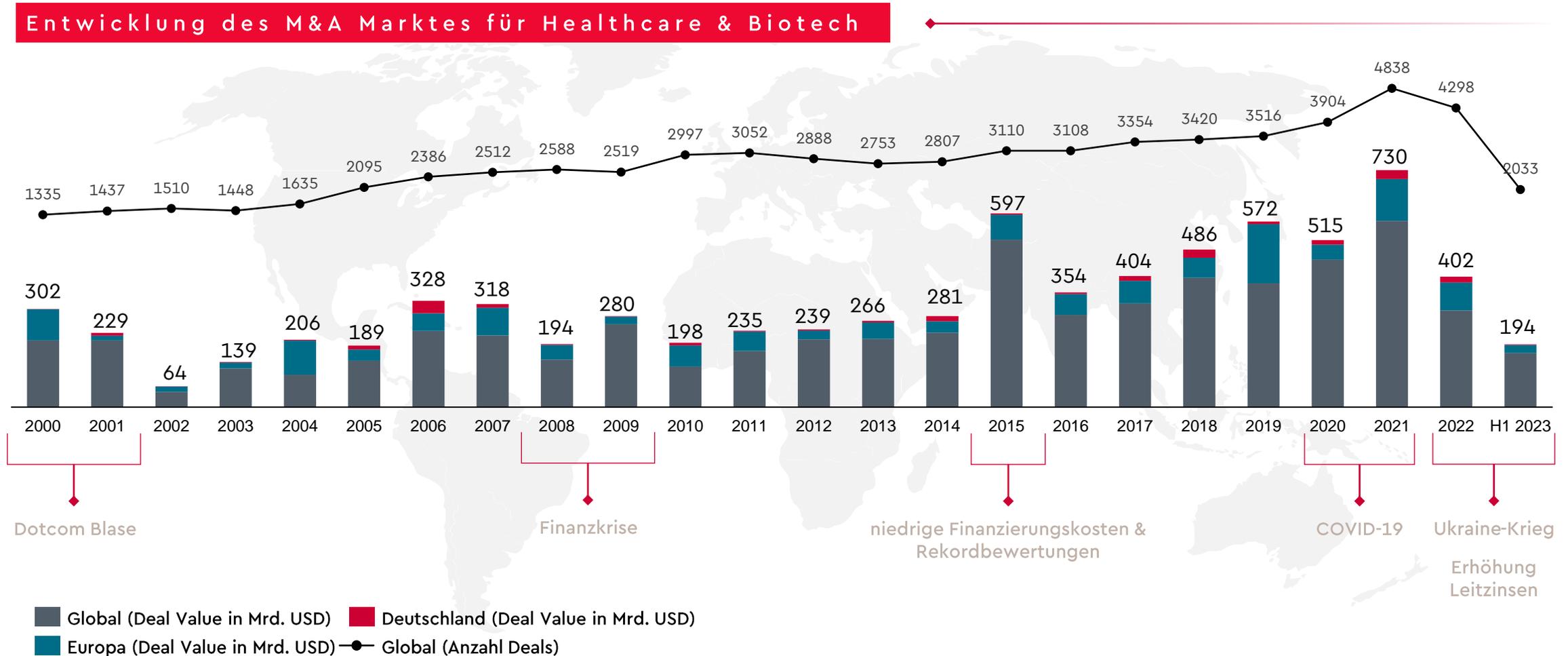


M&A als Wachstumstreiber in Healthcare & Biotech

Dr. Heiko Frank, Dienstag, 24. Oktober 2023

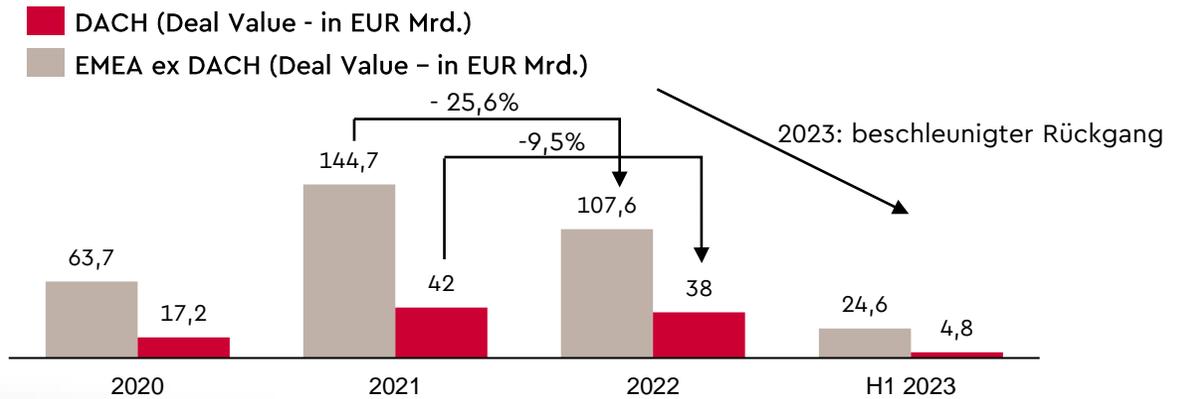
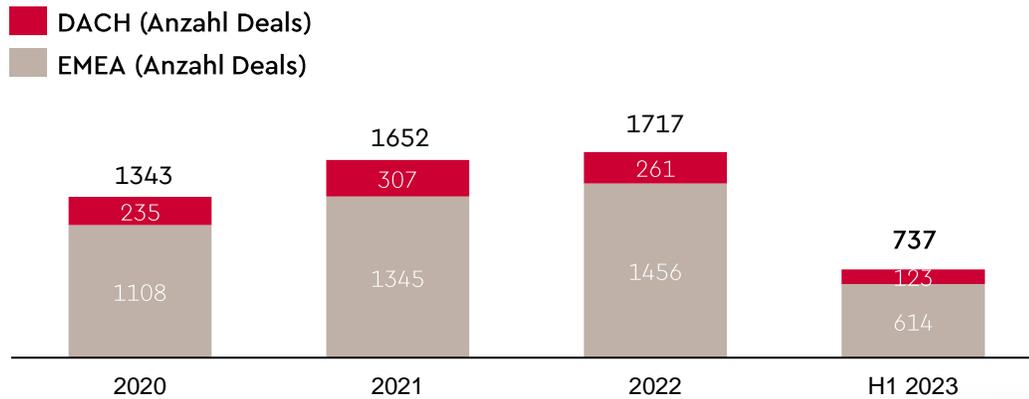


Entwicklung des globalen M&A Marktes für Healthcare & Biotech



Aktuelle Entwicklung im M&A Markt für Healthcare und Biotech

Deal Entwicklung 2020 - H1 2023



- › Krisenbedingte Zurückhaltung im Markt
- › Zinsniveau drückt Bewertungen
- › Verstärkter Einsatz von KI
- › KI-unterstützte Entwicklung von Wirkstoffen bzw. Diagnose



- › Dry Powder erzeugt Investitionsdruck
- › Nutzung gesunkener Bewertungen als Opportunität
- › Fachkräftemangel in Gesundheitswesen und Pflege
- › Verstärkter Einsatz von Telemedizin

Aktuelle Feedbacks aus dem M&A Markt für Healthcare und Biotech



Entwicklung Dealvolumen / Bewertung

- › Deutlicher Rückgang der Bewertungen insb. bei nicht profitablen / Cash negativen Targets (PE)
- › (Noch) stabile Bewertungen bei profitablen Targets (v.a. wegen Dry Powder) (PE)
- › Niedrigste Bewertungen und Dealvolumina seit langem (VC)



Treiber M&A

- › Healthcare als resiliente Branche (PE)
- › Akzeptanz einer „neuen Preisrealität“ lässt Käufer und Verkäufer besser zueinander finden (PE)
- › KI, Daten, Dateninfrastruktur (VC)
- › Zelltherapie (VC)
- › Regulierung (Medical Device Regulation) (PE)



Gründe für gescheiterte Deals

- › Abbruch von Deals, da die erwartete Bewertung nicht erreicht wurde (PE)
- › Performance des Targets (PE)



Typische Fehler kapitalsuchender Unternehmen

- › Überzogene Erwartungshaltung bezüglich Unternehmensbewertung (PE)
- › Zu später Beginn des Prozesses bzgl. Kapitalerhöhung (PE)



Spezialisierung von M&A-Investoren

- › In Niedrigzinsphase Gründung vieler neuer Early Stage Fonds mit spezialisiertem Fokus (PE)
- › Beispiele für Fokussierungen: Digital Health, Cardio (PE)
- › Mid- und Large-Cap-Fonds haben z.B. Vehikel für Healthcare-Investments ausgegründet (PE)
- › Plattformen vs. Single Asset (VC)

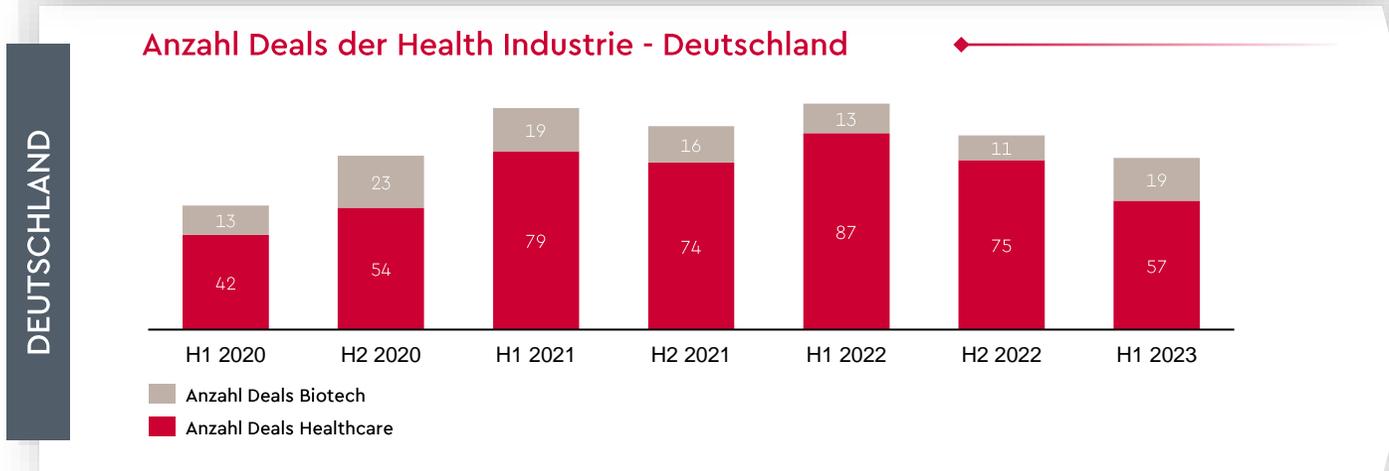
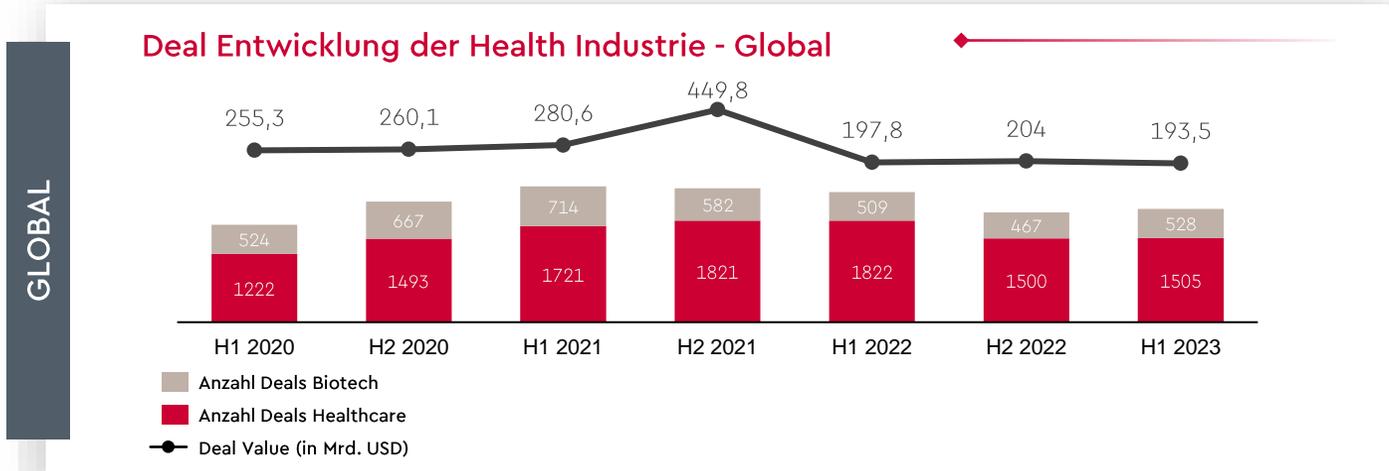


Arbeitshypothesen bzgl. Healthcare & Biotech

- › Nutzung gesunkener Bewertungen als Chance für günstigeren Einstieg (VC)
- › Fokus auf Wachstumsfinanzierungen für profitable Targets (PE)
- › Dry Powder wird den Markt treiben (PE)

Teilnehmer: Small Cap Biotech & Healthcare VC (D); Mid Cap Healthcare PE (D); Large Cap Healthcare PE (USA)

Health Industries (Healthcare & Biotech) – Global/Deutschland



Covid-19 hatte den Branchen **Healthcare** und **Biotech** einen weiteren Aufschwung verliehen; Sondereffekt inzwischen verpufft



Hohes Konsolidierungslevel, um Kosten & Risiken im Healthcare Bereich zu senken



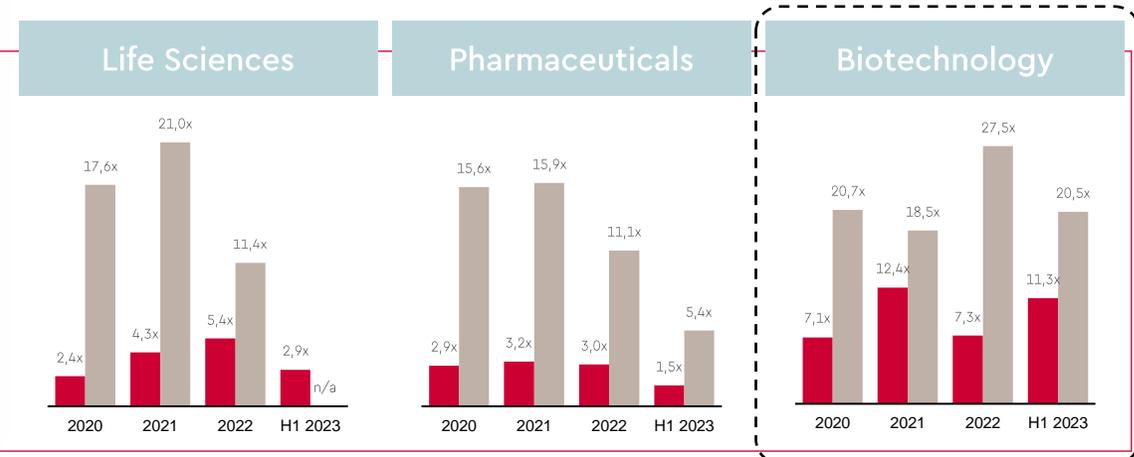
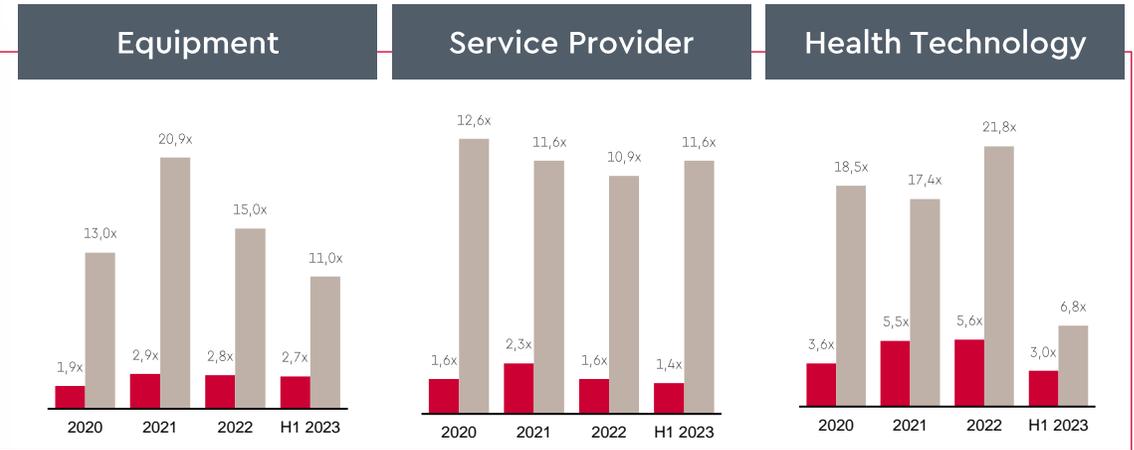
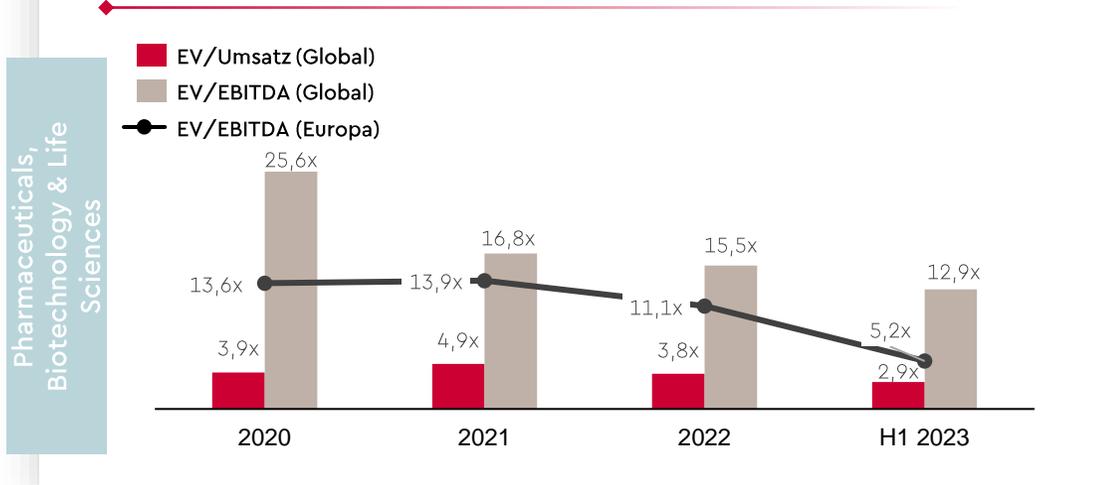
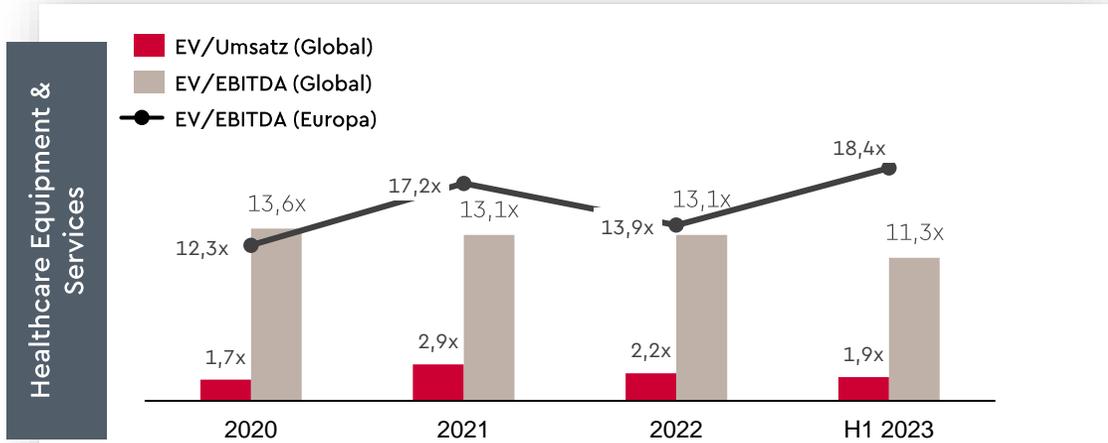
Capability-driven Deals bieten Zugang zu neuen Technologien & Lösungen für weitere Diversifizierung



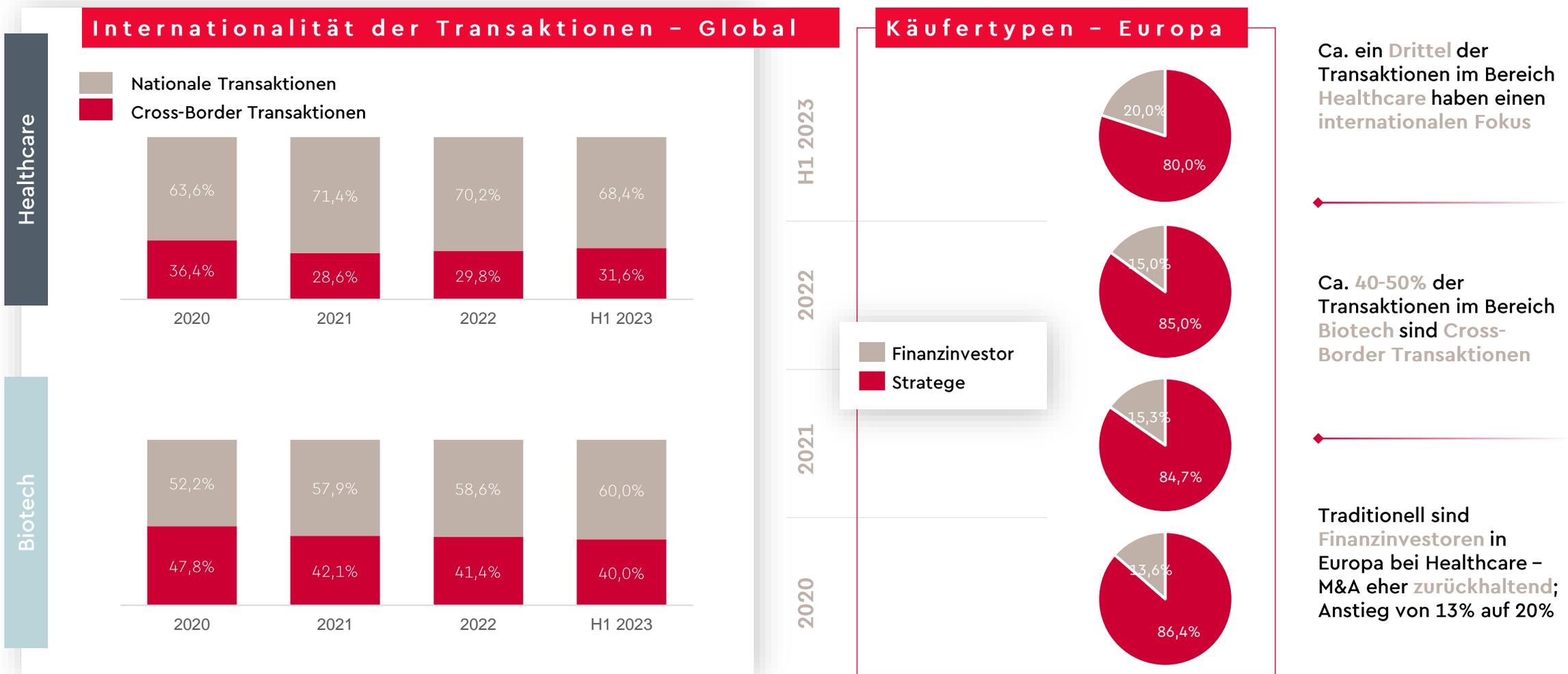
Fokus auf **Core Business** und Stärkung der Wettbewerbsposition

Bewertungsumfeld im globalen Healthcare Sektor – Median Multiples

→ Rückgang der Multiples in fast allen Marktsegmenten



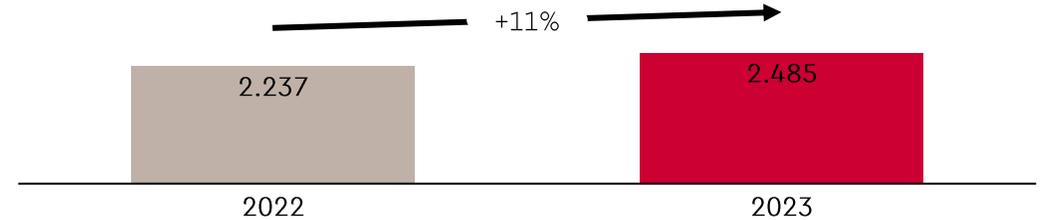
Typologien von Health Industries M&A-Transaktionen – Biotech internationaler; Strategen dominant



Zukünftige M&A-Treiber im Healthcare- und Biotech-Markt

- Value-Creation durch zunehmende Digitalisierung im Health Care Sektor
- Einsatz von KI eröffnet neue Möglichkeiten in der Entwicklung von Wirkstoffen sowie der Früherkennung von Krankheiten
- Produkt- & Therapieinnovationen mit effizienten, ressourcenschonenden und datenbasierten Methoden
- Aufspaltung diversifizierter Konzerne & Verkauf von Non-Core Assets
- Hohe Kapitalreserven in der Branche ermöglichen große Investitionen in Innovation & Transformation
- Aufbau von spezialisierten Plattformen in Teilbereichen (bspw. mRNA, API)
- KMUs ziehen relativ große Transaktionen in Betracht, nutzen aber kleinere Transaktionen für erste Erfahrungen
- Demografischer Wandel sorgt global für steigende Nachfrage in der Healthcare-Branche

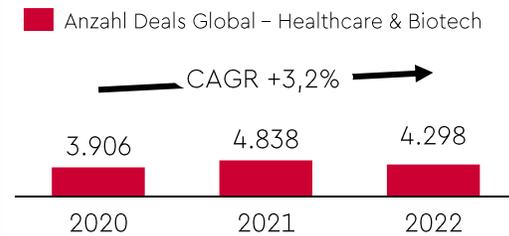
Dry Powder* von Private Equity Investoren weltweit in Mrd. USD



Die verfügbaren Finanzmittel der weltweiten **Private Equity** Investoren für Akquisitionen sind um ca. 11% im Vorjahresvergleich gestiegen.

Strategischen Investoren steht ausreichend Liquidität für zukünftige Transaktionen zur Verfügung. Vor dem Hintergrund der makroökonomischen Situation erfolgen Investitionen selektiver und unter Nutzung von Bewertungsabschlägen.

Historische Entwicklung**



Prognose



Die Rekordhöhe von 2021 wird in den nächsten Jahren wohl nicht erreicht werden. Dennoch bleiben M&A-Transaktionen ein stabiler Finanzierungsfaktor in den Bereichen Healthcare und Biotech.

Arbeitshypothesen zur Entwicklung im M&A Markt für Healthcare & Biotech

M&A Entwicklungen im Healthcare und Biotech Sektor gegenüber dem Ø M&A Markt



Im Bereich Biotech höhere Cross-Border Quote mit globalerem Käufer- und Verkäufer-Universum



Bewertungen im Bereich Biotech fallen in der Regel höher aus als im regulären M&A Markt



Der Anteil strategischer Käufer ist vergleichsweise hoch aufgrund von R&D-Fokus der Akquisitionen; KI und digitale Fähigkeiten treiben die Dealaktivität



ESG-Themen werden zunehmend wichtiger, bspw. Arbeitsbedingungen, Lieferketten oder Verfügbarkeit und Erschwinglichkeit



Finanzinvestoren sind in der Startup Phase mit Minderheitsbeteiligungen aktiv, aber scheuen teilweise Mehrheitsbeteiligungen



Internationale Finanzinvestoren verstärken ihr Interesse an etablierten mittelständischen Unternehmen aus der DACH-Region

Fazit:

Die Fusions- und Übernahmetätigkeit im Healthcare- und Biotech-Segment hat gegenüber dem Rekordjahr 2021 nachgelassen. M&A bleibt jedoch ein Wachstumstreiber der Branche mit Dealvolumina auf einem historisch immer noch hohen Niveau sowie mit überdurchschnittlichen Bewertungsmultiplikatoren.

Ihr Kontakt



Dr. Heiko Frank

Partner | Lead M&A Deal Advisory
Dr.rer.pol. | Dipl.Kfm.univ.

WTS Advisory
Friedenstraße 22 | 81671 München
T +49 (0) 89 28646-2394 | M +49 (0) 170 9416717
heiko.frank@wts.de | wts-advisory.de

wts-advisory.de