-Ansätze. Unsere ausgewiesene Branchenkompetenz, eine interdisziplinäre Betrachtungsweise und der individuelle Beratungsansatz schaffen innovative und auf die Branche und spezifischen Mandantenanforderungen zugeschnittene Lösungen.

bakertilly

Adresse

Nymphenburger Straße 3b
80335 München

Telefon

+49 89 55066-0

E-Mail

info@bakertilly.de

Social Media

XING: Baker Tilly
X: @BakerTilly_GER
LinkedIn: Baker Tilly Germany

Web-Adresse

www.bakertilly.de

Gründungsdatum

1979

Weitere Standorte

Berlin, Dortmund, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Leipzig, München, Nürnberg, Schwerin, Stuttgart (698 Standorte weltweit)



Stefan Greger, Partner,
Certified Valuation Analyst (CVA)



Oliver Hubertus,
Managing Partner Tax



Die Bayern Kapital GmbH ist die Venture-Capital-Gesellschaft des Freistaats Bayern und gehört mit über 700 Mio. EUR (demnächst über 1,3 Mrd. EUR) unter Management, Beteiligungen bis zu 25 Mio. EUR (demnächst bis zu 50 Mio. EUR) pro Unternehmen, aktuell über 115 aktiven Portfoliounternehmen und 30 Jahren Erfahrung im VC Business zu den aktivsten, finanzstärksten und erfahrensten Investoren im DACH-Raum. Bayern Kapital investiert von der Pre-Seed- bis zur Scale-Up-Phase im Konsortium mit privaten Investoren in bayerische High-Tech und Deep-Tech Startups und Scale-Ups mit innovativen Businessmodellen aus allen Branchen.

Beispiele für zahlreiche bahnbrechende Erfolgsgeschichten, die Bayern Kapital bereits früh begleitet hat, sind Tubulis, Catalym, commercetools, egym, EOS, Fazua, Immunic Therapeutics, Isar Aerospace, IQM, Parcellab, Proglove, OroraTech, DeepDrive, Riskmethods, SimScale, Sirion, Smart Reporting, tado, Marvel Fusion, Proxima Fusion, planq, Quantum Systems, Akhetonics und viele weitere.

Bayern Kapital GmbH

Veraltetes Kapital

Über 700 Mio. EUR (demnächst über 1,3 Mrd. EUR)

Early Stage (Pre-Seed, Seed, Series A-Investments)

- Seedfonds: junge Tech-Unternehmen, die am Anfang der Produktentwicklung stehen
- Innovationsfonds: Startup's die bei ihrem innovativen Geschäftsmodell erste Meilensteine erreicht haben und die weitere Roadmap mit einer Series A-Finanzierung umsetzen wollen

Later Stage

- Wachstumsfonds: Unternehmen, die bereits eine Series-A-Finanzierungsrunde abgeschlossen haben und im Anschluss weiteres Eigenkapital suchen
- Scale-Up-Fonds: bereits erfolgreich etablierte, stark expandierende Tech-Unternehmen, die sich in einer kapitalintensiven Phase befinden – die international wachsen oder den Exit realisieren wollen
- Der neue Wachstums- und Scale-Up-Fonds Bayern mit einem Volumen von 500 Mio. EUR wird derzeit aufgelegt.

Beteiligungsvoraussetzungen

- Firmensitz oder Tochtergesellschaft/Niederlassung/Betriebsstätte in Bayern
- High-Tech- oder DeepTech Startup/Scale-Up
- Investment im Konsortium mit VC's, Family Offices, Corporate VC's, Business Angels

Warum Bayern Kapital?

- Finanzstarker Ankerinvestor über mehrere Finanzierungsrunden (künftig bis zu 50 Mio. EUR pro Unternehmen)
- Seit 30 Jahren im VC Business mit umfassendem Netzwerk und Transaktionserfahrung
- Zuverlässiger Partner von Pre-Seed über Scale-Up bis zum Exit



Venture Capital für Bayern

Adresse

Ländgasse 135 a
84028 Landshut

Telefon

+49 871 92 32 50

E-Mail

info@bayernkapital.de

Social Media

LinkedIn: bayern-kapital-gmbh

Web-Adresse

www.bayernkapital.de

Gründungsdatum

1995



Andreas Huber,
Scientific Director
Life Science und
Senior-Investmentmanager



Dr. Nathalie Weitemeyer
Direktorin und
Senior-Investment-
managerin



Foto © Jürgen Falchle – stock.adobe.com

ECBF – Europas erster Venture Capital Fonds für die Bioökonomie der Zukunft

Veraltetes Kapital

EUR 300 million

Beteiligungsvoraussetzungen

- Wachstumsphase
- TRL 6 <
- 5 Jahre <
- 5–10 Mio. EUR pro Investment
- EU-27 + 16 mit HORIZON 2020 assoziierten Länder

Partner

Auf Basis starker Netzwerke treibt der ECBF nachhaltige Innovationen gezielt voran und schafft langfristigen Mehrwert für Umwelt, Gesellschaft und Investoren.

Branchenfokus

- Circular Economy/Business Model
Reduction, resource efficiency, re-use, re-cycle, waste stream utilization, supply chain, digitalization
 - Enabling Process Technologies
Biorefineries & conversion technologies
 - Biomass Production
Increase output & decrease footprint: agro, farming, forestry, blue economy, alternative proteins
 - Bio-based Chemicals & Materials
Building blocks, polymers, fibers, composites
 - Performance Biologicals
Personal care, nutrition, specialties
- Energy and pharmaceuticals sectors are not in focus.

Portfolio und Exits

PeelPioneers B.V., Paptic GmbH, Aphea Bio, Nuritas, Protix, REDUCED, OroraTech, watttron, Elicit Plant, Trapview (EFOS)



ECBF

Adresse

Poppelsdorfer Allee 17
53115 Bonn

Telefone

+49 228 28634420

E-Mail

info@ecbf.vc

Social Media

LinkedIn: european-circular-bioeconomy-fund

Web-Adresse

www.ecbf.vc

Gründungsdatum/

Anzahl der Mitarbeiter

2020, 27 Mitarbeiter





Foto: © Montmeo – stock.adobe.com

HEUKING Kühn Lüer Wojtek PartGmbB

Berufsträger

etwa 450 Rechtsanwälte, Steuerberater und Notare

Schwerpunkte

Die Expertinnen und Experten unserer Praxisgruppe Health Care & Life Sciences begleiten Transaktionen, Restrukturierungen und Public Private Partnerships – insbesondere im Krankenhausbereich – sowie europa- weite Vergabeverfahren. Unsere Expertise umfasst Arbeitsrecht, Steuerrecht, Compliance, Heilmittelwerbung, Apothekenrecht und regulatorische Fragen in der Versorgung mit pharmazeutischen, medizi- nischen und ernährungsbezogenen Produkten. Im Bereich Arzneimittel und Medizinprodukte beraten wir zudem umfassend in sämtlichen regulatorischen Angelegenheiten sowie bei der Erstellung und Verhandlung von kommerziellen Verträgen. Darüber hinaus vertreten wir bei Rechtsverstößen wie Arzneimittelfälschungen, Korruptions- verdacht und Wettbewerbsverletzungen und beraten im Lizenz-, Vertriebs- und Markenrecht.

Leistungen

Auf Grund der breiten Tätigkeitsschwerpunkte, die durch die Praxis- gruppen widergespiegelt werden, ist unsere Sozietät in der Lage, in allen Schwerpunkten des Wirtschaftsrechts zu beraten und somit eine Beratung „aus einer Hand“ anzubieten, wobei der Mandant feste Ansprechpartner zur Seite hat.

Standorte

Berlin, Chemnitz, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart

HEUKING ist eine der großen wirtschafts- beratenden deutschen Sozietäten. Wir sind an acht Standorten in Deutschland vertreten. Unser Team im Fachbereich Health Care & Life Sciences besteht aus über 40 hochspezi- alisierten Anwältinnen und Anwälten, die mit hohem Verständnis hinsichtlich technischer, medizinischer und juristischer Grundlagen umfassend in allen Bereichen des Gesund- heitswesens beraten und vertreten. Unsere Mandantschaft besteht hauptsächlich aus Kliniken in privater und öffentlicher Hand, Investoren und Betreibern von ambulanten

Leistungserbringern wie (Zahn-)Ärzten bzw. (zahn)ärztlichen Praxen, Medizinischen Versor- gungszentren und Laboren, Investoren und Betreibern ambulanter und stationärer Rehabilitations- oder Pflegeeinrichtungen, Medizinprodukteherstellern, Unternehmen der Pharma-, Kosmetik- und Lebensmittel- industrie, Forschungseinrichtungen, Kranken- kassen und Versicherungsunternehmen, Pharmagroßhandel sowie Zulieferfirmen und Dienstleistern.



Adresse

Georg-Glock-Str. 4
40474 Düsseldorf

Telefon

+49 211 600 55-00

E-Mail

info@heuking.de

LinkedIn

heuking

Web-Adresse

www.heuking.de

Gründungsdatum

1971

Ihre Ansprechpartner



Dr. Florian Brombach, LL.M.,
Partner, PG-Leiter



Dr. Oliver Treptow,
Partner, PG-Leiter



HTGF – High-Tech Gründerfonds

Verwaltetes Kapital

Der HTGF hat über 2 Mrd. Euro Fondsvolumen.

Beteiligungsvoraussetzungen und Finanzierungsangebot

- Wir investieren in Startups aus den Bereichen Deep Tech, Indust- rial Tech, Climate Tech, Digital Tech, Life Sciences und Chemie.
- Dein Startup ist höchstens drei Jahre alt. Hauptsitz ist in Deutschland oder es gibt eine deutsche Betriebsstätte, wenn das Unternehmen im europäischen Ausland ansässig ist.
- Wir sind der Lead Investor in der Pre-/Seed-Phase und können auch in späteren Finanzierungsrunden signifikant in unsere Portfolio-Startups investieren

Netzwerk und Mehrwerte

Unsere Startups werden Teil der #HTGFFamily – einem der stärksten Netzwerke im Venture-Capital-Bereich. Wir sind Sparringspartner in allen Fragen der Entwicklung deines Startups und wir öffnen dir Türen.

Portfolio und Exits

Der HTGF hat seit 2005 rund 800 Startups finanziert und erfolgreiche Anteile an fast 200 Unternehmen verkauft.

Mitgliedschaften in Netzwerken/Vereinen

Wir sind Mitglied und/oder Partner zahlreicher Netzwerke und Organisationen. Außerdem veranstalten wir den HTGF Family Day (FD), Private Investor Circles (PIC) und verschiedene Pitch Days.

Der HTGF ist einer der führenden und aktivsten Frühphaseninvestoren in Deutsch- land und Europa, der Startups in den Bereichen Deep Tech, Industrial Tech, Clima- te Tech, Digital Tech, Life Sciences und Chemie finanziert. Mit seinem erfahrenen Investmentteam unterstützt der HTGF Startups in allen Phasen ihrer Entwicklung hin zu internationalen Marktführern. Der HTGF investiert in der Pre-Seed- und Seed- Phase und kann sich in weiteren Finan- zierungsrunden signifikant beteiligen.

- seit 2005 am Markt • 4 Seedfonds erfolgreich initiiert • mehr als 2 Mrd. EUR unter Management • in rund 800 Startups investiert • mehr als 7 Mrd. EUR Kapital externer Investoren flossen in > 2.400 Folgefinanzierungen in das HTGF-Portfolio • > fast 200 Exits



Adressen

High-Tech Gründerfonds Management GmbH
Standort Bonn Standort Berlin
Baunscheidtstraße 17 Münzstraße 15
53113 Bonn 10178 Berlin

Standort München

Werk 1.4, Am Kartoffelgarten 14
81671 München

Telefon

+49 228-82300-100

E-Mail

info@htgf.de

Social Media

LinkedIn: HTGF | High-Tech Gründerfonds
Instagram: htgf.vc

Web-Adresse

www.htgf.de

Gründungsdatum/

Anzahl der Mitarbeitenden
2005/mehr als 100



Die MIG Capital AG ist einer der führenden Venture Capital-Investoren in Deutschland. Mit den von der MIG Capital AG verwalteten MIG Fonds werden Gründer und junge Unternehmen in verschiedenen Phasen ihrer Unternehmensentwicklung finanziert. Seit ihrer Gründung 2004 hat die MIG Capital AG über 770 Mio. EUR an Wagniskapital investiert und damit beigetragen, dass 56 hochinnovative und teils herausragende Geschäftsideen realisiert werden konnten.

Der Investitionsschwerpunkt konzentriert sich auf wichtige Segmente der Hochtechnologie. Dazu gehören die Biotechnologie, Medizintechnik, Material- und Umwelttechnologie, Informationstechnik und Automatisierungstechnik.

Der Anspruch der MIG Capital AG geht über das Zur-Verfügung-Stellen von Kapital hinaus. Erfahrene Portfoliomanager unterstützen die Beteiligungsunternehmen bei Aufbau und Expansion ihrer Firmen.

MIG Capital AG

Verwaltetes Kapital

circa 1,1 Mrd. EUR, Committed Capital circa 1,2 Mrd. EUR

Beteiligungsvoraussetzungen

Die MIG Capital AG sucht nach bahnbrechenden Ideen und beeindruckenden Unternehmern. Beteiligungen sollten das Potenzial besitzen, in ihren Branchen den Markt zu verändern. Grundlage ist in der Regel eine möglichst geschützte oder schutzfähige Technologie. Besonderes Augenmerk gilt der unternehmerischen Persönlichkeit, die mit Leidenschaft und Können den Erfolg des Beteiligungsunternehmens gestaltet.

Finanzierungsangebote

Die MIG Capital AG als Wagniskapitalgeber finanziert junge Unternehmen von der Seed- bis zur Expansionsphase. Erstrundenbeteiligungen starten ab etwa 1 Mio. EUR, spätere Finanzierungsrunden können bis zu rund 10 Mio. EUR erreichen.

Partner

Als Vorstände und Managing Partner der MIG Capital AG fungieren Michael Motschmann, Jürgen Kosch, Kristian Schmidt-Garve und Dr. Matthias Kromayer. Dieses Team aus erfahrenen Unternehmern ergänzen als Investment Manager Matthias Guth, Andreas Kastenbauer, Dr. Fei Tian, Frederick Michna, Christina Vogt-Sasse, Dr. Oliver Kahl, Dr. Nicolas Andre sowie Dr. Sören Hein.

Portfolio und Exits

Die MIG Capital AG betreut derzeit ein Beteiligungsportfolio von über 30 Unternehmen. In den vergangenen Jahren wurden mehrere Unternehmen veräußert, darunter Sillectra, Nfon, B.R.A.I.N., Ganymed, Corimmun, Etkon, Ident Technology, Supremol, Sunhill Technologies und biocrates. Biontech und Immatix wurden an der Nasdaq platziert.

Mitgliedschaften in Netzwerken/Vereinen

BIO Deutschland.

MIG

CAPITAL

Adresse

Ismaninger Straße 102
81675 München

Telefon

+49 89-94382680

E-Mail

info@mig.ag

Web-Adresse

www.mig.ag

Gründungsdatum/

Anzahl der Mitarbeiter

2004/19

Sonstiges

Beteiligungsanfragen können als maximal fünfseitige Präsentation gerichtet werden an businessplan@mig.ag



Michael Motschmann
Managing Partner MIG
Capital AG, mm@mig.ag



Dr. Matthias Kromayer
Managing Partner MIG
Capital AG, mk@mig.ag



Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. In enger Partnerschaft mit ihrem Eigentümer, dem Land NRW, trägt sie dazu bei, dass mittelständische Unternehmen die richtige Kapitalausstattung und innovative Start-ups die passende Starthilfe bekommen. Denn: Keine gute Idee in Nordrhein-Westfalen soll an der Finanzierung scheitern.

NRW.BANK

Verwaltetes Kapital:

k. A.

Beteiligungsvoraussetzungen und Finanzierungsangebot

Die NRW.BANK stellt ein umfangreiches Angebot an Mezzanine- und Eigenkapitalfinanzierungen bereit. Diese decken den gesamten Lebenszyklus von Unternehmen ab: von der Pre-Seed- über die Gründungs- und Frühphase bis hin zur Wachstums- und Spätphase sowie Unternehmensnachfolge und Restrukturierung. Auf die Transformationsthemen Nachhaltigkeit und Digitalisierung setzt sie dabei einen besonderen Schwerpunkt. Auch durch ihre Aktivitäten als Investorin in drittge-managte Fonds stimuliert die NRW.BANK die Entwicklung des Venture-Capital- und Private-Equity-Markts. Neben dem Kapital steht sie auch mit ihrem Netzwerk und ihrem Know-how zur Verfügung.

Branchenfokus

Das Life-Science-Portfolio reicht von klassischen Wirkstoffentwicklungen über Medizintechnikhersteller bis hin zu Digital-Health-Projekten. Weitere Branchen: IKT, Software, Werkstoffe, CleanTech.

Portfolio und Exits

Zum 31.12.2024 war die NRW.BANK an 134 Unternehmen beteiligt, davon 105 in Deutschland.

Mitgliedschaften in Netzwerken/Vereinen

Die NRW.BANK ist Mitglied in verschiedenen Netzwerken und Organisationen und arbeitet im Bereich der Eigenkapitalfinanzierung eng mit Business Angels, Fondsinvestoren, Venture-Capital-Gebern und anderen Investoren sowie mit Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Gründernetzwerken zusammen.



NRW.BANK

Wir fördern Ideen

Adresse

Kavalleriestr. 22
40213 Düsseldorf

Telefon/Telefax

+49 211 917 41-4800/-1829

E-Mail

beteiligungen@nrwbank.de

Social Media

www.linkedin.com/company/nrw-bank
www.instagram.com/nrw.bank

Web-Adresse

www.nrwbank.de

Gründungsdatum/

Anzahl der Mitarbeiter

2002/1.642 (Stand 31.12.2024)



Christoph Büth
Bereichsleiter
Eigenkapitalfinanzierungen



Wir stehen für exzellente Rechtsberatung, tiefgründig, in aller Breite und dennoch auf den Punkt. Vom weltweit führenden Pharmaunternehmen und Gesundheitsdienstleister bis zum Start-up: Unser Life-Sciences- und Healthcare-Team begleitet Mandanten durch die zahlreichen, teils eng miteinander verknüpften, rechtlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen dieser dynamischen und stark regulierten Branchen. Unternehmen und Investoren schätzen unseren ganzheitlichen Beratungsansatz sowohl im Transaktionsbereich als auch bei Patentstreitigkeiten oder Produkthaftungsangelegenheiten. Wir geben konkrete und praxisnahe Empfehlungen zum Umgang mit komplexen regulatorischen, wettbewerbs- und datenschutzrechtlichen Anforderungen, um Unternehmenswerte zu schützen und zukünftiges Wachstum zu ermöglichen.

Taylor Wessing PartG mbB

Berufsträger/Partner

1.250 Anwält:innen
27 Büros
17 Jurisdiktionen

Schwerpunkte

Als Full-Service-Kanzlei beraten wir unsere Mandanten im gesamten Life-Sciences-Spektrum – von universitären Ausgründungen über Venture-Capital-finanzierte Start-ups bis hin zu multinationalen Pharma-, Medizinprodukte- und Biotech-Unternehmen sowie internationalen Investoren.

Mit mehr als 80 Anwält:innen im Bereich Life Sciences & Healthcare gehören wir zu den größten Teams in Deutschland. Unser Beratungsansatz verbindet die Flexibilität und Nähe einer Boutique mit den Ressourcen und Strukturen einer internationalen Großkanzlei. Dank unserer einzigartigen Marktkennntnis bieten wir Rechtsberatung aus einer Hand und decken sämtliche für die Branche relevanten Rechtsgebiete ab.

Leistungen

- Life Sciences & Healthcare Regulatory
- Unternehmenstransaktionen (M&A, Joint Ventures, PE, VC)
- Datenschutz & Cybersecurity
- Einlizenzierung von IP-Rechten
- Patentstreitigkeiten und Produkthaftungsangelegenheiten
- Beratung bei Entwicklung von (langfristiger) IP-Strategie
- Rechtliche Beratung bei der Nutzung Künstlicher Intelligenz
- Compliance
- Heilmittelwerbe-/wettbewerbsrechtliche Beratung und Vertretung
- Erstellung und Verhandlung von Forschungs- und Entwicklungskooperationen, klinischen Prüfverträgen, Herstellungs- und Vertriebsverträgen sowie Lizenzverträgen
- Prozessvertretung in Rechtsstreitigkeiten und Schiedsverfahren

TaylorWessing

Adressen

Benrather Straße 15
40213 Düsseldorf

Isartorplatz 8
80331 München

Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main

Am Sandtorkai 41
20457 Hamburg

Ebertstraße 15
10117 Berlin

Web-Adresse

taylorwessing.com



Dr. Carolin Roßkothen

Salary Partnerin

c.rosskothen@taylorwessing.com

Irina Rebin

Salary Partnerin

i.rebin@taylorwessing.com



TVM Capital Life Science ist eine Gruppe unabhängiger Investmentfirmen für Venture Capital Fonds mit Investmentteams in Montreal und München.

TVM Capital Life Science

Beteiligungsvoraussetzungen

TVM Capital Life Science investiert in innovative Biotech-, Pharmazie- und Medizintechnik-Unternehmen in Europa, Nordamerika und Asien, die als first-in-class oder best-in-class Produkte das Potential haben den Standard of Care zu verändern.

Partner

TVM Capital Life Science verfügt nicht nur über langjährige, internationale Investmenterfahrung, sondern auch über die notwendige Expertise beim Aufbau von jungen Unternehmen. Darüber hinaus steht den Beteiligungen ein internationales Netzwerk von Partnern und Beratern zur Verfügung, die sich über die Arbeit in Aufsichtsräten mit ihren Kenntnissen in Forschung, Management oder Vertrieb in den jeweiligen Märkten aktiv einbringen.

TVM finanziert innovative Therapeutika in der Frühphase über einen Single-Asset-Company-Ansatz (Project-Focused Company). Bei Late-Stage-Investitionen konzentriert sich TVM auf differenzierte Medizin- und Gesundheitstechnologien mit kommerziellem Proof-of-Concept sowie auf Therapeutika in der Spätphase der klinischen Entwicklung, von denen erwartet wird, dass sie schnell wichtige Entwicklungs- oder Zulassungsmeilensteine erreichen werden.

Portfolio und Exits

Das Life Science Team hat im Laufe der letzten 40 Jahre der Unternehmensgeschichte rund 130 Unternehmen finanziert und rund 100 Exits aus Beteiligungen erzielt, davon 40 Börsengänge an internationalen Börsenplätzen. www.tvm-lifescience.com/portfolio

TVM^{Life Science} CAPITAL

Adresse

Ottostraße 4
80333 München

Telefon

+49 89/998 992-0

Social Media

<https://twitter.com/tvmcapital>

Web-Adresse

www.tvm-lifescience.com
www.tvm-capital.com

Gründungsdatum

1983



Dr. Hubert Birner,
Managing Partner



Wellington Partners ist eine der führenden Life Science Venture Capital Gesellschaften in Deutschland und Europa. Seit 1998 hat Wellington Partners in mehr als 60 innovative Life Science Start-ups investiert, von denen 12 im Rahmen von IPOs oder vergleichbaren Transaktionen an Börsen in den USA und Europa notiert und weitere 12 in erfolgreichen Trade Sales verkauft wurden. Das aktive Portfolio von Wellington Partners umfasst mehr als 30 Life Science Unternehmen.

Wellington Partners investiert in innovative Produktentwicklungen und Markteinführungen in den Bereichen Therapeutika, Biotechnologie, Medizintechnik, Diagnostik und Digital Health. Von besonderer Bedeutung sind Innovationen, die den Einsatz von künstlicher Intelligenz in der Medizin und pharmazeutischen Entwicklung beinhalten.

Über ein globales Netzwerk unterstützt Wellington Partners Portfoliounternehmen bei der internationalen Expansion, Entwicklung, Zulassung und Markteinführung.

Wellington Partners Life Science Venture Capital Management GmbH

Verwaltetes Kapital

>600 Mio. EUR über sechs Fondsgenerationen

Beteiligungsvoraussetzungen und Finanzierungsangebot

Der Fokus liegt auf dem Life Science Bereich mit den Investmentgebieten Therapeutika, Biotechnologie, Medizintechnik, Diagnostik und Digital Health. Pro Unternehmen investiert Wellington Partners Eigenkapital im Volumen von 2 bis 20 Mio. EUR und tritt üblicherweise als Lead- oder Co-Leadinvestor auf.

Beteiligungsvoraussetzungen

Wellington Partners investiert von Early Stage bis hin zu Growth Stage in innovative Life Science Unternehmen in Deutschland und im übrigen Europa. Zielunternehmen müssen das Potential aufweisen, die Diagnose und Therapie von schweren Erkrankungen durch neue Produkte und Methoden wesentlich zu verbessern.

Portfolio und Exits

Das aktive Portfolio umfasst derzeit mehr als 30 Unternehmen. Zu den erfolgreichsten IPOs und Exits der letzten Jahre zählen Actelion, Grandis, Wavelight, 2010 Perfect Vision, Noemalife, Immatix, MTM Laboratories, Oxford Immunotec, Invendo, Atopix, Sapiens, Symetis, Rigotec, Definiens, Themis, Onward und Amboss.

Investment Team und Mitgliedschaften in Netzwerken

Das Investment Team umfasst Dr. Rainer Strohmenger, Dr. Johannes Fischer, Dr. Varun Gupta, Dr. Lisa Gartenmann, Dr. Robert Buschauer, Emeric Nouailhac, Harald Keller, Ernst Mannheimer und Sabine Kannegiesser sowie neun industrieerfahrene Venture Partner. Wellington Partners bekleidet aktive Rollen in den führenden Industrievereinigungen wie Invest Europe, BVK und BVMW, engagiert sich pro bono bei Förderinstitutionen und Expertengremien und hat im Jahr 2000 das Center für Entrepreneurship der LMU München mitinitiiert.

wellingtonpartners

Adresse

Türkenstraße 5
80333 München

Telefon

+49 89 219941-0

E-Mail

munch@wellington-partners.com

Web-Adresse

www.wellington-partners.com

Gründungsdatum/

Anzahl der Mitarbeiter
1998/25



Dr. Rainer Strohmenger,
strohmenger@wellington-partners.com



Dr. Johannes Fischer,
fischer@wellington-partners.com



Foto: © VEROUSstudio - stock.adobe.com

WTS Advisory

Unsere Leistungsschwerpunkte

- **Financial Reporting & Capital Markets:** IPO Readiness (IFRS & US GAAP Conversion, Prospektunterstützung, SPAC-Deals), IFRS-2-Mitarbeiterbeteiligung, Abschlusserstellung
- **Deal Advisory:** Financial & Tax Due Diligence, M&A Support, Carve Out, Kaufpreisallokationen, Impairment Test, Financial Modeling, Unternehmensbewertungen, Restructuring
- **Next Generation Finance – Digital Finance:** Concepts & Systems, SAP S/4HANA, Advanced Analytics, AI, Digital Transformation
- **Governance, Risk & Compliance:** Implementierung & Optimierung Risikomanagement und Internes Kontrollsystem, Compliance Management, Internal Audit (auch Outsourcing oder Co-Sourcing)
- **ESG Solutions:** EU-Taxonomie, Nichtfinanzielle Erklärung

Was uns auszeichnet

Wir kombinieren fundiertes Fachwissen mit jahrelanger Erfahrung und ausgewiesener Branchenkompetenz im Bereich von börsennotierten und privaten Biotech-, Pharma- und Medtech-Unternehmen. So haben wir beispielsweise einen Großteil der Biotech-IPOs der vergangenen Jahre begleitet und betreuen diese Unternehmen weiterhin umfassend bei branchenspezifischen rechnungslegungsbezogenen Fragestellungen, der Implementierung/Optimierung des Risikomanagements sowie IKS bzw. der SOX Compliance oder der Bewertung von Akquisitionen.

Wir zeichnen uns zudem durch pragmatisches, umsetzungsorientiertes Denken und Handeln, eine schlanke Organisation und hohe Flexibilität aus. WTS bietet keine Abschlussprüfung an und kann somit langfristig unabhängig und konfliktfrei beraten.

Auszug unserer Referenzen

Affimed, BioNTech, Brainlab, CeramTec, Dermapharm, Eppendorf, Evotec, Fresenius Medical Care, Immatix, medi1One, Melos Medizintechnik, Näder Holding, Orthofix, Ottobock, Pieris, Tyromotion, Water Street Capital

wts
Advisory

Adresse

Königstraße 27
70173 Stuttgart

Telefon

+49 711 6200749-0

E-Mail

info-advisory@wts.de

Social Media

LinkedIn: WTS Advisory

Web-Adresse

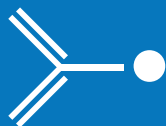
www.wts-advisory.de

Standorte

Stuttgart, München, Frankfurt am Main, Düsseldorf, Köln, Berlin, Hamburg, Hannover und Zürich



Dr. Heiko Frank, Partner



Biotechnology is our DNA

BIO Deutschland e. V. is an independent biotechnology organization. We represent the interests of our members at national, European and global level. Biotechnology transfers biology into industrial applications. It has already shown widely visible benefits in medicine, for example. Innovative bio-based economic systems can enable Germany and Europe to achieve sovereignty and prosperity in the long term. Our network within the association is interdisciplinary and unique. Our members research, develop, produce and market globally. We are a strong community. We focus on diversity, openness and equal opportunities and are committed to the free democratic basic order.

BIO Deutschland e.V.

Field of activity

Our work is based on three main pillars:

1. Politics. We are committed to bring forth good political framework conditions for our innovative members.
2. Public Relations. We create awareness that biotechnology is an important key technology to meet the great challenges of our time.
3. Networking. We provide events and other opportunities for exchanges between companies in the industry, such as the German Biotechnology Days.

Unique Selling Propositions

BIO Deutschland is an independent industry association that represents the interests of innovative biotechnology companies. As an association, we cover the entire value chain in our industry. We take care of the needs of founders as well as those of more mature biotech companies.

Memberships in networks/associations

Federation of German Industries (BDI), BIO, EuropaBio, ICBA, Eucope, Bundesverband Deutscher Innovationszentren (BVIZ), Verband Biologie, Biowissenschaften & Biomedizin in Deutschland (VBIO)



Address

Schützenstraße 6a
10117 Berlin, Germany

Telephone/Telefax

+49 30 2332164-00/-38

Email

info@biodeutschland.org

Social media

LinkedIn: BIODeutschland

Website

www.biodeutschland.org

Founded on: 17.9.2004

number of employees

10 employees/380 members



Dr. Viola Bronsema, CEO

Photo © Caroline Pitzke



Seit über 25 Jahren ist Bio^M die Netzwerkorganisation der Biotechnologiebranche in München und Bayern und agiert im Auftrag des Bayerischen Wirtschaftsministeriums. Bio^M schafft ein einzigartiges Ökosystem in Medizin und Biotechnologie als Grundlage für Innovation, Wachstum und Wertschöpfung in Bayern.

Als Non-Profit-Unternehmen bieten wir Start-ups und Unternehmen der Biopharmabranche umfangreiche Services und eine Vielzahl an Unterstützungsangeboten.

Neben unserer maßgeschneiderten Beratung für Gründende unterstützen wir ausgewählte bayerische Start-up-Teams aus den Bereichen Life Sciences und Healthtech mit MAXL (Munich Accelerator Life Sciences & Medicine), unserem Inkubator. MAXL bietet High-End-Infrastruktur, ein strukturiertes Inkubations- und Coaching-Programm sowie Zugang zum umfangreichen Bio^M-Netzwerk.

Bio^M Biotech Cluster Development GmbH

Tätigkeitsfeld

Bio^M fördert die Biotechnologiebranche in München und Bayern. Dazu vernetzen und unterstützen wir alle relevanten Partner aus Wissenschaft, Medizin, Wirtschaft, Politik und Finanzierung.

Partner

Bio^M kooperiert eng mit Vertretern von Biotech- und Pharmaunternehmen sowie Dienstleistern, Universitäten, außeruniversitären Forschungseinrichtungen, Kliniken, Technologietransferstellen, Investoren und der Politik und bringt diese vielfältigen Partner zusammen.

Technologie

Die Entwicklung innovativer Therapeutika, Diagnostika und der zugrundeliegenden Technologien, insbesondere in den Bereichen Gen- & Zelltherapie und Künstliche Intelligenz/Digitalisierung, sind die Kernkompetenzen der Region.

Produkte/Dienstleistungen

- Coaching von Gründenden, Start-ups und KMU
- Vorgründungswettbewerb m⁴ Award
- Inkubator MAXL (Munich Accelerator Life Sciences & Medicine)
- Matchmaking, Networking und Partnering
- Vermittlung von internationalen Investoren und Industriepartnern
- Repräsentation der bayerischen Biotechnologie weltweit
- Jobbörse, Events, Fortbildungen, News, Jahresreport „Biotech in Bavaria“

Alleinstellungsmerkmale

Mit über 500 Unternehmen im Biopharmasektor, weltweit renommierten Universitäten und Forschungseinrichtungen ist Bayern der führende Biotechnologiestandort in Deutschland.



Adresse

Am Klopferspitz 19a
Martinsried 82152

Telefon

+49 89 89 96 79-0

E-Mail

info@bio-m.org

Social Media

LinkedIn: BioM Biotech Cluster Development GmbH
Instagram: biom.biotech
YouTube: BioMTV

Web-Adresse

www.bio-m.org

Gründungsdatum/

Anzahl der Mitarbeiter

1997/29

Sonstiges

Bio^M – your gateway to the Bavarian biotech community



Prof. Dr. Ralf Huss, Geschäftsführer, Bio^M



In unmittelbarer Nähe zu zwei Hochschulen mit 33.000 Studenten und vier Kliniken mit 110.000 Patienten jährlich betreibt die Stadt Regensburg zwei Technologie- und Gründerzentren mit über 30.000 m² Fläche, direkt an der Autobahn A3 gelegen. Neben Gründern, angesiedelten Firmen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen haben hier vier nach der European Cluster Excellence Initiative (ECEI) zertifizierte Netzwerke ihren Sitz. Im BioPark Regensburg sind auf 18.000 m² aktuell 35 Mieter mit 687 Beschäftigten aus den Bereichen Biotech, Medtech, Pharma und Analytik sowie der Gesundheitswirtschaft tätig. Von hier aus wird das Netzwerk BioRegio Regensburg mit den Branchen Life Sciences und Healthcare mit insgesamt 66 Firmen und 5.340 Beschäftigten gesteuert.

BioPark Regensburg

Branchenschwerpunkte

Biotechnologie, Medizintechnik, Pharma, Analytik, Gesundheit, Informationstechnologie, Sensorik, Energietechnik, Optik, Maschinenbau

Welche Leistungen bietet Ihr Technologiezentrum?

Startup- und Wirtschaftsförderung, internationales Standortmarketing (Messeauftritte und Delegationsreisen), Accelerator-Programm für Gründer, Einbindung in Branchenverbände, regionaler Lotsendienst und Partnering-Veranstaltungen, thematische Arbeitsgruppen, Cross-Clustering, Kinderbetreuung und Facility Management (S2-Labore, Werkstätten und Büros).

Anzahl der Mieter
35

Aktuelle Anzahl der Mitarbeiter in den Firmen
687

Zum Beispiel arbeiten hier schon folgende Unternehmen

Thermo Fisher Scientific GENEART GmbH, numares AG, PreSens Precision Sensing GmbH, Fraunhofer ITEM, Tumorzentrum Regensburg

Mitgliedschaften in Netzwerken/Vereinen

BIO Deutschland e.V., Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V. (BVIZ), Arbeitskreis Deutscher BioRegionen, Forum MedTech Pharma e.V., Cluster Biotechnologie Bayern, Businessplan Wettbewerb Nordbayern, Stadtmarketing Regensburg, Regensburg Business Development, Bayern International, Bayern innovativ, Invest in Bavaria



Adresse

Am BioPark 13
93053 Regensburg

Telefon/Fax

+49 941 920-460 / -4624

E-Mail

info@biopark-regensburg.de

Social Media

LinkedIn: biopark-regensburg-gmbh
XING: bioparkregensburggmbh
YouTube: BioPark Regensburg

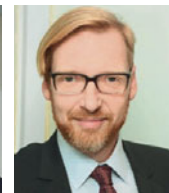
Web-Adresse

www.biopark-regensburg.de

**Gründungsdatum/
Anzahl der Mitarbeiter**
24.11.1998/13



Dr. Thomas Diefenthal,
Geschäftsführer



Dr. Ilja Hagen,
Clustermanager
Healthcare Regensburg



Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V.

Aufgaben/Schwerpunkte

Unsere Mitglieder übernehmen als pharmazeutische Unternehmen die Verantwortung für die Versorgung der Gesellschaft mit Arzneimitteln und Medizinprodukten. Sie entwickeln neue Wirkstoffe sowie Arzneimittel auf Basis bewährter Wirkstoffe, um das Leben der Menschen zu verbessern. Wir sind Dienstleister und Interessenvertreter für unsere Mitglieder und unterstützen diese mit Leidenschaft bei ihrer wichtigen Aufgabe.

Alleinstellungsmerkmal

Der BPI vertritt das breite Spektrum der pharmazeutischen Industrie – auf allen Feldern und entlang des gesamten Lebenszyklus und der Wertschöpfungskette eines Arzneimittels; im Bund, regional in sechs Landesverbänden und einem eigenen Team in Brüssel.

Aufnahmekriterien

Über 80 Prozent der Mitglieder sind Hersteller oder Vertriebsunternehmen von Arzneimitteln, sonstigen pharmazeutischen Erzeugnissen oder digitalen Gesundheitsanwendungen. Vervollständigt wird das Portfolio durch Anwaltskanzleien, Beratungsgesellschaften und weiteren Servicepartnern unserer ordentlichen Mitglieder. Ihr Unternehmen ist noch nicht Mitglied im BPI? Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!

Mitgliedschaften in Netzwerken/Vereinen

Wir pflegen im Interesse der pharmazeutischen Industrie eine enge Zusammenarbeit mit Partnerverbänden und Organisationen der Gesundheitswirtschaft auf Landes-, Bundes- und Europaebene. Durch unsere enge Verbindung mit dem VCI genießen unsere Mitglieder die gleichen Rechte wie direkte VCI-Mitglieder. Im BDI vertritt der BPI die Interessen seiner Mitglieder ebenso wie beim europäischen Verband EUCOPE sowie EUROPARM SMC. Mehr über unser Netzwerk finden Sie auf www.bpi.de/de/bpi/organisation/netzwerk



Adresse

Friedrichstraße 148
10117 Berlin

Telefon

+49 30 27909-0

E-Mail

mitgliederbetreuung@bpi.de

Social Media

LinkedIn: Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie

Web-Adresse

www.bpi.de

**Gründungsdatum/
Anzahl der Mitarbeiter**
1951/>40

Sonstiges

Die pharmazeutische Industrie in Deutschland steht für Innovationskraft, Zukunftsgewandtheit und Verantwortung – für Sie und für die gesamte Gesellschaft. Wir sorgen dafür, dass jederzeit eine exzellente Auswahl an Medikamenten verfügbar ist und wir arbeiten ständig an deren Verbesserung. Um das zu erreichen, wirken wir in vielfältigen Bereichen. Informieren Sie sich über unser Engagement!

www.bpi.de

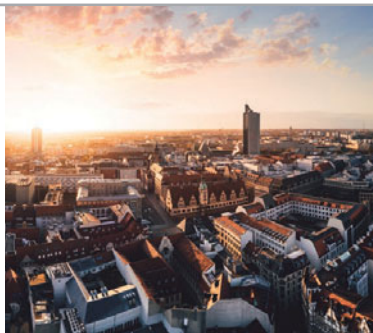


Foto: © ILM / Tom Thiele

Invest Region Leipzig

Eigentümerstruktur und Finanzierung

Die Invest Region Leipzig ist aus staatlichen Mitteln der Stadt Leipzig und des Landkreises Leipzig finanziert.

Partner

Enge Partnerschaften bestehen unter anderem mit der Universität Leipzig, Forschungsnetzwerken, der Wirtschaftsförderung Sachsen, Biosaxony, Anwaltskanzleien, Maklern, der sächsischen Aufbau-bank (SAB) und Investoren.

Technologie

Unsere Kunden kommen aus den Bereichen Zell- & Gentherapie, Diagnostik, Medizintechnik, E-Health, Bioinformatik, Sensorsysteme, Agrotech, Medical Materials

Produkte/Dienstleistungen

Dienstleistungen und Events im Bereich Talentakquise, Immobiliensuche sowie dem Aufbau lokaler Netzwerke und Beratung zu Förderinitiativen in Leipzig

Alleinstellungsmerkmale

Kostenfreier und persönlicher Soft-Landing-Service, der individuell auf nationale und internationale Biotech-Unternehmen zugeschnitten ist.

Die Invest Region Leipzig (IRL) ist die gemeinsame Ansiedlungs- und Standortmarketingagentur von Stadt und Landkreis Leipzig, mit dem Auftrag, die regionale Wirtschaftsentwicklung aktiv weiter voranzutreiben. Besonders im Fokus stehen dabei Unternehmen aus den Bereichen IT, Erneuerbare Energien sowie – im Rahmen der lokalen Bio-Initiative – die Life Sciences. Biotech-Unternehmen profitieren dadurch von kostenfreien Services: Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Labor- und Büroflächen, Zugang zu Fördermöglichkeiten sowie die gezielte Vernetzung mit Talenten sowie Partnern aus Industrie und Forschung. Als Türöffner in einem der dynamischsten und kooperativsten Netzwerke Deutschlands begleitete die IRL bereits über 150 innovative Unternehmen beim erfolgreichen Start in Leipzig.

**INVEST
REGION
LEIPZIG**
GERMANY

Adresse

Markt 9
04109 Leipzig

Telefon

+49 341 2682 7770

E-Mail

info@invest-region-leipzig.de

Web-Adresse

www.invest-region-leipzig.de

**Gründungsdatum/
Anzahl der Mitarbeiter**
2012 / 12



Nils Brauer,
Manager Wirtschaftsförderung Life Sciences



Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB)

Branchenschwerpunkt
Biotechnologie

Welche Leistungen bietet Ihr Technologiezentrum?

Labore (S1) und Büros

Anzahl der Mieter

circa 40

Aktuelle Anzahl der Mitarbeiter in den Firmen

mehr als 700

Flächengröße

26.000 m²

Zum Beispiel arbeiten hier schon folgende Unternehmen

AAtec, CatalYm, Eisbach Bio, Insempira, Invitris, Modag, Secarna, SciRhom, Tubulis

Sonstiges

Ein Erfolgsfaktor für die IZB-Start-ups ist die räumliche Nähe zur Spitzenforschung. Auf dem Campus Weihenstephan sind die TUM School of Life Sciences sowie die Hochschule Weihenstephan-Triesdorf angesiedelt. Auf dem Campus Martinsried/Großhadern befinden sich u.a. zwei Max-Planck-Institute, Fakultäten und Einrichtungen der LMU sowie das Klinikum Großhadern. Der IZB-Standort in Martinsried bietet zudem moderne Konferenzräume, ein Design-Hotel, Restaurants sowie einen Kindergarten. **Erfolgreiche Unternehmen, die aus dem IZB hervorgegangen sind**, sind zum Beispiel Amsik, Corimmun (heute Janssen-Cilag), Crelux (heute WuXi AppTec), Exosome Diagnostics (heute Bio-Techne), ibidi, Immunic Therapeutics, Medigene, Micromet (heute AMGEN), MorphoSys (heute Novartis), Octapharma, oder Rigontec (heute MSD). **Mit Event-Formaten wie dem IZBrunch und dem Munich Life Science Pitch Day** hat sich das IZB als fester Branchen-Treffpunkt etabliert.

Das Innovations- und Gründerzentrum für Biotechnologie, kurz IZB, mit den Standorten in Planegg-Martinsried und Freising-Weihenstephan bei München zählt zu den führenden Biotechnologiezentren Europas. Auf insgesamt 26.000 m² sind aktuell mehr als 40 Biotechnologie-Unternehmen tätig. Am Hauptstandort Planegg-Martinsried liegt der Schwerpunkt der ansässigen Start-ups auf der medizinischen Biotechnologie. Das IZB in Freising-Weihenstephan bietet optimale Bedingungen für Gründer im Bereich Life Sciences.

Im IZB finden junge Unternehmen der Biotechnologie-Branche eine optimale Umgebung und Infrastruktur für die Realisierung ihrer Produkt- und Dienstleistungsideen. S1-Labore und Büroflächen, die sich flexibel an die Bedürfnisse der Start-ups anpassen lassen, sind ein wichtiges Kriterium für ein erfolgreiches Wachstum.



**Innovations- und
Gründerzentrum
Biotechnologie**

Adresse

Am Klopferspitz 19
82152 Planegg

Telefon

+49 89 5527948-0

E-Mail

info@izb-online.de

Social Media

LinkedIn: IZB

Web-Adresse

www.izb-online.de

Anzahl der Mitarbeiter
36



Christian Gnam,
Geschäftsführer IZB



leap:up GmbH (formerly biosaxony Management GmbH) supports founders, startups, and SMEs in the life sciences on their path to innovation, market entry, commercialization, and growth. We connect medical technology, biotechnology, and the healthcare sector, creating a unique alliance of life science stakeholders in the heart of Europe.

Based at BioCity Campus Leipzig, a hub exclusively dedicated to life science companies and research institutions, we are embedded in a fully integrated cluster in Central Germany. With around 300 biotech, medtech, and healthcare companies, 80 hospitals, and more than 30 research institutions, Saxony provides exceptional collaboration opportunities.

leap:up GmbH – The Life Science Enabler

Field of Activity

Acceleration, regulatory support, training, events, co-working labs, plus international services incl. funding & investor relations.

Ownership Structure and Financing

Wholly-owned subsidiary of biosaxony e.V., Saxony's life sciences association representing biotech, medtech, healthcare & related sectors.

Partners

Partners include the City of Leipzig's Economic Development Department and BIO CITY Leipzig as a leading innovation hub.

Technology

Our focus areas include diagnostics, cell and gene therapy, radio-pharmacy, smart medical devices, robotics and AI, digital health, and phage therapy.

Products/Services

- medical:forge Leipzig – Accelerator program for the development of smart medical devices
- Regulatory Affairs Services
- Coworking Labs (\$1, 3D printing, biochemistry laboratories)

Unique Selling Point

One-stop shop: management & consulting for networks, founders, startups, SMEs, and infrastructure – all from a single source.



Address

leap:up GmbH
Deutscher Platz 5c
04103 Leipzig, Germany

E-Mail

info@leap-up.com

Social Media

LinkedIn: leapup-gmbh

Web Address

leap:up - The Life Science Enabler

Date of Incorporation/ Number of Employees

2009 / 27 Employees



Die vom Life-Science-Konzern Sartorius initiierte Life Science Factory fördert den wissenschaftlichen Fortschritt und Firmen-gründungen im Life-Science-Bereich. Ziel ist es, Forschung und Entwicklung innovativer Technologien mit einem klaren Anwendungsfokus zu stärken und Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern den Raum zu bieten, erste Schritte außerhalb akademischer Institutionen zu gehen.

Seit 2022 bietet die Life Science Factory im Göttinger Sartorius Quartier modernste und vollausgestattete Laborflächen, Coworking-Plätze, multinitzbare Veranstaltungsflächen sowie eine Prototyping-Werkstatt. Regelmäßige Veranstaltungs-, Beratungs- und Workshop-Angebote bilden einen elementaren Bestandteil des Angebots der Life Science Factory. Seit Ende 2024 gibt es zudem einen weiteren Standort in München in Kooperation mit Helmholtz Munich.

Life Science Factory

Geschäftsführung

Dr. Sven Wagner, Ellen Goel

Flächengröße

In Göttingen: 3.200 m² mit über 1.300 m² Laborfläche; in München: 1.800 m² mit ca. 600 m² Laborfläche

Branchenfokus/Ausrichtung

Life Science, Biotechnologie, Medizintechnik, Health Care, Pharma, Digital Health, Diagnostik, Drug Development

Leistungen/Dienstleistungen

- Anlaufstelle für alle Akteure der Life-Science-Branche
- Laborvermietung, State-of-the-art-Equipment, Laborservice, Prototyping Maker's Factory, Coworking-Plätze, eingebettet in eine lebendige Gründercommunity
- Unterstützung von Start-ups bei Gründung, Aufbau und Finanzierung durch bedarfsgerechte Coaching-, Training- und Mentorenprogramme, Kontakte zu Life Science Community
- Mehrmonatige Acceleratoren-Programme wie der Entrepreneurial Life Science Accelerator (ELSA) in Kooperation mit Fraunhofer AHEAD, Helmholtz Munich und H3 Health Hub

Partner

u.a. Sartorius, Ottobock, KWS, HTGF, Fraunhofer Gesellschaft, Helmholtz Munich, niedersachsen.next, biohubx, Georg August Universität Göttingen, Universitätsmedizin Göttingen (UMG), HAWK, Max-Planck-Gesellschaft, Entrepreneur First, Die Techniker, Bio Deutschland



Adressen

Annastr. 27 Ingolstädter Landstr. 1
37075 Göttingen 85764 Neuherberg

Telefon

+49 160 931 885 75

E-Mail

martin@lifescience-factory.com

Social Media

Facebook: lifesciencefactory
Twitter: @life_sc_factory
LinkedIn: life-science-factory
Instagram: @lifesciencefactory

Web-Adresse

https://lifescience-factory.com/de



Dr. Martin Strehle,
Community & Venture Manager



Foto: © LifeScienceNord: Christina Koerte, Torsten Kolmer

Life Science Nord

Aktivitäten und Services

LSN initiiert strategische Projekte und unterstützt die Förderung von Unternehmen, Wissenschaft und Institutionen, um die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit der Region zu stärken.

Mit einer Vielzahl eigener Events sowie nationalen und internationalen Messebeteiligungen werden unterschiedliche Formate zum Austausch und Wissenstransfer entwickelt und umgesetzt. Der Einsatz zahlreicher Informationskanäle unterstützt die Sichtbarkeit und Positionierung der Unternehmen und Einrichtungen im In- und Ausland. Dabei profitieren die Cluster-Akteure von individuellen Beratungs- und Vernetzungsmöglichkeiten.

Netzwerk

Der Förder- und Industrieverein Life Science Nord e.V. ist das Rückgrat einer starken Branchenregion. Mit seinen über 300 Mitgliedern vertritt er die Interessen der Life-Science-Branche in Hamburg und Schleswig-Holstein. Neben einem breiten Spektrum aus global führenden Biotech- und Medtech-Unternehmen, einer starken KMU-Basis und einer dynamischen Start-up-Szene finden sich in der LSN-Region vier große Forschungsfamilien, 14 Forschungseinrichtungen, darunter weltweit Einzigartige wie das DESY, sowie acht Hochschulen und zwei der deutschen Top-10-Unikliniken.

Mitgliedschaften in Netzwerken/Vereinen

- Arbeitskreis der BioRegionen
- BIO Deutschland e. V.
- Council of European Bioregions (CEBR)
- Nordic Mentor Network for Entrepreneurship (NOME)
- Programm „go-cluster“
- MedTech Cluster Alliance D-A-CH

Life Science Nord (LSN) ist das länderübergreifende Branchennetzwerk für die industrielle Gesundheitswirtschaft – Biotechnologie, Pharma, Medizintechnik & Digital Health – in Hamburg und Schleswig-Holstein. Herausragende Merkmale des Clusters sind die breite Unternehmensbasis und die vollständigen Wertschöpfungsketten von der Grundlagen- und angewandten Forschung über klinische Studien bis zum marktfähigen Endprodukt. Die intensive, vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Forschern, Klinikern und Industriepartnern spiegelt sich in innovativen Produkten, nachhaltigen Projekten und neuen Technologien wider. Die Arbeit der LSN Management GmbH wird von den beiden Bundesländern Hamburg und Schleswig-Holstein aktiv gefördert.

2024 wurde Life Science Nord zum vierten Mal in Folge vom European Secretariat for Cluster Analysis (ESCA) mit dem GOLD Label „Excel in Cluster Excellence“ ausgezeichnet.



Adresse

Steinhöft 5
20459 Hamburg

Telefon

+49 40 593 62 61-0

E-Mail

info@lifesciencenord.de

Social Media

LinkedIn: lifesciencenord

Web-Adresse

www.lifesciencenord.de

**Gründungsdatum/
Anzahl der Mitarbeiter**
2004/21



Juliane Worm,
Director Innovation &
Technologies



Oliver Schacht, PhD,
Geschäftsführer

Foto: © Inga Sommer PHOTOGRAPHIE

Foto: © Inga Sommer PHOTOGRAPHIE

Akademia vs. Spin-off

Spannungsfeld zwischen Wissensfreiheit der Lehre und Kommerzialisierung im Biotechbereich

Wie viel Freiheit braucht die Wissenschaft – und wie viel Kommerz verträgt sie? Zwischen akademischer Forschung und Spin-offs entsteht ein Spannungsfeld: Die einen wollen Wissen frei teilen, die anderen müssen geistiges Eigentum schützen, Investoren überzeugen und wirtschaftlich überleben. Doch wie lassen sich Lizenzmodelle gestalten, die beiden Seiten gerecht werden? **Von Kai Grunwald, Britta Neß und Benedikt Mahr**



Foto: © Debi Kurnia Putra – stock.adobe.com

Wissenschaftliche Arbeiten in den exzellenten Institutionen der Bundesrepublik Deutschland (unter anderem Universitäten, Großforschungsreinrichtungen, anwendungsnahe Fachhochschulen) führen häufig zu bahnbrechenden technischen Innovationen, welche den Institutionen aufgrund § 6 ArbNErfG (Erfindungen) bzw. aufgrund § 69b UrhG (Werke) zustehen. Akademische Ausgründungen dieser Institutionen („Spin-offs“) benötigen jedoch ausreichende Berechtigungen („Freedom to Operate“), um die notwendigen Erfindungen/Werke („IP“) zu nutzen und ihre oft ambitionierten Geschäftsmodelle rechtssicher verwirklichen zu können.

Dieser Beitrag richtet sich an akademische Gründer und Technologietransfermanager der Institutionen und soll dazu dienen, eine balancierte Sicht auf die Interessen des jeweiligen Verhandlungs-

partners zu eröffnen. Zudem sollen praktische Hinweise zur Lösung zentraler Herausforderungen gegeben werden, die sich im Rahmen des Technologietransfers immer wieder stellen.

Zentrale Herausforderungen im Technologietransfer

I. Rechteübertragung oder Exklusivlizenz?

In den Anfängen war es zum Teil üblich, Vollrechte an Erfindungen auf die Spin-Offs zu übertragen. Hintergrund war die vermeintliche Sicherung der Verwertungsrechte an der IP im Falle der Insolvenz (wg. Anfechtbarkeit, §§ 129 ff. InsO). Inzwischen hat sich aber durchgesetzt, die IP durch exklusive Lizenzrechte zu überlassen – zwar gilt auch insofern ein Wahlrecht des Insolvenzverwalters (§ 103 Abs. 1 InsO), regelmäßig wird der Fall der Insolvenz des Spin-offs dann allerdings über ein Kündigungsrecht der Institution abgesichert.

Zudem gilt: Sollte der Lizenznehmer (= Spin-off) nicht mehr leisten (= Lizenzzahlungen), steht dem Lizenzgeber (= Institution) ein Recht zur außerordentlichen Kündigung zu. Für den späteren Erwerb des Vollrechts können zudem Call-Optionen vorgesehen werden, die an bestimmte zu erreichende Parameter geknüpft sind (z.B. Erwerbszusage eines Dritten).



ZU DEN AUTOREN

Kai Grunwald, Rechtsanwalt/Partner bei **WIPIT** Mannheim, berät zu Lizenzrecht, öffentlicher Förderung, akademischen Ausgründungen und verwandten Themen im Bereich Venture Capital und M&A. Er studierte Rechtswissenschaften in Heidelberg und Köln.

Britta Neß, Rechtsanwältin/Salary Partnerin bei **WIPIT** Berlin, ist Expertin für Zivil- und Handelsrecht, z.B. für F&E, IP/IT, Lizenzierung und Vertrieb sowie damit verbundene Verträge. Sie studierte Rechtswissenschaften in Berlin und Sheffield (UK).

Benedikt Mahr, LL.M., Rechtsanwalt/Steuerberater/Managing Partner bei **WIPIT** München, berät Unternehmen und Investoren im Gesellschafts- und Steuerrecht bei Venture Capital und M&A. Er studierte Rechtswissenschaften in Passau und Chicago (USA).

II. Übernahme der Entwicklungskosten?

Einige Institutionen erwarten die Übernahme der bis zur Lizenzierung aufgelaufenen Kosten für die Entwicklung und den Schutz der IP. Diese Forderung ist angesichts der oft nicht unerheblichen Kosten nachvollziehbar, dient sie doch der Finanzierung der Technologietransferstellen.

Aus Sicht des Spin-offs sollte sichergestellt sein, dass ein solcher Kostenersatz transparent ist (nachgewiesene Drittkosten) und erfolgt, wenn dem Spin-off ausreichende Mittel hierfür zur Verfügung stehen. Das sollte erst dann geschehen, wenn Umsätze mit den Lizenzprodukten erzielt werden.

III. Umfang von sog. Royalties?

Den Partnern stehen in erheblichem Umfang Gestaltungsmöglichkeiten in Bezug auf die Leistung von Lizenzzahlungen (sogenannten „Royalties“) zur Verfügung. In der Techbranche sind unter anderem üblich: umsatzunabhängige Technology Access Fees, umsatzbezogene Running Royalties (inkl. Minimum Royalties und Reduktion bei notwendiger Zahlung von Drittlizenzgebühren) und Milestone-Payments.

Welches Modell mit welchen Beträgen und Prozentsätzen gewählt wird, ist zum Teil abhängig von Art der IP und Geschäftsmodell, zum Teil Verhandlungssache. Royalties sollten der Vorleistung der Institution angemessen Rechnung tragen. Gleichzeitig müssen sie dem Spin-off genügend Luft lassen, um die Kommerzialisierung voranzutreiben. Es darf für das Spin-off nicht wirtschaftlich unattraktiv werden, mit Dritten (Pharmaunternehmen



Foto: ©chaylek – stock.adobe.com

o.Ä.) zu kooperieren, weil nach Abzug der Royalties an die Institution nichts mehr beim Spin-off verbleibt.

IV. Folgen von Investment oder Verkauf?

Kommt es nach der Ausgründung beim Spin-off zu einem vollständigen Verkauf der Anteile oder der wesentlichen Wirtschaftsgüter des Spin-offs an Dritte (sogenannter Exit), wird häufig eine Sonderzahlung an die Institution vereinbart, um eine wirtschaftliche Beteiligung am Erlös sicherzustellen (über feste Zahlungen, gesteigerte Royalties oder laufende Lizenzgebühren).

Allerdings sollte eine durch (Venture-Capital-)Investoren erfolgte Eigen- oder Fremdkapitalfinanzierung hiervon ausgenommen werden, da eine solche stets an vom Spin-off zu erreichende Wachstums-

ziele gebunden ist und gerade keinen Erlös darstellt (anders als im Falle eines Exits oder einer Lizenzeinnahme).

Zusammenfassung

Spätestens mit Abschluss der Lizenzvereinbarung zwischen Institution und Spin-off „sitzen beide Partner im gleichen Boot“. Das heißt, vom Ende her betrachtet ist es sinnvoll, dass die beiden Partner einen balancierten Deal verhandeln. Einerseits kann das Spin-off ohne die IP der Institution keinen Erfolg haben, andererseits ist der unternehmerische Drive der Spin-off-Gründer der wohl erfolgversprechendste Ansatz, hochrisikante Entwicklungen ins Geld zu bringen und damit den Mittelzufluss an die Institutionen sicherzustellen. ■

ANZEIGE

Bildung spenden = Chancen ermöglichen

Bildung ist das zentrale Element einer nachhaltigen Entwicklungshilfe. Seit 2007 hat die Familie Jäger Stiftung mit ihren Erträgen die Ausbildung von mehr als 330 Waisenkindern ermöglicht: Vom Besuch der Grundschule bis hin zu einem Hochschulabschluss oder dem Abschluss eines Lehrberufs innerhalb des Heimatlandes. Schließlich ist die Zukunft eines Landes an die Zukunft seiner Kinder geknüpft.

Fragen? bernd.jaeger@mopani.org | www.mopani.org

Ihre Spende kommt zu 100% bei den Kindern an, denn die Kosten für Verwaltung und Werbung werden vollständig vom Stifter übernommen.

Familie Jäger Stiftung
IBAN: DE89 7009 0500 0004 2586 81 | BIC: GENODEF1504 (Sparda-Bank München eG)

Die Familie Jäger Stiftung ist als rein gemeinnützige Organisation anerkannt. Spenden sind daher steuerlich absetzbar. Zuwendungsbestätigungen werden gerne ausgestellt.



Diese Spendenaktion wird unterstützt von

Smart Investor

Standardisierung als Standortfaktor?

Standardvertragsklauseln im Arzneimittelrecht

Deutschland galt lange als führender Standort für pharmazeutische Forschung und Entwicklung. Trotz exzellenter Wissenschaft und moderner medizinischer Infrastruktur hat Deutschland in den letzten Jahren jedoch deutlich an Attraktivität als Forschungsstandort verloren – insbesondere hinsichtlich der Durchführung klinischer Studien.

Von Dr. Manja Epping, Dr. Stefanie Greifeneder und Sarah Aschenbrenner



Foto: © Atrahidis – stock.adobe.com

Eine von IQVIA im Oktober 2024 im Auftrag von EFPIA und Vaccines Europe durchgeführte Studie¹ belegt diesen Trend. Zwischen 2018 und 2023 sank die Zahl klinischer Studien in Deutschland um rund 8%, der deutsche Anteil an europäischen Studienstarts fiel von 22% auf 15%.

Hauptursachen für diese Entwicklung sind langwierige und komplexe Vertragsverhandlungen und hohe regulatorische sowie administrative Hürden, die nicht nur den Beginn, sondern auch die Durchführung klinischer Studien erschweren. Während Länder wie Frankreich und Italien durch effizientere und weniger komplexe Rahmenbedingungen – insbesondere durch kürzere Genehmigungsverfahren und verbindlich festgelegte

Standardvertragsklauseln – ihre klinische Forschung stabil halten oder sogar ausbauen konnten, verliert Deutschland weiter an Boden.

Deutsche Pharmastrategie – ein Beschleuniger für klinische Studien?

Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken und die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands als Forschungs- und Produktionsstandort zu stärken, hat die Bundesregierung 2023 eine Pharmastrategie vorgelegt. Zentrales Instrument ist das Ende 2024 beschlossene Medizinforschungsgesetz, das Maßnahmen wie beschleunigte Genehmigungsverfahren, eine klarere Zusammenarbeit zwischen Behörden und Ethikkommissionen sowie die Einführung verbindlicher Standardvertragsklauseln vorsieht. Die konkreten Standardvertragsklauseln wurden nun zum 18. September 2025 mit der Verordnung zur Verein-

fachung der Durchführung und Genehmigung klinischer Prüfungen („StandVKIV“) veröffentlicht.

Die neuen Standardvertragsklauseln regeln die wesentlichen Rechte und Pflichten zwischen Sponsor – meist ein Unternehmen aus der pharmazeutischen Bran-



ZU DEN AUTORINNEN

Dr. Manja Epping, Partnerin bei **HEUKING**, berät Unternehmen aus der Life-Sciences-Branche im gewerblichen Rechtsschutz sowie zu regulatorischen Fragen, insbesondere bei der Erstellung und Verhandlung von Forschungs- und Entwicklungskooperationen, Herstellungs- und Vertriebsverträgen, Lizenzverträgen sowie in der transaktionsbegleitenden Beratung.

Dr. Stefanie Greifeneder, Partnerin bei **HEUKING**, ist Expertin für regulatorische, kommerzielle und vertragsrechtliche Fragen in der Life-Sciences-Branche. Bei M&A- und Private-Equity-Transaktionen berät sie zu sämtlichen regulatorischen und vertragsrechtlichen Fragestellungen.

Sarah Aschenbrenner, Senior Associate bei **HEUKING**, berät nationale und internationale Unternehmen der Life-Sciences-Branche in allen rechtlichen Fragestellungen entlang des gesamten Lebenszyklus von Arzneimitteln und Medizinprodukten.

¹) https://www.efpia.eu/media/o2gjnfmfu/efpia_ve_iqvia_assessing-the-clinical-trial-ct-ecosystem.pdf

che – und Prüfzentrum. Sie legen unter anderem den Umgang der Parteien mit Erfindungen, neuen Erkenntnissen und vertraulichen Informationen, die Nutzung der durch den Sponsor bereitgestellten Geräte und Materialien sowie die Durchführung von Audits und Inspektionen fest. Hinzu kommen Vorgaben zur Dokumentation und Aufbewahrung der Studien- daten, zur Haftung bei Schäden sowie zum Datenschutz.

Anwendungsbereich

Die neuen Standardvertragsklauseln sind für alle Verträge über klinische Prüfungen anzuwenden, die ab dem 18. Dezember 2025 zwischen kommerziellen Sponsoren und Prüfzentren in Deutschland geschlossen werden. Bei den Standardvertragsklauseln handelt es sich nicht um einen vollständigen Vertragsentwurf, sondern um einen verbindlich zu verwendenden vertraglichen Mindestinhalt. Änderungen sind möglich, wenn die Parteien dies übereinstimmend vereinbaren. Ebenso sind Ergänzungen zulässig – und aus praktischer Sicht auch notwendig.

Überblick und Marktüblichkeit

Die Standardvertragsklauseln orientieren sich weitgehend an den in der Praxis etablierten Kompromissen zwischen den Interessenlagen der Beteiligten, insbesondere in den Bereichen Haftung, geistiges Eigentum und Vertraulichkeit.

Haftung und Beschränkung der Haftung bei leichter Fahrlässigkeit

Während klinische Studienverträge aus Sponsorensicht in der Praxis häufig eine vollständige Haftung der Prüfzentren vorsehen, die während der Vertragsverhandlung typischerweise bezüglich der leichten Fahrlässigkeit eingeschränkt wird, beschränken die Standardvertragsklauseln die Haftung für leicht fahrlässige Pflichtverletzungen der Prüfzentren von vornherein hinsichtlich der Schadenshöhe.

Geistiges Eigentum

Die Standardvertragsklauseln räumen dem Sponsor ein exklusives Optionsrecht auf die Übertragung von schutzfähigen Erfindungen ein, die im Rahmen der vertrags- und prüfplanmäßigen Durchführung der klinischen Studie am Prüfzentrum entstehen. Für die Erfindungsvergütung können die Parteien zwischen



Foto: © cherdchal – stock.adobe.com

einer marktüblichen, an das Arbeitnehmererfindungsgesetz angelehnten Einmal- oder wiederkehrenden Zahlung und einem für den individuellen Fall pauschalierten Betrag wählen.

Für Sponsoren oft vorteilhafter – und daher in der Praxis in vielen Studienverträgen entsprechend vorgesehen – ist eine Übertragung aller im Rahmen der Studie entstandenen Erfindungen unter dem bestehenden Studienbudget. Da die Interessenlage der Parteien hinsichtlich dieser Punkte regelmäßig gegensätzlich ist, sind die Regelungen zum geistigen Eigentum sowie die Erfindungsvergütung ein wesentlicher Streitpunkt. Insofern kann der Kompromiss über das Optionsrecht dazu beitragen, die Verhandlungen zu entzerren.

Für Sponsoren zu beachten ist, dass die Regelungen zum geistigen Eigentum standardmäßig keine Verpflichtung von Hochschulmitarbeitern zur Offenlegung von schutzfähigen Erfindungen vorsehen. Da es Hochschulmitarbeitern gesetzlich gestattet ist, Erfindungen nicht offenzulegen, kann das Prüfzentrum im Einzelfall eine Übertragung an den Sponsor nicht durchführen, wenn es von der Erfindung keine Kenntnis erhält.

Nicht-schutzfähige Ergebnisse werden umfassend auf den Sponsor übertragen.

Vertraulichkeit

Auch die Regelungen zur Vertraulichkeit orientieren sich weitgehend an dem bewährten Marktstandard. Vertrauliche Informationen sind umfassend und für beide Parteien geschützt. Nach einer etwas umständlich formulierten Ausnahme treffen den Sponsor keine Geheim-

haltungspflichten für vertrags- und prüfplanmäßige Ergebnisse. Wie sich diese Ausnahme von Geheimhaltungspflichten zu schutzfähigen Erfindungen verhält, die nicht durch den Sponsor in Anspruch genommen werden, bleibt allerdings offen.

Standardisierte Verträge – ein Beschleuniger für klinische Studien?

Die Standardvertragsklauseln können zur Beschleunigung der Vertragsverhandlungen beitragen, da sie in zentralen Bereichen wie geistiges Eigentum, Vergütung, Geheimhaltung, Haftung und Datenschutz marktübliche Kompromisse zum Inhalt haben. Selbst wenn Standardvertragsklauseln nur als Vertragsbasis für die verhandlungsintensivsten Streitpunkte genutzt und darüber hinaus Abweichungen oder Ergänzungen vereinbart werden, ist mit einem deutlich schnelleren Vertragsschluss zu rechnen.

Allerdings lösen die Standardvertragsklauseln nicht alle Standortprobleme: Rekrutierungsgeschwindigkeit, Kapazitäten der Prüfzentren und regulatorische Herausforderungen bleiben weiterhin bestehen. Maßnahmen, die diesen Problemen begegnen können, etwa schnellere und digitalisierte Verfahren, klarere Zuständigkeiten und eine bessere Koordination zwischen den beteiligten Behörden, sind bereits im Medizinforschungsgesetz angelegt. Die Zeit und neue Routinen werden zeigen, ob das Zusammenspiel von standardisierten Vertragsgrundlagen und den Maßnahmen aus dem Medizinforschungsgesetz Wirkung zeigt und Deutschland wieder an Attraktivität als Forschungs- und Entwicklungsstandort gewinnt. ■

Fallstricke bei der Werbung für Biosimilars

Wie streng regulierte Kommunikation den Handlungsspielraum bestimmt

Biosimilars eröffnen neue Möglichkeiten für die medizinische Versorgung – gleichzeitig bewegen sich Unternehmen bei ihrer Bewerbung auf einem stark regulierten Terrain. Worauf müssen Unternehmen in der Praxis besonders achten, um Fallstricke zu vermeiden? **Von Dr. Daniel Tietjen, Ennio Schwind, LL.M. Eur. und Daniel Dietrich**



Illustration: © Erstellt mit ChatGPT

Fehlende Aufklärung bei Bezugnahme auf Referenzprodukt

Gemäß § 3 Satz 1 HWG ist irreführende Werbung unzulässig. Eine Werbeaussage gilt in diesem Sinne als irreführend, wenn gegenüber den angesprochenen Verkehrskreisen ein falscher Eindruck erweckt wird. Wird in einer Werbung für ein Biosimilar ohne jegliche Aufklärung der Eindruck erweckt, dieses sei identisch/gleichwertig mit dem Referenzprodukt,

besteht die Gefahr, dass ein Gericht eine Irreführung der angesprochenen Verkehrskreise feststellt.

Dies gilt insbesondere für den Fall, dass suggeriert wird, die Zulassungsstudien des Biosimilars seien in Bezug auf alle Indikationen des Referenzprodukts hinsichtlich Wirksamkeit, Verträglichkeit und Sicherheit erfolgt. Dies wird nämlich in aller Regel nicht zutreffen, da sich die Zulassungsstudien bei Biosimilars für

Werbung für Arzneimittel unterliegt in Deutschland einem strengen Regulierungsrahmen. Das Heilmittelwerbegesetz (HWG) beinhaltet spezielle rechtliche Vorgaben für produktbezogene Werbung, die zu beachten sind, da anderenfalls Straf- oder Ordnungswidrigkeitentatbestände verwirklicht sein können. Da Verstöße gegen das HWG zugleich Wettbewerbsverstöße gemäß § 3a des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) darstellen, drohen insbesondere auch wettbewerbsrechtliche Abmahnungen und einstweilige Verfügungs- oder Klageverfahren.

Die Werbung für verschreibungspflichtige Arzneimittel wie Biosimilars unterliegt besonders strengen Regelungen, denn diese dürfen gemäß § 10 HWG nur gegenüber bestimmten Fachkreisen wie Ärzten beworben werden. Produktbezogene Absatzwerbung für verschreibungspflichtige Biosimilars gegenüber Verbrauchern ist somit generell unzulässig. Abgesehen davon sind bei der Werbung für Biosimilars diverse Besonderheiten zu beachten. Zwei praxisrelevante Beispiele sollen im Folgenden näher beleuchtet werden:



ZU DEN AUTOREN

Dr. Daniel Tietjen ist Partner bei **Taylor Wessing** und auf die Beratung und Vertretung nationaler und internationaler Unternehmen aus der Life-Sciences-Branche spezialisiert. Seine Expertise erstreckt sich unter anderem auf alle Bereiche des Pharma-, Medizinprodukte-, Heilmittelwerbe-, Lauterkeits- und Markenrechts. Seit mehr als zehn Jahren koordiniert und begleitet er wettbewerbsrechtliche und markenrechtliche Streitigkeiten für seine Mandantinnen und Mandanten und verfügt ebenso über große Erfahrung in der regulatorischen sowie der Compliance-Beratung.

Ennio Schwind, LL.M. Eur. ist Associate bei **Taylor Wessing** und Mitglied der Practice Area Patents Technology & Life Sciences. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Beratung und Vertretung von nationalen und internationalen Pharmaunternehmen und Medizinprodukteherstellern, wobei er sich insbesondere mit regulatorischen Fragestellungen im Bereich des Arzneimittel- und Medizinprodukterechts befasst.

Daniel Dietrich ist Associate bei **Taylor Wessing** und Mitglied der Practice Area Patents Technology & Life Sciences. Im Fokus seiner Tätigkeit steht die Beratung und Vertretung von nationalen und internationalen Pharmaunternehmen und Medizinprodukteherstellern. Dabei befasst er sich insbesondere mit dem Heilmittelwerberecht und regulatorischen Fragestellungen im Bereich des Arzneimittel- und Medizinprodukterechts.



gewöhnlich nicht auf alle Indikationen des Referenzprodukts beziehen. Hintergrund ist das privilegierte Zulassungsverfahren von Biosimilars, die nicht für alle Indikationen, für die das Referenzprodukt zugelassen ist, klinische Prüfungen durchlaufen müssen.

Die Tatsache, dass Biosimilars trotzdem mehrere Indikationen abdecken, ist das Ergebnis der sogenannten Extrapolation. Die Ergebnisse einer klinischen Studie zu einer Indikation des Referenzprodukts können genügen, wenn die Äquivalenz des Biosimilars im Vergleich zum Referenzprodukt nachgewiesen wurde und eine wissenschaftliche Begründung vorliegt, die auf einem übergreifenden Wirkmechanismus und dem Fehlen klinisch bedeutsamer Unterschiede in verschiedenen Geweben basiert. Somit ist die Studienlage trotz derselben zugelassenen Indikationen im Vergleich zum Referenzprodukt nicht identisch. Dies muss bei der Werbung beachtet werden.

Das Hanseatische Oberlandesgericht Hamburg (OLG Hamburg) beurteilte eine

Produktwerbung mit der Aussage „Sicherheitsprofil äquivalent zum Erstanbieter“ beispielsweise als irreführend i.S.d. § 3 HWG (Urteil v. 2. Juli 2009, Az. 3 U 151/08). So wurde festgestellt, dass die Verkehrsauffassung die Aussage dahin gehend verstehe, dass die Sicherheitsprofile des Referenzprodukts und des Biosimilars gleichwertig seien und hierfür valide wissenschaftliche Daten existierten. Der Verkehr gehe infolge der Werbung davon aus, dass hinsichtlich Art, Schwere und Häufigkeit von Nebenwirkungen kein Unterschied zum Originalpräparat bestehe und beide Produkte beliebig gegeneinander austauschbar seien. Dies sei jedoch nicht hinreichend nachgewiesen.

Um das Sanktionsrisiko zu mindern, ist zu empfehlen, vergleichbaren Werbeaussagen stets einen hinreichend aufklärenden Disclaimer hinzuzufügen, wenn ein Gericht eine Irreführung gemäß § 3 HWG annehmen könnte.

Werbung mit Ergebnissen klinischer Studien

Zudem ist bei der Werbung für Biosimilars zu beachten, dass in Deutschland strenge Anforderungen an die Richtigkeit, Eindeutigkeit und Klarheit sowie an die sachliche Begründung gesundheitsbezogener Werbeaussagen gestellt werden. Studienergebnisse, die als Nachweis für eine gesundheitsbezogene Aussage dienen sollen, werden nur dann als zuverlässig angesehen, wenn sie nach anerkannten Standards und Prinzipien wissenschaftlicher Forschung durchgeführt und ausgewertet wurden. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs erfordert ein hinreichender wissenschaftlicher Nachweis

in der Regel eine randomisierte, placebo-kontrollierte, doppelt verblindete Studie mit einer angemessenen statistischen Auswertung, die durch Veröffentlichung in die Fachwelt eingeführt worden ist (sogenannter Goldstandard; BGH, Urteil v. 6. Februar 2013, Az. I ZR 62/11 – Basisinsulin mit Gewichtsvorteil).

Werden in der Werbung Studien herangezogen, die unterhalb dieses Standards liegen, muss mittels Disclaimer deutlich auf deren Einschränkungen hingewiesen werden, um die Gefahr einer unzulässigen Irreführung i.S.d. § 3 HWG zu vermeiden. Zudem müssen die Inhalte der zitierten Studien in jedem Fall geeignet sein, die Werbeaussage zu belegen, und dürfen nicht falsch oder einseitig wiedergegeben werden.

Vor diesem Hintergrund als unzulässig eingestuft hat das OLG Hamburg beispielsweise die Werbung für ein Biosimilar mit der Angabe „vergleichbar in Qualität, Sicherheit und Wirksamkeit mit dem Referenzprodukt“ unter Verweis auf eine Veröffentlichung in einer Fachzeitschrift (OLG Hamburg, Urteil v. 2. Oktober 2014, Az. 3 U 17/13). Nach Auffassung des Gerichts erwartet der Fachverkehr bei entsprechender Bewerbung, dass eine klinische Wirksamkeitsstudie durchgeführt wurde.

Eine solche war in dem Fall, der dem Urteil zugrunde lag, jedoch nicht durchgeführt worden, sondern nur eine klinisch-pharmakologische Studie mit gesunden Probanden. Die angesprochenen Verkehrskreise hätten nach Ansicht des Gerichts bei der streitgegenständlichen Werbeaussage indes keinen Anlass zu der Annahme gehabt, dass die in der Werbung in Bezug genommene Studie keine klinische Wirksamkeitsstudie sei. Die Werbeaussage wurde daher als irreführend gemäß § 3 HWG eingestuft.

Fazit

Vor dem Hintergrund der komplexen Rechtslage und der möglichen Sanktionen (unter anderem Strafbarkeit bei einem Verstoß gegen § 3 HWG) erfordert die Werbung für Biosimilars eine sorgfältige Einzelfallbewertung. Nur durch eine genaue und differenzierte Bewertung der Inhalte und der Darstellungsform lassen sich Risiken minimieren und gleichzeitig die zulässigen Spielräume der Kommunikation sachgerecht ausschöpfen. ■

”

Produktbezogene Absatzwerbung für verschreibungspflichtige Biosimilars gegenüber Verbrauchern ist generell unzulässig.

Plattform

Life Sciences

Netzwerk

Technologie – Finanzierung – Investment

Unsere Mission:

medienübergreifende Verbindung (Magazin – Online – Event)
der Lebenswissenschaften mit Wissen und Netzwerken
aus Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarkt

Be part of it! www.plattform-lifesciences.de/netzwerk

by

Plattform

Life Sciences

Technologie – Finanzierung – Investment

GoingPublicMedia

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.





Haftungsrisiken aus Techbio & AI in den Life Sciences

Chancen nutzen, Risiken richtig managen

Künstliche Intelligenz treibt Diagnostik, Therapie und Forschung auf ein neues Niveau – gleichzeitig verschärfen AI Act, Data Act, EHDS und Produkthaftungsrichtlinie die Haftungsrisiken. Wie kann man dennoch rechtssicher von neuen Technologien in den Life Sciences profitieren und welche Rolle spielen dabei strategische Verzahnungen von Governance, Compliance und Lösungen zum Risikotransfer? **Von Florian Eckstein und Dominik Knödel**

Illustration: © Risk Partners Technology GmbH



Typische Haftungsfelder und Best Practices im Umgang mit Risiken

Fehlerhafte Algorithmen, Bias in Trainingsdaten oder Sicherheitslücken können Patienten direkt schädigen und Hersteller in die Haftung bringen. Auch Verstöße gegen Regulatorik eröffnen Dritten Schadenersatzansprüche. Geschäftsleiter haften persönlich, wenn sie Risiken nicht angemessen steuern oder überwachen. Bei klinischen Studien unter Einsatz von AI gelten neben dem AI Act auch medizinrechtliche Vorschriften wie die MDR.

Überschneidungen erfordern klare Governance für Planung, Monitoring und Exitszenarien. AI-Systeme beruhen häufig

Künstliche Intelligenz (KI, AI) verändert Biotechnologie und Life Sciences grundlegend: Diagnosen werden präziser, Therapien individueller, Forschung effizienter. Gleichzeitig steigen die regulatorischen Anforderungen. AI Act, Data Act, European Health Data Space (EHDS) und die neue Produkthaftungsrichtlinie schaffen ein komplexes Regelwerk, das Innovation und internationaler Wettbewerbsfähigkeit einen Rahmen bietet, aber auch Haftungsrisiken signifikant erhöht. Welche Risikomanagementansätze helfen, die neuen Anforderungen zu erfüllen und Risiken aus regulatorischen Sanktionen sowie Gefährdung der Reputation und des Unternehmenswerts vorzubeugen?

Zentrale regulatorische Stellschrauben – was wird erwartet?

◆ **Data Act:** Hersteller vernetzter Produkte müssen Datenzugang, Interoperabilität und Geheimnisschutz sicherstellen.

Fehlende Integration in die Produktentwicklung führt zu Nachzertifizierungen und Vertragskonflikten.

- ◆ **EHDS:** Einheitlicher Gesundheitsdatenraum erleichtert Forschung und Versorgung, verlangt aber höchste Sorgfalt bei Datenschutz, Zweckbindung und Missbrauchsschutz.
- ◆ **AI Act:** Für Hochrisikoanwendungen wie Diagnostik oder Therapie gelten strenge Test-, Dokumentations- und Zulassungspflichten. Mängel können ganze Projekte blockieren.
- ◆ **Produkthaftungsrichtlinie:** Software und KI-Systeme gelten nun eindeutig als Produkte. Auch „Software as a Medical Device“ (SaMD), etwa für KI-gestützte Diagnostik, fällt darunter und unterliegt den Anforderungen der MDR. Hersteller haften verschuldensunabhängig bei Sicherheitsmängeln – auch für fehlerhafte Updates oder unzureichende Cyberabwehr.



ZU DEN AUTOREN

Florian Eckstein und **Dominik Knödel** sind Gründer und Geschäftsführer des Spezialversicherungsmaklers **Risk Partners Technology GmbH**, deren Expertise in der Beratung und Betreuung von Mandanten aus den Bereichen Deeptech, Techbio und Life Sciences sowie Venture Capital und die Begleitung von (internationalen) IPOs liegt. Risk Partners hilft bei komplexen Fragestellungen der Manager-, Cyber- und Produkthaftung mit individuellen Lösungen und Branchen-Know-how.

auf Dritt- oder Open-Source-Daten. Schon in der Auswahl ist die Klärung von Eigentumsrechten, Nutzungslizenzen und Datenqualität entscheidend. Versäumnisse führen schnell zu IP- oder Vertragsstreitigkeiten. Ebenso sind Datenschutz- und Sicherheitsprüfungen unverzichtbar:

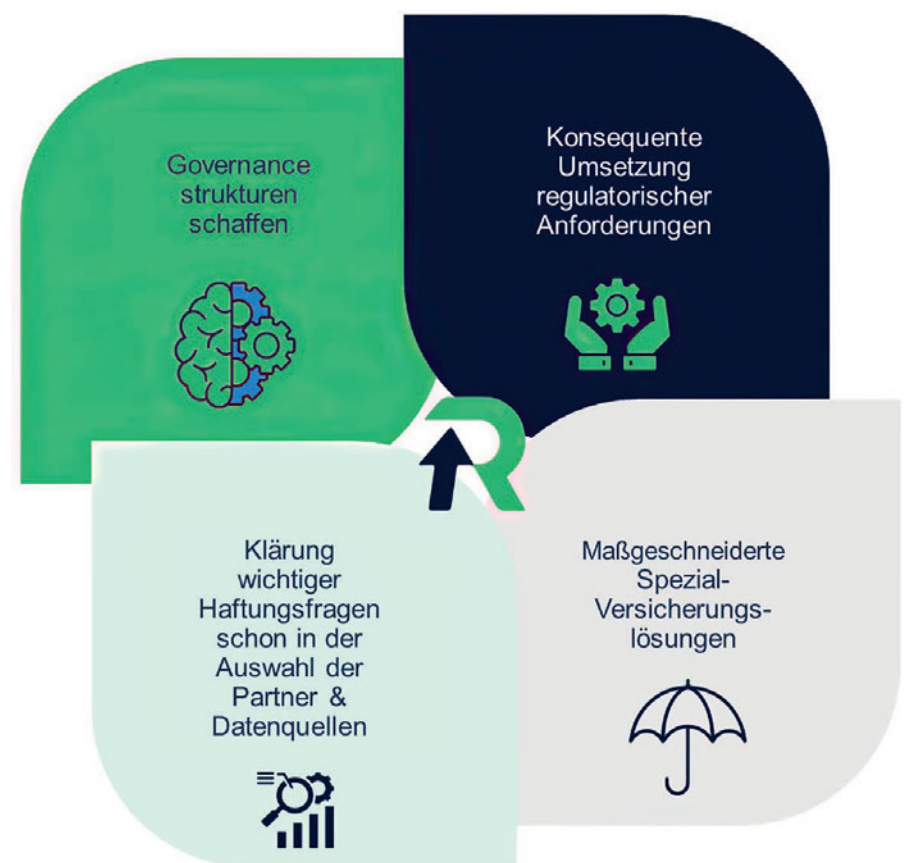
- ◆ Klare Rollen (Controller/Processor),
- ◆ DSGVO-konforme Data Processing Agreements,
- ◆ Verschlüsselung,
- ◆ Incident-Response-Prozesse und
- ◆ definierte Löschrufen

sind geboten.

Plan B für die Haftung: Risikotransfer durch Spezialversicherung

Selbst bestes Compliance-Management kann Restrisiken nicht ausschließen; insbesondere bei verschuldensunabhängiger Verantwortung. Produkt- wie Managerhaftung lassen sich jedoch durch individuell zugeschnittene Versicherungslösungen einer Produkthaftpflichtversicherung mit Klarstellungen zum KI- und Digital-Health-Bezug absichern.

Abb. 2: Wichtige Maßnahmen zur Reduzierung von Haftungsfällen



Quelle: Risk Partners Technology GmbH

”

AI-Systeme beruhen häufig auf Dritt- oder Open-Source-Daten. Schon in der Auswahl ist die Klärung von Eigentumsrechten, Nutzungslizenzen und Datenqualität entscheidend.

Auch sogenannter D&O-Versicherungsschutz kann um regulatorische Rollen verantwortlicher Personen erweitert und klar gestellt werden, sodass der persönlichen Haftung der Geschäftsleiter und Schlüsselmitarbeiter adäquat vorgebeugt wird. Voraussetzungen sind eine spezialisierte Beratung und Branchen-Know-how, das auf die besonderen Anforderungen von Techbio und AI abgestimmt ist und diese in die Sprache der Versicherungen „übersetzt“.

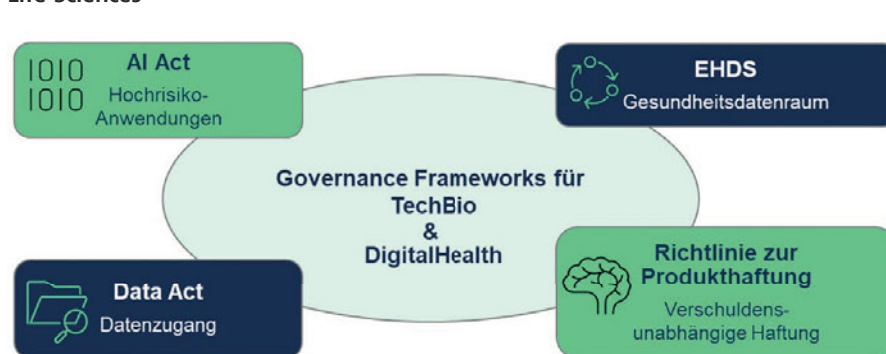
”

Haftungssicherheit sollte zentraler Bestandteil von Risiko- und Wertschutz sein.

Fazit

Innovation in Techbio und KI ist Motor für Fortschritt in den Life Sciences – kann ohne konsequente Integration von AI Act, Produkthaftung, Datenschutz und Governance jedoch erhebliche Haftungsrisiken mit sich bringen. Für Entscheider gilt: Haftungssicherheit sollte zentraler Bestandteil von Risiko- und Wertschutz sein. Nur wer Governance, Compliance und Technik zusammendenkt, nutzt Chancen und sichert Vertrauen bei Patienten, Investoren und Partnern. Zusätzliches Vertrauen und regulatorische Vorgaben lassen sich mittels passgenauer Techbio- und AI-Versicherungslösungen absichern. ■

Abb. 1: Besondere regulatorische Entwicklungen für Techbio und AI in den Life Sciences



Quelle: Risk Partners Technology GmbH

„Einmalige Umsätze sind für Private Equity ein No-Go“

Interview mit Stefan Greger, Partner, Baker Tilly

Vom Nischenthema zum strategischen Feld: Die Life Sciences gewinnen für Private Equity zunehmend an Bedeutung. Stefan Greger, Partner bei Baker Tilly Deutschland und ausgewiesener Experte für Transaktionen, Bewertung und Due Diligence in den Bereichen Healthcare, Pharma und Life Sciences, erläutert Chancen und Fallstricke von Investments, ordnet regulatorische Dynamiken ein – und zeigt, wie Baker Tilly Mandanten unterstützt.



Foto: © InfiniteFlow – stock.adobe.com

Plattform Life Sciences: Herr Greger, warum hat der Life-Sciences-Sektor aus Ihrer Sicht in den vergangenen Jahren so stark an Bedeutung für Private Equity gewonnen?

Greger: Durch die Pandemie wurde deutlich, wie schnell technologische Fortschritte in Biotechnologie, Diagnostik und Medizintechnik den Markt bewegen können. Gleichzeitig ist der Markt noch sehr fragmentiert – gerade in Europa. Das macht ihn interessant für Buy-and-Build-Strategien. Wir sehen z.B., dass Venture Capital oft die frühen Phasen finanziert, dann aber das Geld fehlt. Hier kann Private Equity einsteigen – wenn ein Unternehmen schon über Phase II hinaus ist, in Phase III oder später. Genau dann braucht

es Kapital für Wachstum und Internationalisierung. Genau dort können PE-Investoren ein guter ergänzender Faktor sein. Ein Beispiel aus unserer Praxis: Im Life-Sciences-Sektor, insbesondere bei Labor- und Diagnostikunternehmen, begleiten wir etwa einen Private-Equity-Investor seit Jahren bei erfolgreichen Transaktionen. Die Wertsteigerungen entstehen dabei nicht allein durch Kapital, sondern vor allem durch operative Weiterentwicklung – etwa durch Internationalisierung, gezielte Portfolioerweiterungen (Add-ons) und Managementoptimierungen.

Doch PE-Investoren halten sich zurück, da die Life Sciences als besonders risikobehaftet gelten ...

Ja, die Abhängigkeit von klinischen Studien ist enorm. Scheitert eine Phase, kann das ganze Geschäftsmodell hinfällig sein. Dazu kommt der hohe Kapitalbedarf – gerade in den frühen Phasen verbrennen Unternehmen viel Cash. Und: Zulassungen ziehen sich oft über Jahre, die regulatorischen Anforderungen sind immens.



ZUM INTERVIEWPARTNER

Stefan Greger ist Partner bei **Baker Tilly** im Competence Center Transaction / Deal Advisory in München. Der Certified Valuation Analyst (CVA) verfügt über langjährige Erfahrung in Transaktionsberatung, Unternehmensbewertung und Financial Due Diligence (Buy- und Sell-Side). Seine Expertise umfasst insbesondere die Branchen Healthcare und Pharma, Private Equity, IT sowie mittelständische Produktions- und Dienstleistungsunternehmen. Seine Karriere startet er bei Deloitte in München und wechselte später zu Baker Tilly. Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre absolvierte er an der Ostbayerischen Technischen Hochschule Regensburg.

Trotzdem: Wer diese Hürden überwindet, erschließt einen großen Markt mit attraktiven Renditechancen. Am Ende entsteht ein starker Hebel. Wenn die Produkte zugelassen sind, entstehen Cashflows, die für PE interessant sind. Man muss sich nur bewusst sein: Die Haltezeiten sind länger, man braucht mehr Geduld. Aber die Renditeerwartungen sind dann entsprechend höher – und das haben auch PE-Investoren zunehmend begriffen. Noch braucht es Überzeugungsarbeit, doch die Zurückhaltung nimmt ab; Investoren registrieren zunehmend, dass sich der lange Atem lohnt. Gleichzeitig sehen wir neue Dynamiken, die Life Sciences vom Nischenthema zum Wachstumstreiber machen.

Welche?

In der Diagnostik hat Corona wie ein Katalysator gewirkt: Unternehmen, die als reine Testanbieter gestartet sind, konnten durch Investitionen ihre Marktstellung massiv ausbauen. In Digital Health sehen wir Telemedizin und KI-basierte Diagnostik – diese Modelle skalieren schnell und benötigen weniger Kapital als klassische Biotechunternehmen. Und in der Medtech profitieren Implantate und minimalinvasive Verfahren vom demografischen Wandel.



Wir sehen neue Dynamiken, die Life Sciences vom Nischenthema zum Wachstumstreiber machen.

Die regulatorische Landschaft gilt als zentrale Hürde – MDR in Europa, FDA in den USA. Bremsen diese Vorgaben das Wachstum?

Ja und nein. In Europa wirkt die MDR eher bremsend, vor allem für kleinere Unternehmen. In den USA dagegen kann die FDA mit ihrem Fast-Track-Verfahren echte Beschleunigung bringen. Und auch in Deutschland gibt es Positivbeispiele: Digitale Gesundheitsanwendungen, die DiGAs, öffnen neue Märkte. Man sieht:



Foto: © ra2 studio – stock.adobe.com

Regulatorik ist nicht nur Bremse, sie kann auch Chancen schaffen.

Welche Trends im Markt halten Sie aktuell für besonders relevant?

Neben Labor und Diagnostik sind es vor allem KI-gestützte Verfahren, die schnelle Ergebnisse ermöglichen. Robotik, insbesondere minimalinvasive Systeme, gewinnt an Bedeutung. Zudem sehen wir Konsolidierungen im ärztlichen Bereich: kleinere Praxen, die von Investoren aufgekauft und zusammengeführt werden. Es muss nicht immer die klassische Pharmapille sein – Software und Plattformen werden ebenso zu Wachstumstreibern.

Welche Rolle spielt Internationalisierung?

Wir bewegen uns im Small- und Mid-Cap-Segment. Da sehen wir aktuell weniger US-Investoren, die nach Europa schauen – auch wegen geopolitischer Unsicherheiten. Aber innerhalb Europas beobachten wir, dass Private-Equity-Häuser paneuropäisch agieren: Investitionen in Deutschland, den Niederlanden, Italien oder UK werden kombiniert, um einen europäischen Player aufzubauen.



Wir sehen Konsolidierungen im ärztlichen Bereich: kleinere Praxen, die von Investoren aufgekauft und zusammengeführt werden.



Private-Equity-Häuser agieren paneuropäisch: Investitionen in Deutschland, den Niederlanden, Italien oder UK werden kombiniert, um einen europäischen Player aufzubauen.

Was unterscheidet Baker Tillys Ansatz bei Life-Sciences-Transaktionen von anderen Beratungshäusern?

Unser integrierter Ansatz. Wir decken Financial, Tax und Legal aus einer Hand ab – und haben gleichzeitig regulatorische Expertise im Team. Diese Kombination ist entscheidend in einem Sektor, der so komplex ist wie die Life Sciences. Wir fordern Businesspläne heraus, prüfen Cashflow-Modelle und identifizieren Zulassungsrisiken. Wir arbeiten heraus, wo Wachstumschancen liegen und wo Prognosen zu optimistisch waren. Das hilft unseren Mandanten, realistisch zu investieren. Wir sagen gern: Baker Tilly ist ein Powerhouse in diesem Bereich.

Herr Greger, herzlichen Dank für das Gespräch. ■

Das Interview führte Urs Moesenfechtel.

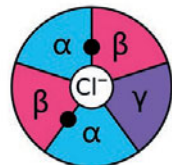
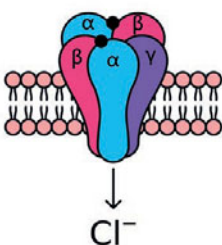
CureDiab: Mit Forschung gegen Fettleber

Düsseldorfer Biotech-Start-up nimmt den Milliardenmarkt ins Visier

Neue Wirkstoffe für Medikamente zu entwickeln, ist extrem aufwendig. Die vielen präklinischen und klinischen Tests lassen sich nur mit hohen finanziellen Investitionen durchführen. Das Düsseldorfer Biotech-Start-up CureDiab nimmt die Herausforderung an und forscht mit Unterstützung der NRW.BANK an einem neuen Wirkstoff gegen Fettleber.

Von Prof. Dr. Jürgen Eckel

GABA_A RECEPTOR



● GABA binding sites
Cl⁻ Chloride channel

Illustration: © Tasha Vector – stock.adobe.com

Die modernste Forschungsinfrastruktur stärkt die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit des Pharma- und Biotechsektors nachhaltig. Im Laufe des Projekts wurden zudem zahlreiche Forschungsergebnisse veröffentlicht und mehrere Patente angemeldet.

Von Forschungsergebnissen zum Start-up

Um diese Forschungsergebnisse zu nutzen und weiterzuentwickeln, wurde CureDiab gegründet. Das Biotech-Start-up entwickelt neuartige Wirkstoffe zur Behandlung von metabolisch bedingter Fettleber (MASLD), bei der sich durch Stoffwechselstörungen wie Diabetes oder Übergewicht Fett in der Leber ansammelt, was unbehandelt zu schweren Leberschäden führen kann. Weltweit leidet laut diversen Metastudien fast jeder dritte Erwachsene daran, also rund 1,7 Milliarden Menschen. Die fortgeschrittene Form MASH, die mit Entzündung und Zellschäden einhergeht, trifft etwa jeden Vierten, und rund 400.000 Menschen entwickeln eine Leberzirrhose. Für ein Medikament besteht nach Berechnungen der Catalyze Consulting Group ein Marktpotenzial von mehr als 700 Mrd. EUR.

Neuer Therapieansatz über GABA-A-Rezeptor

CureDiabs Therapieansatz basiert auf der Aktivierung des GABA-A-Rezeptors, eines Ionenkanals, der normalerweise im zentralen Nervensystem hemmend wirkt. Dieser Rezeptor ist auch in nicht-neuronalen Geweben wie der Leber aktiv, was bisher kaum therapeutisch genutzt wurde. Seine Aktivierung löst komplexe Signale aus, die letztlich auf der Ebene der Genexpression Entzündung und andere mit MASH assoziierte

Prozesse hemmen. So adressiert der von CureDiab entwickelte Wirkstoff mehrere Krankheitsmechanismen gleichzeitig: Fettstoffwechsel, Entzündung und Zellstress. Das ist besonders wichtig, da MASH eine komplexe Erkrankung ist, die durch metabolische Dysfunktion, Insulinresistenz und Immunreaktionen entsteht. CureDiabs Lead-Moleküle besitzen einen dual wirkenden Mechanismus, denn sie sind gleichzeitig entzündungshemmend und hepato-protectiv, und sie haben eine direkte antifibrotische Aktivität. Einer der Kandidaten verursacht zudem keinen Abbau von Muskelmasse bei Gewichtsreduktion in In-vivo-Studien – ein entscheidender Vorteil mit Blick auf die langfristige Therapiesicherheit und Lebensqualität von Patienten. CureDiab betreibt die präklinische Forschung mit dem Ziel, Medikamente in die klinische Entwicklung zu bringen.



ZUM AUTOR

Prof. Dr. Jürgen Eckel ist Professor für Klinische Biochemie am **Deutschen Diabetes-Zentrum** und verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Stoffwechselforschung. Unter anderem leitete er das Projekt KomIT. Er hält mehrere Patente und ist Autor von mehr als 300 wissenschaftlichen Publikationen. Bei CureDiab ist er geschäftsführender Gesellschafter.

Kapital entscheidet über Tempo und Erfolg

Als CureDiab im Herbst 2021 gegründet wurde, bremste die Coronapandemie uns mit ihren Lockdowns kräftig aus. Unser kleines Viererteam startete mit einer Anschubfinanzierung von 400.000 EUR – je zur Hälfte ein Gesellschafterdarlehen und ein Wandeldarlehen der NRW.BANK. Mit diesen Mitteln konnten zentrale Forschungsarbeiten des KomIT fortgeführt werden. Nach der Finanzierung ist aber vor der Finanzierung. Deshalb nahmen wir 2023 zum Beispiel am Business-Angels-Marktplatz der NRW.BANK teil. Tatsächlich gelang uns Anfang 2023 die erste klassische Finanzierungsrunde. Aus meinem in mehr als 40 Jahren Forschungstätigkeit aufgebauten Netzwerk konnte ich drei Business Angels von unserem Vorhaben überzeugen. Die NRW.BANK stockte deren Finanzierung mit einer offenen Beteiligung in Höhe von 300.000 EUR im Programm NRW.SeedCap auf. In diesem Rahmen wandelte sie auch das zuvor gewährte Darlehen in eine offene Beteiligung um und die NRW.BANK ist seither ein wichtiger Gesellschafter. Das zeigt,

wie überzeugt die nordrhein-westfälische Förderbank vom CureDiab-Team und den bisherigen Forschungen ist.

Diese Seed-Finanzierung erlaubt es CureDiab, weiterzuforschen, beispielsweise an Zellkulturen, und auch, um die nötigen Tierstudien durchzuführen. All das ist Pflicht, um die Wirksamkeit und Mechanismen neuer Wirkstoffe aufzuzeigen. Es konnten aber auch spezialisierte Anbieter mit Auftragsforschung eingebunden werden. Solche Contract Research Organizations führen beispielsweise Toxikologiestudien durch, bei denen es um Verträglichkeit und Nebenwirkungen des Wirkstoffs geht. Die Erlaubnis, den neuen Wirkstoff am Menschen zu testen, setzt umfangreiche Studien und eine detaillierte Dokumentation der Ergebnisse voraus.

Um die Zeit bis zur nächsten Finanzierungsrunde zu überbrücken, unterstützte die NRW.BANK zwischenzeitlich erneut mit einem Wandeldarlehen – diesmal aus dem Programm NRW.SeedBridge. Anfang kommenden Jahres steht dann der nächste große Schritt an: eine Finanzierungsrunde, in der wir bis zu 5 Mio. EUR einsammeln wollen.

Vom Wirkstoff zum Blockbuster

Biotech- und Pharma-Start-ups wie CureDiab können nur mit einer Mischfinanzierung existieren: Öffentliche Gelder ermöglichen die wissenschaftliche Basisforschung an den Wirkstoffen. Deren Überleitung in Medikamente übernimmt privates Kapital. Das erklärte Geschäftsziel von CureDiab ist deshalb ein Exit, mit dem der neue Wirkstoff an einen der großen Pharmakonzerne verkauft wird: Denn auch der Weg vom Wirkstoff zum Medikament ist weit und teuer und mit viel Hoffnung gepflastert. Letztlich bietet sich ein enormes Umsatzpotenzial, könnte doch ein Blockbuster-Medikament gegen unter anderem durch Adipositas ausgelöste Krankheiten entstehen.

Deshalb kommen Einladungen wie die von Bio.NRW sehr gelegen. Das Netzwerk lud CureDiab ein, Anfang September mit einer Delegation nach Singapur und Malaysia zu fliegen und sich unter anderem auf der Investorenmesse Asia Bio zu präsentieren. Auf diese Weise lässt sich der Investorenmarkt sondieren. Denn: Ein Start-up kann nicht bekannt genug sein – Klappern gehört zum Handwerk. ■

ANZEIGE



Dr. Kai Joachimssen
BPI-Hauptgeschäftsführer

Biotechnologie ist eine Schlüsseltechnologie und macht Deutschland zu einem der führenden Biotech-Standorte weltweit. Sie spielt nicht nur in Landwirtschaft oder Lebensmittelindustrie eine Rolle, sondern vor allem in Forschung und Entwicklung neuer Arzneimitteltherapien sowie der personalisierten Medizin. Biopharmazeutika sind dabei von besonderer Bedeutung: Ihre Wirkstoffe stammen meist aus lebenden Zellen, bilden körpereigene Substanzen nach oder passen sich ihnen an.

Ihr Anteil an Neuzulassungen wächst stetig, mittlerweile machen Biopharmazeutika mehr als ein Drittel des Arzneimittelumsatzes in Deutschland aus.

Als Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie setzen wir uns für verlässliche Rahmenbedingungen am Standort Deutschland ein – damit Unternehmen hierzulande Therapien erforschen, entwickeln und produzieren können – für Innovation und Versorgungssicherheit.

Anzeige

BPI STÄRKT BIOPHARMA- ZEUTIKA AM STANDORT



BPI Bundesverband der
Pharmazeutischen Industrie e.V.

Stiftungen und Start-ups: Motor der Medizinforschung

Zum Beschluss der Bayerischen Staatsregierung zur VC4Start-ups Initiative

Private Stiftungen tragen entscheidend dazu bei, dass medizinische Forschung in Deutschland voranschreiten kann – oft dort, wo staatliche oder industrielle Förderlogik an ihre Grenzen stößt. Besonders in Bayern zeigt sich, wie stark das Zusammenspiel von Stiftungen, Universitäten und neuen Initiativen das Innovationsklima prägt. Jüngste politische Beschlüsse setzen zusätzliche Impulse und eröffnen neue Wege für medizinische Durchbrüche und Start-up-Finanzierungen.

Von Ernst G. Wittmann



Foto: © Sivaphon Thupkhantho – stock.adobe.com

Deutsche Universitäten erhielten 2024 rund 600 Mio. bis 650 Mio. EUR von Stiftungen, was ca. 7% ihrer Drittmittel ausmachte.

Mit knapp 26.350 Stiftungen bürgerlichen Rechts, von denen 89% gemeinnützige Zwecke verfolgen, stellt der deutsche Stiftungssektor jährlich mehrere Mrd. EUR für wissenschaftliche Projekte zur Verfügung. Allein die deutschen Universitäten erhielten 2024 rund 600 Mio. bis 650 Mio. EUR von Stiftungen, was ca. 7% ihrer Drittmittel ausmachte. Die Angaben variieren stark und sind letztlich abhängig von der Art der Stiftung (Förder- oder operative Stiftung) sowie dem spezifischen Bereich der Forschung.

Stiftungen als Motor medizinischer Spitzenforschung

Die medizinische Forschung profitiert besonders stark von dieser privaten Förderung. Bedeutende Stiftungen wie die Wilhelm Sander-Stiftung, eine der größten

privaten Forschungstiftungen im medizinischen Bereich, haben bis heute über 2.700 Projekte mit 350 Mio. EUR bewilligter Fördermittel unterstützt, vornehmlich in der Krebsforschung. Die Else Kröner-Fresenius-Stiftung (EKFS) fördert medizinische Forschung und medizinisch-humanitäre Projekte und unterstützt insbesondere medizinische Nachwuchswissenschaftler. Die Hector Stiftung fördert Projekte mit einem Volumen von 150.000 bis 3 Mio. EUR über maximal fünf Jahre, insbesondere in den Bereichen Onkologie, Kardiologie und neurologische Erkrankungen.

Unabhängigkeit und Vielfalt der Förderlogik

Die Stiftungsförderung unterscheidet sich fundamental von der Industrieförderung.

Während nur etwa 17% aller universitären Drittmittel in Deutschland aus der Wirtschaft stammen, sind private Stiftungen gemeinnützige Einrichtungen mit klar definierten Stiftungszwecken. Sie ermöglichen unabhängige Forschung ohne kommerzielle Interessen und fördern häufig Nischenbereiche, die anderweitig schwer zu finanzieren sind. Die Universität Tübingen beispielsweise nahm 2020 etwa 45,6 Mio. EUR Stiftungsmittel ein, was 18,5% aller Drittmittel entspricht – ein Beispiel für die bundesweite Bedeutung der Stiftungsförderung.



ZUM AUTOR

Dipl.-Kfm. Ernst G. Wittmann ist ausgebildeter Finanzanalyst sowie langjähriger Stiftungsmanager und seit Januar 2024 Vorstandsvorsitzender der **Wilhelm Sander-Stiftung**. Er blickt auf eine langjährige Erfahrung in leitender Funktion im Stiftungs- und Finanzmanagement. Zudem ist er seit 2013 ehrenamtlicher Handelsrichter am Landgericht I, 3. Handelskammer in München sowie Lehrbeauftragter an einer privaten Hochschule in München.

Nach Nachwuchswissenschaftler im Fokus

Besonders bedeutsam ist die Rolle der Stiftungen für den wissenschaftlichen Nachwuchs. Programme wie das der Else Kröner-Fresenius-Stiftung mit ihren Clinician-Scientist-Professuren, die jeweils mit 1,1 Mio. EUR für maximal zehn Jahre ausgestattet sind, schaffen Brücken zwischen klinischer Praxis und Forschung. Die Hermann und Lilly Schilling-Stiftung fördert via ihren mit 20.000 EUR dotierten Forschungspreis gezielt junge Neurowissenschaftler.

Bayern als Vorreiter in der Stiftungslandschaft

Bayern nimmt in der deutschen Stiftungslandschaft eine besondere Stellung ein. Bayerische Universitäten und Forschungseinrichtungen profitieren von einer Vielzahl regionaler und überregionaler Stiftungen. In Bayern kommen auf 100.000 Einwohner 34,3 Stiftungen. Damit liegt der Freistaat deutlich über dem Bundeschnitt von 31,6. Allein die Medizinische Fakultät Erlangen verfügt über mehr als 20 Fördervereine und zahlreiche Stiftungen, von der Dr. Fritz Erler Stiftung für operative Medizin bis hin zur Novartis-Stiftung für therapeutische Forschung. Als jüngste und bedeutendste Entwicklung entstand 2024 die M1 – Munich Medicine Alliance, eine Stiftung des öffentlichen Rechts, die die Ludwig-Maximilians-Universität (LMU), die Technische Universität München (TUM), beide Universitätsklinika und das Helmholtz Forschungszentrum e.V. München unter einem Dach vereint. Ihr Ziel ist es, die

”

Bayerische Universitäten und Forschungseinrichtungen profitieren von einer Vielzahl regionaler und überregionaler Stiftungen. In Bayern kommen auf 100.000 Einwohner 34,3 Stiftungen.

”

Die Stiftungsförderung ist nicht nur für die Forschung, sondern auch für die Lehre von entscheidender Bedeutung.

Translation wissenschaftlicher Erkenntnisse in die Patientenversorgung zu fördern und die interdisziplinären Schnittstellen zwischen Medizin, Technologie und Informatik im Kontext der Innovation auszubauen.

Diese Stiftungsförderung ist nicht nur für die Forschung, sondern auch für die Lehre von entscheidender Bedeutung. Viele Stiftungsmittel fließen in die Finanzierung neuer Professuren und Personalstellen und stärken damit sowohl die Forschungskapazität als auch die akademische Ausbildung künftiger Mediziner.

Der Bayerische Ministerratsbeschluss: VC4Start-ups Initiative

Am 2. Juli 2024 beschloss der Bayerische Ministerrat eine wegweisende Initiative zur Stärkung der Start-up-Finanzierung. Die VC4Start-ups Initiative Bayern umfasst ein Gesamtvolumen von bis zu 2 Mrd. EUR für den Zeitraum 2025 bis 2035 und zielt darauf ab, das bayerische Start-up-Ökosystem durch zwei neue Fondsgenerationen zu stärken. Herzstück der Initiative ist der „Superrisikokapitalfonds“ mit einem Volumen von 600 Mio. EUR, bei dem Bayern Kapital staatliche Finanzierungsanteile von bis zu 50 Mio. EUR pro Unternehmen ermöglicht. Diese Erhöhung des staatlichen Finanzierungsanteils ist eine direkte Reaktion auf die seit 2022 eingetrübte Finanzierungslandschaft für Start-ups, die durch den Ukrainekrieg und die Zinswende entstanden ist.

Synergien zwischen Stiftungsförderung und Venture Capital

Der Bayerische Beschluss zur VC-Förderung ergänzt die etablierte Stiftungslandschaft optimal. Während private Stiftungen traditionell die Grundlagenforschung und den frühen Technologietransfer fördern, adressiert die VC4Start-ups

Initiative die spätere Wachstumsphase von innovativen Unternehmen, insbesondere im Deeptechbereich.

Diese Kombination ist besonders für die medizinische Forschung relevant. Viele medizinische Innovationen beginnen als Grundlagenforschung in universitären Einrichtungen, oft gefördert durch private Stiftungen. Der Weg von der wissenschaftlichen Entdeckung zum marktreifen Medizinprodukt oder Therapeutikum erfordert jedoch erhebliche Investitionen, die durch die neue VC-Initiative unterstützt werden können. Institutionen wie die M1 – Munich Medicine Alliance fungieren dabei als wichtige Brücke, indem sie die Translation wissenschaftlicher Erkenntnisse in die klinische Anwendung fördern.

Bayern positioniert sich damit als führender Standort für medizinische Innovation, der sowohl die frühen Phasen der Forschung durch ein starkes Stiftungswesen als auch die späteren Kommerzialisierungsphasen durch staatliches Venture Capital unterstützt. Diese durchgängige Förderung von der Grundlagenforschung bis zur Marktreife schafft optimale Bedingungen für medizinische Durchbrüche und deren Translation in patientenrelevante Anwendungen.

”

Private Stiftungen bleiben unverzichtbar für die unabhängige Grundlagenforschung.

Ausblick

Die Kombination aus traditioneller Stiftungsförderung und innovativer VC-Politik gepaart mit der bundesweiten Deutschen Forschungsgemeinschaft zeigt, wie ein modernes Innovationsökosystem gestaltet werden kann. Private Stiftungen bleiben unverzichtbar für die unabhängige Grundlagenforschung, während staatliches Venture Capital die kommerzielle Verwertung wissenschaftlicher Erkenntnisse ermöglicht. Bayern nimmt mit dieser dualen Strategie eine Vorreiterrolle ein, die anderen Bundesländern als Modell dienen könnte. ■

PL BioScience: Plättchen heute, Plattform morgen

Von der Zell- zur Marktexpansion

Aus einem universitären Spin-off ist binnen weniger Jahre ein wachstumsstarkes Biotechunternehmen geworden: Die PL BioScience GmbH aus Aachen hat sich zum Ziel gesetzt, die Zell- und Gentherapie mit einer entscheidenden Ressource zu versorgen – Human Platelet Lysate (HPL). Nach Jahren der Entwicklungsarbeit steht das Unternehmen nun an einer Schwelle: Mit einem „neuen“ Standort, einer klaren Skalierungsstrategie und internationaler Unterstützung will PL BioScience die industrielle Produktion sichern und globale Märkte erschließen. **Von Urs Moesenfechtel**

Der Markt für Zell- und Gentherapien wächst rasant, doch die Kulturmedien sind ein Engpass. HPL, bislang aus Spenderblut gewonnen, ist begrenzt verfügbar. Mit der Entwicklung von künstlichem HPL – einer weltweit einzigartigen Innovation – löst PL BioScience diese Abhängigkeit. Die zentrale Botschaft: unbegrenzte Skalierbarkeit, stabile Chargenqualität, höchste regulatorische Standards.

Standort Aachen als strategischer Vorteil

PL BioScience bleibt Aachen nicht aus Nostalgie treu, sondern aus Überzeugung. Der Standort bietet die Nähe zur RWTH Aachen, aus der das Unternehmen hervorgegangen ist – und damit den Zugang zu einem Pool an Talenten, die für ein forschungsintensives Biotech unverzichtbar sind. Mit dem im Jahr 2025 eröffneten neuen Headquarter hat das Unternehmen den nächsten Schritt gemacht: Auf rund 1.200 m² entstehen Reinräume, GMP-konforme Produktionslinien und Forschungskapazitäten unter einem Dach.

Genau darin liegt die Strategie: Skalierbarkeit schaffen, noch bevor der Bedarf exponentiell wächst. Denn die regenerative



Foto: © PL BioScience GmbH

Medizin, insbesondere die Stammzelltherapie, steckt zwar noch in den Kinderschuhen, zeigt aber in ersten klinischen Erfolgen bereits ihr Potenzial. Damit steigt auch der Bedarf an standardisierten, sicheren Kulturmedien. „Wir sind nicht angetreten, um die Probleme von heute, sondern die von morgen zu lösen. Der heutige Weltmarkt liegt derzeit noch unter den von uns geplanten Kapazitäten“, sagt CEO Hatim Hemeda. „Aber das kann

sich sehr schnell ändern. Und wenn es so weit ist, wollen wir als Marktführer bereitstehen – nicht nur in Deutschland oder Europa, sondern auch in den USA und Asien.“

Zentrale Bündelung aller Aktivitäten

Noch laufen die Umbauten, doch die Richtung ist klar: Alle Aktivitäten sollen in Aachen gebündelt werden – von Forschung und Entwicklung über Marketing und Vertrieb bis hin zur GMP-Produktion. So entsteht ein zentraler Standort, aus dem künftig sämtliche Innovationen hervorgehen und von dem aus der weltweite Markt – mit Ausnahme der USA – beliefert werden kann. „Wir nehmen uns für diesen



Hatim Hemeda, CEO, PL BioScience GmbH

Foto: © PL BioScience GmbH

KURZPROFIL PL BIOSCIENCE GMBH

Gründung: 2015

Sektor: Biotech

Standort: Aachen

Mitarbeiter: ca. 10

Internet: www.pl-bioscience.com

Umbau bewusst die Zeit, die es braucht, um Prozesse auf höchstem Standard aufzusetzen“, betont Hemeda. „Unser Anspruch ist es, in Aachen Maßstäbe zu setzen, State of the Art zu sein – in Technologie und Prozessen. Und das, was wir hier entwickeln, bleibt in unserer Hand.“ Der Standort ist dabei für das Unternehmen nicht nur funktional, sondern auch symbolisch von Bedeutung. Wenn PL BioScience in Asien, insbesondere in China oder Südkorea, auftritt, dann gilt Aachen als Synonym für Qualität und Innovation.

Finanzierung und internationale Investoren

Den entscheidenden finanziellen Rückenwind für weiteres Wachstum erhielt PL BioScience im August 2024 mit einer Series-A-Finanzierung über 7,8 Mio. EUR. Das Investorenkonsortium ist bewusst international aufgestellt: AVANT BIO (USA), LePure Biotech (China), die b.value AG (Dortmund) sowie better ventures (München). Unterstützt wird das Konsortium durch die Bestandsinvestoren Brightlands Venture Partners (Niederlande) und den TechVision Fonds (Aachen). Eine weitere Finanzierungsrunde – die genaue Höhe wurde noch nicht bekannt gegeben – ist bereits in Vorbereitung und soll die Expansion in den USA und Asien beschleunigen. Die USA sind derzeit der wichtigste Markt für Zelltherapien. „Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie haben wir konkrete Pläne, in diesem Markt präsent zu werden, und führen bereits Gespräche, um diese Schritte vorzubereiten. Als einziges Unternehmen, das aktuell patentiertes gammabestrahltes HPL anbieten kann –

ein entscheidender Vorteil in der Herstellung von Zelltherapien für medizinische Anwendungen –, und mit dem künftigen Angebot von künstlichem HPL sehen wir uns bestens aufgestellt, unsere Rolle als Vorreiter auch im US-Markt einzunehmen“, so Hemeda. „Dazu suchen wir nicht Investoren, um kurzfristig unseren Cashflow zu sichern, sondern um in die Zukunft zu investieren.“ Dass alle bisherigen Investoren auch in der nächsten Runde an Bord bleiben, wertet das Unternehmen als Vertrauensbeweis für seine Strategie.

Kooperationen als Innovationsmotor

Ein zentraler Baustein dieser Expansionsstrategie ist die Kooperation mit DewCell Biotherapeutics aus Südkorea. Seit Frühjahr 2025 arbeiten beide Unternehmen eng zusammen. Gemeinsam gelang es, das weltweit erste künstliche HPL zu entwickeln, gewonnen aus im Labor erzeugten Blutplättchen. „Damit lösen wir uns von der Limitierung durch Spenderblut und schaffen eine praktisch unbegrenzte Ressource“, so Hemeda. Die Partnerschaft mit DewCell unterstreicht, wie PL BioScience seine internationale Ausrichtung mit technologischer Substanz hinterlegt. Gleichzeitig betont das Unternehmen, dass es bewusst offen für weitere Kooperationen bleibt – auch mit europäischen Akteuren –, um flexibel auf Markt- und Technologieentwicklungen reagieren zu können. „Unser Ziel ist es, HPL breit verfügbar zu machen“, betont Hemeda. „Jede Partnerschaft, die uns diesem Ziel näherbringt, ist willkommen – und Impulse kommen dabei nicht zuletzt auch aus der Region Aachen.“



Foto: © PL BioScience GmbH

Vorbereitung am Labortisch mit ELAREM™ Perform

Next-Gen-Innovation

„Wir sind nicht allein revenue-orientiert, sondern innovationsgetrieben“, so Hemeda. „Und unser Innovationsanspruch geht weit über das bisher Erreichte hinaus.“ Hemeda beschreibt HPL als eine „Toolbox“ – einen Baukasten aus Wachstumsfaktoren, der sich für unterschiedliche Anwendungen anpassen lässt. Die Vision lautet: „Next-Generation-HPL“. Künftig sollen maßgeschneiderte Formulierungen für verschiedene Zelltypen entstehen – beispielsweise für CAR-T-Zellen oder NK-Zellen, die in der modernen Krebsimmuntherapie eine zentrale Rolle spielen. Damit könnte HPL zu einer Plattformtechnologie für individualisierte Zellkulturmedien werden, die sich an den jeweiligen therapeutischen Bedarf anpassen lässt. Doch das Potenzial endet nicht bei der Zell- und Gentherapie. Auch in der Wundheilung, der Ästhetik und sogar in der Kosmetik eröffnen sich Anwendungsmöglichkeiten. Hemeda sieht PL BioScience deshalb nicht nur als Zulieferer für Forschung und Therapie, sondern als zukünftigen Plattformanbieter mit globaler Relevanz – ein Kandidat für die nächste Generation führender Biotechunternehmen aus Europa.

Fazit

PL BioScience steht beispielhaft für ein Biotechunternehmen, das aus einem universitären Spin-off heraus konsequent auf Standorttreue, Skalierung und internationale Expansion setzt. Mit Aachen als Basis, globalen Investoren im Rücken und einer Innovationspipeline, die über das Heute hinausdenkt, könnte das Unternehmen den Standard in der Zellkultur neu definieren – und ein entscheidendes Kapitel für die Zell- und Gentherapie schreiben. ■



Foto: © PL BioScience GmbH

Nahaufnahme einer ELAREM™ Perform Tube

Newron: Zwischen zwei Polen

Biotechunternehmen setzt seine Zukunft auf den Schizophrenie-Wirkstoff Evenamide – zwischen Versprechen und Risiko

Mit zwei großen Phase-III-Studien steht Newron an einem entscheidenden Punkt. Gelingt der Nachweis für Evenamide als Zusatztherapie bei Patienten mit behandlungsresistenter Schizophrenie („treatment-resistant schizophrenia“, TRS), könnte das Unternehmen in eine neue Dimension wachsen. Die Erwartungen sind hoch – und ebenso der Druck, denn von diesem Projekt hängt die weitere Entwicklung des Unternehmens maßgeblich ab. **Von Urs Moesenfechtel**

Newron Pharmaceuticals S.p.A. (ISIN: IT0004147952; WKN: A0LF18, SIX Swiss Exchange) hat sich in den vergangenen Jahren fast vollständig auf eine einzige chemische Substanz konzentriert: Evenamide. Der Wirkstoff soll als Glutamatmodulator erstmals eine Zusatztherapie für Patienten mit behandlungsresistenter Schizophrenie ermöglichen – eine Gruppe, die einen erheblichen Anteil aller Betroffenen ausmacht und bislang nur unzureichend behandelt werden kann.

Medizinische Perspektive

Während etablierte Antipsychotika auf das Dopaminsystem zielen und dort die Weiterleitung von Nervenreizen dämpfen, setzt Evenamide am Glutaminsignalweg an – dem wichtigsten erregenden Botenstoff im Gehirn, der bei Schizophrenie nachweislich aus dem Gleichgewicht geraten kann. In früheren Studien zeigten sich Verbesserungen auf einigen der wichtigsten Messskalen für Schizophrenie. „Evenamide setzt am Ursprung der Erkrankung, dem Hippocampus, an, und mindert positive und negative Symptome sowie kognitive Einschränkungen, ohne bisher relevante Nebenwirkungen verursacht zu haben“, so CEO Stefan Weber.

KURZPROFIL NEWRON PHARMACEUTICALS S.P.A.

Gründung: 1999

Sektor: Biopharma

MarketCap: 204,4 Mio. CHF
(Stand: 23. September 2025)

Standort: Bresso (bei Mailand), Italien

Mitarbeiter: 22 (Stand Ende 2024)

Internet: www.newron.com

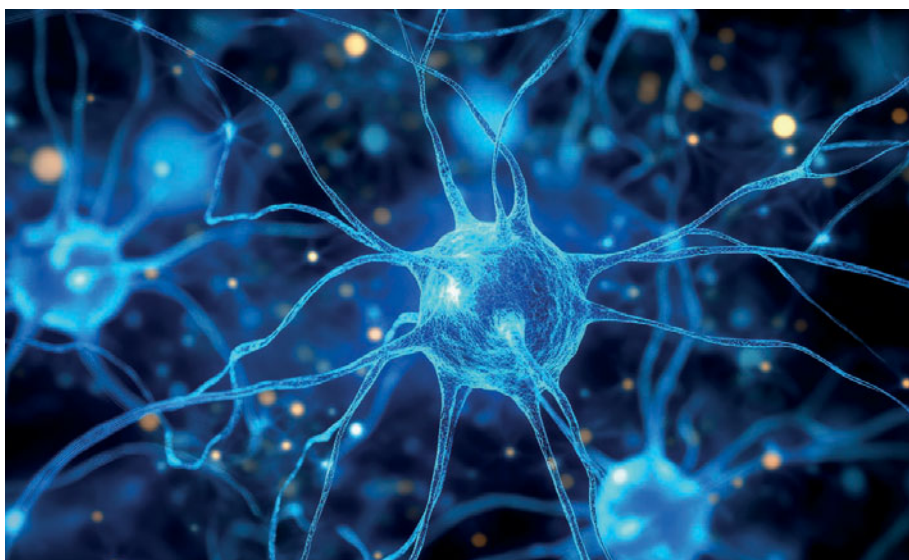


Illustration: © Ashi – stock.adobe.com

Börsenbewertung

Mit einer Marktkapitalisierung von 204,4 Mio. CHF (Stand: 23. September 2025), einem Streubesitz von knapp 82%, rund 19,96 Mio. ausstehenden Aktien (Nennwert: 0,19 CHF) und einem Kurs von 10,24 CHF bewegt sich Newron im Small-Cap-Segment der europäischen Biotechszene. Die 52-Wochen-Spanne reicht von 5,20 CHF (Tief am 7. April 2025) bis 11,00 CHF (Hoch am 19. Februar 2025). An diesem Tag erreichte Newron eine Marktkapitalisierung von knapp 220 Mio. CHF – der bislang höchste ausgewiesene Wert.

Klinisches Programm und Zeitplan

Im Sommer 2025 startete Newron das zulassungsrelevante Phase-III-Entwicklungsprogramm ENIGMA-TRS, das aus zwei Studien besteht. ENIGMA-TRS 1 ist eine internationale, doppelblinde, placebo-

kontrollierte Phase-III-Studie mit mindestens 600 Patienten und 52-wöchiger Behandlungsdauer; die Zwölfwochenauswertung ist für das vierte Quartal 2026 angekündigt. ENIGMA-TRS 2 (mindestens 400 Teilnehmer, zwölf Wochen) soll im Oktober 2025 in den USA anlaufen. Beide Studien sind darauf ausgelegt, die Grundlage für Einreichungen zur Zulassung in den USA und Europa zu bilden. Weber betont: „Rund 50% der Patienten erfüllten nicht mehr die Kriterien der Behandlungsresistenz, und 25% der Patienten waren für mindestens sechs Monate symptomfrei, also in Remission – bisher nie gezeigte Ergebnisse.“

Konkurrenz und Positionierung

Aktuell gibt es keinen klinischen Wirkstoffkandidaten mit glutamatergem Wirkmechanismus und keine zugelassene Zusatztherapie in der Schizophrenie. Auch für

behandlungsresistente Patienten gibt es außer Clozapin, das erhebliche potenzielle Nebenwirkungen hat, keine Option. Große Unternehmen wie Otsuka/Lundbeck oder Janssen haben zwar in den vergangenen Jahren neue Wirkstoffe eingeführt, doch keiner konnte die Versorgungslücke bei TRS bisher überzeugend schließen. Während also die Branchengrößen an ihren Blockbustern feilen, tritt der kleinere Spezialist in eine Nische, die bislang niemand besetzt hat. Gelingt der Sprung, stünde Newron plötzlich in einer Reihe mit den Platzhirschen. „Da Evenamide zu allen zugelassenen Medikamenten hinzugefügt werden kann, stehen wir aus aktueller Sicht nach der Zulassung nicht im Wettbewerb zu irgendeinem anderen Medikament – Analysten sehen nach Zulassung Blockbusterstatus“, so Weber.

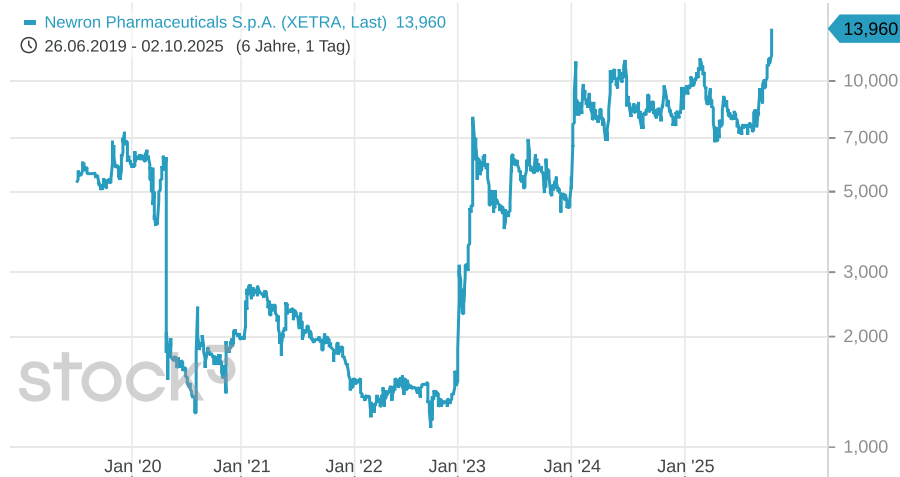
Finanzlage und Partner

Finanziell ist Newron 2025 deutlich breiter aufgestellt als zuvor. Per 30. Juni 2025 meldete das Unternehmen liquide Mittel von 43,2 Mio. EUR, Lizenzerträge/sonstige Erträge von 11,9 Mio. EUR und einen Nettoverlust von nur 73.000 EUR im ersten Halbjahr 2025. Grundlage sind vor allem Lizenzdeals: mit EA Pharma (Tochter von Eisai) für Japan/ausgewählte asiatische Märkte – 44 Mio. EUR upfront, bis zu 117 Mio. EUR gesamt inkl. Meilensteinen und Royalties – und mit Myung In Pharm in Südkorea, das nicht nur finanziell beiträgt, sondern auch rund 10% der ENIGMA-TRS-1-Patienten stellt und deren Kosten trägt. „Die Partnerschaft mit der Eisai-Gruppe ist für uns von strategischer Relevanz. Die Lizenztransaktion hat unseren Wirkmechanismus, die Positionierung und das Marktpotenzial validiert. Das Down Payment und der erste bereits gezahlte Meilenstein finanzieren die ENIGMA-TRS-1-Studie bis zu den zulassungsrelevanten Ergebnissen im Oktober 2026“, betont CEO Weber.



Illustration: © Anastasia – stock.adobe.com

Newron Pharmaceuticals S.p.A. (ISIN: IT0004147952)



Quelle: stock3.com

Marktpotenzial vs. Hürden

Auf der einen Seite steht ein klarer Bedarf: Laut WHO leben weltweit rund 24 Millionen Menschen mit Schizophrenie; Newron adressiert mit Evenamide explizit den großen Anteil, der auf etablierte Therapien unzureichend anspricht. Gelingt der Nachweis, könnte Evenamide einen Markt im Milliardenbereich adressieren. Auf der anderen Seite bleibt das Risiko, dass die Wirksamkeit in den entscheidenden Studien nicht ausreicht – etwa, wenn nach zwölf Wochen keine signifikanten Unterschiede zum Placebo gezeigt werden können. Erste Daten sollen Ende 2026 vorliegen. Hinzu kommen mögliche regulatorische Zusatzanforderungen (z.B. durch die FDA) sowie Markteintrittsbarrieren in einem konservativen Therapiefeld.

Börse und Anlegerperspektive

Der Kapitalmarkt reagiert derzeit optimistisch: Am 23. September 2025 notierte die Aktie bei rund 10,24 CHF. In den letzten 30 Tagen legte der Kurs somit gut 30% bis 40% zu – ein klares Signal von Momentum, das durch den bevorstehenden Start von ENIGMA-TRS 2 zusätzlich befeuert wird. Weber kommentiert diese Entwicklung optimistisch:

„Unser Produktkandidat und die Aktie beginnen gerade erst, Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt zu erregen. Mit über 250 Mio. EUR Market Cap rücken wir wieder in den Fokus institutioneller Investoren, auch das Marktumfeld für Small- und Mid-Cap Biopharmaunternehmen hellt sich auf. Mit weiterem Newsflow und entscheidenden Wirksamkeitsdaten besteht

erhebliches Potenzial, die Bewertungslücke zu größeren, erfolgreichen Transaktionen im Sektor zu schließen. Die kurzfristige und biotech-typische Volatilität ist dann irrelevant.“

Die Ausgangslage bleibt anspruchsvoll. Mit einem klaren Fokus auf einen zentralen Wirkstoff sind die Erwartungen hoch – zugleich eröffnet ein Erfolg in den Phase-III-Studien die Chance auf einen entscheidenden Durchbruch, der den aktuellen Rückenwind nachhaltig verstärken könnte.

Einordnung und Parallelen

Newron ist damit ein typisches Beispiel für die Logik spezialisierter Biotechs: Der Ausgang weniger Studien entscheidet über die gesamte Perspektive. Für Anleger liegt die Parallele zu europäischen Werten wie Abivax nahe, die ebenfalls weitgehend von einem Hauptkandidaten getragen werden. Gelingt Evenamide der Durchbruch, könnte Newron in eine deutlich größere Liga aufsteigen und erstmals den Weg in Richtung Blockbustermarkt einschlagen. Bleiben die erhofften Ergebnisse aus, fehlt eine tragfähige Alternative – trotz der bestehenden Lizenzpartnerschaften rund um das von Newron entwickelte Parkinsonmedikament Xadago (Wirkstoff: Safinamid), die zwar zusätzliche Einnahmen sichern, aber die künftige Eigenentwicklung nicht tragen. „Unser Team brennt darauf, Evenamide, aus unserer Sicht die erste wirkliche Innovation in der Schizophrenie seit rund 70 Jahren, möglichst schon 2027 in die Hände von Ärzten und Patienten zu bringen“, so Weber. ■

DEBRA Research: Philanthropie, Pharma, Pioniergeist

Vom Krankheitsverstehender zum Investor: Brücken bauen in der Medikamentenentwicklung

Seltene Erkrankungen sind für viele Pharmaunternehmen ein unattraktives Feld: zu wenige Patienten, zu hohe Risiken, zu geringe Rendite. Doch für Menschen mit Epidermolysis bullosa ist Zeit ein Luxus, den sie nicht haben. DEBRA Research, der Forschungsarm von DEBRA Austria, geht deshalb einen ungewöhnlichen Weg: Die Organisation vereint Forschungsförderung, Investitionen und Patientenvertretung. Das Ergebnis ist ein Modell, das Hoffnung macht – und die Spielregeln im Life-Sciences-Sektor verändern könnte. **Von Urs Moesenfechtel**

Schon beim Aufstehen spannt die Haut – über Nacht sind neue Blasen entstanden. Zwei Stunden dauert es, bis die Wunden versorgt sind. Sport, unbedachte Umarmungen, spontane Ausflüge – vieles, was für andere selbstverständlich ist, bleibt für Betroffene unerreichbar. Der Grund: Epidermolysis bullosa (EB) – im Volksmund auch „Schmetterlingskrankheit“ genannt, weil die Haut so verletzlich wie ein Schmetterlingsflügel ist. Für diese seltene genetische Hautkrankheit gibt es bisher wenige wirksame Therapien und schon gar keine Heilung. Für Betroffene bedeutet das: ständige Schmerzen, eingeschränkte Mobilität, eine verkürzte Lebenserwartung.

In Österreich ist DEBRA Austria seit 1995 eine zentrale Anlaufstelle für Menschen, die mit EB leben. Der Patienten- und Hilfsverein trägt den Namen der internationalen DEBRA-Bewegung: Dystrophic Epidermolysis Bullosa Research Association. Sein Ziel ist es, Betroffene zu unterstützen, die medizinische Versorgung zu sichern und zugleich die Forschung voranzutreiben – damit Menschen mit EB eines Tages wirksame Therapien erhalten.

Um diesen Forschungsauftrag noch stärker zu fokussieren, wurde DEBRA Research 2021 als Forschungsarm von DEBRA Austria gegründet. Die seit 2023 operativ tätige



Foto: © Andrei – stock.adobe.com

Organisation hat sich jedoch inzwischen zu weit mehr entwickelt. „Wir sind Forschungsförderer, Investor und Entwickler“, erklärt Prof. Dr. med. Hubert Trübel, Facharzt für Pädiatrie mit langjähriger Erfahrung in der Pharma- und Biotechindustrie. Prof. Dr. Trübel ist seit 2024 einer der Geschäftsführer von DEBRA Research.

Inspiration von jenseits des Atlantiks

„Während meiner Zeit in der Pharmaindustrie habe ich erlebt, wie stark die Logik des Blockbusters das Denken bestimmt hat – aber das passt nicht so recht zu seltenen Erkrankungen“, so Prof. Dr. Trübel. „Aus meiner Tätigkeit in der Kinderheilkunde war mir z.B. die seltene Erkrankung Zystische Fibrose vertraut, und ich habe miterlebt, wie die Cystic Fibrosis Foundation in den USA gemeinsam mit dem Unternehmen Vertex Pharmaceuticals nicht nur ein wirksames Medikament entwickelt hat, sondern ein ganzes Krankheitsfeld transformieren

konnte. Sie haben bewiesen, dass auch seltene Erkrankungen wirtschaftlich relevant sein können – und dass Patientenorganisationen eine Schlüsselrolle spielen, wenn sie Forschung, Finanzierung und klinische Infrastruktur zusammenbringen.“ Genau diese Erfahrung hat Prof. Dr. Trübels Motivation geprägt, mit DEBRA Research einen ähnlichen Weg einzuschlagen.

Nova Anchora: Mut zur Frühphase

Dass das mehr ist als ein Lippenbekenntnis, zeigt die Beteiligung von DEBRA Research an Nova Anchora, einem Biotech-Start-up aus San Francisco. Das 2021 gegründete Unternehmen entwickelt „NvA-011“. Der Wirkstoff soll als Gel direkt auf die Haut aufgetragen werden und den strukturellen Defekt bei dystrophischer EB ausgleichen. Die FDA hat NvA-011 2024 den Orphan-Drug-Status verliehen, was Marktexklusivität und Förderanreize garantiert. Mit der aktuellen Finanzierung, an der neben DEBRA Research

KURZPROFIL DEBRA RESEARCH GMBH

Gründung: 2021

Sektor: Arzneimittelentwicklung

Standort: München

Mitarbeiter: 7

Internet: www.debra-research.org

auch Viking Global, Cure EB, EBMRF und Stanford beteiligt sind, will Nova Anchora nun Produktionsprozesse abschließen, Toxikologiestudien durchführen und eine IND-Einreichung vorbereiten. Ziel: Start klinischer Studien innerhalb von zwei Jahren.

Kapital mit Hebelwirkung

„Alle unsere Mittel werden für Forschung und Entwicklung eingesetzt, wobei bis zu 20% unserer Mittel für ‚Impact Investments‘ eingesetzt werden können. Diese bewegen sich zwischen ein paar 100.000 und 2 Mio. EUR und sollen dabei helfen, andere potentere Investoren auf den Plan zu rufen, die dann den Löwenanteil stemmen können“, erklärt Dr. Martin Steiner, promovierter Biologe, Biotechgründer und Finanzexperte, seit 2021 Geschäftsführer von DEBRA Research. „Es geht nicht darum, ganze Entwicklungsprogramme allein zu finanzieren. Unser Ziel ist, Kapital zu hebeln. Wenn wir eine Million geben und dadurch weitere zehn Millionen von Co-Investoren kommen, haben wir unsere Aufgabe erfüllt. Als gemeinnützige GmbH fließen alle Einkünfte der DEBRA Research – aus Investmenterlösen oder auch aus Revenue-Sharing-Programmen von geförderten, wissenschaftlichen Projekten – in den gemeinnützigen Bereich zurück.“

Dabei bleibt DEBRA Research nicht beim Geld. „Wir bringen vor allem unsere Pharmaexpertise ein, prüfen streng wissenschaftlich und haben den direkten Zugang zu Patienten und Ärzten“, betont Dr. Steiner. „Viele Projekte scheitern nicht, weil das Molekül nicht wirkt – sondern weil Studien schlicht nicht machbar sind. Wir sorgen dafür, dass die Voraussetzungen stimmen.“

Mehrwert durch Nähe

Marc Reichel, wissenschaftlicher Mitarbeiter von DEBRA Research und Doktorand an der Universität Witten/Herdecke, bringt es auf den Punkt: „Viele kleinere Patientenorganisationen leisten enorm viel – sie organisieren Hilfe im Alltag, schaffen Aufmerksamkeit, sammeln Spenden. Aber oft bleibt keine Zeit, sich auch noch um Forschung zu kümmern. Größere Organisationen wie DEBRA können professionell investieren und trotzdem nah bei den Patienten bleiben. Das ist ein entscheidender Unterschied.“ Prof. Dr. Trübel ergänzt: „Akademiker denken in Papers und Grants, Pharma in Blockbustern, Patientenorganisationen aus der Perspektive des Alltags der Betroffenen. Jeder



Das DEBRA-Research-Team. V.l.n.r.: Gaston Sendin, PhD, Director Discovery Research & Grants; Eva Muraier, PhD, Director Scientific Evaluation & Intelligence; Christoph Coch, MD, Executive Board; Marc S. Stieglitz, PhD, Director Preclinical Development; Marouan Zarrouk, PhD, Director Development; Martin Steiner, PhD, Executive Board; Prof. Hubert Trübel, MD, Executive Board.

Foto: © DEBRA Research GmbH

spricht seine Sprache. Unsere Aufgabe ist es, diese Sphären zu verbinden. So steigern wir die Wahrscheinlichkeit, dass neue Therapien entstehen.“ Ein weiteres Beispiel dafür ist die Kooperation von DEBRA Research mit LEO Pharma, die bewusst als Partnerschaft mit wechselseitigem Nutzen angelegt ist. Während Pharma von DEBRA Research etwa durch translationales Funding, Patientenfokus, spezifische Indikationsexpertise in EB, Infrastruktur und enge Vernetzung mit der EB-Community profitiert, erhält DEBRA Research im Gegenzug Zugang zu unternehmerischer Infrastruktur, Expertise in der Kommerzialisierung sowie Unterstützung bei der Finanzierung späterer Entwicklungsphasen.

Signalwirkung für die Branche

Für Prof. Dr. Trübel und Dr. Steiner ist klar: „Wir folgen nicht der gleichen Exitlogik wie klassische Venture-Capital-Geber. Unser Erfolg bemisst sich nicht an der Rendite, sondern daran, ob eine Therapie tatsächlich die Patienten erreicht. Wenn uns das gelingt, haben wir unser Ziel erreicht. Im Exitfall ist es für uns wichtiger, dass ein Produkt weiterentwickelt wird und den Patienten zugutekommt, als ein maximaler finanzieller Gewinn. Genau darin unterscheiden wir uns von klassischen VCs, die nach dem Exit oft kein Interesse mehr am Unternehmen oder Projekt haben.“

Zwischen Risiko und Role Model

DEBRA Research zeigt, dass sich die Rolle von Patientenorganisationen neu denken lässt. Indem sie Philanthropie, Pharma und

Pioniergeist verbindet, wird die Organisation zu einem Treiber in einem Feld, das sonst oft auf der Strecke bleibt: seltene Erkrankungen. Gerade weil das Modell Risiken bewusst eingeht, entfaltet es seine Wirkung. Es lebt von Spannungen, die es besonders machen.

Für institutionelle Investoren und Partner bietet DEBRA Research klassische Sicherungsmechanismen wie Risikoreduktion durch Expertise und Mitspracheklauseln. Der Nutzen liegt auch darin, dass zusätzliche Mittel in die EB-Forschung fließen und so die Entwicklung neuer Behandlungsmöglichkeiten vorangetrieben wird. Zugleich bringt DEBRA Research die Patientenperspektive gebündelt durch die enge Verbindung zu den DEBRAs ein.

Das von DEBRA Research eingesetzte Kapital wird als „Smart Money“ verstanden – Investitionen mit strategischem Mehrwert, vergleichbar mit Venture Capital, jedoch mit klarem Fokus auf die Bedürfnisse der Patienten. Für die Organisation gilt es, zwei Zeithorizonte auszubalancieren: Soforthilfe in konkrete Projekte und langfristige Forschungsinvestitionen, z.B. in Infrastrukturprojekte wie „Registries“ und Klinische Studienzentren. Genau diese Mehrdimensionalität macht DEBRA Research zu einem Vorbild. Das Modell zeigt, dass Patientenorganisationen Investitionen strategisch lenken können, ohne ihre Wurzeln zu verleugnen. Und dass sie Brücken bauen können, wo andere Silos pflegen – zwischen Wissenschaft, Industrie und Patienten. ■

Vertrieb im Healthtechbereich: Groß denken, smart umsetzen

Was Gründer beim internationalen Vertrieb wirklich beachten müssen

Im Healthtechbereich reicht es nicht, ein überzeugendes Produkt zu haben – wer den Vertrieb falsch angeht, verliert schnell Fokus, Kapital und Marktchancen. Warum Expansion kein Sprint ist und welche Dos and Don'ts Gründer kennen sollten, um über Grenzen hinweg erfolgreich zu skalieren. **Von Andreas Kastenbauer und Dr. Fei Tian**

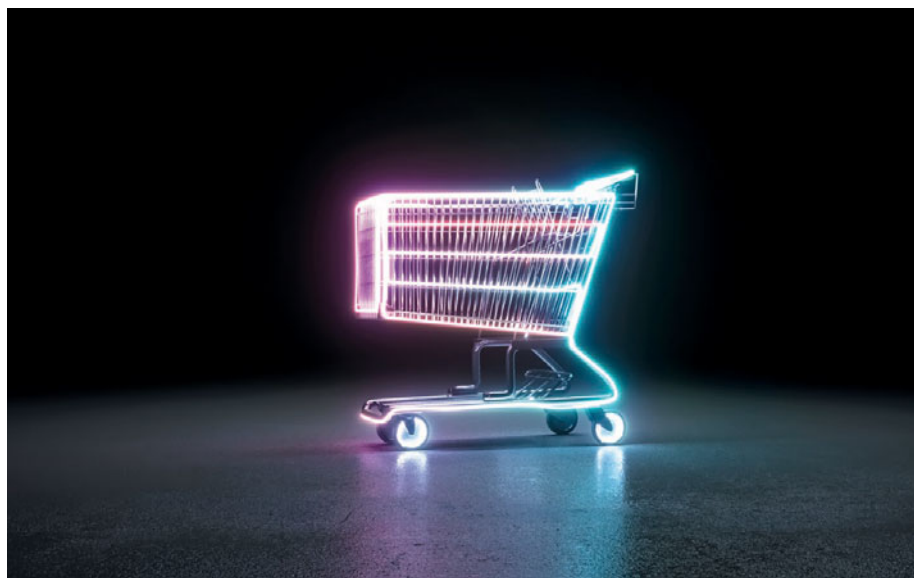


Foto: © egor – stock.adobe.com

Healthtech ist einer der spannendsten Bereiche für Start-ups in Europa – medizinischer Fortschritt trifft auf Digitalisierung, der gesellschaftliche Impact ist enorm, die Marktchancen riesig. Eine Reihe junger Unternehmen mit einer klaren Go-to-Market-Strategie skalieren erheblich, sodass sich erste Champions abzeichnen. Es gibt bereits europäische Digital-Health-Unternehmen mit teils über 100 Mio. EUR Umsatz, beispielsweise Withings, Clue, Huma, Caresyntax, Numan und Owkin.

Doch wer mit der Skalierung beginnt, stößt schnell auf die erste wirklich harte Wand: den Vertrieb. Anders als im klassischen SaaS-Geschäft sind Vertriebszyklen im Gesundheitsbereich komplex, langwierig und national stark unterschiedlich reguliert. Während die Pro-

duktentwicklung oft mit Tempo und Exzellenz voranschreitet, bleibt der kommerzielle Erfolg – besonders im internationalen Kontext – zu häufig aus. Skalierung beginnt nicht mit dem Go-to-Market, sondern mit einer fundierten Marktanalyse. Viele Start-ups setzen zu früh auf internationale Expansion – ein gefährlicher Fehler.

Schlüsselfaktoren bei der internationalen Expansion

Zwei Beispiele aus dem MIG-Portfolio zeigen, wie unterschiedlich der Weg verlaufen kann – und was man daraus lernen sollte.

Liva Healthcare, ein dänisches Digital-Health-Unternehmen im Bereich chronischer Erkrankungen, punktete früh mit einer starken Lösung zur Verhaltensände-

rung bei Diabetes und Adipositas. Der Heimmarkt war gut bearbeitet, das System validiert – doch der Einstieg in den britischen NHS-Markt erwies sich als Marathon. Nach Jahren des Aufbaus, Beziehungsmanagements und regulatorischer Abstimmungen zahlt sich der lange Atem nun aus. Der entscheidende Erfolgsfaktor: ein fokussierter Vertriebsansatz, der den Markt wirklich verstehen wollte, bevor man ihn betrat. Ein klarer Wertbeitrag, gestützt durch zuverlässige Umsetzung sowie durch Daten zur Verbesserung klinischer Ergebnisse und gesundheitsökonomischer Kennzahlen, ist entscheidend. Die Diversifizierung des Geschäftsmodells und der Technologieprodukte ist ebenfalls ein zentraler Hebel zur Wertschöpfung. Die Monetarisierung der Technologieplattform, von SaaS-Produkten und



ZU DEN AUTOREN

Andreas Kastenbauer ist Partner der **MIG Capital**. Der Betriebswirt betreut Portfoliounternehmen im Life-Sciences-Bereich.

Dr. Fei Tian ist promovierte Medizinerin und betreut bei **MIG Capital** als Principal Beteiligungen im Life-Sciences-Bereich.

Foto: © Liva Healthcare



Liva Healthcare: Zertifizierte Gesundheitscoaches bieten über unsere mobile App personalisierte virtuelle Interventionen an und bietet konfigurierbare Unterstützung in verschiedenen Therapiebereichen, um eine nachhaltige Änderung des Lebensstils zu fördern

sogar von Expertise kann den Unternehmenswert maximieren und Kunden auf unterschiedlichen Integrationsstufen binden – mit Potenzial für Upselling und einem breiteren Sales Funnel.

HawkCell, ein AI- und Medtechunternehmen aus Lyon, wagte den Schritt in die USA früh – motiviert vom vermeintlich größeren Marktvolumen und besseren Pricing. Was folgte, war ein steiler Lernprozess. US-Kliniken haben andere Anforderungen, andere Prozesse und andere Entscheidungsstrukturen als ihre Pendanten in Frankreich. HawkCell musste

zurückrudern, Ressourcen umschichten, Partner wechseln und den Vertriebsansatz schärfen. Heute wächst das Unternehmen nachhaltig – in einem strukturierten Go-to-Market-Prozess mit validierten Use Cases. Vertrieb im Healthtechbereich ist kein Sprint. Wer zu schnell zu viele Märkte adressieren will, verliert den Fokus, Kapital und manchmal auch die Kontrolle.

Die Dos and Don'ts auf dem Weg zum europäischen Champion

Was lernen wir daraus? Aus über 50 Gesprächen mit Gründern, Investoren und Experten im europäischen Healthtechsektor kristallisieren sich sechs zentrale Punkte heraus, die beim Aufbau vertrieblicher Exzellenz entscheidend sind:

- ◆ **Do:** Einen Markt wirklich verstehen. Jeder Markt hat seine eigenen Hürden – regulatorisch, kulturell, strukturell. Was in Deutschland funktioniert, kann in Frankreich oder Schweden völlig anders aussehen. Gute Vertriebsteams investieren deshalb nicht nur in Sales, sondern auch in Marktanalysen, Health Economics und Public Affairs.
- ◆ **Don't:** Zu früh in die USA gehen. Der US-Markt ist verlockend – aber äußerst kapitalintensiv, fragmentiert und in hohem Maße abhängig von lokalen Beziehungen. Ohne dediziertes Team, lokale Partner und einen langen Atem kann ein solcher Markteintritt schnell zur strategischen Sackgasse werden.

- ◆ **Do:** Den Vertrieb systematisch aufbauen. Ein Sales Funnel im Gesundheitswesen dauert Monate, manchmal Jahre. Ein strukturiertes CRM, skalierbare Prozesse und langfristige Account-Strategien sind kein Nice-to-have, sondern Überlebensfaktor.
- ◆ **Don't:** Ressourcen verzetteln. Gerade im Scale-up-Modus wird häufig versucht, fünf Märkte gleichzeitig zu bedienen – oft mit dem gleichen Team. Ergebnis: Niemand wird wirklich erfolgreich. Fokus ist entscheidend – idealerweise ein Markt pro Jahr, mit messbaren Meilensteinen.
- ◆ **Do:** EU als Bühne ernst nehmen. Europa ist kein homogener Markt – aber ein hervorragendes Sprungbrett. Viele Start-ups unterschätzen das Potenzial regionaler Erstattungsmodelle, föderaler Innovationsfonds oder grenzüberschreitender Partnerschaften.
- ◆ **Do:** Strategische Partnerschaften als effizienter Wachstumsmotor. Partnerschaften mit lokalen Champions mit gegenseitigen Synergien sind entscheidend, um den gemeinsamen Wert zu realisieren und weiteres Wachstum zu ermöglichen. Es geht nicht nur darum, Zahlen zusammenzuführen, sondern auch darum, durch starke Synergieeffekte neue Markteintritte zu beschleunigen.

Fazit: Fokus schlägt Geschwindigkeit

Was Healthtechgründer auf ihrem Weg zum „EU-Champion“ mitnehmen sollten: Internationalisierung ist kein Selbstzweck. Erfolgreiche Unternehmen wachsen nicht dadurch, dass sie schnell in viele Länder expandieren – sondern dadurch, dass sie ihre Hausaufgaben machen. Die Auswahl des richtigen Zielmarkts, das Verständnis der Vertriebsdynamik und der Aufbau von lokalem Vertrauen sind das Fundament für nachhaltiges Wachstum. Als Fonds sehen wir es als unsere Aufgabe, Gründer nicht nur mit Kapital, sondern auch mit strategischer Expertise zu begleiten. Wir investieren gezielt in Healthtechunternehmen, die eine klare Vision haben – und den Mut, nicht jedem Trend hinterherzulaufen, sondern ihren eigenen Weg konsequent und überlegt gehen. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit Gründern echte Champions zu bauen – nicht die ersten, sondern die besten in ihrem Segment. ■

Foto: © HawkCell



HawkCell entwickelt AI, Software and Hardware Lösungen, die für Menschen ausgelegte MRTs und CTs mit KI-Algorithmen optimiert und damit in das erste Bildgebungsverfahren speziell für Tiere umwandelt.

Frühphasenfinanzierung zwischen Risiko und Potenzial

Chancen und Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld

Frühphasenfinanzierung bewegt sich immer zwischen Risiko und großem Potenzial. Seit seiner Gründung hat der High-Tech Gründerfonds (HTGF) die Entwicklung des deutschen VC-Markts entscheidend mitgeprägt – und über 800 Technologiegründungen in Bereichen wie Digitaltech, Industrialtech und Life Sciences finanziert. Doch wie sehen die Chancen und Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld aus? **Von Dr. Angelika Vlachou**



Foto: © Dominik Tryba / Introduce Productions

Als der HTGF 2005 startete, war der deutsche VC-Markt praktisch nicht existent. Heute zeigt sich ein ganz anderes Bild: In den vergangenen Jahren hat sich das Ökosystem deutlich professionalisiert und an Reife gewonnen – auch wenn der internationale Vergleich zeigt, dass weiterhin Aufholpotenzial beim verfügbaren Kapital besteht. Diese positive Entwicklung haben wir als Public-Private-Partnership in der Seed- und Frühphase aktiv mitgestaltet.

Breites Portfolio mit klaren Schwerpunkten

Wir sind ein agnostischer Seed-Investor und unterstützen Gründerinnen und Gründer unabhängig von spezifischen Branchen. Einer unserer drei Investitionsschwerpunkte liegt im Bereich Life Sciences und

Chemie. Unser diversifiziertes Portfolio umfasst Biotechnologie, Medizintechnik, Diagnostik, Digital Health, Pharma sowie Chemie. Damit decken wir ein breites Spektrum an innovativen Technologien von neuen Wirkstoffen und Therapien über Plattformtechnologien bis hin zu Lösungen für eine nachhaltigere Industrie ab. Unser Fokus liegt auf Vielfalt in Modalitäten, Indikationen und frühen Phasen.

Unsere Bilanz bestätigt diesen Ansatz: zwei Unicorn-Exits. In den letzten zwölf herausfordernden Monaten haben wir in einem anspruchsvollen Marktumfeld fünf Trade Sales abgeschlossen.

Weniger Deals, mehr Zurückhaltung

Deutschland ist ein starker Standort – aber die Zahl der Deals ist rückläufig. Die VC-Aktivitäten im Biopharmabereich sind

auf dem niedrigsten Stand seit 2020, und die Fenster für Börsengänge sind geschlossen. Das Hoch im Jahr 2024 war vor allem durch wenige große Finanzierungsrunden geprägt. Im ersten Halbjahr 2025 ist die Eigenkapitalfinanzierung deutlich eingebrochen und der Rückgang ist sowohl bei Erstinvestitionen als auch bei Folgeinvestitionen zu verzeichnen. Auf niedrigerem Niveau setzte sich das Bild aus 2024 fort: Kapital konzentriert sich auf wenige größere Runden.

Deutsche Biotechunternehmen haben es in diesem Umfeld schwer, neues Kapital



ZUR AUTORIN

Dr. Angelika Vlachou, Partnerin beim **High-Tech Gründerfonds (HTGF)** und dort verantwortlich für den Bereich Life Sciences und Chemie, investiert seit nunmehr über 15 Jahren Venture Capital in Biotech-, Pharma- und Life-Sciences-Startups. Im Laufe ihrer Karriere betreute sie viele Transaktionen, die von Venture Capital in der Seed-Phase über Wachstumsfinanzierung bis hin zu Lizenzverträgen, Trade-Sale-Transaktionen und IPOs reichten. Ihre Expertise fußt zudem auf ihrer virologisch-molekularbiologischen Forschungserfahrung.

zu gewinnen. Investoren agieren angesichts geopolitischer Spannungen, Zollstreitigkeiten, Inflations Sorgen und unsicherer makroökonomischer Rahmenbedingungen zurückhaltend.

Optimismus trotz schwieriger Rahmenbedingungen

Für 2025 sind wir dennoch optimistisch. Deutschland verfügt über eine exzellente Grundlagenforschung, die eine starke Basis für neue Gründungen bildet. Zwar sind die Hürden bei der Erstfinanzierung gestiegen, doch überzeugende Projekte mit solider Datenlage sind in der Lage, die ersten 2 Mio. bis 4 Mio. EUR an Seed-Finanzierung einzuwerben. Der Biotech- und Life-Sciences-Sektor bleibt attraktiv, auch international. Insgesamt stabilisiert sich der Markt, doch Investoren prüfen deutlich genauer, nehmen sich mehr Zeit und stellen höhere Anforderungen.

Besonders herausfordernd ist derzeit die Anschlussfinanzierung, also das Geld nach dem ersten Geld zu bekommen. Der Prozess ist komplexer geworden und dauert länger – denn mit dem volumenmäßigen Wachstum der Fonds der spezialisierten Life Science-Investoren sind auch ihre Anforderungen an den zu finanzierenden Investment Case weiter gewachsen, sowohl in Bezug auf die Quantität als auch auf die Qualität der Daten. Die Due Diligence ist intensiver geworden und bindet mehr Managementkapazitäten. Zudem konzentrieren sich viele Fonds zunehmend auf spätere Finanzierungsphasen.

HTGF: Begleiter von Anfang an

Für uns bedeutet das keine grundsätzliche Neuausrichtung, aber eine Schärfung bestehender Ansätze. Seit jeher begleiten wir Gründerinnen und Gründer früh, oftmals schon während des Ausgründungsprozesses. In der Pre-Seed-Phase arbeiten wir eng mit Universitäten, Forschungsinstituten und Technologietransferstellen zusammen, um wissenschaftliche Exzellenz in tragfähige Start-ups zu überführen. Darüber hinaus stellen wir mit unserem starken Netzwerk aus Investoren, Wirtschaft und Wissenschaft gezielt Verbindungen her, um gemeinsam das technologische Rückgrat des Wissenschaftsstandorts Deutschland zu stärken und internationale Marktführer hervorzubringen. Unser Fokus liegt auf Maßnahmen, die unseren Portfoliounternehmen helfen, das



Eindruck vom HTGF Family Day 2025

derzeit anspruchsvolle Finanzierungsumfeld erfolgreich zu navigieren.

Innovationen mit Risiko und Potenzial

Wir finanzieren indikationsagnostisch gezielt Innovationen in neuen Modalitäten, die das Potenzial haben, zu Wirkstoffkandidaten oder Medizinprodukten zu werden, die das Leben von Patientinnen und Patienten verändern. Ebenso investieren wir in Technologien, die den Rohstoffwandel vorantreiben; bewusst mit hohem Risiko, aber ebenso hohem Potenzial. Dabei setzen wir auf den frühen Austausch mit wissenschaftlichen Experten, Corporates und der Industrie, aber auch mit Investoren und eröffnen unser Portfoliounternehmen Zugang zu relevanten Netzwerken. Ein zentraler Aspekt ist die frühzeitige Einschätzung des Investitionsinteresses potenzieller Anschlussinvestoren: Welche Indikationen, Geschäftsmodelle und Datensätze sind für sie entscheidend? Diese Perspektiven helfen unseren Portfoliounternehmen, ihre strategische Ausrichtung marktgerecht zu schärfen.

Im Pre-Seed-Bereich sind wir bereit, vielversprechende Gründungen mit überzeugenden Datensätzen frühzeitig zu finanzieren, um Entwicklungen Risiko abzufedern und damit den Investment Case für Follow-on-Investoren zu schaffen. Kapitalintensive Gründungen versuchen wir frühzeitig zu syndizieren, um sie gemeinsam mit anderen Seed-Investoren auf eine breitere Finanzierungsbasis zu stellen. Wir finanzieren dabei in Partnerschaften mit anderen institutionellen

Investoren, wie Corporates, privaten Investoren und Family Offices.

Mit Formaten wie unseren Pitch Days bieten wir Gründerinnen und Gründern zusätzlich eine Plattform, um direkt mit Investoren in den Austausch treten zu können. Gerade im über Ländergrenzen hinweg agierenden Life-Sciences-Bereich ist eine starke Vernetzung entscheidend. Gemeinsam mit unseren Konsortialpartnern ist es uns gelungen, europäische und internationale Fonds für unsere Portfoliounternehmen zu gewinnen. Die Zusammenarbeit in der Branche funktioniert gut, das Vertrauen ist gewachsen.

Neue Möglichkeiten für die Wachstumsphase

Wir haben unser Fondsportfolio um eine Wachstumsfazilität, den HTGF Opportunity, erweitert, um die Finanzierung ausgewählter Portfoliounternehmen über die Seed-Phase hinaus signifikant zu unterstützen und sie gemeinsam mit größeren Investorenkonsortien in der Wachstumsphase zu begleiten.

Auf diese Weise bringen wir wissenschaftliche Exzellenz und eine tragfähige Investmentstrategie wirkungsvoll zusammen. In der derzeitigen Realität verstehen wir uns als verlässlicher Partner: Mit starkem Netzwerk, Prozessbegleitung und hoher Flexibilität helfen wir unseren Portfoliounternehmen, Anschlussfinanzierungen erfolgreich zu meistern. Denn gerade jetzt ist es wichtig, Life-Science-Teams in der Frühphase zu unterstützen, Risiken zu reduzieren und mit der Finanzierung den Grundstein für den späteren Markterfolg und die Champions von morgen zu legen. ■

„Wir schaffen global führende Biotechs mit europäischen Wurzeln“

Interview mit Dr. Dmitrij Hristodorov, General Partner, Forbion

Forbion zählt zu den wichtigsten Biotechinvestoren Europas. Mit einem Fondsvolumen von über 5 Mrd. EUR vereint das Unternehmen die „Venture Creation“ mit traditionellen Investments und weitet derzeit seine US-Präsenz aus.



Illustration: © Forbion

Plattform Life Sciences: Herr Dr. Hristodorov, Forbion gilt als die größte private Venture-Capital-Gesellschaft mit Biopharmafokus in Europa. Wie bewerten Sie Ihre Rolle im globalen Biotechumfeld?

”

Ein Drittel unseres Portfolios besteht aus Unternehmen, die wir selbst gründen oder aufbauen, oft zusammen mit erfahrenen Unternehmern und innovativen oder einlizenzierten Assets.

Dr. Hristodorov: Wir sind zwar ein globaler Investor, aber unsere Wurzeln sind in Europa. Wir investieren überwiegend in Europa und verwalten über elf Fonds hinweg knapp mehr als 5 Mrd. EUR. Dabei besteht unser Track Record aus mehr als 130 Investments in sämtlichen Phasen der Medikamentenentwicklung: von der präklinischen Entdeckung bis zu späten klinischen Studien. Wir heben uns dadurch hervor, dass wir nicht einfach Kapital einsetzen – sondern nachhaltige Unternehmen schaffen.

Sie betonen oft die „Venture Creation“. Worin bestehen die Unterschiede zum traditionellen Venture-Capital-Ansatz?

Etwa zwei Drittel unseres Portfolios setzen sich aus den stärksten Teams zusammen, die wir unter den 1.400 Biotechunternehmen finden, die wir jährlich analysieren. Das andere Drittel besteht aus Unternehmen,

die wir selbst gründen oder aufbauen, oft zusammen mit erfahrenen Unternehmern und innovativen oder einlizenzierten Assets. Im Rahmen der Venture Creation können wir Bereiche mit hohem ungedecktem medizinischem Bedarf mit maßgeschneiderten Lösungen bedienen, das passende Managementteam zusammenstellen und Governance-Strukturen errichten, die besagte Unternehmen – und Forbion – für nachhaltigen Erfolg positionieren. Diese duale Vorgehensweise wirkt sich natürlich auch darauf aus, welchen therapeutischen Fokus wir setzen. Das stärkste Momentum sehen wir aktuell in vier Bereichen: Onkologie, kardiometabolische Erkrankungen, Immunologie/Entzündung und Neurowissenschaften. Andere Segmente, wie die Augenheilkunde, Atemwegserkrankungen oder gewisse seltene Krankheiten, können je nach Einzelfall auch sehr attraktiv sein.



Foto: © Forbion

ZUM INTERVIEWPARTNER

Dr. Dmitrij Hristodorov ist General Partner bei **Forbion**. Derzeit ist er Board-Mitglied bei RyCarma, Complement, Seamless, AAVantgarde, Kynexis, Beacon, Progentos und Mosanna. Vor seinem Einstieg bei Forbion in 2020 war er zunächst in der F&E sowie später im Globalen Business Development bei Bayer Pharma tätig.

Was Technologien betrifft, sind wir agnostisch – manchmal genügt ein Kleinmolekül; in anderen Fällen bedarf es einer Gentherapie oder einer Geneditierung. Der Schlüssel liegt immer darin, die spezifische Krankheit bestmöglich zu behandeln.

Der Biotechmarkt ist zyklischer und kompetitiver Natur. Wie gehen Sie mit Volatilität um?

Wir können von stetigem Wachstum im Fundraising berichten und unsere Strategie ist auf Resilienz ausgelegt. Indem wir den externen Dealflow mit unserer Venture Creation kombinieren, bleiben wir auch in Märkten flexibel, die sich im Wandel befinden. Anstatt dem nächsten Hype hinterherzujagen, bleiben wir bei soliden wissenschaftlichen und klinischen Grundlagen. Ein Therapieansatz, der bereits heute Sinn macht, aber von der Pharmaindustrie einfach noch nicht priorisiert wird, könnte in fünf Jahren bereits ausgesprochen attraktiv sein. Über 80% unserer Exits erfolgen im Rahmen privater Fusionen und Übernahmen (M&A), was uns von volatilen IPO-Märkten weniger abhängig macht. Streben wir dennoch ein NASDAQ-IPO an, dann betrachten wir das für gewöhnlich als Refinanzierungsmaßnahme, nicht als endgültigen Exit – zumal wir oft weiterhin dem Board angehören, bis wichtige Datenpunkte erreicht sind.

Sie haben vor Kurzem zwei neue Fonds geschlossen. Worin besteht deren Fokus?

Im Jahr 2024 haben wir den Ventures Fund VII und den Growth Opportunities Fund III aufgelegt, die beide mit Fokus auf Therapeutika hauptsächlich in Europa anlegen. Sie werden jeweils von einem eigenen Team geführt und zudem von unserem Plattformteam unterstützt, das sich aus

”

Anstatt dem nächsten Hype hinterherzujagen, bleiben wir bei soliden wissenschaftlichen und klinischen Grundlagen.

In-house-Experten aus den Bereichen Wissenschaft, Business Development, Finance, Legal und Operations zusammensetzt. Zudem sehen wir mehr „Club Deals“ auch schon in frühen Finanzierungsrunden – oberhalb der Spanne von 100 Mio. bis 150 Mio. EUR bei bewährten Managementteams, manchmal mit chinesischen Assets aus der klinischen Phase. Zwei Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit sind Aiolos und Verdiva, die jeweils um erfahrene Teams herum aufgebaut wurden und von starken internationalen Syndikaten gefördert werden.

Wie schlägt sich Europa als Ganzes im Vergleich mit den USA?

Europa ist fragmentierter und in späteren Phasen niedriger kapitalisiert, bietet aber erstklassige Wissenschaft, diverse Innovationshubs, niedrigere Bewertungen und geringere operative Kosten. Unsere Aufgabe sehen wir darin, die Brücke zwischen fragmentierten Ökosystemen zu schlagen, Syndikate miteinander zu verbinden und aktiv Unternehmen zu gründen, um Finanzierungslücken zu schließen. So helfen wir europäischen Biotechs bei der internationalen Skalierung. Jüngste Investments in Progentos, Beacon und Complement Therapeutics – mit Fokus auf MS, Gentherapie für genetische Netzhauterkrankungen und AMD – belegen, wie breit gefächert die Gelegenheiten sind. Das war nicht durch eine Clusterstrategie bedingt – sondern schlichtweg durch herausragende Teams, die schwerwiegende Krankheiten in Angriff genommen haben. Natürlich erklärt auch die Fragmentierung in Europa, warum Forbion sich für eine zusätzliche Niederlassung in Boston entschieden hat. Die USA sind nach wie vor der wichtigste Pharmamarkt; die meisten europäischen Unternehmen müssen früher

oder später dorthin expandieren – sei es wegen des Kapitals, der Talente oder der Produktion. Indem wir direkt vor Ort sind, können wir unser Portfolio noch effektiver unterstützen und in direkten Kontakt mit US-Investoren treten. Nichtsdestoweniger: Forbion bleibt im Kern europäisch – wir wollen lediglich unseren Unternehmen die höchste Wahrscheinlichkeit eines globalen Erfolgs bieten.

Sie haben beinahe 900 Mio. EUR im Fund VII – wie wehren Sie sich gegen den Druck, nur noch späterphasige Deals einzugehen?

Unsere Fonds haben eindeutige Mandate. Der Ventures-Fonds zielt auf Unternehmen in der präklinischen bis frühklinischen Phase, während der Growth-Fonds sich auf die spätklinische Phase, Cross-overs und ausgewählte öffentliche Biotechs konzentriert. Dabei gibt es auch die gelegentliche Überschneidung. Mit einem größeren Fonds können wir in der Frühphase gewagter vorgehen, da wir Pipelines diversifizieren und Plattformen statt Single-Asset-Unternehmen aufbauen können. Zudem können wir dadurch unsere Portfoliofirmen länger finanzieren, um wichtige Meilensteine zu erreichen – während wir selbst fair für die harte Arbeit entlohnt werden, die es benötigt, ein Unternehmen von null aufzubauen.

Richten wir den Blick in die Zukunft: Wo sehen Sie die europäische Biotechnologie im nächsten Jahrzehnt?

Ich glaube, Europa wird seine Rolle als führender Biotechhub festigen. Fortschritte hinsichtlich KI-getriebener Medikamentenentdeckung, synthetischer Biologie und neuer Behandlungsmöglichkeiten werden gewaltige Chancen eröffnen. EU-Initiativen und die ansteigende VC-Aktivität erlauben es Unternehmen, zu skalieren und sich global auszubreiten. Es gibt nach wie vor Herausforderungen – Regulierung, Finanzierungslücken im Frühphasenbereich ... Aber Investoren, die mit diesen Herausforderungen umzugehen wissen, werden hier in Europa Biotechunternehmen von Weltklasse mit aufbauen.

Herr Dr. Hristodorov, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Urs Moesenfechtel.

”

Indem wir den externen Dealflow mit unserer Venture Creation kombinieren, bleiben wir auch in Märkten flexibel, die sich im Wandel befinden.

„Expertise, Unabhängigkeit und Internationalität – das ist unser Anspruch“

Interview mit Prof. Dr. Reinhard Meier, Co-Founder & Managing Partner, und Markus Feuerecker, Co-Founder & Managing Partner, YZR Capital

YZR Capital hat sich seit seiner Gründung 2021 als paneuropäischer Spezialist für Healthtechinvestments etabliert. Im Interview erklären die Gründer, warum ein wirklich Founder-led-Fonds anders funktioniert, welche Vorteile das für Start-ups bringt – und wo sie die größten Chancen im europäischen Healthtechmarkt sehen.

Plattform Life Sciences: YZR Capital bezeichnet sich als „owner-led“ und „founder-led“. Was bedeutet das konkret?

Feuerecker: Wir sind als Gründer und Eigentümer in jeden Prozess eingebunden. Gründer und Investoren wissen so immer, woran sie sind. Wer mit uns in einen Prozess eintritt, weiß, dass am Ende keine Überraschungen kommen. Wir beide, Reinhard und ich, entscheiden zusammen mit unserem Investmentteam schnell und unternehmerisch. Expertise, Unabhängigkeit und Internationalität – das ist unser Anspruch. Wir führen den Fonds wie ein Start-up und können so flexibel auf Marktveränderungen reagieren und uns auf Opportunitäten im Pharmatech- oder Techbiobereich fokussieren.

Wie aktiv gehen Sie im Markt auf Gründer zu?

Prof. Dr. Meier: Wir bekommen einen soliden Dealflow von Gründern aus ganz Europa, die aktiv auf uns zukommen – aber unser Ansatz geht deutlich darüber hinaus. Wir investieren viel Energie in den direkten Austausch, sind in den europäischen Start-up-Ökosystemen präsent und organisieren eigene Formate wie pan-

europäische Pitch-Events. Wir legen zudem Wert auf gezielte Verbindungen: Wir bringen Gründer zusammen, wenn wir sehen, dass sie sich gegenseitig helfen können – etwa bei Kunden, regulatorischen Fragen oder Marktzugang. Dieses individuelle Vernetzen schafft echten Mehrwert. Und je größer unser Portfolio wird, desto stärker profitieren alle Beteiligten davon. Wir haben mittlerweile in zehn europäischen Ländern investiert. Wir arbeiten mit lokalen Ökosystemen im Vereinigten Königreich, Frankreich, Polen, Schweden, den Niederlanden oder Spanien zusammen und sind in den relevanten Märkten präsent. Unser Team sitzt zwar in München, ist aber sehr mobil. So stellen wir sicher, dass wir die spannendsten Gründer nicht nur finden, sondern auch frühzeitig ins Gespräch kommen.

Können Sie anhand von Portfoliounternehmen Ihre Strategie verdeutlichen?

Prof. Dr. Meier: Ein gutes Beispiel für unsere Strategie ist Scan.com. Das Unternehmen erleichtert den Zugang zu MRT- und CT-Untersuchungen, bringt Transparenz in einen für Patienten undurchsichtigen Markt und verkürzt Wartezeiten deutlich. Wir waren die ersten institutionellen Investoren – noch vor dem First Closing unseres Fonds – und konnten das Team von Beginn an begleiten. Scan.com startete in London mit einer Art „Doctolib für Radiologie“ und hat sich dort schnell durchgesetzt. Anschließend wagte das Unternehmen den Sprung in die USA – ein Schritt, der oft zu früh kommt, sich hier aber als goldrichtig erwiesen hat. Dort traf Scan.com auf einen noch intrans-



ZU DEN INTERVIEWPARTNERN

Prof. Dr. Reinhard Meier ist Co-Founder & Managing Partner der **YZR Capital**. Er unterstützt europäische Gründer im Bereich Gesundheitstechnologie auf ihrem Weg zu globalen Technologieführern. Er hat sich konsequent vom praktizierenden Arzt zum Technologieunternehmer und Investor weiterentwickelt: Er war Mitbegründer der Telemedizinplattform TeleClinic.com, die 2020 an ein börsennotiertes Unternehmen verkauft wurde. Zuvor arbeitete er als Professor für Radiologie und Chefarzt einer großen Krankenhausgruppe, nachdem er in München, Nizza und San Francisco Medizin und Betriebswirtschaft studiert hatte.

Markus Feuerecker ist Co-Founder & Managing Partner der **YZR Capital**. Er hat sich während seiner gesamten Karriere für die Skalierung von Unternehmen im Gesundheitswesen engagiert. Als ausgebildeter VC-, Wachstums- und Buy-out-Private-Equity-Investor war er vor der Mitbegründung von YZR Capital unter anderem als Vice President bei DPE Deutsche Private Equity und als Senior Investment Manager bei EMERAM Capital Partners tätig. Feuerecker studierte Betriebswirtschaftslehre in Regensburg und Hongkong und sammelte Erfahrungen bei führenden Banken und Beratungsunternehmen, bevor er seine Karriere als Investor begann.

”

Wir sind als Gründer und Eigentümer in jeden Prozess eingebunden.

Markus Feuerecker

parenteren Markt, mit extremen Preisunterschieden und ineffizienten Prozessen. Heute sorgt die Plattform nicht nur für schnellere Terminvergaben und digitale Befundübermittlung, sondern hat auch das komplexe Abrechnungssystem durch eine eigene Payment-Lösung deutlich vereinfacht – für Patienten wie für Radiologen. Unsere Strategie zeigt sich hier sehr klar: Wir investieren früh, helfen bei Skalierung und Internationalisierung, bleiben als Lead- oder Co-Lead verlässlich an Bord und öffnen unser Netzwerk für weitere starke Investoren. So ist aus einem Seed-Investment ein internationales Series-C-Unternehmen geworden, das Ende des Jahres rund 100 Mio. EUR Umsatz erreicht – mit klarem Impact für die Patientenversorgung.

”

Wir investieren früh, helfen bei Skalierung und Internationalisierung.

Prof. Dr. Reinhard Meier

Feuerecker: Ein zweites Beispiel ist Biorce, ein portugiesisches Team mit Hauptsitz in Barcelona, das derzeit auch ein Team in den USA aufbaut. Obwohl das Unternehmen erst seit weniger als zwölf Monaten Teil unseres Portfolios ist, wächst es extrem schnell. Das Produkt – ein Clinical-Large-Language-Model zur Planung klinischer Studien – stößt auf enorme Resonanz im Markt. Es hilft, menschliche Fehler bei der Erstellung von Studienprotokollen zu vermeiden, Verzögerungen zu reduzieren und Kosten deutlich zu senken. Die Nachfrage ist entsprechend hoch: Globale Pharmaunternehmen – von klein bis sehr groß – zählen bereits zu den Kunden. Bemerkenswert ist, dass Biorce schon wenige Monate nach unserem Seed-Investment eine vorgezogene Pre-A-Runde von einem großen europäischen Impact Investor erhalten hat. Das zeigt nicht nur die Marktattraktivität, sondern bestätigt auch unsere These, dass sich ganze Wertschöpfungsketten in der Pharmaindustrie fundamental verändern.

Prof. Dr. Meier: Unsere Strategie umfasst bewusst das ganze Spektrum: Auf der einen Seite investieren wir in exekutionsstarke Modelle wie Scan.com, die konkrete

”

Healthtech wird inzwischen klar als attraktives Segment wahrgenommen; entsprechend erleben wir eine deutliche Belebung des Markts.

Markus Feuerecker

Lücken im Markt schließen und schnell skalieren können. Auf der anderen Seite setzen wir gezielt auf herausragende Technologien – wie bei Biorce – kombiniert mit starken Gründerteams und günstigen Marktbedingungen. Dieses „Tech-Play“ auf Basis klarer Thesen zu Value-Chain-Veränderungen ergänzt sich ideal mit marktgetriebenen Ansätzen. Gerade diese Bandbreite macht uns erfolgreich – und ist für Gründer von großem Wert. Viele Fonds fokussieren sich entweder nur auf traction-getriebene Investments mit einfach verständlichem Geschäftsmodell oder ausschließlich auf forschungsintensive Deep-Techunternehmen. Wir dagegen decken beide Seiten ab und können Gründer in sehr unterschiedlichen Situationen unterstützen – vom pragmatischen Lückenfüller bis zur disruptiven Technologie mit langfristigem Impact. Besonders interessieren uns umfassende Value-Chain-Veränderungen in der Pharmaindustrie. Deswegen haben wir in verschiedenen Bereichen entlang dieser Wertschöpfungskette investiert – von Drug Development über Clinical Trials bis hin zu Revenue-Enhancing-Technologien.

Könnten Sie das kurz an Beispielen festmachen?

Feuerecker: Das Thema „Digitalisierung von Wertschöpfungsketten“ ist für uns besonders zentral. Zwar integriert heute fast jedes Start-up ein AI-Element, entscheidend ist für uns jedoch, ob dadurch wirklich Kernprozesse verändert werden – und nicht nur administrative Abläufe. Es geht um Bereiche wie IP-Generierung, klinische Studien oder die Vermarktung, also um die Schritte, die maßgeblich über Kostenstrukturen, Umsätze und letztlich den Markterfolg entscheiden.

Prof. Dr. Meier: Ein Beispiel dafür ist Vetrino: Das Unternehmen entwickelt eine Software, die Arzt-Patienten-Gespräche automatisch dokumentiert. Das spart nicht nur Zeit, sondern entlastet Ärztinnen und Ärzte spürbar – und verbessert zugleich die Versorgung der Patienten. Ein weiteres Beispiel ist IMA Health: Hier werden Medikamente für chronische Patienten gebündelt und in einer einzigen Packung individuell vorbereitet. Damit sinkt das Risiko von Einnahmefehlern erheblich. Für ältere Patienten bedeutet das einen großen Fortschritt; gleichzeitig verändert es den Apothekenmarkt nachhaltig.

”

Gerade unsere Bandbreite macht uns erfolgreich – und ist für Gründer von großem Wert.

Prof. Dr. Reinhard Meier

Wie nehmen Sie die aktuelle Finanzierungssituation im Healthtechsektor wahr?

Feuerecker: Healthtech wird inzwischen klar als attraktives Segment wahrgenommen; entsprechend erleben wir eine deutliche Belebung des Markts. Wir sehen größere Runden und auch mehr Wettbewerb – was uns sehr entgegenkommt: Denn unser Anspruch ist es, für ambitionierte Gründer der „Partner der Wahl“ zu sein. Wir treten in der Regel als Lead-Investor auf und können Runden auch eigenständig füllen. Dabei versuchen wir, Co-Investoren auszuwählen, die Mehrwert ins Konsortium bringen. Wir werden immer internationaler und haben im Fund I noch viel Dry Powder – für neue Deals sowie für Folgefinanzierungen. Wir investieren auch aktuell sehr intensiv: Selbst im August konnten wir zwei Deals bis zum Signing bringen, auch wenn wir dazu noch keine Details nennen können. Gleichzeitig sind wir noch früh in unserer Investmentperiode. Das bedeutet: Wir verfügen über ausreichend Kapital und Zeit, um sowohl neue Beteiligungen einzugehen als auch bestehende Portfoliounternehmen langfristig zu begleiten.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

Das Interview führte Urs Moesenfechtel.

„Healthspan wird der größte Wachstumsmarkt der Biopharma“

Interview mit Dr. Marianne Mertens, Partner, Apollo Health Ventures

Apollo Health Ventures positioniert sich in der Biologie des Alterns und den damit verbundenen Krankheitsfeldern. Dr. Marianne Mertens im Gespräch mit der Plattform Life Sciences zu Healthspan, VC und Company Creation und einen globalen Frühphasenansatz.

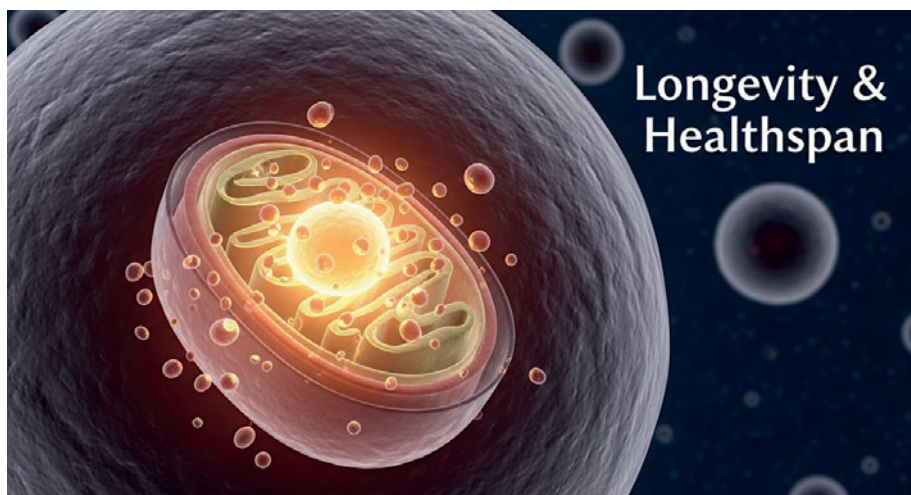


Illustration: © Reisen – stock.adobe.com

Plattform Life Sciences: Frau Dr. Mertens, wo sehen Sie die besten Chancen, um sich von anderen VC-Gesellschaften abzugrenzen?

Dr. Mertens: Wir investieren in den nächsten großen Wachstumsmarkt der Biopharma-industrie: Healthspan – also die Verlängerung der gesunden Lebensjahre. Als Apollo 2017 gegründet wurde, konnte man noch von einer Nische sprechen. Mittlerweile gilt Healthspan als potenziell größter künftiger Wachstumsmarkt der biopharmazeutischen Industrie. Das zeigt sich auch darin, dass alle großen Pharmaplayer und zunehmend auch größere VC-Fonds sich

diesem Thema widmen. Wir bleiben dennoch einer der wenigen globalen Fonds, die dieses Thema wissenschaftlich fundiert und systematisch bearbeiten. Gleichzeitig können wir als gewerblicher Fonds aktiv als Company Creator und Builder auftreten und dabei vielversprechende Technologien in die Translation bringen. Diese Kombination macht uns im Markt einzigartig.

Welche Rolle sehen Sie für Apollo als einer der wenigen deutschen VC-Life-Sciences-Fonds mit globalem Fokus?

Drug Development ist und bleibt ein globaler Wettbewerb, und mit unserem transatlantischen Set-up können wir diesem Anspruch gerecht werden. In unserem Heimatmarkt Deutschland bzw. der DACH-Region sehen wir sehr starke Technologien und Innovationen, und dank unseres globalen VC- und Pharnanetzwerks können wir unseren europäischen Unternehmen hier wirklich ein starker Partner sein.

Wie balanciert Apollo den Ansatz zwischen klassischem VC-Investment und Venture Creation?

Wir teilen unsere Allokation etwa im Verhältnis 50 zu 50 zwischen externem Deal-flow und der Company Creation, die hohe Kapazitäten bindet, weil wir zum Teil auch operativ in den Unternehmen tätig sind. Im letzten Fonds, den wir 2020 aufgelegt haben, setzten wir verstärkt auf Company Creation, da die damaligen Marktbedingungen von überhöhten Bewertungen geprägt waren und wir so unabhängig davon eigenständig nachhaltige Werte aufbauen konnten. Aktuell wiederum sehen wir im Markt sehr attraktiv bewertete Assets. Wir investieren dabei auch in Firmen in klinischen Entwicklungsstadien, was unser Portfolio weiter diversifiziert.

An welchen Investmentkriterien orientieren Sie sich für das Portfolio von Apollo?

Wir finanzieren Innovationen in der Altersbiologie mit dem Fokus auf die biologischen Ursachen chronischer Erkrankungen. Im Auswahlverfahren orientieren wir



ZUR INTERVIEWPARTNERIN

Dr. Marianne Mertens ist seit 2021 Partnerin bei Apollo Health Ventures. Sie verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in Life Sciences (Venture Capital, Beratung, Forschung). Zuvor investierte sie u.a. bei Wellington Partners und HTGF. Bei Apollo sitzt sie u.a. in den Boards von HAYA, Auron und Cleara und ist CEO von Booster Therapeutics.

”

Wir investieren in den nächsten großen Wachstumsmarkt der Biopharmaindustrie: Healthspan.

uns an klassischen VC-Parametern wie einem soliden klinischen Entwicklungsplan bis zum Proof of Concept, einer differenzierten Biologie und Managementteams mit hohem wissenschaftlichem und strategischem Know-how. Gerade in Europa achten wir darauf, dass die Firmen eine Idee haben, wie sie mit limitierten finanziellen Ressourcen ihre Ziele erreichen. So verbinden wir hohe wissenschaftliche Innovation mit einer robusten Investmentstrategie.

Begleiten Sie Ihre Portfoliofirmen über die Frühphase hinaus?

Wir investieren überwiegend in der Frühphase und begleiten Unternehmen auch in späteren Entwicklungsstufen als Teil größerer Investorenkonsortien. In einem anspruchsvolleren VC-Umfeld sind wir ein gefragter Partner für frühphasige Firmen und treten insbesondere bei Seed-Runden in der DACH-Region als Konsortialführer auf.

Nennen Sie doch bitte ein Beispiel für eine Portfoliofirma.

Die Seed-Finanzierung in Höhe von 15 Mio. USD, die wir zusammen mit Novo Holdings für Booster Therapeutics aufgesetzt haben, ist ein gutes Beispiel. Booster erforscht die Verbesserung der Proteasom-Funktion, die mit zunehmendem Alter abnimmt, wodurch das Risiko toxischer Proteinansammlungen steigt. In einem völlig neuen Ansatz hat Booster für das Proteasom niedermolekulare Aktivatoren geschaffen. Wir haben das Unternehmen zusammen mit wissenschaftlichen Gründern aufgestellt. Der klinische Entwicklungsplan als Basis für die geplante Series-A-Runde sieht den Einsatz bei neurodegenerativen Erkrankungen vor.

Wie schätzen Sie das deutsche VC-Marktumfeld für Biotech gerade im Vergleich mit den USA ein?

Das europäische VC-Marktumfeld hat sich sehr positiv entwickelt und deutlich an Reife gewonnen. Dennoch steht in den USA weiterhin wesentlich mehr Kapital für Biotechunternehmen zur Verfügung. In Europa braucht es daher stärkere Anreize für Investitionen in Venture Capital.

Dieses Thema muss ganz oben auf die Agenda – nur so können wir im globalen Innovationswettbewerb eine führende Rolle einnehmen.

Europa glänzt mit einer starken Grundlagenforschung, in der Finanzierung und Kommerzialisierung ist die USA dagegen um Längen voraus. Wie kann sich diese Konstellation zugunsten von Europa verändern?

Europa braucht einen einheitlichen Markt, um die doppelte Fragmentierung zu überwinden, das heißt sowohl im Hinblick auf die Kommerzialisierung als auch bezüglich der Entwicklung eines dynamischen Kapitalmarkts. Um Venture Capital zu gewinnen, müssen die Unternehmen sich genau darüber im Klaren sein, mit welcher internen und externen Expertise sie einen klar definierten Entwicklungsplan aufsetzen.

Frau Dr. Mertens, herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Stefan Riedel.

ANZEIGE

Listed Germany

Kapitalmarkt Plattform
GoingPublic
Börse – Finanzierung – Wachstum

Wie hoch ist der Wert aller börsennotierten deutschen Unternehmen? Und wie groß ist ihre volkswirtschaftliche Bedeutung, gemessen an kumulierten Bilanzzahlen? Mit diesen Fragen setzte sich GoingPublic im März 2022 im Rahmen einer Studie erstmals auseinander. Die Updates 2023, 2024 und 2025 erbringen weitere interessante Erkenntnisse zum deutschen Kapitalmarkt.

Listed Germany I bis IV
www.bit.ly/gp-emag



Biotech made in Munich – im Fokus der Welt!

Internationale Investoren für den Standort München begeistern

München hat sich längst als einer der wichtigsten europäischen Standorte für Life Sciences und Biotech etabliert. Doch während Namen wie Boston oder San Francisco sofort auch international als Synonyme für Biotech gelten, ist das bei München nicht automatisch der Fall. Um das Münchner Biotechcluster noch sichtbarer auf der internationalen Landkarte zu verankern, haben das Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB) und die Bio^M Biotech Cluster Development GmbH gemeinsam mit weiteren Partnern eine dreitägige Roadshow veranstaltet. **Von Urs Moesenfechtel**

Der Standort mit seiner Verbindung aus Spitzenforschung, Start-ups und etablierten Unternehmen ist internationalen Investoren zwar bekannt – doch im globalen Wettbewerb genügt das allein nicht. Sichtbarkeit und Erleben zählen. Genau hier setzte die Roadshow an, die das Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB) gemeinsam mit der Bio^M Biotech Cluster Development GmbH und Partnern Anfang Oktober organisierte. „Unser Ziel war es, den Investoren nicht nur PowerPoint-Folien vorzulegen, sondern das Potenzial unseres Ökosystems aus erster Hand zu vermitteln“, so Christian Gnam, Geschäftsführer des IZB. „Nur so wird klar, wie investierbar der Standort München tatsächlich ist.“ Prof. Dr. Ralf Huss, Geschäftsführer von Bio^M, unterstrich: „Wir haben gezeigt, wie eng Forschung, Technologie und Wissenschaft mit Unternehmertum und Investitionen beispielhaft hier im Großraum München miteinander verbunden sind. Genau dieses Zusammenspiel macht unser Cluster und die gesamte bayerische Biotechbranche so außergewöhnlich und international wettbewerbsfähig.“

Ein Schaufenster voller Innovation

Zum Auftakt präsentierten sich im IZB junge Unternehmen, die mit ihren Ideen die Medizin von morgen gestalten wollen – beispielsweise Eisbach Bio, das mit einem neuartigen Ansatz gegen Tumoren bereits klinische Studien in den USA erreicht hat. CatalYm schaltet einen bislang unbekannten Tumorblocker aus und macht Krebs-



Im Rahmen der Roadshow erlebten die Investoren Forschung, Technologie und Unternehmergeist aus erster Hand.

zellen wieder angreifbar. Ingeneon, ein Spin-off der Technischen Universität München, entwickelt neuartige Zytokintherapeutika, während Invitris an einer Plattform arbeitet, die die Proteinproduktion revolutionieren und Antibiotikaresistenzen überwinden könnte. SciRhom geht Autoimmunerkrankungen über einen völlig neuen Wirkmechanismus an, und Tubulis bringt mit seinen Antibody Drug Conjugates (ADCs) ein Feld voran, das in den USA längst als milliardenschwerer Zukunftsmarkt gilt.

Die unmittelbaren Einblicke in Labore, Technologien und Gründergeist hinterließen bleibenden Eindruck bei den internationalen Gästen – etwa bei Hoyt David Morgan, Gründer und CEO des US-Invest-

menthauses ZedanMorgan Capital. „Vor der Einladung zur Teilnahme an diesem Programm hatte ich keinerlei Vorstellung davon, dass München bzw. Deutschland ein Biotechhub ist. Während meines Aufenthalts hier konnte ich aus erster Hand das herausragende Niveau an Talent und akademischer Ausbildung in München erleben“, so Morgan. Was für ihn eine überraschende Entdeckung war, bestätigte sich für andere als Beleg der enormen Innovationskraft der Region. Andreas Hierl, Executive Director bei J.P. Morgan, fasste es wie folgt zusammen: „Die Unternehmensbesuche und Pitches im IZB haben eindrucksvoll das enorme Potenzial der hiesigen Biotechszene gezeigt. Brillante Forscher haben ihre Ergebnisse und

Foto: © Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB)

Business Cases präsentiert, die international Standards setzen.“ Hierl betonte zugleich die Notwendigkeit, diese Sichtbarkeit strategisch auszubauen: „Um das volle Potenzial besser auszuschöpfen, ist es wichtig, diese innovativen Unternehmen konsequent und regelmäßig einer breiteren Investorengruppe zu präsentieren. Mehr Sichtbarkeit bringt mehr Möglichkeiten.“

Vom Start-up bis zum Global Player

Auf dem Programm standen nicht nur Besuche bei etablierten Biotechunternehmen wie Formycon, Proteros Biostructures und NanoTemper, sondern auch Einblicke in die Welt der Deeptech-Start-ups: Marvel Fusion arbeitet an innovativer Kernfusions-technologie, Planqc entwickelt Quantencomputer, und The Exploration Company treibt neue Konzepte für die Raumfahrt voran. Diese Stationen verdeutlichten, dass Münchens Innovationskraft weit über punktuelle Exzellenz hinausgeht. „München vereint Spitzenforschung und Unternehmertum in unterschiedlichsten Bereichen“, sagt Dr. Olga Balakina, Venture Advisor bei Leo Capital. „Das Ökosystem zeigt nicht nur wissenschaftliche Exzellenz, sondern auch die Bereitschaft, von Anfang an mit internationalen Akteuren zusammenzuarbeiten. Am meisten beeindruckt hat mich, dass neben den starken wissenschaftlichen Bestrebungen gleichzeitig ein unmittelbarer globaler Blick vorhanden ist – verbunden mit einem echten Unternehmergeist.“

München ist nicht Mini-Boston

Die strategische Vernetzung von Forschung, Unternehmertum und Kapital ist für internationale Beobachter entscheidend. Charles

Cameron, Life-Sciences-Investor und langjähriger Berater transatlantischer Innovationsinitiativen, gibt zu bedenken: „Der zukünftige Erfolg des Münchner Life-Sciences-Clusters hängt nicht davon ab, ein ‚Mini-Boston‘ zu werden, sondern von der gezielten Vermarktung seiner einzigartigen Stärken. Der strategisch vielversprechendste Weg besteht darin, internationale Verbindungen zu knüpfen, um lokale Stärken weiter auszubauen und Kapitallücken zu schließen.“ Auch aus Sicht regionaler Kapitalgeber ist diese enge Zusammenarbeit ein zentraler Erfolgsfaktor. Andreas Huber, Director Life Science und Senior Investmentmanager bei Bayern Kapital, unterstrich die Bedeutung langfristiger Kooperation: „Für uns als Bayern Kapital ist es entscheidend, Start-ups hier am Standort früh zu unterstützen und ihnen darüber hinaus auch Wachstumsfinanzierungen zu ermöglichen. Die Roadshow hat wieder einmal gezeigt, dass Münchner Unternehmen auch für internationale Investoren attraktiv sein können. Unsere Rolle als einer der aktivsten Hightech- und Deeptech-Investoren der DACH-Region umfasst ebenfalls, Brücken zu bauen – zwischen regionalen Playern und dem globalen Kapitalmarkt.“

Lernen aus der Praxis

Die Roadshow war keine Show, sondern ein Praxisversuch – und sie lieferte wertvolle Erkenntnisse darüber, was Investoren überzeugt und wie nachhaltige Beziehungen entstehen. Die erste Erkenntnis: Erlebnisse und Ergebnisse schlagen Argumente. Die Gäste mussten keine Zahlen auswendig lernen; sie konnten sehen, spüren und diskutieren. Zweitens: Vertrauen entsteht



Die Roadshow lieferte wertvolle Erkenntnisse darüber, wie es gelingt, nachhaltige Beziehungen zu Investoren aufzubauen.



Biotechnologieunternehmen und Deeptech-Start-ups stellten ihre Innovationskraft unter Beweis.

durch Substanz und Struktur. Die Kombination aus exzellenter Forschung, etablierten Unternehmen und funktionierender Infrastruktur vermittelte Sicherheit – ein Faktor, der für internationale Kapitalgeber entscheidend ist. Drittens: Kontinuität entscheidet. Ein einmaliges Event schafft Aufmerksamkeit, aber kein dauerhaftes Engagement. Entscheidend wird sein, wie konsequent Kontakte gepflegt, Follow-ups organisiert und erneute Einladungen ausgesprochen werden. Anna Damerow von Invest in Bavaria bringt es auf den Punkt: „Die Roadshow hat deutlich gemacht, wie wichtig es ist, Regionalität und Internationalität zu verbinden: Bayern vereint exzellente Forschung mit Offenheit für neue Ideen. Das macht den Standort so zukunftsfähig.“ Darüber hinaus wurde klar, dass München im Herzen eines Hochtechnologielandes mehr braucht als einzelne Leuchttürme – es braucht eine gemeinsame Geschichte, die die vielen Facetten des Standorts verbindet: von der Biomedizin über die Kernfusions- bis zur Quantentechnologie. Und schließlich zeigte sich: Investoren suchen Partner auf Augenhöhe. Wer zeigt, dass er global anschlussfähig ist, bleibt im Gedächtnis.

Vom Reden ins Tun kommen

Am Ende der drei Tage stand mehr als nur ein erfolgreiches Veranstaltungsformat – es stand das klare Signal, dass München im internationalen Biotechkosmos noch sichtbarer geworden ist. Die Roadshow machte deutlich, wie viel Potenzial der Standort bietet, wenn Forschung, Unternehmertum und Kapital über Grenzen hinweg zusammenfinden. „Wir haben den ersten Schritt getan. Jetzt geht es darum, daraus eine dauerhafte Brücke zu machen und den Austausch auszubauen“, so Gnam.

„Auf dem Weg zu einem nachhaltig profitablen Unternehmen“

Interview mit Dr. Stefan Glombitza, CEO, Formycon

Steigende Marktanteile mit allen Produkten, ein deutlich verbessertes Marktumfeld in den USA und erste Vermarktungspartnerschaften für ein Krebs-Biosimilar – Dr. Stefan Glombitza erläutert im Gespräch, wie der Biosimilarspezialist ab 2026 nachhaltig profitabel arbeiten will.



Foto: © Formycon AG

Plattform Life Sciences: Herr Dr. Glombitza, ein dichter Nachrichtenfluss, aber zugleich ein heftiger Kurseinbruch – 2025 war für Formycon bislang ein schwieriges Börsenjahr. Welche Entwicklung im operativen Geschäft erwarten Sie bis zum Jahresende?

Dr. Glombitza: Die vielen positiven Ereignisse im operativen Geschäft und der Aktienkurs haben sich 2025 nicht unmittelbar parallel entwickelt. Im ersten Halbjahr konnten wir mit neuen Partnerschaften zur Kommerzialisierung und Fortschritten in unserer Entwicklungspipeline starke Impulse setzen. Zugleich resultierte die im Februar angekündigte Wertberichtigung in einer deutlichen Kursreaktion, von der sich die Aktie noch nicht erholt hat. Bis zum Jahresende stehen noch weitere wichtige Meilensteine an, darunter die europäische Einführung der Fertigspritze für unser Lucentis-Biosimilar, zusätzliche Fortschritte und Verpartnerungen unserer Pipelinekandidaten sowie öffentliche Informationen zu unserem Pipelineprojekt FYB208.

FYB206, das am weitesten fortgeschrittene Pipelineprodukt, ist ein Biosimilar für das weltweit meistverkaufte Krebsmedikament, KEYTRUDA, das ab 2029 in den USA und

2030 in Europa seinen Patentschutz verliert. Was will Formycon hier noch 2025 erreichen?

Bereits im Juli haben wir die Rekrutierung aller Patienten für unsere Phase-I-Studie abgeschlossen und erwarten im ersten Quartal 2026 die Ergebnisse. Nach dem positiven Phase-III-Waiver der FDA für FYB206 – also die Mitteilung, dass die bereits vorliegenden klinischen Daten aus der laufenden Phase-III-Studie für den Zulassungsantrag ausreichen – ist die einzige im Rahmen der klinischen Entwicklung notwendige Studie bereits sehr weit fortgeschritten. Wir haben uns damit einen guten Zeitvorsprung gegenüber den Mitbewerbern erarbeitet und sehen ein entsprechendes Momentum für eine frühe Verpartnerung. Erste Vermarktungspartner für FYB206 wollen wir noch 2025 präsentieren. Die damit verbundenen Down Payments für den Abschluss von Lizenzdeals gegen Ende des Jahres stellen auch eine Komponente unserer Umsatzerlöse für 2025 dar.

Welche Qualitätsmerkmale müssen Marketingpartner für Sie mitbringen?

Wie bei unseren drei bislang zugelassenen Produkten streben wir Partnerschaften mit regionalen Champions an. Für die optimale Kommerzialisierung müssen die potenziellen FYB206-Lizenzpartner die Vermarktungsstrukturen innerhalb der Onkologie und den einzelnen Märkten sehr gut kennen sowie effiziente und schlagkräftige Vertriebsstrukturen besitzen. Ein exzellentes Netzwerk innerhalb der Zielmärkte ist dabei der Hebel zum Erfolg.

Größere Patientengruppen in den USA mit Biosimilars zu adressieren, bleibt im aktuellen Marktumfeld eine der größten Herausforderungen. Wie geht Formycon strategisch vor?

Verglichen mit Europa ist der US-Biosimilarmarkt, der erst 2016 startete, ein junges Segment, aber mit dynamischer Entwicklung. Regulatorisch sind positive Bewegungen erkennbar, etwa die zunehmende Bereitschaft der FDA, in bestimmten Fällen auf Phase-III-Studien zu verzichten. Dies unterstützt die weitere Öffnung des Biosimilar-Markts und das Ziel, Arzneimittelkosten nachhaltig zu senken. Im Medical-Benefit-Bereich, etwa in Ophthalmologie und Onkologie, erreichen Biosimilars bereits Marktanteile von 50% bis 80%. Im Pharmacy-Benefit-Segment gestaltet sich der Zugang durch komplexe Einkaufsstrukturen über sogenannte Pharmacy Benefit Manager (PBMs) deutlich schwieriger. Dennoch wächst auch hier die Nutzung Schritt für Schritt und unser Partner treibt die Vermarktung aktiv voran.

Nach welchem Risiko-Rendite-Profil werden nach Ihrer Wahrnehmung reine Biosimilar-



ZUM INTERVIEWPARTNER

Dr. Stefan Glombitza, Vorstandsvorsitzender von **Formycon**, ist Pharmazeut mit langjähriger Erfahrung in der Generika- und Biosimilarindustrie. Nach seiner beruflichen Karriere bei der Hexal AG wechselte er in leitender Funktion in die Generikasparte von Sandoz. Seit 2016 ist er Teil des Vorstands von Formycon, zunächst als COO, seit Juli 2022 als Vorstandschef.

spezialisten wie Formycon an den Finanzmärkten bewertet – insbesondere im Vergleich zu Pharma- und Biotechaktien?

Biosimilarunternehmen werden vom Kapitalmarkt häufig noch nach dem Risikoprofil klassischer Biotechs bewertet, obwohl die klinische Erfolgswahrscheinlichkeit der Biosimilars im Vergleich zu innovativen Produkten schon in frühen Entwicklungsphasen bei über 70% liegt. Herausfordernder ist es, die Entwicklung von Markt, Preisen und Wettbewerb im Biosimilarsegment zuverlässig einzuschätzen. Der Tenor aus unseren Gesprächen mit Investoren und Analysten ist aber: Biosimilars sind ein Wachstumssegment. Unser Fokus liegt daher darauf, die Wahrnehmung am Kapitalmarkt gezielt zu schärfen, dass sich Formycon in der Transformation zu einem nachhaltig profitablen Unternehmen befindet.

Anders als zuletzt die Formycon-Aktie wurde an den Finanzmärkten die Anleihe mit vierjähriger Laufzeit angenommen, die Formycon im Juni zu einem Gesamtvolumen von 70 Mio. EUR platziert hat.

Mit der Platzierung der Anleihe sind wir sehr zufrieden. Die Aufstockung der ursprünglich antizipierten 50 Mio. auf 70 Mio. EUR zeigt das große Interesse an diesem Finanzierungsinstrument. Die Platzierung dieser Anleihe ist ein Beleg für unser funktionierendes und belastbares Geschäftsmodell. Investoren zeichnen in der Regel Anleihen profitabler Firmen. Daher werten wir das Investoreninteresse als Bestätigung dafür, dass unser Ziel – spätestens 2027 auf EBITDA-Basis profitabel zu sein und die Anleihe bis 2029 vollständig zurückzuzahlen – am Kapitalmarkt als glaubwürdig eingeschätzt wird.

Haben neue Investorengruppen die Anleihe gezeichnet?

Tatsächlich haben internationale Investoren die Anleihe gezeichnet. Der größte Teil davon kam aus den USA, aber auch aus Skandinavien.

Unter welchen Voraussetzungen eignet sich nach Ihrer Einschätzung das Investmentvehikel Anleihe für europäische Unternehmen aus der Life-Sciences-Industrie?

Ein belastbares Geschäftsmodell muss skalierbare Produkte und stabile Cashflows ermöglichen. Außerdem muss die Gewinnzone zumindest in Reichweite liegen. Trifft

Formycon AG (ISIN: DE000A1EWVY8)



dies alles zu, überzeugt das Investoren davon, dass eine Rückzahlung des Kredits realistisch und planbar ist.

Was ist auf Sicht der nächsten 24 Monate entscheidend, um auf dem Weg zu einem profitablen Produktunternehmen voranzuschreiten?

Kurzfristig liegt der Fokus auf der weiteren steigenden Marktdurchdringung von FYB202 in den USA und der EU. Besonders im US-Markt beobachten wir seit Jahresbeginn eine spürbare Veränderung der Vertragsabschlüsse. Parallel dazu steht der Relaunch von FYB201 im US-Markt bevor, ergänzt durch die Einführung der anwendungsfreundlichen Fertigspritze in einzelnen europäischen Ländern. Für FYB203 rechnen wir mit ersten Markteinführungen, sobald die rechtliche Situation dies erlaubt. Ebenso streben wir erste Einnahmen über einzelne Lizenzverträge aus der Verpartenerung von FYB206 an. Die Diversifikation unserer Absatzmärkte schreitet ebenfalls voran, etwa mit FYB201 in Afrika und Lateinamerika. Liefern wir in den beschriebenen Bereichen wie geplant, sehen wir gute Voraussetzungen, ab 2026 nachhaltig profitabel zu wirtschaften.

Wie hat sich parallel zur Entwicklung im operativen Geschäft die Investorenbasis entwickelt?

In geografischer Hinsicht ist der Anteil der US-Investoren gestiegen. Das Thema Biosimilars kommt in den USA immer mehr an, und zwar sowohl bei den Generalisten als auch bei den Healthcarespezialisten. Im

deutschsprachigen Raum interessieren sich vor allem die Generalisten unter den institutionellen Investoren für unsere Equity Story. Das hängt auch damit zusammen, dass bereits etliche Biosimilars in Europa auf dem Markt sind und sich bewährt haben. Zugleich haben das Uplisting in den Prime Standard und die Aufnahme in den SDAX die Visibilität der Aktie erhöht. Dazu kommt das allgemein gestiegene Interesse der US-Investoren an europäischen Aktien. Dieses Momentum wollen wir nutzen.

Erwarten Sie, dass sich an den Kapitalmärkten das Börsenklima für Gesundheitsaktien aus dem Gesundheitssektor in naher Zukunft wieder aufhellen wird?

Unser Eindruck von den Konferenzen der letzten Monate ist, dass sich die Stimmung im Vergleich zum Vorjahr wieder verbessert. Natürlich können wir uns externen Faktoren wie der US-Handelspolitik nicht entziehen. Die aktuellen preisregulatorischen Maßnahmen zielen allerdings aus unserer Sicht eindeutig auf die hochpreisigen Referenzarzneimittel ab. Biosimilars sind für die Gesundheitsbudgets ein wichtiger Teil der Lösung und stehen in den USA – vergleichbar mit der EU – bereits für kompetitive Preise. Entscheidend für uns ist, durch das konsequente Erreichen unserer operativen Ziele das Vertrauen der Finanzmärkte weiter zu festigen und nachhaltig auszubauen.

Herr Dr. Glombitza, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Stefan Riedel.



Finance Day

Wachstumskapital
für die Life Sciences

by

Plattform
Life Sciences

Technologie – Finanzierung – Investment

23. Oktober 2025,
BIO CITY LEIPZIG

TICKET SICHERN!

Info und Anmeldung:

<https://goingpublic.events/finance-day-2025-leipzig>



Premium-Partner



Partner



Supporter



FINANCE DAY, Leipzig

Der Finance Day der Plattform Life Sciences widmet sich seit 19 Jahren der **Gründungs-, Wachstums- und Kapitalmarktfinanzierung** in der Life-Sciences-Branche. **Auch dieses Jahr kommt Finance Day nach Leipzig!**

Vorläufiges Programm (Änderungen möglich)

- 09.30 Uhr **Registrierung / Warm-Up**
- 10.30 Uhr **Begrüßung und Programmvorstellung**
im Atrium André Hofmann, CEO, leap:up; Markus Rieger, Vorstand, GoingPublic Media
- 10.45 Uhr **„Biotechnologie in Sachsen – Gedanken zu Innovation, Wachstum und Ökosystem“**
im Atrium Martin Heidecker, Chief Investment Officer, AMR Action Fund
- 11.15 Uhr **Investors' Pitch**, u.a. mit
Martin Müller (CARMA Fund), Dr. Angelika Vlachou (HTGF), Andreas Kastenbauer (MIG Capital) und Dr. Rainer Strohmenger (Wellington Partners) *(weiteres Programm im Seminarraum)*
- 11.30 Uhr **Panel „Die nächsten Unicorns – und wer sie finanziert....“**
Diskussion u.a. mit Dr. Rainer Strohmenger (Wellington Partners), Dr. Angelika Vlachou (HTGF), Andreas Kastenbauer (MIG Capital) und Eric Weber (SpinLab – The HHL Accelerator & SIVentures);
Moderation: Matthias Bach, BIO Deutschland
- 12.15 Uhr **Start-up Pitch „Local Heroes“**, u.a. mit
BellaSeno (bellaseno.com; Dr. Mohit Chhaya), BIONCaRT (bioncart.com; Dr. André Gerth), eCoverly (ecoverly.de; Raphael Ibele), Healyan (healyan.com; Philipp Caspari), Meliodays (meliodays.com; Simone Sabbione), Sealantium (sealantium-med.com; Dr. Chris Lamb); *Moderation: Dr. Stefan Schneider, KPMG*
- 13.00 Uhr **Mittagspause / Networking**
- 14.00 Uhr **„Investment-Trend Bioökonomie? Rendite durch die Biologisierung der Wirtschaft“**
Diskussion mit u.a. Dr. Holger Bengs (BCNP), Cornelia Frentz (ECBF) und Martin Hirschfeld (ESTER Biotech)
- 14.30 Uhr **Impuls: Gute Forschungsbedingungen als Grundlage für Investments**
Dr. Manja Epping, Partnerin, HEUKING
- 14.45 Uhr **Start-up Pitch „National Heroes“**, u.a. mit
Artcline (www.artcline.de), Insellar (www.insellar.com; Dr. med. Selina Greuel), mbiomics (www.mbiomics.com; Dr. Johannes Woehrstein), PL BioScience (www.pl-bioscience.com; Christian Wilkes), Thermosome (www.thermosome.com; Dr. Pascal Schweizer), Tubulis (angefragt); *Moderation: Dr. Regina Lutz, MC Services*
- 15.15 Uhr **Impuls: Aktuelle Finanzierungstrends in Europa/DACH**
Mathias Klozenbücher, Managing Director, FCF Fox Corporate Finance
- 15.30 Uhr **Kaffeepause / Networking**
- 16.00 Uhr **„Wachstum und Kapital für die Life Sciences“ – der Elevator Pitch (5 x 6 Minuten)**,
u.a. mit folgenden Beiträgen:
- „Kooperationsformen zwischen Start-Ups und Pharmaunternehmen“, Dr. Carolin Roßkothen, Irina Rebin (Taylor Wessing)
 - „Stolpersteine bei der Ausgründung“, Benedikt Mahr, Britta Neß (WIPIT Partnerschaft Rechtsanwälte Steuerberater)
 - „Börsengang – die unterschätzte Finanzierungsoption?“, Stefan Maassen (Deutsche Börse)
 - „Exit-Perspektiven für erfolgreiche Gründer“, Christopher Guddat (WTS Advisory)
- 16.30 Uhr **Panel „Finanzierungs- und Exitstrategien für Biotech und Pharma“**
Diskussion u.a. mit Carsten Fietz (c-LEcta), Dr. Stefanie Greifeneder (HEUKING), Christopher Guddat (WTS Advisory) und Stefan Maassen (Deutsche Börse)
- 17.15 Uhr **„Mehr Morgen wagen! Die eigene Zukunft gestalten“**
Impuls und Diskussion mit Zukunftsforscher Johannes Kleske
- 18.00 Uhr **Zusammenfassung, Vorschau auf Abend und die „Innovation Tour“** am Freitag 24. Oktober
- 18.15 Uhr **Ende des Tagesprogramms**, gemeinsamer Fußweg (ca. 600 Meter) zur Abendveranstaltung
- 19.00 Uhr **Beginn der Abendveranstaltung**, Gastgeber: c-LEcta / Kerry Group, Alte Messe 3, 04103 Leipzig

Tagesmoderation: Markus Rieger, Urs Moesenfechtel, GoingPublic Media AG

Biotech & Co. Basket im Zeichen der Schwergewichte

Zwischen positiven Studiendaten und wenig Newsflow

In dem für die Sommermonate typischen Mangel an kursbewegenden Nachrichten standen einige Firmen mit positiven klinischen Daten und Fortschritten bei geplanten Übernahmen im Blickpunkt der Anleger. **Von Stefan Riedel**

Der im Mai 2022 aufgesetzte Biotech & Co. Basket der Plattform Life Sciences bildet aktuell die Wertentwicklung von 21 börsennotierten deutschen Biotechunternehmen und der Biotechfirma Marinomed aus Österreich ab, deren Aktie an deutschen Börsenplätzen gehandelt wird.

Die wichtigsten Zahlen, Trends und Kursentwicklungen des Baskets im Berichtszeitraum (1. Juli bis 30. September 2025):

- ◆ Der Börsenwert aller gelisteten Unternehmen belief sich zum Ende des Berichtszeitraums auf rund 33,3 Mrd. EUR.
- ◆ Davon entfielen 60% auf die seit Ende 2019 an der Nasdaq notierende BioNTech AG und weitere 24,5% auf den im DAX gelisteten Diagnostikspezialisten QIAGEN.
- ◆ Die Marktkapitalisierung aller im Basket enthaltenen Unternehmen sank im Untersuchungszeitraum um 5,9%. Damit schnitt der Basket deutlich schlechter ab als der Nasdaq Biotechnology Index, der im selben Zeitraum einen deutlichen Zuwachs von 15,4% verzeichnete.
- ◆ Verglichen mit dem Vorjahr summieren sich die Verluste der im Basket enthaltenen Unternehmen auf 19,1%. Der DAX verzeichnete im selben zwölfmonatigen Zeitraum einen kräftigen Gewinn von 28,2%, während der Nasdaq Biotechnology Index sich leicht um 0,2% verbesserte.
- ◆ Vier Unternehmen (BioNTech, QIAGEN, Evotec, CureVac) kommen auf eine Marktkapitalisierung von mehr als 1 Mrd. EUR.
- ◆ Zehn der 22 im Basket enthaltenen Unternehmen kommen auf einen Börsenwert von mehr als 100 Mio. EUR, weitere zwei Titel auf eine Marktkapitalisierung zwischen 50 Mio. und 100 Mio. EUR.

Immatics N.V. (ISIN: NL0015285941)



- ◆ Elf der 22 im Basket enthaltenen Unternehmen erreichten im Berichtszeitraum eine positive Kursperformance, insgesamt sieben auf Sicht der letzten zwölf Monate.

Zwei Schwergewichte im Blickpunkt

Der Biotech Basket hat im Berichtszeitraum deutlich schlechter als der maßgebliche Branchenindex Nasdaq Biotechnology Index abgeschnitten. Ein wesentlicher Grund dafür ist der abgesehen von den Quartalsergebnissen niedrigere Nachrichtenfluss in den Sommermonaten; eine charakteristische Entwicklung an den Börsen im Zeitraum Juli bis September. Die positiven Wirksamkeitsdaten, die **BioNTech** Anfang September zusammen mit Pharmapartner Bristol Myers Squibb für den bispezifischen Antikörper Punitamig aus einer klinischen Phase-II-Studie in der Behandlung von nicht-kleinzelligem Lungenkrebs

meldete, beflügelten nur kurzfristig den Kurs der BioNTech-Aktie. Die kräftigen Kursgewinne bei **Immatics** im September vollzogen sich ohne Nachrichten aus dem Unternehmen. Hier ist davon auszugehen, dass die Aktie wieder bei einer wachsenden Zahl von Investoren ins Blickfeld gerückt ist, nachdem das am weitesten fortgeschrittene Präparat Anzu-cel, eine zellbasierte Therapie gegen Krebs, sich für die Behandlung von metastasierendem Melanom in der klinischen Phase III befindet.

Zwei Übernahmen vor dem Abschluss

Zu den Top-Performern der letzten zwölf und drei Monate zählt die Aktie von **atai Life Sciences**. Die an der Nasdaq gelistete Gesellschaft entwickelt Psychedelika zur Behandlung von psychischen Erkrankungen. Erste positive Wirksamkeitsdaten für BPL-003, das am weitesten fortgeschrittene Pipelineprodukt, haben den Aktienkurs

Biotech & Co. Basket: 22 Unternehmen nach Marktkapitalisierung

Unternehmen	ISIN	Listing-Jahr	Hauptsegment/-börsenplatz	Land Hauptsegment	Market Cap 16.09.2024*	Market Cap 30.09.2025	Veränderung
BioNTech SE	US09075V1026	2019	NASDAQ	USA	27.005,0 Mio. EUR	20.032,5 Mio. EUR	-25,8%
QIAGEN N.V.	NL0015002CX3	1996	DAX	Deutschland	9.265,0 Mio. EUR	8.169,7 Mio. EUR	-11,8%
Evotec SE	DE0005664809	1999	TecDAX	Deutschland	1.105,9 Mio. EUR	1.101,1 Mio. EUR	-0,4%
CureVac N.V.	NL0015436031	2020	NASDAQ	USA	656,4 Mio. EUR	1.031,3 Mio. EUR	57,1%
atai Life Sciences N.V.	NL0015000DX5	2021	NASDAQ	USA	189,4 Mio. EUR	964,5 Mio. EUR	409,3%
Immatics N.V.	NL0015285941	2020	NASDAQ	USA	1.150,6 Mio. EUR	860,6 Mio. EUR	-25,2%
Formycon AG	DE000A1EWVY8	2010	Prime	Deutschland	878,4 Mio. EUR	397,6 Mio. EUR	-54,7%
Heidelberg Pharma AG	DE000A11QVV0	2006	Prime	Deutschland	109,5 Mio. EUR	142,6 Mio. EUR	30,2%
4basebio PLC	GB00BMCLYF79	2021	AIM	Großbritannien	220,3 Mio. EUR	131,6 Mio. EUR	-40,3%
FamiCord AG (vormals Vita 34 AG)	DE000A0BL849	2007	Prime	Deutschland	78,8 Mio. EUR	102,0 Mio. EUR	29,4%
InflaRx N.V.	NL0012661870	2017	NASDAQ	USA	90,0 Mio. EUR	76,5 Mio. EUR	-15,0%
Immunic, Inc.	US4525EP1011	2019	NASDAQ	USA	128,9 Mio. EUR	72,6 Mio. EUR	-43,7%
BRAIN Biotech AG	DE0005203947	2016	Prime	Deutschland	32,2 Mio. EUR	49,4 Mio. EUR	53,4%
Pentixapharm Holding AG	DE000A40AEG0	2024	Prime	Deutschland	–	45,8 Mio. EUR	-
Vivoryon Therapeutics	NL00150002Q7	2014	Euronext Amsterdam	Niederlande	50,9 Mio. EUR	41,0 Mio. EUR	-19,4%
Marinomed Biotech AG	ATMARINOMED6	2019	Börse Wien	Österreich	12,3 Mio. EUR	34,4 Mio. EUR	180,0%
Biofrontera AG	DE000A4BGGM7	2006	Prime	Deutschland	18,8 Mio. EUR	16,4 Mio. EUR	-12,7%
TME Pharma	NL0015000YE1	2016	Euronext Growth Paris	Frankreich	0,9 Mio. EUR	9,7 Mio. EUR	981,0%
4SC AG	DE000A3E5C40	2005	Prime	Deutschland	72,4 Mio. EUR	9,2 Mio. EUR	-87,3%
Mainz Biomed N.V.	NL0015000LC2	2021	NASDAQ	USA	40,2 Mio. EUR	5,8 Mio. EUR	-85,5%
Medigene AG	DE000A40ESG2	2000	Prime	Deutschland	25,8 Mio. EUR	1,0 Mio. EUR	-96,1%
bioXXmed AG	DE000A4BGGE4	2006	Freiverkehr	Deutschland	3,4 Mio. EUR	0,8 Mio. EUR	-76,1%
Marktkapitalisierung und Entwicklung kumuliert					41.135,1 Mio. EUR	33.296,2 Mio. EUR	-19,1%
DAX im Vergleichszeitraum					18.633,1	23.880,7	28,2%

*) Teilweise adjustiert um Kapitalmaßnahmen

beflügelt. Zusammen mit Beckley Psytech entwickelt atai die Substanz für die Behandlung von Depression bei Patienten, bei denen andere Therapien nicht anschlagen. Im Juni 2026 kündigten atai und Beckley den Zusammenschluss der beiden Unternehmen bis Ende 2025 an. Die Beckley-Aktionäre erhalten dabei 105 Mio. neu ausgegebene atai-Aktien und werden rund 31% an der unter dem Namen atai Beckley gelisteten Firma halten. Als nächste wichtigste Etappe ist in der ersten Jahreshälfte 2026 der Beginn der klinischen Phase-III-Studie für BPL-003 geplant.

Im August hatten **BioNTech** und **CureVac** ihren Patentstreit zu COVID-19-Impfstoffen beendet. Dabei zahlt BioNTech 740 Mio. USD an CureVac und GlaxoSmithKline. Die beiden Kooperationspartner erhalten dabei jeweils die Hälfte des Betrags. Darüber hinaus gewährt CureVac BioNTech und dessen US-Partner Pfizer eine nicht-exklusive Lizenz für die Produktion und den Verkauf von Impfstoffen gegen COVID-19 und Grippe auf Basis der mRNA-Technologie. Diese Einigung beseitigt das letzte Hindernis für die im Juni bekannt gegebene

Übernahme von CureVac durch BioNTech, die bis zum Jahresende zum Abschluss kommen soll.

Ein Sparprogramm, ein Comeback

Heidelberg Pharma hatte dagegen einen Rückschlag zu verkraften. Am 27. August verweigerte die FDA dem an die US-Firma Telix Pharma auslizenzierten radioaktiv markierten Antikörper TLX250-Cdx zur Diagnose von Nierenzellkarzinomen die Zulassung. Die FDA fordert von Telix ein weiteres Datenpaket, was für Heidelberg Pharma zur Folge hat, dass die Zahlung von 70 Mio. USD bis auf Weiteres nicht stattfindet. Weil sich die Liquidität ohne diese Meilensteinzahlung bis ins erste Quartal 2026 erstreckt, hat Heidelberg Pharma ein striktes Sparprogramm beschlossen. Neben dem Personalabbau um etwa 75% wird in der klinischen Entwicklung lediglich die laufende Phase I/IIa-Studie für das am weitesten fortgeschrittene Krebsmittel zur Behandlung des Multiplen Myeloms fortgeführt.

Mit **Medigene** steht ein börsengelistedes deutsches Biotechunternehmen der

ersten Stunde davor, von der Bildfläche zu verschwinden. Am 1. August wurde am Amtsgericht München das Insolvenzverfahren eröffnet. Die **4SC AG** hat sich nach der gescheiterten EU-Zulassung für das Krebsmedikament Kinselby für die Liquidation des Unternehmens entschieden. Die Cashreserven von zuletzt 5,4 Mio. EUR beziffert das Management als ausreichend für eine ordnungsgemäße Abwicklung bis zum vierten Quartal 2026. Im Gegensatz dazu nimmt bei **Marinomed** nach der erfolgreichen Sanierung der Neustart in diesem Jahr Fahrt auf. Im ersten Halbjahr verdreifachte sich der Umsatz auf 7,2 Mio. EUR. Zugleich verbuchte Marinomed einen operativen Gewinn in Höhe von 21 Mio. EUR, der maßgeblich durch einen Sanierungsgewinn beeinflusst wurde. Zugleich sollen eine Wandelanleihe in Höhe von 2,5 Mio. EUR sowie die bekannt gegebene Kapitalerhöhung von 1,1 Mio. EUR die Finanzkraft weiter stärken. ■



Siehe zum Biotech Basket auch:
<https://bit.ly/basket-2025>

Events @ Plattform Life Sciences

Being Public Conference, BayOConnect 2025, 25 Jahre Biotechoffensive Sachsen, Risk Partners Life Sciences Roundtable 2025, HTGF Life Science Pitch Day, 6. M&A Insurance Summer Forum, Eröffnung des KERRY Biotechnology Centre



Die „**Being Public Conference**“ am 3. Juni 2025 von GoingPublic Media AG in Frankfurt betonte die Bedeutung der Börsennotierung trotz vieler Übernahmen und Delistings. Themen wie Kapitalmarktrecht, Nachhaltigkeitsreporting und Investorenansprache standen im Fokus. Die Veranstaltung bot spannende Erfolgsgeschichten und endete mit einem Networking-Event im Frankfurter Finanzzentrum.



Am 1. und 2. Juli trafen sich über 350 Experten aus Biotech und Life Sciences zur **BayOConnect** in München. In mehr als 350 Partnering-Meetings, zehn Start-up-Pitches und 16 Posterpräsentationen wurden neue Ansätze in Gen- und RNA-Therapie sowie Krebsdiagnostik vorgestellt. Ein Highlight war die Verleihung des mit 2,5 Mio. EUR dotierten m⁴ Awards an fünf Forschungsteams.



25 Jahre Biotechoffensive Sachsen: Mit über 300 Akteuren und 15.000 Beschäftigten ist die Branche heute Innovationstreiber der Region. Im Bild beim Presserundgang im Rahmen der Jubiläumsfeierlichkeiten am 12. Juni Markus Rieger und Janina Schaiipp, Plattform Life Sciences (GoingPublic Media) mit Sachsens Wirtschaftsminister Dirk Panter (Mitte). Wir freuen uns bereits auf den „Finance Day – Wachstumskapital für Life Sciences“ am 23. Oktober in Leipzig.



Zum zehnten Mal trafen sich am 7. Juli über 80 Gäste beim **Financial Golf Cup** im St. Eurach Land- und Golfclub zu einem Tag voller Sport, Networking und Alpenpanorama. Nach dem Kanonenstart ging es über 18 Löcher; am Abend folgten Dinner, Siegerehrung und die Versteigerung einer Mauritius-Reise zugunsten des Clubhauses Schwalbennest. Ein gelungener Jubiläums-cup! Im Bild (von links nach rechts): Boris Dürr (Heuking), Stephan Hornung (Discover Capital), Horst Mantay (MSW) und Viktor Maier (Baader Bank).



Der **Risk Partners Life Sciences Roundtable 2025** fand am 26. Juni im IZB bei München statt. Rund 40 Experten aus Biotech, Venture Capital und Risikomanagement diskutierten über Finanzierung von Biotech-Start-ups, den Zugang zu US-Investoren und Kooperationen mit „Big Pharma“. In Interviews und Diskussionsrunden wurden Best Practices und Erfolgsfaktoren für Dealmaking ausgetauscht. Das Event bot zudem Raum für Networking in entspannter Atmosphäre.



HTGF Life Science Pitch Day: Der Life Science Pitch Day am 15. Juli zeigte, wie vielschichtig Innovation im Gesundheitsbereich sein kann. Volle Pitch-Decks, starke Visionen und hochrelevante Therapiekonzepte – im IZB Martinsried präsentierten zehn herausragende Start-ups ihre Ideen für die Medizin von morgen.



Am 1. September fand das **6. M&A Insurance Summer Forum** in der OpernTürm Lounge in Frankfurt statt. Im Mittelpunkt standen die Perspektiven des M&A-Markts bis 2026 und die Weiterentwicklung von W&I-Versicherungen. Diskutiert wurden unter anderem die Versicherbarkeit von Small- und Mid-Cap-Transaktionen, die Auswirkungen von Zöllen, neue Ansätze zur Kundenbindung, Effizienzpotenziale und „Blind Spot Coverages“. Abgerundet wurde das Programm durch Diskussionsrunden zu Markttrends und Tax-Insurance-Themen sowie ein Get-together über den Dächern Frankfurts.



Teilnahme an der offiziellen **Eröffnung des KERRY Biotechnology Centre** – powered by c-LEcta – am 23.9.25 in Leipzig

Eventkalender – Life Sciences & Finance Veranstaltungen 2025/2026

Datum & Ort	Veranstalter	Event
16.10.–21.10.2025 Berlin	ESMO https://bit.ly/esmo2025	ESMO Congress
21.10.–22.10.2025 München	WISO S.E. Consulting GmbH www.gesundheitskongress.de	24. Europäischer Gesundheitskongress
23.10.–24.10.2025 Graz, Österreich	BIOTECH SUMMIT AUSTRIA www.biotech-summit-austria.com	3. BIOTECH SUMMIT AUSTRIA
23.10.2025 Leipzig	GoingPublic Media AG https://goingpublic.events/finance-day-2025-leipzig	Finance Day Leipzig 2025
03.–05.11.2025 Wien, Österreich	Informa https://informaconnect.com/bioeurope	BIO-Europe
04.11.–05.11.2025 Berlin	Handelsblatt GmbH https://live.handelsblatt.com/event/jahrestagung-health	Handelsblatt Jahrestagung Health 2025
06.11.2025 Berlin	Handelsblatt GmbH https://live.handelsblatt.com/event/biotech	Handelsblatt Konferenz Biotech
17.11.–20.11.2025 Düsseldorf	Messe Düsseldorf GmbH www.medica.de	MEDICA
19.11.–20.11.2025 Köln	Nova https://advanced-recycling.eu	Advanced Recycling Conference 2025
21.11.2025 München	Bundesverband Medizinischer Auftragsinstitute (BVMA) www.bvma.de/symposium/aktuelles-symposium	BVMA Sympoium 2025
24.11.–26.11.2025 Frankfurt	Eigenkapitalforum www.eigenkapitalforum.com	Deutsches Eigenkapitalforum
04.02.2026 Frankfurt	BCNP Consultants GmbH www.european-chemistry-partnering.com	10th ECP – The first Industry Speed Dating Event
19.02.–20.02.2026 Düsseldorf	Cluster Industrielle Biotechnologie e.V. https://bit.ly/clib2026	CLIB International Conference CIC2026
04.03.–05.03.2026 Köln	Fibre2Fashion https://bit.ly/fibres2026	Cellulose Fibres Conference – 2026
23.03.–25.03.2026 Lissabon	EBD Group https://informaconnect.com/bioeurope-spring	BIO-Europe Spring 2026
31.03.–01.04.2026 digital	EBD Group https://informaconnect.com/bioeurope-spring	BIO-Europe Spring
21.04.–22.04.2026 Leipzig	BIO Deutschland e.V. www.german-biotech.day	Deutsche Biotechnologie Tage
21.04.–23.04.2026 Berlin	Messe München www.dmea.de	DMEA 2026
27.04.–28.04.2026 München	Ascenion www.biovaria.org	BioVaria 2026
28.04.–29.04.2026 Köln	nova-Institut für politische und ökologische Innovation https://bit.ly/co2-2026	CO ₂ -based Fuels and Chemicals Conference 2026
04.05.–05.05.2026 Basel	Swiss Biotech Association https://bit.ly/sbd2026	Swiss Biotech Day 2026
11.05.–12.05.2026 Berlin	HTGF https://bit.ly/fdhtgf2026	High-Tech Gründerfonds Family Day 2026
04.05.–06.05.2026 Prag, Tschechien	Informa Connect https://conferences.biocentury.com/bioequity-europe	BioEquity Europe 2026
30.06.–01.07.2026 München	Bio ^M https://bit.ly/biom2026	BayOConnect 2026 – Forum for Biotech & Life Science

Unternehmensindex Seite

BIO Deutschland e.V.	8, 10
AFYREN	34, 36
Apollo Health Ventures	98, 99
Baker Tilly	78, 79
BIO CITY LEIPZIG	30, 32, 44, 45
BioCampus Cologne	40, 42
BioCity Campus Leipzig	30, 32
BioM Biotech Cluster Development	48, 49, 100, 101
BioPark Jump	46, 47
Bioscience Valuation (BSV)	26, 28
Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie (BPI)	12, 13
CureDiab	80, 81
DEBRA Research	88, 89
Deutsches Diabetes-Zentrum	80, 81
FCF Corporate Finance	18 - 21
Forbion	94, 95
Formycon	102, 103
Fraunhofer-Institut für Zelltherapie und Immunologie (IZI)	30, 32, 44, 45
HEUKING	70, 71
HTGF	92, 93
Innovation Center Computer Assisted Surgery (ICCAS)	44, 45
Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB)	100, 101
Insellar	26, 28
ITM Isotope Technologies Munich SE	22, 24
Leipzig Center of Metabolism (LeICEM)	30, 32
Life Science Factory	14, 15, 16
Life Science Valley	14, 15, 16
MIG Capital	90, 91
Newron	86, 87
PL BioScience	84, 85
Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum RTZ Köln	40, 42
Risk Partners Technology	76, 77
Sartorius	14, 15, 16
SpinLab	44, 45
Südzucker	34, 36
Taylor Wessing	72, 73
TVM Capital Life Science	50, 51
Universitätsklinikum Leipzig (UCCL)	44, 45
Universitätsmedizin Leipzig	30, 32
Viomed Medical	38, 39
Wilhelm Sander-Stiftung	82, 83
WIPIT	68, 69
YZR Capital	96, 97

Vorschau

Life Sciences Kalender 2026

Erscheinungsdatum: 6.12.2025,

Anzeigenschluss: 27.11.2025

Plattform _____

Life Sciences

Impressum

Plattform Life Sciences 2-2025,
Biotechnologie, 27. Jg.

Verlag: GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel.: 089-2000 339-0,
E-Mail: info@goingpublic.de
Internet: www.plattform-lifesciences.de

Redaktion: Urs Moesenfechtel (Projektleitung),
Stefan Riedel

Bildredaktion: Andreas Potthoff

Bilder: Adobe Stock, Unternehmensbilder

Titelbild: © Kanurisme – stock.adobe.com

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Sarah Aschenbrenner, Dr. Viola Bronsema, Dr. Thomas Diefenthal, Daniel Dietrich, Prof. Dr. Jürgen Eckel, Florian Eckstein, Dr. Manja Epping, Stefan Fischer, Dr. Stefanie Greifeneder, Dr. med. Selina Greuel, Kai Grunwald, Dr. Mark Harfensteller, Prof. Dr. Dirk Honold, Andreas Kastenbauer, Mathias Klozenbücher, Dominik Knödel, Dr. Fábila Lobo, Benedikt Mahr, Britta Neß, Yvonne Patschke, Uwe Perbandt, Ennio Schwind, Dr. Fei Tian, Dr. Daniel Tietjen, Dr. Angelika Vlachou, Dr. Sven Wagner, Charlotta Winter, Ernst G. Wittmann

Interviewpartner: Olga Balakina, PhD., Charles Cameron, Anna Damerow, Markus Feuerrecker, Dr. Stefan Glombitza, Stefan Greger, Hatim Hemeda, Andreas Hierl, Dr. Dimitrij Hristodorov, Andreas Huber, Prof. Dr. Ralf Huss, Prof. Dr. Reinhard Meier, Dr. Marianne Mertens, Hoyt David Morgan, Nicolas Sordet, Dr. Martin Steiner, Prof. Dr. Trübel, Stefan Weber

Lektorat: Benjamin Eder

Gesamtgestaltung: Andreas Potthoff

Redaktionsanschrift: s. Verlag,
E-Mail: lifesciences@goingpublic.de

Kundenbetreuung/Events:

Janina Schaipp,
Tel: 089-2000339-56
schaipp@goingpublic.de

Anzeigen: Gültig ist Preisliste Nr. 2 vom
1. November 2017.

Erscheinungstermine 2025:

Nr. 1/2025 „Investoren in Life Sciences“ (30.5.),
Nr. 2/2025 „Biotechnologie“ (27.9.)

Preise: Einzelheft 12,50 EUR

Druck: Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg

Haftung und Hinweise: Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit kann allerdings nicht übernommen werden. Bei unaufgefordert eingesandten Beiträgen behält sich die Redaktion Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

Nachdruck: © 2025 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

Mögliche Interessenkonflikte: Wertpapiere von in der Plattform Life Sciences genannten Unternehmen können zum Zeitpunkt der Erscheinung der Publikation von einem oder mehreren Mitarbeitern der Redaktion und/oder Mitwirkenden gehalten werden. Hier wird jedoch auf potenzielle Interessenkonflikte hingewiesen.

Datenschutz: Der Schutz Ihrer Daten ist uns wichtig. Es gilt die Datenschutzerklärung der GoingPublic Media AG, ebenfalls abrufbar auf unserer Website www.goingpublic.de/datenschutz.

Die Plattform Life Sciences ist offizielles Organ von BIO Deutschland.

ISSN 2511-719X,
ZKZ 10711



European Circular
Bioeconomy Fund



BACKING SUSTAINABILITY- PIONEERS WHO FEED THE FUTURE

EMPOWERING VISIONARY STARTUPS

IN FOOD, AGRICULTURE & CIRCULAR BIOECONOMY

ALL YOU CAN RENT!



- Modern Laboratory and Office Spaces in an Innovative Technology Park
- Incubator & Post-Incubator - scalable spaces from the start-up to the growth phase
- Smart Offices to High-Tech Laboratories
- Networking with Academia, Industry & Stakeholders
- Attractive Benefits including Community Events, JobHub, Special Rates for Event & Conference Rooms, and More

ENQUIRE
NOW!

