Corporate Venture-Fonds füllen die Lücke

Begehrte Frühphasenfinanzierer für Life Sciences Start-ups

Life Sciences Start-ups haben oft Probleme, neben den Gründern und öffentlichen Investoren institutionelle Venture Capital-Fonds für eine Seed-Finanzierung zu gewinnen, da die Fonds-Statuten keine Investments in der frühen Phase erlauben. Hier kommen dann Corporate Venture-Fonds zum Zuge, die expressis verbis attraktive Early Stage-Investments suchen.

Seit den 90er-Jahren haben alle großen Pharma- und Biotechfirmen erkannt, dass es aus Gründen der Portfoliooptimierung und des Kennenlernens neuer Technologieplattformen interessant sein kann, sich an geeigneten Start-ups finanziell zu beteiligen. Zu diesem Zweck wurden firmeneigene Evergreen Venture Capital-Fonds aufgelegt. Wie aus Abb. 1 hervorgeht, gehören der Novo Venture Fund und der Novartis Venture Fund mit Rang 3 bzw. 5 mittlerweile zu den weltweit aktivsten Venture Capital-Fonds im Healthcare-Markt. Erfreulicherweise – aus deutscher Sicht – ist der High-Tech Gründerfonds auf Platz 10 zu finden. Mit über 1 Mrd. USD Capital committed gehören der Novo Venture Fund und der Novartis Venture Fund auch zu den weltweit größten Life Sciences-Fonds, der Roche Venture Fund hat ein Volumen von 500 Mio. CHF, Merck Venture 300 Mio. EUR und der Boehringer Ingelheim Venture Fund 100 Mio. EUR.

Abb. 1: Die aktivsten, weltweit tätigen Healthcare-Investoren seit Anfang 2014

Platz	Unternehmen	Anzahl Investments seit Anfang 2014
1.	OrbiMed	82
2.	New Enterprise Associates	63
3.	**Novo Ventures**	**54**
4.	RA Capital Management	49
5.	**Novartis Venture Funds**	**46**
6.	Versant Ventures	45
7.	Deerfield Management	45
8.	Enterprise Ireland	42
9.	Arach Venture Partners	42
10.	High-Tech Gründerfonds	41

Quelle: PitchBook

Einstieg in sehr frühen Unternehmensphasen

Corporate Venture-Fonds investieren bereits in der Seed-Phase eines Projektes, wo es in Deutschland für die Gründer schwierig ist, neben den öffentlichen Investoren wie High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, NRW.Bank etc. institutionelle Venture Capital-Fonds als Investoren zu gewinnen. Oft erlauben die Statuten des Fonds erst ein Investment ab der Wachstumsphase des Start-ups. Die Corporate Venture-Fonds investieren zwischen 3 Mio. EUR und 15 Mio. EUR in eine Firma, manche sogar bis zu 30 Mio. EUR. Das Auswahlspektrum für Investments reicht – je nach den Statuten des Fonds – von Therapeutika über Diagnostika, Medical Devices, E-Health bis Medical Services. Es gibt keine regionale Begrenzung für attraktive Investmentprojekte – viele institutionelle Venture Capital-Fonds dürfen qua Statuten nur regional begrenzt, z.B. in der DACH-Region oder Westeuropa, investieren.

Ziel: Know-how-Gewinn

Was die Indikationsgebiete der Investments anbetrifft, richtet man sich nach den indikativen Produkt- und F&E-Schwerpunkten der Konzernmutter. Die Corporate Venture-Fonds verstehen sich als aktive Co-Investoren mit einem Board-Sitz, die ihr Know-how – präklinische und klinische Entwicklung, pharmazeutische Entwicklung, Produktion, Markt etc. – und ihr Netzwerk in die Start-ups einbringen. Fragt man nach den Beweggründen für ein Corporate Venture-Investment, steht der Know-how-Gewinn in Bezug auf die Entwicklung eines neuen Arzneimittels oder einer Technologieplattform, mit der man sich in den eigenen F&E-Abteilungen nicht oder nur rudimentär beschäftigt, im Vordergrund. Lediglich auf der Website des Roche Venture-Fonds und von SR One (GSK) findet man die Aussage „focus on financial returns“. Die investierten Corporate Venture-Fonds haben bei einem Trade Sale kein „right of first refusal“, sondern müssen sich bei einem Auction Process dem Wettbewerb mit anderen Kaufinteressenten stellen.

Abb. 2: Überblick ausgewählter europäischer Corporate Venture Funds aus dem Life Sciences-Bereich*

Fund	Capital Committed	Investmentfokus	Investment/Firma	Aktuelles Portfolio
Novo Ventures	über 1 Mrd. EUR	Therapeutics, Devices, Diagnostics	5 Mio. USD bis 30 Mio. USD	27 Firmen
Novartis Venture	über 1 Mrd. USD	Therapeutics, Devices, Diagnostics	bis zu 30 Mio. USD	40 Firmen
SR One (GSK)	über 1 Mrd. USD	Therapeutics, Plattform Technologies	k.A.	40 Firmen
Roche Venture	500 Mio. CHF	Therapeutics (preclinical) Diagnostics (12–18 months before launch)	3 bis 10 Mio. CHF plus Reserve	30 Firmen
Medimmune Ventures (AZ)	400 Mio. USD	Therapeutics, Devices, Healthcare IT	k.A.	12 Firmen
Merck Ventures	300 Mio. EUR	Healthcare, Life Sciences, Performance Materials, New Business	k.A.	25 Firmen
Boehringer Ingelheim Venture	100 Mio. EUR	Therapeutics	3 bis 15 Mio. EUR	19 Firmen
Sanofi Genzyme BioVentures	k.A.	Thearapeutics	k.A.	17 Firmen

* Die Bayer AG hat keinen eigenen Life Sciences Venture-Fonds; sie hat sich z.B. als strategischer Investor im Jahre 2014 mit 25 Mio. USD im Versant Venture Capital V Fund (USA) engagiert.

Aus Start-up-Sicht

Aus Sicht eines Start-ups sind Corporate Venture-Fonds höchst willkommene Investoren. Der Einstieg eines Corporate Investors signalisiert der Branche das generelle Interesse an einer Molekülklasse oder Technologieplattform. Corporate-Investoren verfügen über ausreichend finanzielle Mittel, um die Investitionsbedürfnisse der Firma in den einzelnen Finanzierungsrunden im Kontext mit den anderen Investoren zu erfüllen. Darüber hinaus bringen sie eine Menge Know-how in die Firma ein, von dem die Gründer und die anderen Investoren profitieren. Ein weiterer Vorteil eines Corporate Venture Investors ist das große Netzwerk der Mutterfirma – sei es auf medizinisch-wissenschaftlicher oder kommerzieller Ebene –, das dem Start-up zugänglich gemacht werden kann. Da es keine Sonderbehandlung des Corporate Venture-Investors bei einem Trade Sale gibt, ist auch keine Verzerrung, was den Kaufpreis anbetrifft, zu erwarten.

Fazit

Corporate Venture-Investoren nehmen heute bei der Finanzierung von Start-ups im Life Sciences-Sektor eine wichtige Rolle ein, da sie bereits in der Seed-Phase als aktive, finanzstarke Investoren an Bord kommen. Die Start-ups profitieren im Laufe der Entwicklung vom vielfältigen Know-how, das der Corporate Venture-Fonds als aktiver Investor in das Unternehmen einbringt. Für den Corporate Venture-Fonds steht primär der Know-how-Gewinn in Bezug auf die Entwicklung eines neuen Arzneimittels oder einer Technologieplattform, mit der man sich in den eigenen F&E-Abteilungen nicht oder nur rudimentär beschäftigt, im Vordergrund. Falls man dann noch beim Trade Sale als Käufer erfolgreich ist, umso besser. Das Investment eines Corporate Venture-Fonds kann also eine echte Win-win-Situation für beide Seiten – Start-up und Pharma-/Biotechfirma – sein.

Dr. Michael Thiel

ist Partner bei der Sanemus AG, einer in München ansässigen, auf den Bereich Life Sciences fokussierten Management Consulting- und Corporate Finance-Beratung. Zuvor war er 25 Jahre in leitenden Funktionen in globalen Pharma-Unternehmen wie Bayer, MSD und Daiichi Sankyo Europe in den Bereichen operatives und strategisches Marketing, Business Development und Licensing tätig.

IBB Beteiligungsgesellschaft
Ein Unternehmen der IBB

185+ INVESTMENTS
75+ START-UPS
Mio. 100€ FONDSVOLUMEN

Unser Portfolio (Auswahl)

+Babbel · Blinkist · Dalia · HIGH·MOBILITY · MACHTfit · Movie Pilot · myelo THERAPEUTICS · QINOUS · REMERGE App Retargeting · SCOPIS medical · sofatutor · Thermondo Einfach zur neuen Heizung

www.ibb-bet.de

Der Tech Fonds II und der Kreativ Fonds II sind eine gemeinsame Initiative der Investitionsbank Berlin und des Landes Berlin. Die Fonds werden von der Investitionsbank Berlin und der Europäischen Union, Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung, finanziert.

Investitionsbank Berlin · be Berlin