

Original und Kopie

Teva, weltgrößter Hersteller von Nachahmermedikamenten, investiert in die E

- ▶ Patentschutz des größten Umsatzbringers endet 2014.
- ▶ Teva plant Neugeschäft mit neuen Dosierungen.

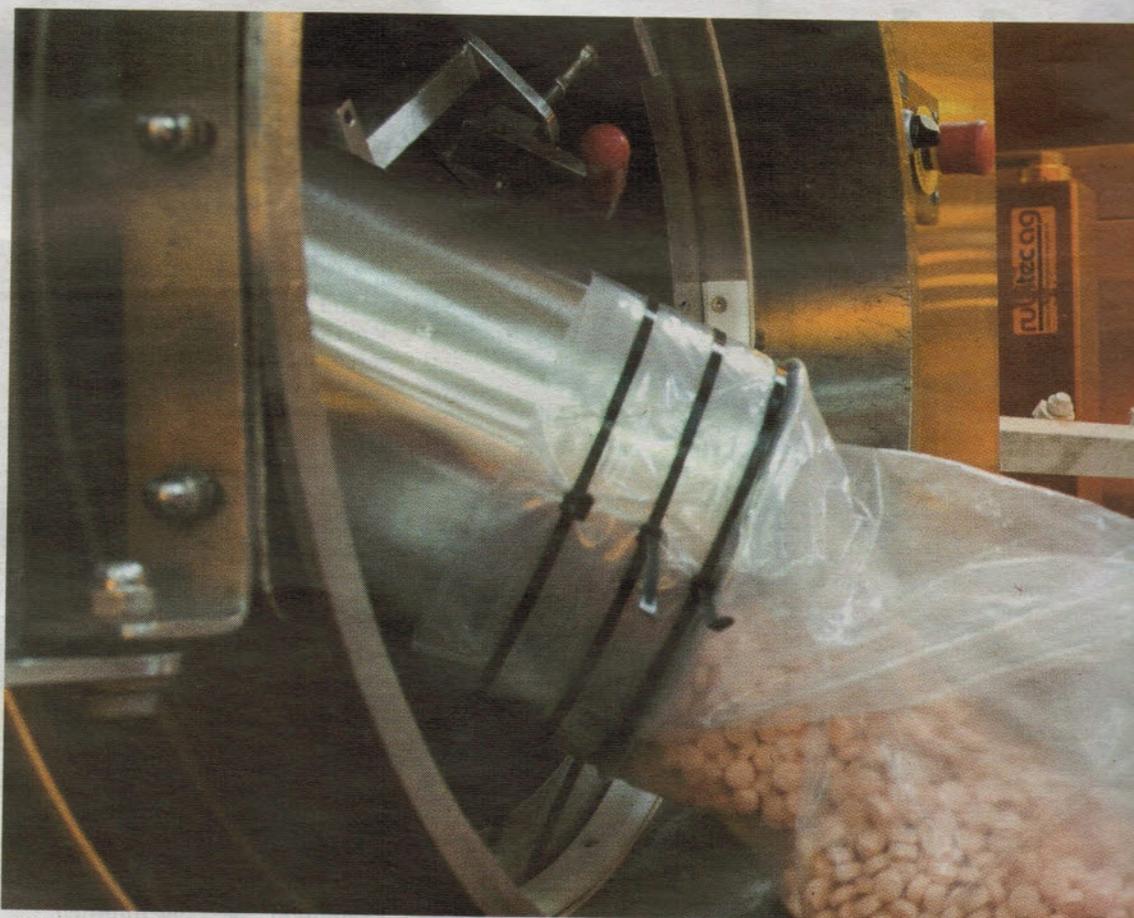
Maike Telgheder
Berlin

Viele Jahre hat Teva, der weltgrößte Hersteller von Nachahmermedikamenten, vor allem mit Übernahmen von sich Reden gemacht - 2010 etwa kaufte Teva Ratiopharm. Nun will der Konzern die Entwicklung eigener neuer Medikamente stärken.

Dazu hat Forschungschef Michael Hayden die Entwicklungsabteilungen von generischen und Originalmedikamenten mit insgesamt 3700 Menschen zusammengelegt. Ein absolutes Novum in der Branche. „Für den Patienten spielt es kaum eine Rolle, ob er ein Originalmedikament bekommt oder ein Generikum“, so Hayden. „Wichtig ist, dass das Medikament hilft.“

Original oder Kopie, das sind in der Pharmabranche allerdings zwei Welten - und zwei Geschäftsmodelle. Auf der einen Seite stehen Unternehmen, die in jahrelanger Forschung neue Moleküle bis zur Marktzulassung bringen, auf der anderen die Generikahersteller, die den Patentauslauf der Originalmedikamente nutzen, um mit ihren Kopien Geschäft zu machen. Zwar gibt es Pharmakonzerne wie Novartis oder Sanofi, die eigene Generikachöchter unter ihrem Dach haben. Und Teva hat als Generikakonzern wiederum patentgeschützte Originalmedikamente wie das Multiple-Sklerose-Mittel Copaxone im Portfolio. Aber geforscht wurde bislang stets getrennt.

„Wir glauben, dass die Mitarbeiter viel voneinander lernen können“, begründet der 61-Jährige Hayden die Zusammenlegung.



Tablettenproduktion bei Teva: Zwei Geschäftsmodelle in einem Unternehmen.

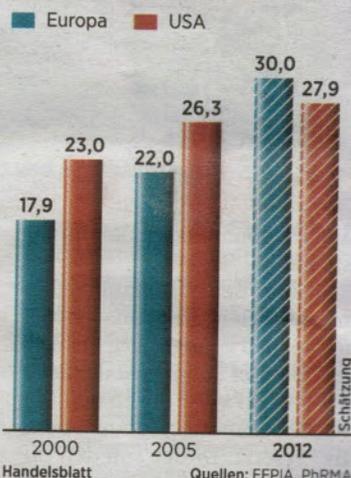
„Ratiopharm in Deutschland beispielsweise hat großes Know-how bei der Entwicklung von Medikamentenpflastern. Das können wir künftig auch bei der Entwicklung neuer Originalmedikamente nutzen.“ Der bisherige Forschungsetat von 1,6 Milliarden Dollar sei ein guter Anfang für die neuen Pläne, findet Hayden. „Die Zusammenlegung ist strategisch konsequent, schließlich weichen die Grenzen zwischen Generika- und Originalherstellern immer stärker auf“, sagt Generika-Experte Thimo Som-

merfeld von der Beratungsgesellschaft Abolon.

Der Strategiewechsel bei Teva hat einen Grund: Konzernchef Jeremy Levin muss den Umsatzausfall des Topprodukts Copaxone kompensieren. Das Mittel verliert 2014 seinen Patentschutz, steht aber für rund vier Milliarden Dollar des gesamten Teva-Umsatzes von zwanzig Milliarden Dollar und dürfte weit mehr als eine Milliarde Dollar Gewinn einbringen.

Levin will nicht nur das Medikamentenportfolio jenseits der Generikasperte deutlich ausbauen. Er plant auch, neue Kombinationen und Dosierungsformen bereits zugelassener Medikamente zu lancieren. Antidepressiva in Kombination

Forschung und Entwicklung
Ausgaben der Pharmakonzerne in Mrd. €



DER WERBER-RAT

Löscher und die Freunde

Diesmal hat es Peter Löscher getroffen. Der ansatzlose Haken seines Aufsichtsrats-

Familie, Freunde und Dinge, die er immer schon machen wollte.

Frank Dopheide

Aufmerksamkeit schwindet seine Kraft, das Bild geradezuhängen.

klung eigener Medikamente.



mit einem Schlankheitsmittel beispielsweise sind so eine Idee – damit depressive Patienten durch die Tabletten nicht zunehmen. Oder auch die Bündelung verschiedener HIV-Medikamente in einer einzigen Tablette. Alles in allem will Teva bis 2015 acht dieser Neuerungen auf den Markt bringen, danach sollen es jedes Jahr 10 bis 15 werden. Analysten der Investmentbank Cannaccord trauen Teva zu, im Jahr 2020 bereits 28 Prozent des Umsatzes mit solchen Produkten zu machen.

„Die neue Teva-Strategie ist ein Ausdruck dafür, dass das Unternehmen die Grenzen seines bisherigen Geschäftsmodells klar erkannt hat“, sagt Generika-Experte Sommerfeld. In der Sparte der patent-

geschützten Medikamente fehle es wie bei vielen innovativen Arzneimittelunternehmen an ausreichend Produktnachschub. Und das Generikageschäft wachse zwar weltweit noch zweistellig, aber die Preise geraten in vielen Märkten unter Druck, so Sommerfeld.

Zukäufe sind übrigens auch für Teva-Chef Levin ein Thema. Dabei stehen einzelne Produkte und Technologien im Fokus, ebenso wie Joint Ventures und Kooperationen mit Firmen und auch Universitäten. Rund 10 Milliarden Dollar stehen laut Businessplan dafür bereit. Und das, obwohl Teva nach den vielen Zukäufen der Vergangenheit Nettofinanzschulden in Höhe von fast 12 Milliarden Dollar hat.

gewinnt den Kampf

Elan wehrt Finanzinvestor ab und vertritt sich teuer an US-Pharmahersteller Perrigo

Katharina Slodczyk
London

Dem irischen Biotechunternehmen Elan war in den vergangenen Monaten jedes Mittel recht, um die feindlichen Übernahmeversuche des US-Investors Royalty Pharma abzuwehren. Elan kämpfte vor Gericht und mit markigen Sprüchen: Bis zu 20,80 Dollar pro Aktie sei das Unternehmen wert, tönte das Management jüngst, um Royalty Pharma abzuschütteln oder zumindest den Preis hochzutreiben.

Seit Montag ist klar: Das Poker hat sich gelohnt. Elan-Anleger bekommen zwar nicht den Preis, den die Führungsspitze zuletzt maximal geforderte hatte – aber mehr als das, was Royalty Pharma zuletzt geboten hatte.

Der US-amerikanische Generikahersteller Perrigo zahlt 16,50 Dollar je Aktie und damit insgesamt 8,6 Milliarden Dollar (umgerechnet 6,5 Milliarden Euro) für Elan, wie die Beteiligten am Montag verkündeten. Der Übernahmepreis schließt einen Aufschlag von gut zehn Prozent auf den Elan-Schlusskurs von Ende vergangener Woche ein.

Das irische Unternehmen gilt wegen seiner steigenden Lizenzeinnahmen für ein recht erfolgreiches Mittel gegen Multiple Sklerose als attraktiv. Für Perrigo hat aber offenbar noch ein anderes Argument bei der Übernahme von Elan eine Rolle gespielt: der Sitz des Unternehmens im Niedrigsteuerland Irland mit seinem Körperschaftsteuersatz von 12,5 Prozent.

Das werde Perrigo helfen, seinen effektiven Steuersatz deutlich zu senken – von mehr als 30 auf unter 20 Prozent, kündigte Konzernchef Joseph Papa an. Niedrigere Abgaben sowie Synergieeffekte sollen



Perrigo ist ein Unternehmen, das passt daher besser zu uns als der Finanzinvestor Royalty Pharma.

Kelly Martin
Elan-Vorstandschef

laut Papa zu einer Ersparnis von mehr als 150 Millionen Dollar im Jahr führen.

Zuletzt hat auch ein Konkurrent einen ähnlichen Weg eingeschlagen: Der US-Medikamentenhersteller Watson Pharmaceutical übernahm ein Unternehmen in der Schweiz, eines in Irland übernommen, um seine Steuerlast zu senken.

Elan kam für die ersten sechs Monate dieses Jahres auf einen Nettogewinn von 2,3 Milliarden Dollar. Zu diesem Überschuss der ersten Linie der Verkauf der Multiple-Sklerose-Medikaments beitragen, von dem das irische Unternehmen aber künftig noch über Zahlungen profitieren wird.

Dass Elan jetzt mit Perrigo Käufer leben kann, begründet das Unternehmen nicht nur mit dem Übernahmepreis: Perrigo ist ein Unternehmen, Royalty Pharma ein Finanzfonds, deshalb passt Perrigo besser zu den Iren, sagt Chef Kelly Martin.

Altana kauft Sparte von Rockwood

Spezialchemiefirma von Susanne Klatten verstärkt ihr Geschäft.

Siegfried Hofmann
Frankfurt

Vor drei Jahren verabschiedete sich Altana von der Börse. Der Spezialchemiehersteller befindet sich seither im Besitz der Holding Skion GmbH, in der die BMW-Erbin Susanne Klatten eine Reihe von Industriebeteiligungen gebündelt hat.

Den Expansionskurs des Chemieherstellers hat der Rückzug von der

Die Rockwood-Sparte passe ideal zur Ausrichtung auf reine Spezialchemie und eröffne Altana neue Wachstumsfelder, erklärte Firmenchef Matthias Wolfgruber. Durch die Übernahme wird der Konzernumsatz von Altana von bisher gut 1,7 Milliarden Euro auf knapp 1,9 Milliarden Euro zulegen. Das Unternehmen mit Sitz in Wesel ist selbst bereits in der Herstellung von Kunststoffzusätzen, Pigmenten, Speziallacken und Materialien zur

Der Zukauf ist für das Chemieunternehmen die größte Akquisition seit der mehr als 600 Millionen Euro teuren Übernahme des Pigmentherstellers Eckart im Jahr 2005. Dieser Zukauf ging damals mit der

Ausgliederung der Altana-Sparte einher, die anschließend die dänische Firma Nycomed gekauft wurde und inzwischen des japanischen Pharmakonzerns Takeda ist.

Als reinrassiger Spezialchemiehersteller hat Altana seit ihrer Position durch eine ganze Reihe kleinerer Akquisitionen ausgebaut. Ende 2012 zum Beispiel erwarb das Unternehmen das Wachstums-

