

transkript

31. JAHR. № 3. 2025.

WIRTSCHAFT. TECHNOLOGIE. LEBEN.

LABORWELT

ISSN 1435-5272 | A 49017

INTERVIEW

**PHILIPP BAASKE,
NANOTEMPER**

SPEZIAL

**ÖSTERREICH ZUR
BIO-EUROPE 2025**

POLITIK

**DEUTSCHLAND
SETZT AUF BIOTECH**

IM FOKUS

TECHPARKS

US-PHARMAMARKT

WAS, WENN DER LEITMARKT FÄLLT?

BIOCOM.

INHALT 3 | 25



10 Auf dem riesigen Pharmamarkt der USA winken weltweit mit Abstand die höchsten Gewinne. Die globalen Wertschöpfungsketten sind darauf ausgerichtet. Die US-Regierung liebäugelt nun mit einem radikalen Kurswechsel. Was tun, wenn das Udenkbare passiert und die USA nicht mehr (so viel) zahlen?



52 Sieben Jahre nach dem präklinischen Proof-of-Concept der In-vivo-CAR-T-Zelltherapie durch eine deutsche Arbeitsgruppe gibt es erstmals drei Übernahmen in dem jungen Zelltherapiefeld sowie erste klinische Studien. |transkript hat sich die Technologien angeschaut, die CAR-Ts in die Breite bringen könnten.

INTRO

Novartis AG kauft KI-Plattform von Monte Rosa Therapeutics Inc.; Schweizer Biotech-Unternehmen nicht unter Top Ten; die FDA soll unabhängige Experten abschaffen; NexCell-Förderung: Miltenyi baut Zelltherapie-Standort aus; KI sagt individuellen Krankheitsverlauf voraus; Sartorius setzt auf Prozesssimulation; Briten dominant bei Laborimmobilien; Eat Beer fermentiert Pilzproteine; genomeditierter Weizen düngt sich selbst; MIRO-2 stoppt Tumore **6-8**

WIRTSCHAFT **9**

TITEL

US-Pharmamodell: Droht ein Ende mit Schrecken? **10-18**

Start-ups **19**

Amsilk spinnt tonnenweise **20**

Kommen die SPACS zurück? |transkript persönlich **21**

Klinische Studien **23-24**

INTERVIEW
Dr. Philipp Baaske,
VP Entrepreneurship LMU München;
Gründer und Mitgeschäftsführer
Nanotemper Technologies GmbH **25-26**

Netzspiegel **27**

Börse **28-29**

CDMOs: Expertise spart Geld **30**

FDA: Weltweite Kontrolle **32-33**

SPEZIAL ÖSTERREICH **34**

Innovationstreiber Biotech Austria **34**

Biotech und Kaiserwalzer **36, 38**

Flexco passt zu Biotech **40**

Ecoplus: Wo Forschung zu Hause ist **44**

Start-ups **46**

Millionen für Speed-Investfonds;
Nomis-Stiftung fördert ISTA **49**

Gezielte Wundtherapie **50**

WISSENSCHAFT **51**

Innovation: CAR-T bald für alle? **52-57**

INTERVIEW
Dr. Hendrik Dietz,
Gründer und Geschäftsführer,
CPTx GmbH, Planegg **58-60**

Mikrobe killt Darmpathogene **61**

MS: Roche-Organoid für Myelinbildung **62**

Fraunhofer-Allianz entwickelt minuten-schnellen Antibiotika-Resistenztest; KI sagt Pharmakokinetik in Stunden voraus; KI skaliert Biotech-Prozesse **63**

93 Warum eine Frühdiagnostik neurodegenerativer Erkrankungen die Therapie künftig mitbestimmen wird, erklärt RUB-Professor Dr. Klaus Gerwert, Geschäftsführer der betaSENSE GmbH im Interview des LABORWELT-Spezials Diagnostik.



34 Der rasanten Entwicklung der Life Sciences in Österreich und den dortigen Akteuren widmet sich unser |tr nskript-Spezial.

76 Die Symbolik ist groß: Bundesforschungsministerin Dorothee Bär erklärt bei der Veröffentlichung der neuen Hightech-Agenda Deutschland der Bundesregierung die Biotechnologie zur Schlüsseltechnologie. |transkript hat in die Haushaltsentwürfe 2025/2026 geschaut und Interessantes zu Tage gefördert.



SPEZIAL TECHPARKS **64**

Dynamik in der DACH-Region **64**

INTERVIEW

Andreas Wißmeier, Geschäftsführer Rock Capital Gruppe München **69**

Heidelberg: Focus on Innovation **70**

Biotech-Hotspot Mainz **72**

POLITIK **75**

HAUSHALT

Vorfahrt für Biotechnologie **76-79**

Innovationsbooster:
Endlich Geld für Biotech **80**

KLARTEXT

Adriaan Moelker, PhD, CEO, BRAIN Biotech AG, Zwingenberg **81**

EASAC: Votum für Kunstfleisch; **82**

Statement Martin Krauss

BVMA: Aufbruch im Umbruch? **84-85**

LABORWELT **87**

KI + Arzt = Diagnose **88-89**

KI im Pharmalabor **90**

INTERVIEW

Prof. Dr. Klaus Gerwert, Leiter Lehrstuhl Biophysik, RUB, Geschäftsführer, betaSENSE GmbH **93-94**

Neues Produkt **95**

Multi-Omics-Analysen **96**

MEDTECH ZWO **97**

Start-ups **98**

Eine Branche im Wandel **99-100**

83 Millionen für den Forschungstransfer **101**

Neue Produkte; Nachrichten **102**

Cluster & Verbände **103-104**

Frischer Wind bei Haeberle; Klebelösungen aus einer Hand; Medical Mountains verabschiedet Glienke **106**

DXPX EU 2026 **107**

DIES UND DAS

Regionales **74**

Verbände **108-109**

Termine **111**

Index **112**

Stellenmarkt **113**

Extro **114**



Pharma-Leitmarkt USA:
Droht die Vertreibung aus dem Paradies?

DROHT EIN ENDE MIT SCHRECKEN?

Auf dem riesigen Pharmamarkt der USA winken weltweit mit Abstand die höchsten Gewinne. Die globalen Wertschöpfungsketten sind darauf ausgerichtet. Die US-Regierung liebäugelt nun mit einem radikalen Kurswechsel. Was tun, wenn das Udenkbare passiert und die USA nicht mehr (so viel) zahlen?

von Dr. Georg Käb

Gegenwind ist nun wirklich etwas Ungewöhnliches für die pharmazeutische Industrie, gerade in den USA. Doch diesmal scheint sich die Stimmungslage in den Vereinigten Staaten wirklich dramatisch gedreht zu haben.

Man kann schon Artikel finden, die dem nachgehen, was die Pharmaindustrie eigentlich angestellt hat, dass sie scheinbar von jetzt auf gleich zum „bad boy“ der US-Regierung und vieler Medien abgestempelt wurde, obwohl sie vorher noch als der „good guy“ angesehen wurde. Doch diese Geschichte kommt nicht plötzlich, der Stimmungsumschwung und die neuen Rahmenseetzungen durch die Trump-Administration sind für Langzeitbeobachter und Marktteilnehmer mit einem Mindestmaß an Realitätssinn keine wirkliche Überraschung.

Bereits vor Jahrzehnten kochte die Diskussion um die hohen Gesundheitskosten in den USA hoch und führte schließlich zum New-York-Times-Bestseller „An American Sickness“ von Elisabeth Rosenthal (2017), der eindrücklich die Missstände aufzeigte

und deutlich machte: der Turbokapitalismus, der sich bei den Arzneimittelpreisen entwickelt hatte, kann so nicht auf Dauer weitergehen.

Bis in die heutigen Tage hinein haben dennoch alle Akteure des Systems, das gerne euphemistisch als Ökosystem bezeichnet wird, aber eher einem Haifischbecken gleicht, so agiert, als würde dieses System auf ewig fortlaufen. Ganze globale Wertschöpfungsketten sind darauf aufgebaut, dass am Ende die US-Amerikaner extrem hohe Medikamentenpreise bezahlen.

Region/Land	Preisniveau (im Vergleich zu USA = 100)
USA	100
Deutschland	ca. 60–70
Frankreich	ca. 50–60
Großbritannien	ca. 40–50
Kanada	ca. 45–55
Australien	ca. 40–50
Indien	<10 (Generika-dominiert)

Die Milliardeninvestitionen in die Arzneimittelentwicklung, in die Finanzierung von Medikamentenkandidaten in

DROHT EIN ENDE MIT SCHRECKEN?

der eigenen Pipeline oder derjenigen von Biotech-Start-ups, die milliardenschweren Firmenübernahmen im Pharmabereich, die vagabundierenden Millionen zwischen den VC-Investoren und deren Geldgebern – diese ganze Multimilliarden-Lotterie mit der FDA-Zulassung als Sechser, war und ist für globale Medikamentenfirmen nur möglich, weil die Pharmaindustrie in den USA besonders hohe Preise erzielen kann. Damit wurde die Maschinerie des Systems immer wieder mit den hohen Umsatzerlösen und Gewinnen geölt.

PREISELDORADO USA

Das Thema Arzneimittelpreise in den USA ist hochkomplex und wird seit Jahren kontrovers diskutiert – sowohl politisch als auch wirtschaftlich. Unter dem Stichwort „Most Favoured Nation Pricing“ (MFN) versuchte insbesondere die Trump-Regierung bereits ab 2020, ein radikaleres Konzept durchzusetzen: Die USA sollten nicht mehr höhere Preise für Medikamente zahlen als andere Industriestaaten. Im Kern bedeutet das: Der Preis für bestimmte Medikamente würde an den niedrigsten Preis gebunden, den Pharmafirmen in einem der wirtschaftlich vergleichbaren Länder verlangen – etwa Deutschland, Frankreich, Kanada oder Australien.

Die von Trump geplante MFN-Regelung sollte ab 2021 für bestimmte Medicare-Preise (der US-Krankenversicherung für Menschen ab 65 Jahren, oder für Jüngere mit bestimmten Behinderungen) gelten, wurde aber juristisch gestoppt und nie vollständig umgesetzt. Dennoch blieb das Thema politisch auf der Agenda: Auch die Biden-Regierung wollte an die Arzneimittelpreise heran, verfolgte mit dem Inflation Reduction Act (IRA) aber eine andere Strategie. Über im US-System erstmalige Preisverhand-

Marktkapitalisierung der Top-20 Pharmafirmen. Sieben davon sind in Europa angesiedelt. Das Milliardenkarussell in den USA garantiert bisher das Wachstum (Mrd. US-Dollar)



lungen mit Herstellern sollten für ausgewählte Medicare-Medikamente ab 2026 Reduzierungen in der Kostenspirale eintreten. Auch dort spielte der internationale Preisvergleich eine Rolle, wenn auch nicht so direkt wie im MFN-Modell.

GEWOLLT: WENIG TRANSPARENZ

Wo Arzneimittel günstig sind auf der Weltkugel, das hängt stark vom Marktsegment ab und ist bei den innovativen Arzneimitteln (Originalpräparate, Biologika) unübersichtlich. Auch das MFN-Modell lässt viel Interpretationsspielraum, woher denn eigentlich die Bezugsgröße „günstigster Preis“ abgeleitet werden wird. Am günstigsten sind solche Arzneimittelpreise oft in Ländern mit Zentralregulierung, beispielsweise in Spanien, Australien, Kanada, wo frühe Preisverhandlungen und Referenzpreissysteme gelten. In Deutschland gibt es in den ersten zwölf Monaten nach Zulassung zunächst freie Preisbildung durch den Hersteller – dann folgt eine

Preisverhandlung mit dem GKV-Spitzenverband. Viele Hersteller bieten in Entwicklungsländern freiwillige Tiered-Pricing-Modelle oder Lizenzen an Generikaproduzenten an (bei HIV, Hepatitis C, Tuberkulose).

Ein konkretes Beispiel (Stand 2025) macht die Unterschiede deutlich: Ein neues Krebsmedikament (ein Antikörper oder CAR-T) kostet in den USA beispielsweise 350.000 US-Dollar im Jahr, in Deutschland 150.000 Euro, in Kanada 120.000 CAD, in Indien mit Lizenzvereinbarung vielleicht 25.000 US-Dollar oder weniger.

GO WEST UND EROBERE DIE USA

Die hohen Arzneipreise haben mit dazu beigetragen, dass die USA heute der weltgrößte Pharmamarkt sind. Nicht nur holen die innovativen Arzneimittel also in den Staaten den größten Anteil ihrer Jahresumsätze und Gewinne herein, auch das lokale Innovationsökosystem hat am meisten davon profitiert, dass globale (bio)pharmazeutische Unternehmen zu

allererst auf einen Markteintritt und dortigen Erfolg in den USA schielen.

Der weltweite Pharmamarkt wird mit etwa 1,3-1,6 Billionen US-Dollar kalkuliert (EFPIA, 2023). Die USA erreichen davon einen Marktanteil von 45-60%. Das heißt schlicht, dass jede zweite Medikamentenpackung in den USA verkauft wird, im bisherigen Geschäftsmodell der globalen Pharmagiganten auch verkauft werden muss. Und das, obwohl der Bevölkerungsanteil der USA in der Welt nur 4% beträgt. Der zweitgrößte Markt in finanzieller Hinsicht ist China (~8-12%; IQVIA). Danach folgen Japan, Deutschland (4%; IQVIA), Frankreich, Großbritannien, Italien, Kanada.

Der US-Markt hat seine Führungsrolle im Pharmabereich erreicht, weil es einen hohen Anteil an privatversicherten Personen gibt und das hohe Volumen an Risikokapital (etwa Faktor 3-5 mal höher als in der gesamten Europäischen Union, bei etwa nur 2/3 der Bevölkerung) ein Innovationstreiber ist, der in der bisherigen Politik der dortigen Behörden auch Ausdruck gefunden hat in einer hohen allgemeinen Zahlungsbereitschaft sowie frühe Zulassungen in Behandlungsgebieten ohne bisherige Therapieoption. Die Zulassungsregeln folgen also einem die Pharmawirtschaft fördernden Ansatz. Das hilft, Innovationen voranzubrin-

gen, aber auch der Erlösbilanz, mit immer neuen, teilweise auch minimalen, Verbesserungen, hohe Preise erzielen zu können. Nicht vergessen sollte man, dass in den USA für Medikamente geworben werden darf, was mit dazu beiträgt, dass die Marketingausgaben von BigPharma höher sind als ihr Forschungsbudget. Das Geld muss ja geradezu in den USA verdient werden, um die schwächeren Gewinnmargen anderswo ausgleichen zu können.

PREISE WIEDER AUF DER AGENDA

In der neuen Amtszeit von Donald Trump ist das Thema Medikamentenpreise wieder in die Schlagzeilen geraten. Neben einer Besonderheit in den USA, den Pharmacy Benefit Managers (PBM) und deren Mitwirkung an den hohen Arzneikosten, da dann ihre Provisionen entsprechend größer werden, sind erneut die Pharmaindustrie und ihre hochbezahlten Vorstände als Gegenstand der populistischen Kommunikation von Donald Trump auserkoren.

In den ersten Monaten seiner zweiten Amtszeit jagten die bedrohlichen Pharma-Schlagzeilen einander und statt nur in den USA allein wurde damit viel Unsicherheit in den globalen Sektor hineingebracht. Gerade die Diskussion über Einfuhrzölle bei Pharma, die anfangs von Trump mit zwischen 200-250% für ausländische Pharma-

zeutika wie eine tickende Bombe in die Konferenzsäle der Pharmavorstandsetagen platziert wurde, sorgte für gehörige Aufregung. Pharmazeutika als besondere Gegenstände der Lebenserhaltung waren bisher von Zöllen im Welthandel ausgenommen.

HEBEL ZOLLVERHANDLUNGEN

Trump hat die Zollverhandlungen zur Demonstration seiner Weltmachtposition genutzt und nutzt diese noch weiter, um einzelne Länder oder ganze Regionen in seinem Sinne an den Verhandlungstisch zu bekommen und dort einen gut vermarktbareren Deal abzuschließen oder einfach wieder die Schlagzeilen für sich zu haben, wenn er morgens wegen irgendeines anderen Vorfalls auch höhere Zölle als Antwort ins Spiel bringt.

So erging es auch der Europäischen Union, die nach viel öffentlichem Geschrei recht bereitwillig auf einen Zollhandel einging, der allgemein (mit wenigen Ausnahmen) auf alle Importgüter aus Europa 15% Einfuhrzoll veranschlagt. Darin sind nun – erstmalig – auch pharmazeutische Produkte enthalten.

EU-MARKTANTEILE BEI PHARMA

Dies ist aus der Perspektive Trumps ein Mittel, um europäische Hersteller dazu zu bewegen, Produktionsstätten in den USA zu eröffnen oder auszubauen, wo-



NanoEntek

ExTransfection™ Kit
Electroporation system

Up to **50% OFF**

*Terms & Conditions Apply

KEEP YOUR RESEARCH RUNNING

Switch your kits - not your system



Scan me

NanoEntek Europa:
mts med-tech supplies GmbH
Lochhamer Str. 4a
82152 Martinsried

Contact:
Tel. +49 89 21 55 38 43
cell@nanoentek.eu
www.nanoentek.eu

✓ **100% electroporator compatible**

✓ **No changes to protocol or workflow**

DROHT EIN ENDE MIT SCHRECKEN?

rauf noch eingegangen wird. Denn auch ihm und seinen Gefolgsleuten wird nicht entgangen sein, dass der US-Pharmamarkt (noch) sehr stark von europäischen Anbietern dominiert wird. Doch wo steht Europa, wo steht Deutschland eigentlich auf dem Pharma-Weltmarkt?

Obwohl die EU insgesamt, ähnlich wie Deutschland, bei vielen Industriegütern (IT, Auto, Maschinenbau, Chemie ...) Anteilsverluste am Weltmarkt verzeichnet (aktuelle Übersicht Marketscope vfa vom Juli 2025), gilt dies nicht für den Bereich Pharma. Denn die europäische Pharmaindustrie hat über die vergangenen Jahre weltweit an Bedeutung gewonnen. Dies trifft auf alle Regionen zu, am meisten jedoch auf den US-Markt: Dort stieg der Marktanteil der EU-Pharmalieferungen pro Jahr im Trend um 1,9 Prozentpunkte – seit 2013 um etwa 20 Prozentpunkte auf zuletzt 47 Prozent.

DEUTSCHLAND HINTER EU

Der stärkste Wettbewerbsdruck für die deutsche Pharmaindustrie kommt derzeit laut der vfa-Erhebung, die diese Marktanteile analysierte, aus Europa

selbst. Denn nicht etwa die deutsche Pharmaindustrie sitzt hier an der Spitze des gesamteuropäischen Erfolges. Besonders erfolgreich sind hier – wie auch weltweit – Belgien und Irland (Abb. rechts). Dies hat unterschiedliche Gründe, die neben steuerlichen Anreizen auch zahlreiche strukturelle Maßnahmen umfassen. Im Falle Belgiens ist der Schub durch die Produktion von Corona-Impfstoffen in den Jahren 2021/22 zu berücksichtigen.

Die USA ihrerseits haben im Bereich Biotech, getragen durch hohe Forschungsinvestitionen, enge Kooperationen zwischen Universitäten, Start-ups und Kapitalmärkten sowie eine günstige regulatorische Umgebung, weltweit eine Spitzenstellung erreicht. Diese innovative US-Pharmabranche zählt zu den wenigen Ausnahmen an Industriezweigen, in denen die USA weltweit, auch in China und Europa, Marktanteile erringen konnten. Das stark auf Exporte ausgelegte Pharmageschäft Deutschlands muss also nicht nur in den USA aufpassen, den Anschluss zu halten. Es findet sich auch nicht einfach anderswo auf dem Globus ein leicht erreichbarer Ausgleich.

HILFERUF VON PHARMA

Schon im April teilten die CEOs von Novartis und Sanofi, Vas Narasimhan und Paul Hudson, ihre Sorgen über die Entwicklungen in den USA in einem Beitrag

in der FINANCIAL TIMES mit. Der Anlass dafür waren die als Trump-Besänftigung gedachten Ankündigungen von Investitionen von mehr als 150 Mrd. US-Dollar verschiedener biopharmazeutischer Unternehmen. Darunter Novartis wie auch der Schweizer Nachbar Roche mit einer jeweiligen Investitionssumme von 50 Mrd. US-Dollar oder die CDMO Lonza, die massiv in Kalifornien investiert.

Obwohl Europa einige der wichtigsten biopharmazeutischen Unternehmen der Welt beheimatet (siehe Top-20-Ranking S. 12), sehen die beiden CEOs diese Position nun in Gefahr, denn die hohen Investitionen in den USA zeigten bereits an, dass solche Aktivitäten zukünftig verstärkt dort stattfinden und sich auch europäische Pharmaunternehmen dem nicht entziehen könnten. Ein Albtraum für die exportorientierte Industrie der Schweiz sind nun die angedrohten Zölle von sogar 39%. Denn den größten Anteil am Export hat in der Schweiz: die dortige Pharmaindustrie.

JAPAN ALS NEGATIVBEISPIEL

Wenn nicht eingegriffen wird, werde Europa bald vor ähnlichen Krisen stehen, wie man sie in anderen Ländern erlebt habe, warnen die Briefschreiber von Novartis und Sanofi eindringlich und verweisen auf das Beispiel Japan. In den vergangenen zehn Jahren habe Japan eine erhebliche Desinvestition der biopharmazeutischen Industrie erlebt, da die Preise für patentierte Arzneimittel gesenkt wurden, um den Markt für ältere Generika zu schützen. Dies führte zu einem erheblichen Arzneimittelnrückstand. Japan sei nun dabei, den Ansatz zur Förderung neuer Arzneimittel zu reformieren, aber dies sei ein langsamer Prozess.

In den Augen der beiden CEOs könne Europa durch Deregulierung und das Schaffen eines attraktiven Marktes das weltweite Potential seiner biopharmazeutischen Industrie freisetzen. Doch ganz praktisch wünscht sich die europäische Pharmaindustrie die Bereitschaft in Europa, höhere Preise zu bezahlen. Also eine Art Transfer des



Gute Miene zum bösen Zollspiel machte EU-Präsidentin von der Leyen bei Donald Trump.

US-Modells nach Europa. Kann das die Lösung für unsere knirschenden Gesundheitssysteme sein?

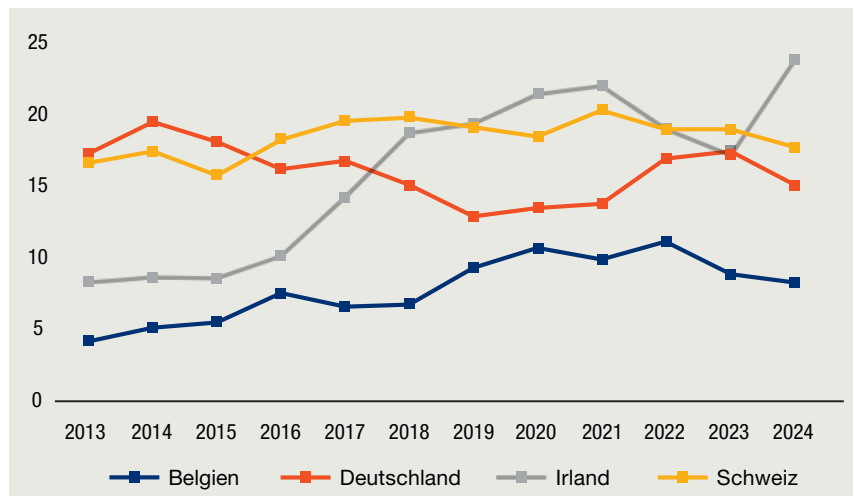
RETTUNG INNERHALB EUROPAS

Der Verband der forschenden Arzneimittelhersteller geht in seiner Analyse aus dem Sommer etwas tiefer und fordert eine dedizierte europäische industriepolitische Agenda. Drei Punkte hält er für wichtig: Erstens müsse dem US-Markt ein quantitativ mindestens ebenbürtiger europäischer Markt gegenüberstehen, von dem aus weitere große Märkte erreichbar sein sollten. Zweitens liege eine große Chance in der Geschwindigkeit. Die USA und China würden in ihren jeweiligen industriepolitischen Agenden massiv auf den schnellen Ausbau von Kapazitäten in zentralen Technologiefeldern setzen. Diese Geschwindigkeit wird in Europa, vor allem aber in Deutschland, längst nicht erreicht, so der vfa. Ohne eine deutliche Beschleunigung auf allen Ebenen würde die Lücke gegenüber der Konkurrenz noch größer werden. Drittens brauche es eine Investitionsoffensive – neben der Modernisierung der öffentlichen Infrastruktur sei vor allem privates Geld für Forschung und Innovationsprozesse dringend notwendig.

Es fehlten laut vfa „neue Ideen und Unternehmen, die in wichtigen Technologien wie Biotech oder digitalen Feldern forschen“. Deutschland ist noch viel zu selten auf der globalen Pharma-Innovationslandkarte vertreten. Damit eine solche Erneuerung an Dynamik gewinnen könne, brauche es ein stärkeres Bemühen um internationale Fachkräfte und deren Netzwerke. Der vfa wünscht sich einen großen Wurf, der in all diesen oft angemahnten Handlungsfeldern endlich einen Impuls setzen müsse.

WILL DEUTSCHLAND INNOVATION?

Doch beim Thema Investitions- und Innovationsoffensive muss sich Deutschland die Frage stellen: Wird Innovation überhaupt gewollt? Sind es nicht immer und immer wieder die gleichen Klagelieder und Forderungen der Akteure – und trotzdem ändert sich nichts?



Noch hat die europäische Pharmaindustrie größere Marktanteile in den USA (in Prozent), doch speziell Irland und Belgien haben sich dabei besser entwickelt, Deutschland schwächelt.

Raphael Laguna de la Vera, Direktor der Bundesagentur für Sprunginnovationen (SPRIND), hat in einem Gastbeitrag für die Konrad-Adenauer-Stiftung gemeinsam mit dem Finanzforscher Dirk Honold (Nürnberg) die deutsche Industrie zu einem offensiveren Umgang mit Start-ups aufgerufen. Sein Vorwurf: Deutsche Großunternehmen seien viel zu zurückhaltend beim Zukauf von Innovationen.

„Amerikanische und zunehmend auch chinesische Großunternehmen schnappen sich die innovativsten Start-ups aus Deutschland und Europa weg“, schreibt er. Wer nicht rechtzeitig zugreife, verliere nicht nur Technologien, sondern ganze Märkte, was man bei Solar und Robotik und anderen Feldern schon gesehen habe.

Zur Untermauerung verweist Laguna de la Vera auf Zahlen des High-Tech Gründerfonds: Rund 80% der Übernahmen von Start-ups mit einer Bewertung über 25 Mio. Euro gingen zuletzt an außereuropäische Investoren. In den USA sei es für Konzerne selbstverständlich, jedes Jahr hunderte Start-ups zu kaufen – nicht nur zur Marktbereinigung, sondern um sich frühzeitig Zugang zu bahnbrechenden Technologien zu sichern. Dies geschehe auch mit extrem hohen Bewertungen, wenn eine Technologie- und Marktführerschaft winke. Seine zentrale Botschaft: „Wenn

die deutsche Industrie nicht systematischer und intelligenter Innovation von externen Innovatoren einkauft, wird sie technologisch weiter zurückfallen.“ Die hiesigen „Industrie-Goliaths“ müssten lernen, die „Steinschleudern“ der jungen „Davids“ zu erkennen, in sie zu investieren und mit ihnen gemeinsam neue Märkte zu erschließen.

Der Weckruf der SPRIND-Agentur hat einige Reaktionen ausgelöst. Aus dem Kreis der Investoren wurde bestätigt, dass Übernahmen deutscher Start-ups viel zu selten zustande kommen und internationale Käufer längst dominieren. Vertreter aus der Industrie wiederum verweisen auf hohe regulatorische Hürden und interne Trägheiten, die schnelle Entscheidungen erschweren. Einigkeit besteht immerhin darin, dass das Zusammenspiel von etablierten Konzernen und jungen Innovatoren deutlich verbessert werden muss, wenn Deutschland im internationalen Wettbewerb bestehen will.

„Insgesamt sicher zutreffend, aber zu sehr auf Cash fokussiert“, kommentierte den Argumentationsaustausch beispielsweise Prof. Dr. Jochen Maas, ehemaliger R&D-Geschäftsführer bei Sanofi. Bürokratie, Fachkräftemangel oder eine kurzatmige Politik bremsen ebenso stark wie fehlende Investitionen.

DROHT EIN ENDE MIT SCHRECKEN?

Philipp Baaske, Gründer von Nano-Temper (s. Interview S. 25), sieht zudem ein strukturelles Problem: „US-Firmen werden meistens mehr Geld bieten können als europäische Unternehmen. Vielleicht ist auch der Venture-Capital-finanzierte Weg der amerikanische Weg – und führt damit automatisch in die USA.“ Europa müsse stärker auf seine Mittelstandsstruktur setzen, so das Credo des Physikers.

Auch Johannes Frühauf, Gründer von LabCentral in den USA (Boston) und mit seinem Netzwerk an Laborzentren für die Life Sciences (BioLabs) zunehmend auch in Europa aktiv (in Deutschland nun nach Heidelberg auch in Berlin und München), mahnt: „Die Korrektur darf nicht darin bestehen, es deutschen Start-ups schwerer zu machen. Nötig ist eine stärkere Investitionsinfrastruktur in Deutschland – von Venture Capital bis zu einer Unternehmenskultur, die externe Innovation wirklich integriert.“

Die Diskussion über die verschiedenen Hemmnisse für eine aktivere Innovationslandschaft in Deutschland, die sich nicht nur in vielen Start-up-Summits oder lustig-bunten Pitch-Events verlieren dürfe, setzte sich auf vielen Branchenevents der vergangenen Wochen fort.

ZÖGERLICHE INDUSTRIE

Dort verwiesen andere Stimmen auf kulturelle und organisatorische Hürden in Deutschland. Holger Bengs, Berater und Netzwerker in der Chemiebranche, spricht von einer verbreiteten „Innovationsträgheit“, die er nun schon seit Jahren in der Großindustrie beobachtet. Ähnlich argumentierte Frank Lemser, Gründer von proProduktmanagement: „Das größte Problem in 90% der Unternehmen ist eine fehlende marktfaktenbasierte Grundlage für strategische Entscheidungen.“



David gegen Goliath, Kampf gegen das vermeintlich Übermächtige

gen. Ohne diese Basis werden Start-up-Kooperationen gar nicht erst in Betracht gezogen.“

Thomas Jarzombek, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesdigitalministerium, unterstützte die Analyse von Laguna de la Vera: „Hier wird der Finger in die Wunde gelegt. Das gilt bislang auch für Investitionen des Staates. Wir wollen genau das jetzt ändern.“ Doch der x-ten politischen Ankündigung etwas zum Besseren ändern zu wollen, schlug auch Skepsis entgegen. Lukas Bennemann, Wunderland-VC-Investor, konterte: „Bei 3,8 Bio. Euro Kapitalanlagevolumen bräuchte es den Staat eigentlich gar nicht. Würden wir diesem Kapital mehr Freiheit geben, könnten die Staatsmittel sinnvoller eingesetzt werden.“

KEIN INNOVATIONSTHEATER

Ob mehr Mut zu Investitionen, bessere Rahmenbedingungen oder eine neue Unternehmenskultur – einig waren sich diese und viele weitere Branchenkenner nur in einem: Bloßes „Innovationstheater“ reicht nicht mehr aus.

Damit sind unter anderem die gießkannenartigen Vergaben von Fördergeldern über lokale Standorte für immer neu aus dem dortigen Akteurskreis

herauswachsende Innovationsinitiativen gemeint, die seit dem BioRegio-Wettbewerb alleine in der Biotech-Branche zum wiederholten Male unter diversen Namen stattgefunden haben. Jedesmal wird dann aufs Neue eine Organisation zur Koordinierung der Initiative aufgebaut, gefördert und muss nach wenigen Jahren schauen, ob ein tragfähiges eigenes Finanzierungsmodell entwickelt werden konnte oder nicht lieber der nächste Förderantrag für eine neue Initiative geschrieben werden sollte.

Auch das fetischhafte Durchtrennen von roten Bändern bei der Grundsteinlegung, den Richtfesten und Einweihungen neuer Gründerzentren oder anderer Forschungsinfrastruktur kann zu diesem Innovationstheater hinzugezählt werden. Dies alles schafft vielleicht neue Räume für Innovationen, aber darin noch keine neuen Innovationen und Gründer. Dies geht immer noch am besten über die finanziellen Anreize eines erfolgreichen Unternehmens. Und damit wieder zurück zur Eingangsfrage: Was würde passieren, wenn die US-Zentrierung all der laufenden und zukünftigen Pharma-Innovationsprojekte nicht mehr funktioniert, weil dort nicht mehr die hohen

Preise gezahlt werden, die die hohen Innovationskosten einspielen sollen? Spürt man schon etwas auf der Finanzierungsseite, dass die ausgelöste Unsicherheit die verfügbaren Gelder und Investoren verschreckt hat wie das junge Reh am Straßenrand?

POSITIVE STIMMUNG VERFLOGEN

Mit dem Blick auf die bekannten Branchenbarometer der Biotechnologie-reports von EY und BIO Deutschland zum vergangenen Jahr, könnte man sich fast ein wenig in Sicherheit wiegen oder gar auf die Schultern klopfen. Alles nicht so schlecht gelaufen, die Coronadelle ausgebügelt. Denn 2024 sammelten deutsche Biotech-Start-ups satte 1,9 Mrd. Euro ein – 78% mehr als 2023 (1,1 Mrd. Euro), ein Rekord ohne Pandemie-Sonderfaktoren. Doch die Freude währte nur kurz und die Marktunsicherheit schlug sich deutlich nieder: Im 1. Quartal 2025 brach das Volumen auf 130 Mio. Euro ein, 78% weniger als im Vorjahr (591 Mio. Euro). Die VC-Investitionen waren 2024 noch von 533 auf 898 Mio. Euro (+68%) gestiegen, wenn auch nur wenige Einzelunternehmen davon profitierten.

Und selbst die Frühphasenfinanzierung verdoppelte sich 2024 noch auf 420 Mio. Euro, Seed-Investitionen verdreifachten sich auf 104 Mio. Euro.

Die Zahlen der ersten Monate sprechen eine völlig andere Sprache, die

Stimmungslage in der Branche ist mittlerweile eine ganz andere. Das Jahr 2025 wird als Horrorjahr der Unsicherheiten und der Investorenzurückhaltung angesehen, falls nicht noch zum Jahresende endlich ein Umschwenken zu vermelden sein sollte. Die Frage ist dabei nicht so sehr das fehlende Geld, von dem viele VC-Manager immer wieder behaupten, davon wäre sehr viel verfügbar und auf der Suche nach dem attraktiven Investment. Die Frage ist daher einfach, ob diese Zurückhaltung der Investoren als Einzahler in die bisher üblichen Vehikel eines Venture-Fonds nicht auch deswegen zurückschrecken, weil das Modell eines Return of Investments (ROI) in dieser unsicheren Lage bezüglich Preisen und Wertschätzung in den USA alles andere als gewährleistet scheint? Wenn kein IPO möglich ist, ist kaum ein Exit möglich; wenn selbst der Lottotreffer einer Zulassung durch die FDA keinen Blockbuster-Geldregen mehr zusichern sollte: Wer wollte diesen Bereich bei klarem Verstand für eine attraktive Investorenchance ansehen?

Die Hoffnungen haben sich daher nun auf die großen Pharmafirmen selbst verlagert. Das ständig drohende Patentkliff und die nahezu abgeschaffte eigene Forschung machen es unabdingbar, sich neue Wirkstoffkandidaten von außen zu holen. Die enormen Milliarden Gewinne der vergangenen

Jahre müssen nur den Weg zu den Innovatoren finden. Doch hier droht die nächste Gefahr für Deutschland, für Europa: Immer stärker wird dabei das Glück in Wirkstoffkandidaten aus China gesucht. Globale Pharmakonzerne haben im ersten Halbjahr bis zu 48,5 Mrd. US-Dollar in Partnerschaften mit chinesischen Biotechs investiert – mehr als die gesamten 44,8 Mrd. US-Dollar des Jahres 2024.

Die Zahl stammt aus einer Analyse von IQVIA und weist auch die steigende Dealdynamik nach: Alleine im ersten Halbjahr 2025 wurden 61 Abkommen geschlossen, im vergangenen Jahr insgesamt etwa 100. „In den vergangenen Jahren haben globale Biopharma-Unternehmen zunehmend in Therapien chinesischen Ursprungs investiert, um kosteneffiziente Innovation zu nutzen“, schreibt IQVIA. „Im Gegenzug erhielten chinesische Firmen internationale Anerkennung für ihre neuartigen Assets und Technologien.“ Von den 61 Deals im ersten Halbjahr 2025 schlossen 37 eine US-Firma als Partner ein. Damit verdoppelten die US-Unternehmen schon jetzt ihre Chinabeziehungen des Gesamtjahres 2024.

IN DER WEST-OST-ZWICKMÜHLE

Europa, und mittendrin auch Deutschland, befindet sich also in der berühmten Zwickmühle: In den USA droht totale

YOUR CRO: FLEXIBLE EXPERTS AND RELIABLE SOLUTIONS.

- ▶ Customized conduct of clinical trials for biotech and medical device companies
- ▶ Highest quality standards, accompanied by frequent and clear communication
- ▶ Combined know-how in all major indications through our 240 in-house experts in Europe

fgk-cro.com

Owned and managed by:

Dipl.-Stat. Martin Krauss

+49 89 893 119-25

martin.krauss@fgk-cro.com

Heimeranstrasse 35 · 80339 Munich · Germany

Delivering Reliability

FGK
CLINICAL RESEARCH

DROHT EIN ENDE MIT SCHRECKEN?

Unsicherheit und eigentlich kann dort nur noch Geschäfte machen, wer auch vor Ort als quasi amerikanisches Unternehmen notiert ist und damit dem Motto „Make America great again“ dient.

Auf der anderen Seite steht China mit einer Turbo-Innovationsmaschine, die bereits auf Augenhöhe mit den bisher führenden USA kommt und von dort immer mehr Geld anlockt, das an den bienenfleißig erarbeiteten chinesischen Innovationen teilhaben möchte. Auch die deutsche und europäische Pharmawelt ist längst auf den China-Zug aufgesprungen; die Mainzer BioNTech beispielsweise bezog die zulassungsnächsten Krebswirkstoffe in Milliarden deals oder -Firmenaufkäufen in Fernost. China hat damit Europa schlicht den Rang abgelaufen, die Geldströme haben schon ihre Richtung um Europa herum geändert.

Was macht das mit den Geschäftsmodellen für eine Medikamenteninnovation, die bisher immer mit den hohen Erlösen in den USA gerechnet hatten und auf dieser Basis in zig Businessplänen berechnet worden sind? Haben die (wenigen) deutschen und europäischen VCs einen Plan B in der Tasche, wenn der riesige Return of Investment (im Glücksfall der milliardenschweren Zulassung in den USA) nun gar nicht mehr erreichbar sein könnte und wie dennoch eine Ausschüttung an die Investoren möglich sein kann? Doch können solche Investoren zukünftig überhaupt noch gefunden werden?

Im vorherrschenden Geschäftsmodell mit den USA als prägendem Markt ist der Exit für den Investor die Möglichkeit, Kasse zu machen. Doch in Europa gibt es keinen funktionierenden Aktienmarkt, der Börsengänge honoriert und damit Kapitalmittel für die Unternehmensentwicklung bereitstellt. Euronext oder deutsche Börsen

sind genauso ein Trauerspiel wie derzeit die Nasdaq für Biotechnologieaktien auch US-amerikanischer Prägung. In den USA gehen trotzdem alle von einer Erholung der IPO-Situation aus. In Europa jedoch, in Frankfurt und andernorts findet man derzeit nur die Absagen von geplanten Börsengängen und wenig Kauflaune von Aktionären.

Keine Börsengänge, keine Exitmöglichkeit außer den Verkauf an BigPharma. Werden nicht auch die VCs notgedrungen stärker in die Märkte ausweichen müssen, die Innovationen wertschätzen und in denen Kapitalbewegungen Innovationen unterstützen, etwa in Asien?

EXITS SIND KEIN SELBSTZWECK

Der schon erwähnte Philipp Baaske hat sich in dieser Situation zu Wort gemeldet und eine Grundsatzdiskussion über die Ausrichtung des europäischen Innovationsökosystems angestoßen. In einem Beitrag auf LinkedIn fordert er: Start-ups sollten nicht allein für schnelle Exits und Investoren-Renditen aufgebaut werden, sondern als langfristige Werttreiber für Gesellschaft und Wirtschaft.

ANZEIGE

www.cem.de
Tel. 02842/9644-0
Schnelle und reine Peptidsynthese in der Mikrowelle.
CEM

„Deutschland ist Weltklasse in der Wissenschaft. Aber wir sind schwach darin, diese Stärke in wirtschaftlichen Wert zu übersetzen“, so Baaske. Ein „ideales Ökosystem“ dürfe nicht nur den Weg von der Idee bis zum Verkauf skizzieren. Exits führten allzu oft dazu, dass Technologien und Vermögen ins Ausland abwanderten. Nachhaltigen Wohlstand schafften dagegen Unternehmen, die blieben, Steuern zahlten und Jobs über Jahrzehnte sicherten. Als Beleg verwies er auf Nano-Temper: 200 Arbeitsplätze weltweit, 364 Mio. Euro Umsatz, 44,8 Mio. Euro Steuern – ohne externes Kapital, sondern aus eigener Kraft. Seine Vision klingt recht

einfach und doch inspirierend: „Lasst uns einen neuen europäischen Mittelstand schaffen“, proklamierte Baaske.

EUROPA: NEUE GRÜNDERZEIT

Viele Stimmen aus dem Ökosystem begrüßten Baaskes Ansatz. Jérôme Lutz, Start-up-Unterstützer der TU München und Vernetzer von smarten Laborinnovationen mit Laborausrüstern stimmte Baaske zu: „Ein profitables Geschäft aufzubauen ist oft viel lohnender, als das Geld anderer so schnell wie möglich auszugeben“, sagte Lutz. In der Ausbildung müsse es daher mehr Raum für klassische, langfristige Unternehmensführung geben – jenseits von BWL-Mainstream oder VC-getriebenem Hockey-Stick-Denken.

Andere mahnten zur Differenzierung. Olivier Litzka von Andera Partners warnte vor einer „Exit versus Aufbau“-Dichotomie: Es gebe vielfältige Wege, Firmen zu entwickeln – mit und ohne VC. In dieses Horn stieß auch Investor Karl Naegler (Sofinnova Partners): Regionen mit tiefen VC-Pools – wie Boston oder das Silicon Valley – hätten bewiesen, dass Exits und nachhaltige Champions kein Widerspruch seien, sondern sich gegenseitig verstärken. Entscheidend sei, laut Naegler, in Europa endlich vergleichbare Ökosysteme aufzubauen und dabei die Fragmentierung zu überwinden und nicht nur mit Klasse, sondern auch mit kritischer Masse zu überzeugen.

Die schwierige Lage im lange verwöhnten Pharmasektor zeigt, dass es auch an Deutschland, an Europa selbst liegt, aktiver Gestalter von Innovationsökosystemen sein zu wollen oder die Innovationen früher oder später ohne wirklich nachhaltige Wertschöpfung nach West oder Fernost zu verkaufen. Zwischen Exit-Strategie und Mittelstands-Ideal klafft kein unüberbrückbarer Gegensatz – Europas Start-up-Kultur muss jedoch von den existierenden europäischen Champions endlich ernst- und wahrgenommen werden. Dort kann man hilfreiche Steinschleudern finden im Kampf gegen die Goliaths dieser Welt.

IMPRESSUM

Das Magazin |transkript erscheint vierteljährlich im Verlag der

BIOCOM Interrelations GmbH
Jacobsenweg 61
13509 Berlin | Germany
Tel.: 030/264921-0
Fax: 030/264921-11
E-Mail: transkript@biocom.de
Internet: www.biocom.de

Herausgeber:
Andreas Mietzsch

Redaktion:
Dr. Georg Käab (V.i.S.d.P.)
Thomas Gabrielczyk
Maren Kühr

Anzeigen:
Oliver Schnell, Christian Böhm,
Andreas Macht
Tel.: 030/264921-45, -49, -54

Vertrieb:
Nancy Weinert
Tel.: 030/264921-40

Gestaltung:
Michaela Reblin

Herstellung:
Martina Willnow

Druck:
KÖNIGSDRUCK, Berlin

31. Jahrgang 2025
Hervorgegangen aus BioTechnologie
Das Nachrichten-Magazin (1986–88)
und BioEngineering (1988–94)
ISSN 1435-5272
Postvertriebsstück A 49017

|transkript ist nur im Abonnement erhältlich. Der Jahrespreis der BIOCOM CARD beträgt für Firmen und Institutionen 200 €. Für Privatpersonen 100 € und für Studenten unter Vorlage einer gültigen Immatrikulationsbescheinigung 50 €, jeweils inkl. Mwst. und Porto. Der Lieferumfang der BIOCOM CARD umfasst pro Jahr 4x |transkript, 4x European Biotechnology, 1x BioTechnologie Jahrbuch und 1x German Biotech Guide. Auslandstarife auf Anfrage. Eine Abo-Bestellung kann innerhalb von zwei Wochen bei der BIOCOM AG schriftlich widerrufen werden. Das Abonnement gilt zunächst für ein Kalenderjahr und verlängert sich jeweils automatisch um ein weiteres Jahr. Das Abonnement kann jederzeit beim Verlag zum Ende eines Kalendermonats gekündigt werden. Bei Nichtlieferung aus Gründen, die nicht vom Verlag zu vertreten sind, besteht kein Anspruch auf Nachlieferung oder Erstattung vorausbezahlter Bezugsgelder. Gerichtsstand, Erfüllungs- und Zahlungsort ist Berlin. Namentlich gekennzeichnete Beiträge stehen in der inhaltlichen Verantwortung der Autoren. Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Ohne schriftliche Genehmigung darf kein Teil in irgendeiner Form reproduziert oder mit elektronischen Systemen verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Titelbild: richard204 - stock.adobe.com
Beilage: mts med-tech supplies

© BIOCOM Interrelations GmbH
© BIOCOM ist eine geschützte Marke der BIOCOM AG, Berlin



INDEX

UNTERNEHMEN

SEITE

4SC AG 27

A
Abbvie Inc. 56
Acrutis Therapeutics Inc. 56
Acuris AG 24
Affimed NV 27
aimed analytics GmbH 19
AIT Austrian Institute of Technology GmbH 91, 96
Akribes Biomedical GmbH 43, 50
Altaris Capital 27
altona Diagnostics GmbH 93
Amgen Inc. 12
AMSilk GmbH 20
Apceth GmbH 27
ARGE LISAvienna 47, 48
Argenx SE 12
Arvalus Therapeutics 61
Astellas Pharma 24
AstraZeneca PLC 56
Austrian Business Agency 41, 42
Autolomous 54

B
Bayer AG 23, 27, 29
betaSENSE GmbH 93
BioArctic Neuroscience AB 27
BioCampus Cologne Grundbesitz GmbH & Co.KG U4
biomindz 65, 72
Biontech SE 24, 27, 29
BioVariance GmbH 27
Blueprint Biomed GmbH 98
Boehmert & Boehmert 22
Boehringer Ingelheim 36
Brain Biotech AG 27, 81
BridgeBio Oncology Therapeutics 21
Bristol Myers Squibb 54
btS e.V. 110
BVMA e.V. U3

C
CeGaT GmbH 92
Cellares 54
Cellix Ltd 53
Cellular Origins 54
cellvie AG 9
CEM GmbH 18, 24, 109
Charles River Deutschland 53
Cicor Management AG 100
Concept Heidelberg 86, 90
Corbion NV 27
CPTx GmbH 55, 58
CSL Behring GmbH 27, 29
CureVac NV 27, 29
Cutiss AG 9

D
Daiichi Sankyo 24
Duality Biologics 24

E
Eat Beer Biotech GmbH 8
EB Research Institute GmbH 39
ecoplus. Niederösterreichs Wirtschaftsagentur GmbH 37, 44

Eli Lilly 12
EPflex Feinwerktechnik GmbH 106
EsoBiotech SA 55, 56
European Biotech. Network 113
Evotec SE 27, 29

F
F. Hoffman-La Roche 23, 24, 62
Fenwal Inc. 53
Fördergesellschaft IZB 71
Fresenius Kabi Deutschland 53
Fundamental Pharma GmbH 51

G
GEA Group AG 28
Gerresheimer AG 28
Gilead Sciences 54
GSK plc 12

H
Haya Therapeutics SA 6
Hengrui Medicine 24
Herbst Kinsky Rechtsanwälte 40, 45

I
IBA Lifesciences GmbH 95
by Cube Biotech 89
IMEC 55
Interius Biotherapeutics Inc. 24
ITM Isotopen Techn. München 24

J
Jenthera Therapeutics 55
JLP Health GmbH 46
Johnson & Johnson 12
K
Kadans Science Partner 66-68
Kizoo 9
KWS SAAT AG 9

L
Limula SA 6, 54
Lonza Group AG 28, 54
LoopLab Bio GmbH 46

M
Mainz Biomed N.V. 95
Medigene AG 27
Merck KGaA 27
Merck Sharp & Dohme 24
Mevaldi BV 9
MicrofluidX 54
Miltenyi Biotec 6, 54
Minaris Advanced Therapies 27
Mirati Therapeutics 24
Monte Rosa Therapeutics Inc. 6
mts med-tech supplies 13, Beilage
Myeloid Therapeutics 56

N
NanoTemper Technologies GmbH 25
New England Biolabs GmbH U2
Noselab GmbH 19
Novartis AG 6, 9, 27, 54
Novo Nordisk A/S 12
Novotech 55

O
Oculus Holding AG 21
oncgnostics GmbH 27

Ori Biotech 54
Otsuka Holding 9
Ottobock Healthcare 102

P
Pfaff GmbH 102, 104
Pfizer Inc. 27
PharmaLex GmbH | Cencora 32, 49
Pharo Labs GmbH 105

Philips Electronics Nederland 54
PlasmidFactory GmbH 3
Pramera Biotech AG 19
Pro-Liance Global Solutions 54
Promega GmbH 89, 95

Q
QuantiLight 98
Quirónsalud 53

R
Rentschler Biopharma SE 7, 30
Regeneron Pharmaceuticals 12
Revolution Medicines 24
Rhovica Neuroimaging AG 97
RIANA Therapeutics GmbH 46
Richter BioLogics GmbH 31
RNhale GmbH 71
Roche Diagnostics GmbH 87
Rock Capital Group|SKYGATE69, 73

S
Sandoz 27
Sartorius AG 7, 8, 28
Shandong Shunfeng Bio 9
Shanghai Allist Pharmaceuticals 24
Sironax 27
SLS Partnering GmbH 107
SpringWorks Inc. 27

T
Takeda Pharmaceuticals 12
T-CURX GmbH 57
Technologiepark Heidelberg 67, 70
Tiakis Biotech AG 23
TQ Therapeutics 54
Trockle Unternehmensberatung 113

U
Umoja Biopharma Inc. 56
UPenn 54

V
Valneva SA 27
VeonGen Therapeutics GmbH 24
Veraxa Biotech 21
Vertex Pharmaceuticals 12
Vetter Pharma GmbH 30
Viatolea 98

W
Wacker Chemie AG 29
Wuxi AppTec 27

X
Xlife Sciences AG 21
XNapharma GmbH 19

Z
ZECHA Hartmetall-Werkzeugfabrikation GmbH 101