

# Wer kommt für die Strategen in Frage?

## Medizintechnik-Übernahmen in Europa

### Zu den Autoren



**Marc Lohrmann** (li.) und **Pascal Schmidt** gehören zum Life Science-Team bei Mummert & Company. Die international tätige Corporate Finance-Beratung ist spezialisiert auf M&A, Finanzierung und Restrukturierung bzw. auf Life Sciences, Hightech und Secondary-Transaktionen.

*In den vergangenen zwei Jahren hat sich in Europa eine Vielzahl attraktiver Medizintechnik-Unternehmen entwickelt. Mit ihren hoch innovativen und weit entwickelten Produkten adressieren sie „unmet medical/patient needs“ und werden damit das Interesse global agierender Partner wecken. Das M&A-Volumen in Europa wächst stetig – gute Vorzeichen für attraktive Exits.*

### Attraktive Bedingungen

Mit zur Entwicklung der Unternehmen beigetragen hat eine starke Fokussierung einiger Private Equity- und Venture Capital-Fonds auf die Medizintechnik, wie beispielsweise NBSI Ventures. Die Medizintechnik ermöglicht Finanzinvestoren vergleichsweise attraktive Investitionsbedingungen: kurze Entwicklungszeiten, relativ geringen Kapitalbedarf sowie eine gute Bestimmbarkeit des Wirkprinzips. Private Equity-Fonds investieren außerdem zunehmend auch in etablierte europäische Medizintechnik-Unternehmen, wie z.B. EQT (HTL Strefa) oder Pinova Capital (Hemoteq). Die Motivation für diese Investitionen leitet sich u.a. aus dem Aktivitätsniveau des M&A-Marktes ab. Hier bieten finanzstarke Medizin-

technik-Unternehmen einen klaren Exit-Weg mit attraktiven Kaufpreisen.

### Große Aktivität in den USA

In den USA sind sowohl strategische als auch Finanzinvestoren aktuell besonders aktiv und haben in jüngster Vergangenheit substanziell investiert: 2010 fanden 20 Medizintechnik-Transaktionen mit Volumina über 100 Mio. USD statt (u.a. Micrus/J&J, ev3/Covidien, ATS/ Medtronic oder Home Diagnostics/Nipro). Die Zielunternehmen sind im Markt etablierte Akteure, deren Produkte auf völlig neue Art und Weise bekannte Erkrankungen behandeln. Beleuchtet man diese Transaktionen weiter, so lassen sich Branchencluster erkennen: Akquiriert wurde insbesondere in den medizinischen Disziplinen vaskuläre Intervention sowie Orthopädie. Dies liegt u.a. in der hohen Innovationsbereitschaft der entsprechenden Fachärzte begründet, auf die die großen Medizintechnik-Unternehmen mit Zukäufen externer Technologien und Produkte antworten.

### Übernahmen auch in Europa

In Europa ist das M&A-Volumen 2010 ebenfalls stetig gewachsen – auch wenn es im Gesamtniveau signifikant niedriger war als in den USA. Vor allem in Skandinavien und Großbritannien wurden mehrere M&A-Transaktionen abgeschlossen. Es wird erwartet, dass das europäische Potenzial hier bei Weitem nicht ausgeschöpft ist und weitere Übernahmekandidaten die Aufmerksamkeit von Käufern aus aller Welt auf sich lenken werden.

### Ausblick

Unserer Ansicht nach werden insbesondere Unternehmen in den Bereichen vaskuläre Intervention (Neuro-radiologie oder Behandlung von strukturellen Herzdefekten), Orthopädie (durchgängig minimalinvasive Verfahren) sowie medizintechnische Innovationen in Massenmärkten wie Diabetes (Zusammenlegen von Testschritten bei der Glukosemessung) bzw. Urologie im Käuferfokus stehen. Als Voraussetzung für die Erzielung von attraktiven Kaufpreisen sind die Zielunternehmen idealerweise in bedeutenden Märkten schon präsent. Wir sind daher davon überzeugt, dass Finanzierer in den kommenden Jahren eine Reihe weiterer attraktiver Exits für ihre europäischen Investments realisieren werden. ■