

## Wirtschaft

## West-östliche Kooperationen für Life-Science-Unternehmen immer wichtiger

20.05.2011



Bei der 4. DVFA Life Science Conference sprachen Experten in Podiumsdiskussionen darüber, vor welche Herausforderungen Unternehmen aus der Life Sciences-Branche gestellt sind, wenn sie auf einem zweiten Kontinent Fuß fassen wollen.

Quelle: DVFA

**Immer mehr Life Science-Unternehmen wagen den Sprung nach Asien. Unternehmen aus dem Bereich der medizinischen Biotechnologie und Pharmazie locken noch weitgehend unerschlossene Märkte mit Milliarden potentiellen Kunden. Die erstarkende Start up-Szene und eine aufstrebende Forschungslandschaft versprechen auch den Herstellern von Laborprodukten glänzende Geschäfte. Aber auch in die andere Richtung setzt eine Wanderungsbewegung ein. Unternehmen aus Asien machen sich auf gen Westen und bauen Geschäftsstellen in Europa auf. Vor welche Herausforderungen die Arbeit auf einem anderen Kontinent die Life Science-Firmen stellt, darüber informierten sich Mitte Mai Finanzspezialisten aus ganz Deutschland auf der „4. DVFA Life Science Conference“ in Frankfurt am Main.**

Die Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) hatte unter dem Motto

„Going East – Going West“ Referenten aus verschiedenen Bereichen geladen, die das Thema aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchteten. Den Anfang machte Martin Schloh, Partner beim Beratungsunternehmen PricewaterhouseCoopers. Er sieht mehrere Gründe dafür, warum sich der Aufbau asiatischer Dependancen gerade für Medikamentenentwickler lohnt. Abgesehen von der Größe beispielsweise Chinas gebe es dort auch einen großen unerfüllten medizinischen Bedarf. „Die jüngste Gesundheitsreform verlangt, dass die Firmen umfassende klinische Studien durchführen und nicht mehr nur die Übertragbarkeit der Ergebnisse prüfen“, sagte Schloh vor etwa 80 Zuhörern in Frankfurt. Die großen Pharmakonzerne haben aber nicht nur neue Absatzmärkte im Blick. Im Kampf um die klügsten Köpfe sind die Firmen inzwischen weltweit auf der Suche nach hochqualifizierten Spezialisten – und mit 1,3 Milliarden Einwohnern bietet das Reich der Mitte einen großen Talentpool. Besonders in den letzten zehn Jahren hat sich das Land rasend schnell entwickelt, glaubt auch Victor Shi, von Qiagen. „In einem typischen chinesischen Forschungszentren arbeiten schon heute elf- oder zwölftausend Mitarbeiter“, so Qiagens Präsident für Asien und den Pazifischen Raum. „Bald wird es dort die größten Forschungscluster der Welt geben.“ Nicht zuletzt wegen dieser Entwicklung ist China inzwischen der drittgrößte Markt für den Hildener Diagnostikkonzern.

#### „China ist Westeuropa plus Osteuropa und Afrika“

Und doch: Erfolg ist für hierzulande ansässige Firmen, die den Sprung in den Osten wagen, keineswegs selbstverständlich. „Stellen sie sich China nicht als einen einzigen großen Markt vor!“, warnt beispielsweise Shi. „China ist Westeuropa plus Osteuropa und Afrika in einem.“ So fordert der asiatische Markt gerade im Vergleich zur deutschen Mentalität ein Umdenken. „China verändert sich unglaublich schnell“, schildert der Schwede Anders Bang, geschäftsführender Direktor der Mindray Medical Company GmbH, seinen Eindruck. Wenn er zum Hauptquartier von Mindray ins chinesische Shenzhen reise, sei innerhalb eines Jahres häufig aus einer einfachen Straße eine mehrspurige Autobahn geworden. Dem ständigen Wandel muss auch die Unternehmensstrategie folgen, häufig geht Geschwindigkeit vor Perfektion. „Ich brauche einen Tata in einem Jahr und nicht einen BMW in fünf Jahren“, bringt Shi es auf den Punkt.

#### DVFA

Die Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management ist der Berufsverband der Investment Professionals in Deutschland  
zur Website:  
[hier klicken](#)

#### Mehr auf [biotechnologie.de](http://biotechnologie.de)

##### Länderfokus:

Biotechnologie in China

##### News:

Bio-Europe Spring in Mailand  
- Pharmastrategien auf dem Prüfstand

##### News:

Bayer, Roche und Qiagen bauen um

Nicht nur die Europäer sind auf der Suche nach einem neuen Standbein. Gerade in den vergangenen Jahren hat eine entsprechende Gegenbewegung eingesetzt: Asiatische Firmen drängen nach Europa. „Durch das Erschließen neuer Märkte sollen häufig bestehende Produktionskapazitäten gefüllt werden“, sagt Songjie Liu, geschäftsführende Direktorin des Beratungsunternehmens GCTex GmbH. Mitunter gehe es aber auch darum, den Zugang zu Patenten sowie Technologien zu sichern. Die chinesische Regierung fördere gerade im Gesundheitswesen eine Konsolidierung und stärkere Exportorientierung des Marktes, beispielsweise durch Fördermittel oder Steuererleichterungen. Ein Beispiel für ein chinesisches Unternehmen, das auch in Europa Erfolge feiern kann ist der Medizintechnikkonzern Mindray. Vor allem durch ein gutes PreisLeistungsverhältnis können die

Produkte überzeugen, glaubt Deutschland-Chef Bang. Rund 700 Millionen Euro Umsatz meldete das in Shenzhen beheimatete Unternehmen für das Jahr 2010. Mehr als ein Viertel davon stammt inzwischen aus den Industrieländern. Der Erfolg bewirkt offenbar auch einen Wandel in der Selbstdarstellung des Unternehmens. „Wir sind kein chinesisches Unternehmen, wir sind international“, betont Bang gleich mehrmals während seines Vortrages in Frankfurt. Und das wiederum ist wohl eine der Lehren des Kongresses: Egal ob im Osten oder Westen, sich bietende Chancen nehmen Life-Science Unternehmen weltweit wahr.