

Europäischer Pharmamarkt im Wandel

Chancen für die russische Pharmaindustrie

Moskau, 23. September 2010

© Tetragon Consulting Unternehmensberatung GmbH 2010

D-64293 Darmstadt, Frankfurter Str. 22, Tel. +49-6151-50118-50, Fax +49-6151-50118-55

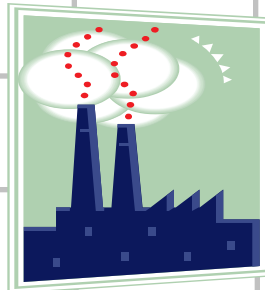
Die europäische Pharmaindustrie ist vielfältigen Herausforderungen ausgesetzt

Marktentwicklung

- Geringes Wachstum der etablierten europäischen Märkte
- Starkes Wachstum in Emerging Markets (z.B. BRIC)
- Konsolidierungstendenzen auf der Anbieterseite

Medizinisch-technischer Fortschritt

- Gentechnologie
- Biotech
- Diagnostik
- Personalisierte Medizin



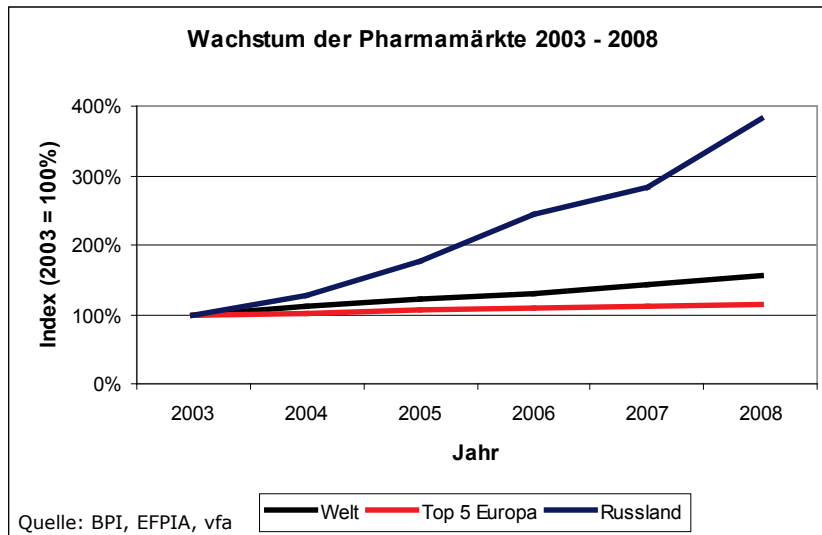
Spezifische Herausforderungen

- Auslaufende Patente
- Fehlende Blockbuster-Nachfolger
- Kostendruck auf öffentliche Haushalte und Kostenträger
- Höhere Zulassungshürden
- Generische Substitution
- Steigender Anteil Parallelimporte

Wirtschaftliche Herausforderungen

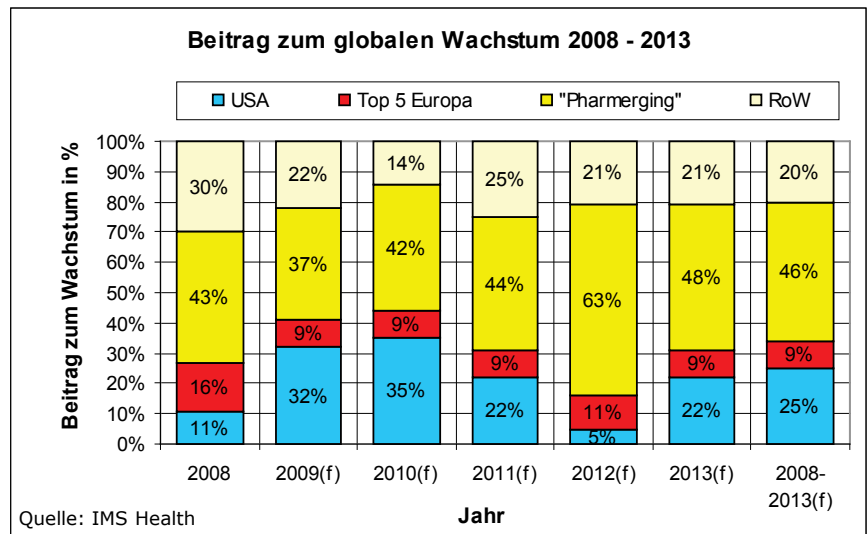
- Steigende Entwicklungskosten
- Abnehmende Produktivität von R&D und Marketing
- Sinkende Preise
- Rabattverträge mit Kostenträgern
- Kostendruck → Notwendigkeit von Kostensenkungsmaßnahmen

Die Bedeutung der europäischen Heimatmärkte sinkt

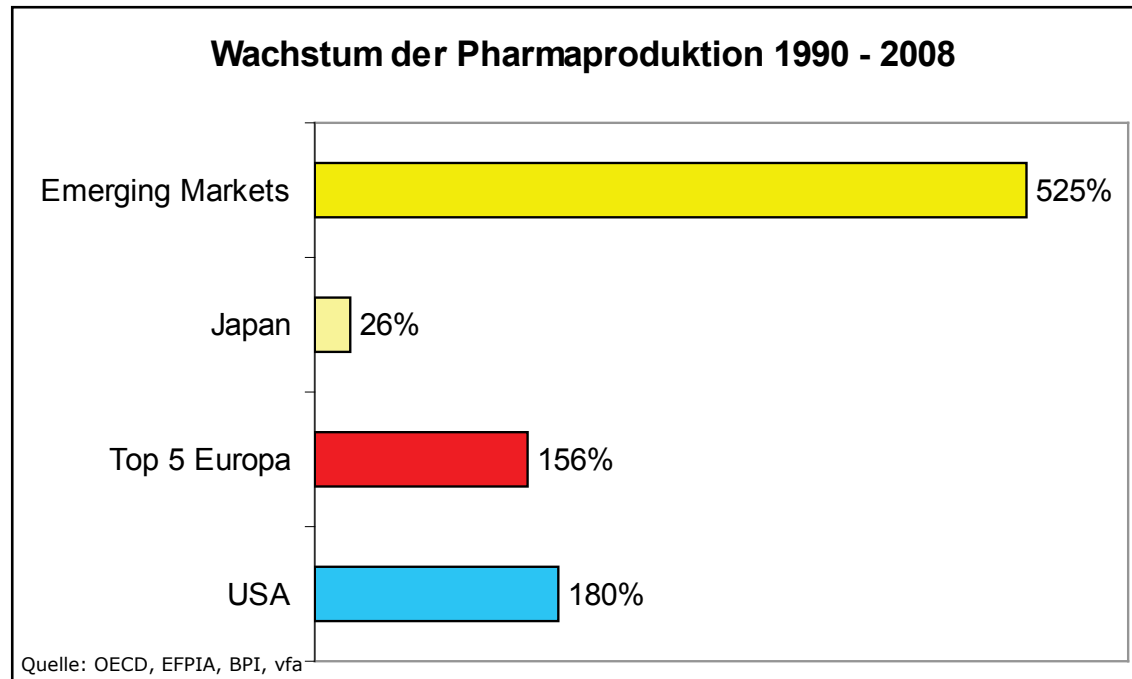


- ➔ Das Wachstum der Top-5 europäischen Pharmamärkte betrug von 2003 bis 2008 nur 14%
- ➔ Der Weltweite Pharmamarkt wuchs im gleichen Zeitraum um 55%,
- ➔ der russische Markt sogar um 281%

- ➔ Der Beitrag der Top-5 europäischen Pharmamärkte wird von 2008 bis 2013 nur 9% betragen
- ➔ Die sog. „Pharmerging Markets“ (China, Indien, Russland, Brasilien und 13 weitere Länder) sollen im selben Zeitraum fast die Hälfte des globalen Marktwachstums erzielen

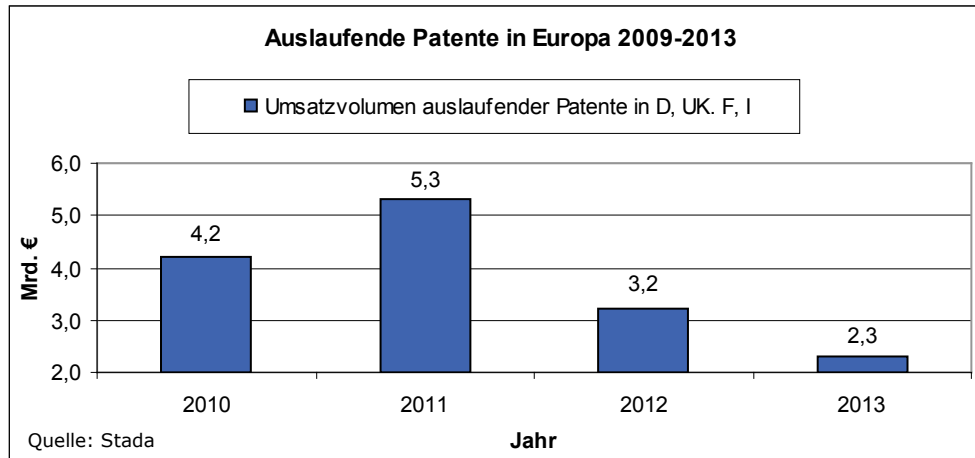


Auch das Wachstum der Pharmaproduktion spielt sich bereits zum Teil außerhalb der etablierten Märkte ab



- In absoluten Zahlen ist das Produktionsvolumen in Europa (Top-5) seit 1990 um 79 Mrd. € gewachsen
- In den noch deutlich kleineren Emerging Markets betrug das Wachstum im gleichen Zeitraum bereits 57 Mrd. €

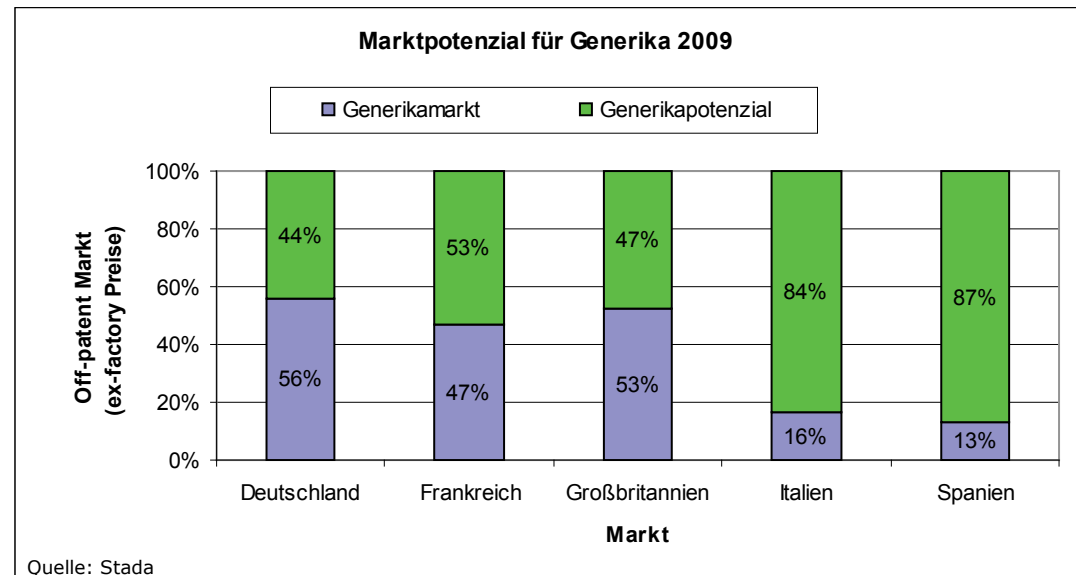
Auslaufende Patente und generische Substitution gefährden die Stellung der forschenden Unternehmen



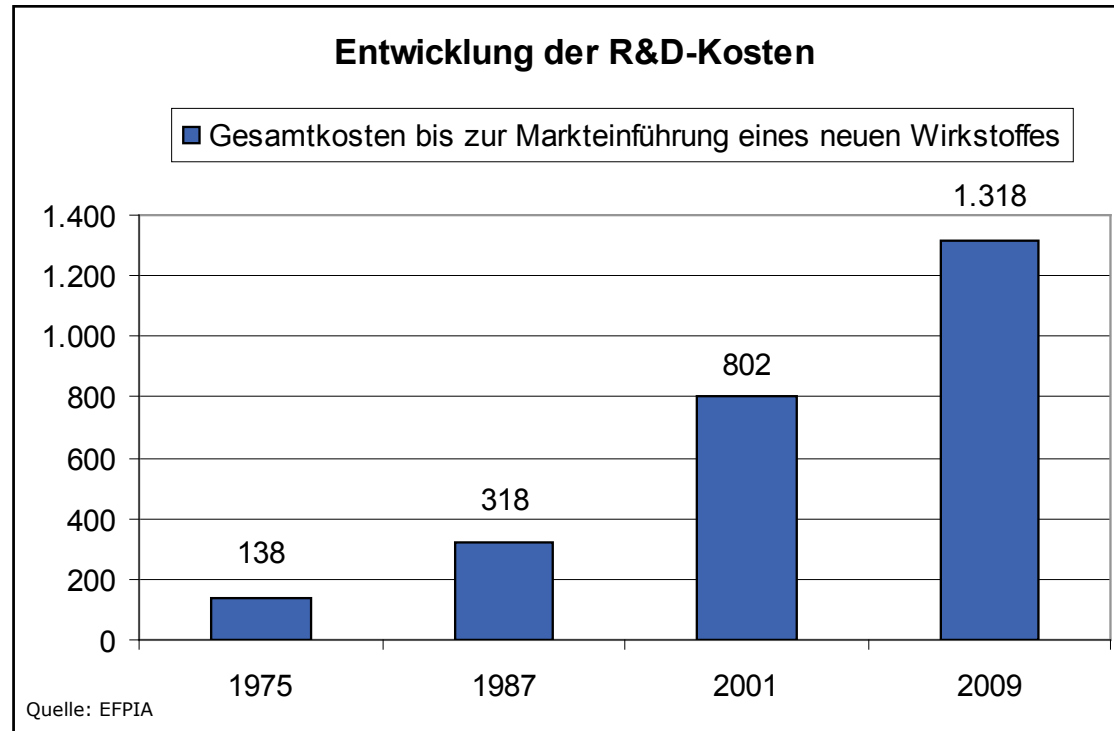
→ Das Volumen auslaufender Patente beträgt nach einer Schätzung von Stada in den 4 größten europäischen Märkten 15 Mrd. € bis 2013

→ Bereits heute sind in den größten Märkten Anteile zwischen 44 und 87% durch generische Substitution bedroht

→ Der zunehmende Kostendruck der Krankenversicherungen macht wahrscheinlich, dass dieses Potenzial gehoben wird



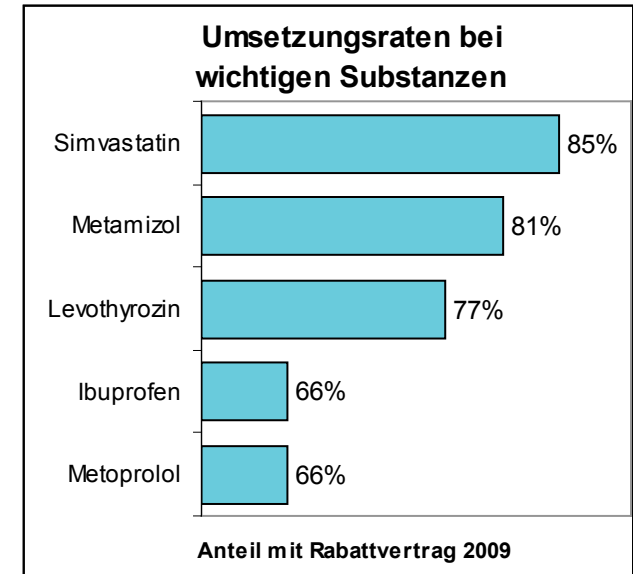
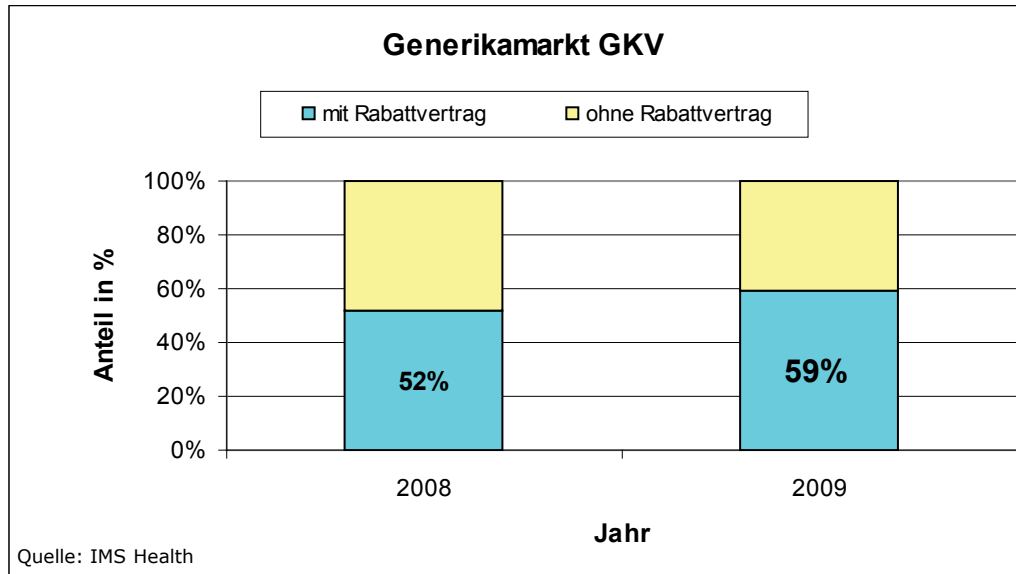
Gleichzeitig sind die Entwicklungskosten neuer Arzneimittel dramatisch gestiegen



- Die Gesamtkosten für die Entwicklung einer NCE oder NBE („New Chemical/Biological Entity“) betragen lt. EFPIA 1,3 Mrd. US\$
- Die Entwicklungszeit bis zum Markteintritt beträgt 12 – 13 Jahre

Der Preisdruck auf die Unternehmen erhöht sich

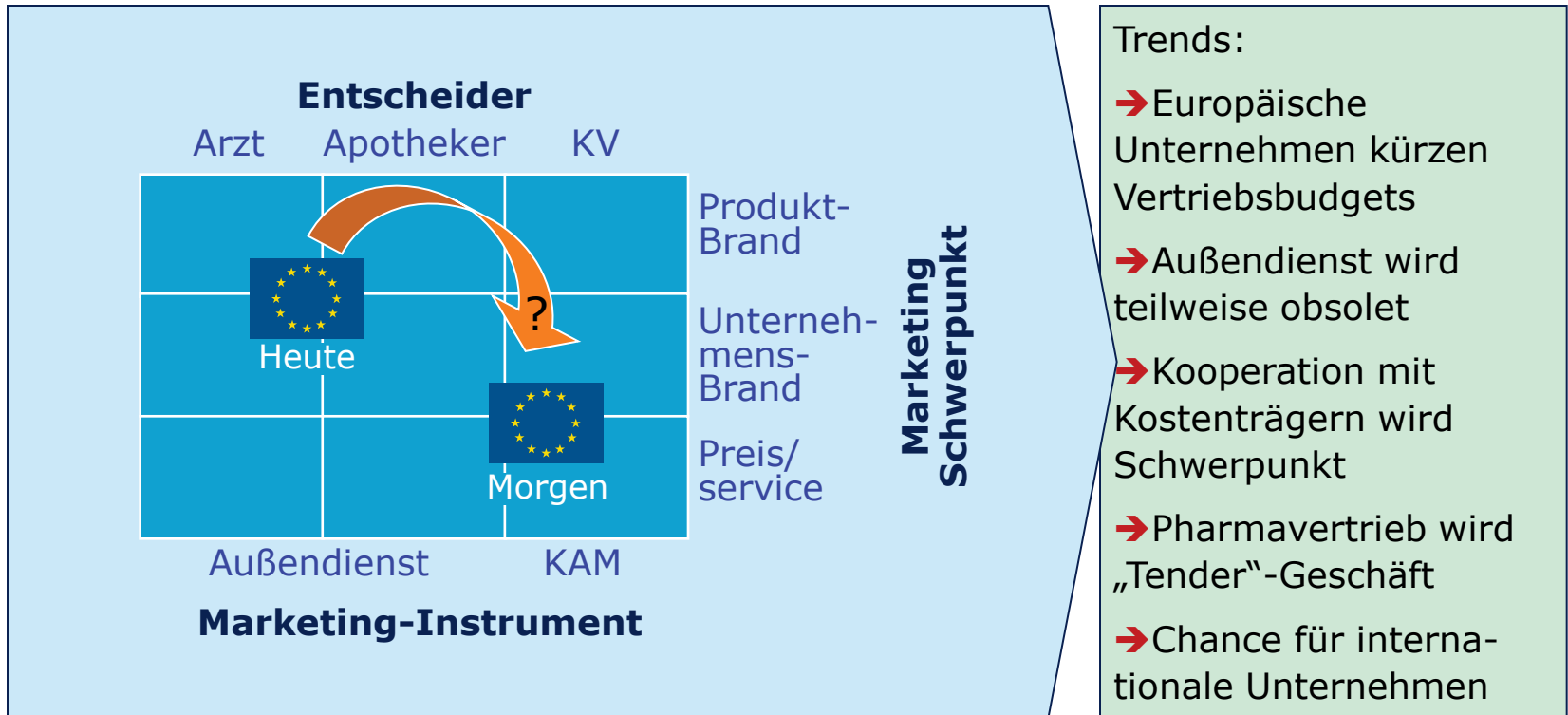
Zunahme von Rabattverträgen am Beispiel Deutschland



- 59% des generikafähigen Marktes unterliegen Rabattverträgen der Pharmaindustrie mit den gesetzlichen Krankenversicherungen
- Der Anteil der patentgeschützten Arzneimittel am Rabattmarkt beträgt bereits 13%
- Booz & Company rechnen damit, dass in Europa in den kommenden Jahren 25% der innovativen Arzneimittel durch Direktverträge gebunden sein werden

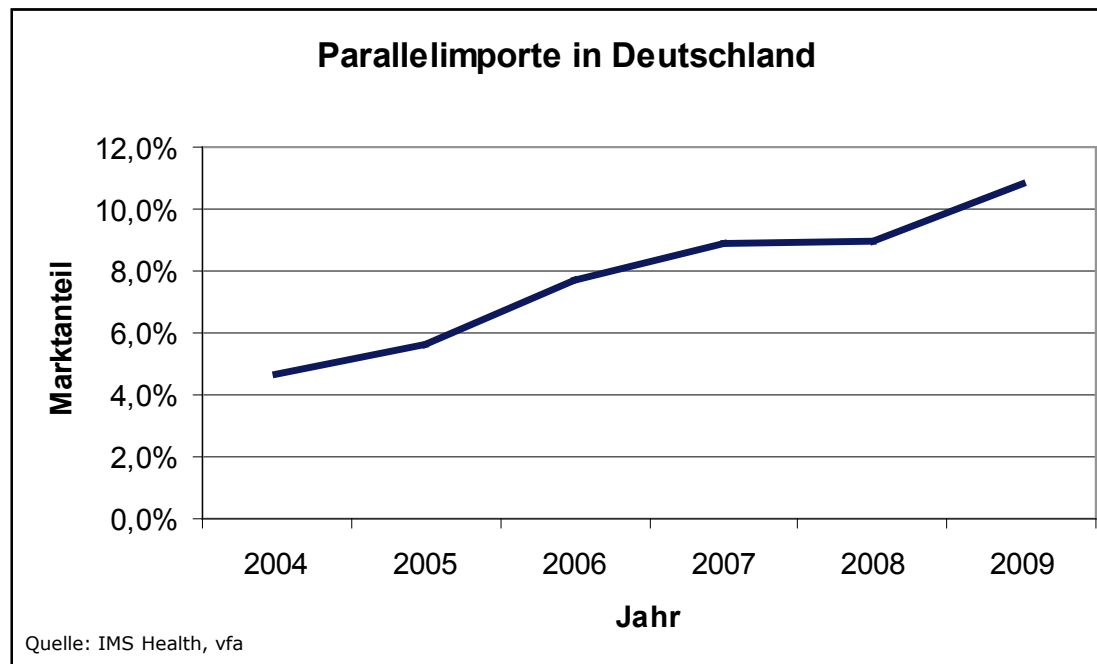
Der Preisdruck auf die Unternehmen erhöht sich

Steigende Rabattverträge bedeuten veränderten Marktzugang



Der Preisdruck auf die Unternehmen erhöht sich

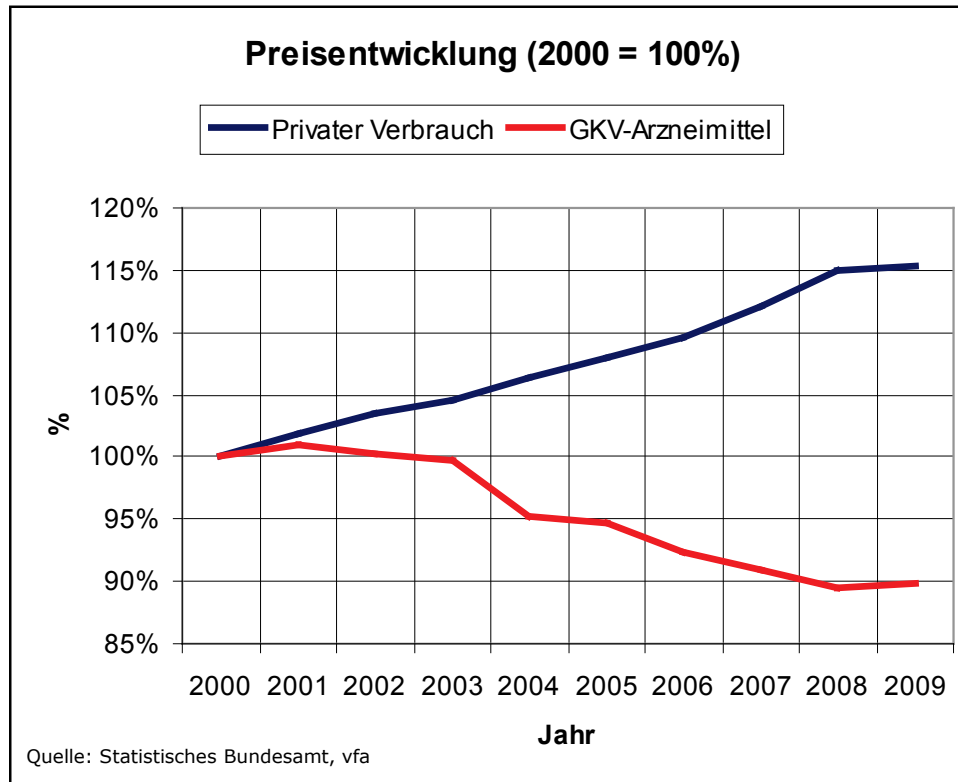
Zunahme von Parallelimporten am Beispiel Deutschland



- ➔ Parallelimporte verzeichnen einen steigenden Marktanteil und werden staatlich gefördert
- ➔ Es handelt sich um aus anderen EU-Ländern importierte, zumeist patentgeschützte Arzneimittel, die im Exportland preiswerter verkauft werden

Der Preisdruck auf die Unternehmen erhöht sich

Preisentwicklung am Beispiel Deutschland



- Die Preise für Arzneimittel sind im Schnitt seit 2000 um 10% gesunken
- Die Preise für Güter und Dienstleistungen des privaten Verbrauchs sind dagegen um über 15% gestiegen

Wie reagiert die europäische Pharmaindustrie auf diese Herausforderungen?

- Verstärkung der M&A-Aktivitäten
 - Auffüllung der Pipeline
 - Erschließen von Synergien
 - Fokussierung auf bestimmte Geschäftsmodelle:
 - o Generika vs. Ethische Arzneimittel
 - o Biotechnologie
 - o Diagnostik

Beispiele:

- Pfizer → Wyeth
- Merck Co. → Schering Plough
- Teva → Barr/Pliva, Ratiopharm
- Novartis → Hexal, Ebewe
- Mylan → Merck Generics
- Merck → KGaA Serono
- Roche → Genentech
- Sanofi Aventis → Genzyme
- Stada → Hemofarm, Makiz

Wie reagiert die europäische Pharmaindustrie auf diese Herausforderungen?

→ Kostensenkungsprogramme:

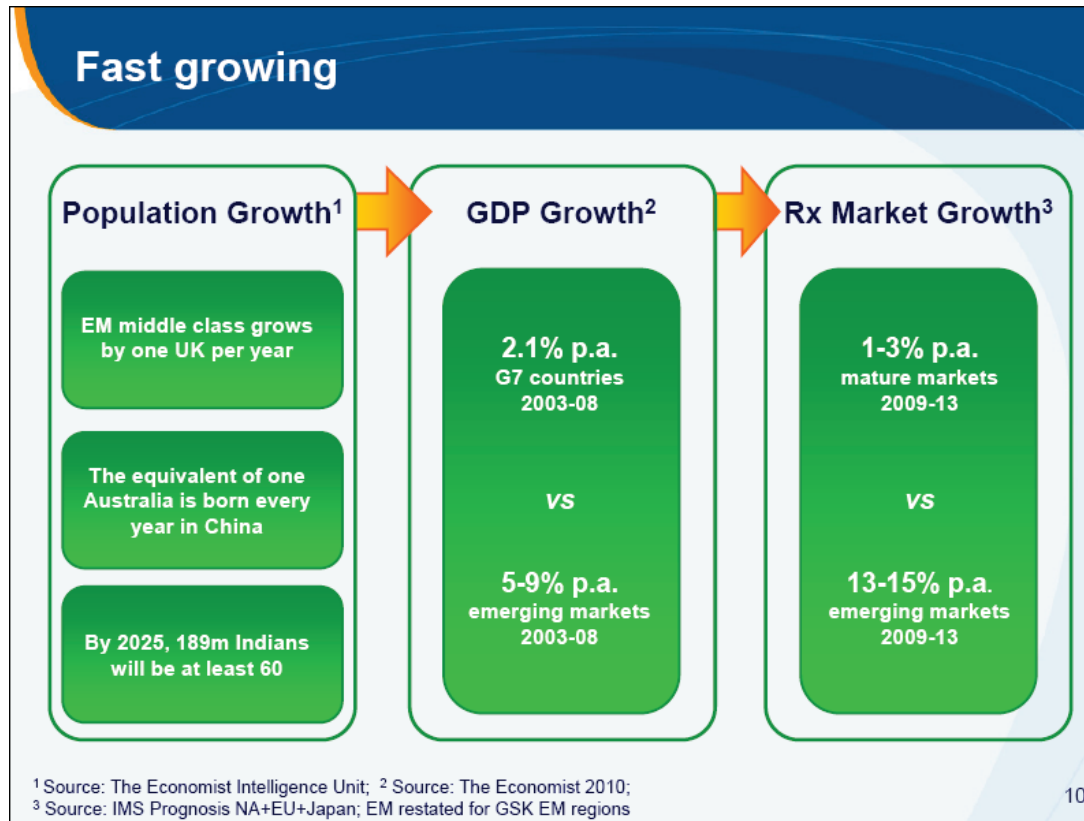
- Produktionskosten, Supply Chain
- R & D
- Marketing und Vertrieb

Beispiele:

- AstraZeneca: geplanter Personalabbau 2010 – 2014:
 - o Supply Chain: 2.240
 - o Vertrieb/Adm.: 4.540
 - o R & D: 3.620
- GSK:
 - o Reduktion Produktionsstandorte 2001 – 2009 um 31% auf 79 Standorte
 - o Geplante Einsparungen bis 2012: je 250 Mio. £ in R&D und Vertrieb
- Roche:
 - o Am 3. September 2010 Ankündigung eines Kostensenkungsprogramms
 - o Geschätztes Volumen: 2 Mrd. CHF

Wie reagiert die europäische Pharmaindustrie auf diese Herausforderungen?

→ Fokus auf Emerging Markets



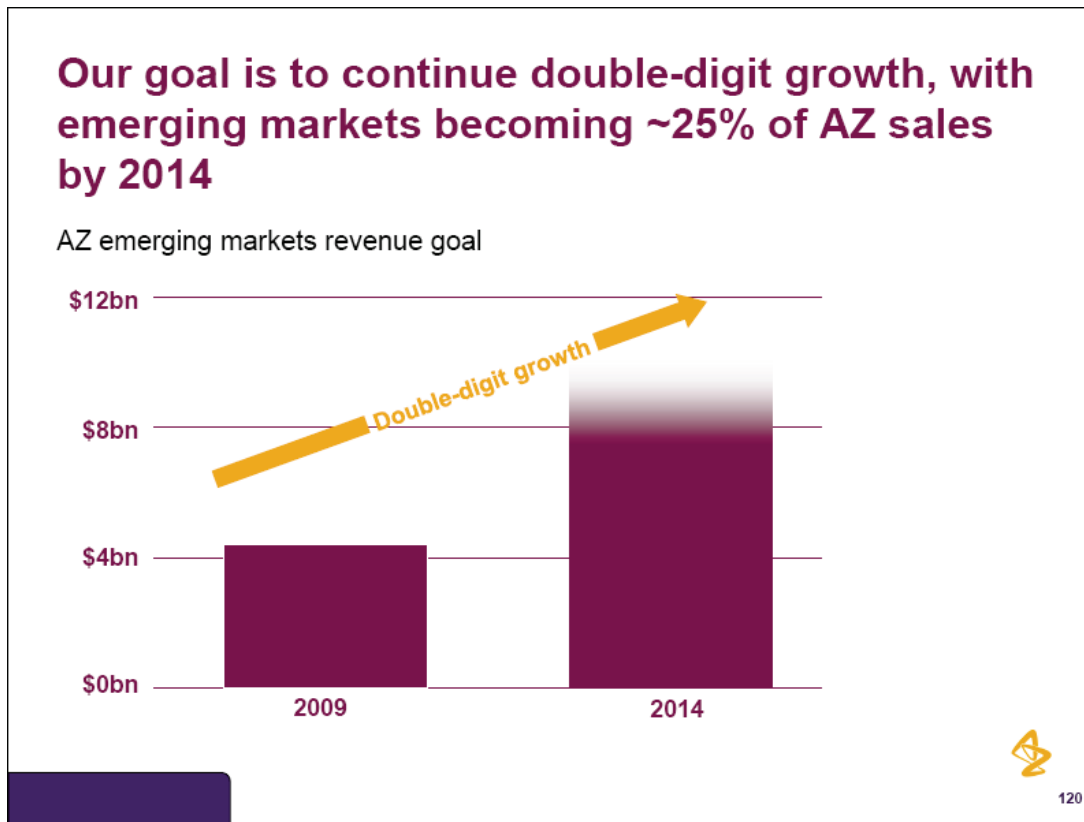
Beispiel: GSK

- Prognostiziertes Marktwachstum bis 2015: 13-15% p.a.
- Ziel: GSK wächst schneller als der Markt

Quelle: GSK

Wie reagiert die europäische Pharmaindustrie auf diese Herausforderungen?

→ Fokus auf Emerging Markets



Beispiel: AstraZeneca

- Wachstum von AstraZeneca in BRIC-MT Märkten zwischen 2004 und 2009: 23% CAGR
- Ziel bis 2014: Umsatzanteil aus Emerging Markets: 25%

Quelle: AstraZeneca

Den russische Pharmamarkt ist für europäische Unternehmen besonders interessant

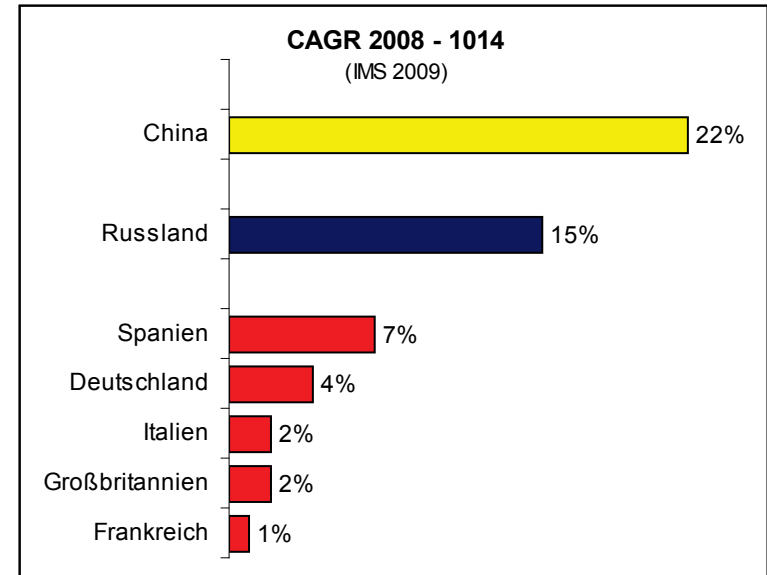
→ Wachstum des Marktes

→ Strategie der Regierung

- Pharmastrategie 2020
- Massive geplante Investitionen
- Importsubstitution durch lokale Herstellung
- Förderung von Forschung und Entwicklung
- Ausbau der staatlichen Gesundheitsversorgung
- GMP-Zertifizierung

→ Räumliche und kulturelle Nähe

- zu den europäischen Heimatmärkten (im Vgl. zu China, Indien, Brasilien)
- zu wichtigen Nachbarmärkten (Ukraine, Weißrussland, Kasachstan, etc.)



Was macht den europäischen Pharmamarkt für russische Unternehmen interessant?

→ Marktvolumen (EFPIA-Länder 2008): 146 Mrd. € in ex-factory Preisen

→ Sitz wichtiger Unternehmen

→ Chance auf Partnerschaften

- Big Pharma
 - o Lizenzgeber
 - o Investoren
 - o Kunden für Lohnfertigung
 - o Auftraggeber für klinische Studien
- Mittelständische Unternehmen
 - o Lizenzgeber

→ GMP-Expertise

- Zusammenarbeit mit Pharmaunternehmen (z.B. bei Lizenzierungen)
- Zusammenarbeit mit Dienstleistern (Engineering / Maschinenbau)

→ Räumliche und kulturelle Nähe

Rang	Unternehmen	Land	Pharmums. 2009
1.	Pfizer *)	US	45,4
2.	Sanofi Aventis	F	42,0
3.	Novartis	CH	38,4
4.	GlaxoSmithKline	UK	37,8
5.	Roche	CH	37,6
6.	AstraZeneca	UK	32,8
7.	Merck Co. **)	US	25,2
8.	Johnson & Johnson	US	22,5
9.	Eli Lilly	US	21,2
10.	Bristol-Myers Squibb	US	18,8
Gesamt		10	321,7
Davon Europa		50%	59%

*) inkl. 3,3 Mrd. US\$ Wyeth
 **) inkl. 3,4 Mrd. US\$ Schering Plough

Quelle: Geschäftsberichte

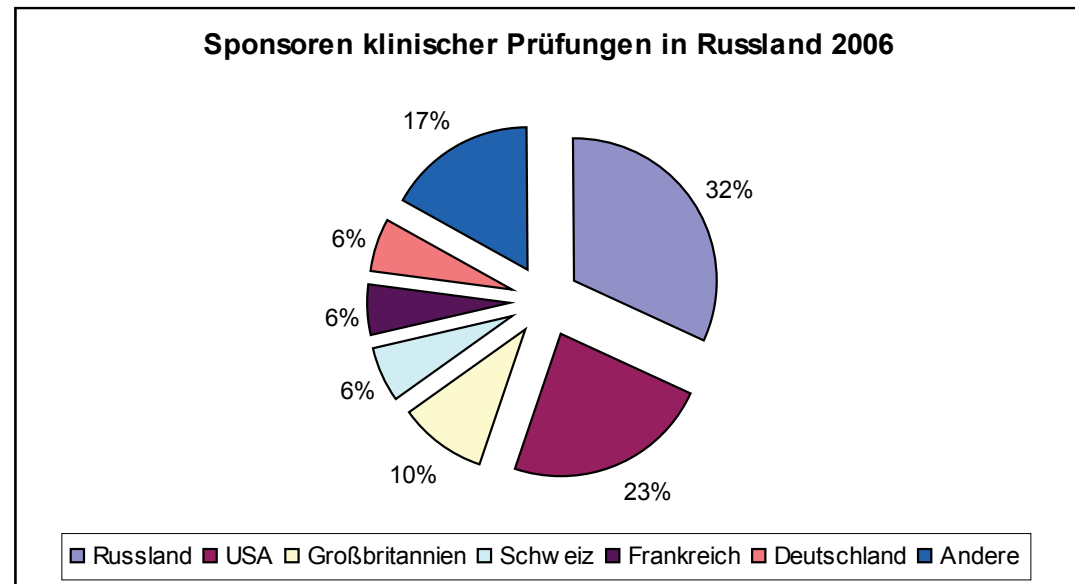
Es gibt bereits Beispiele für erfolgreiche Zusammenarbeit

→ Direktinvestitionen europäischer Unternehmen in Russland:

- Unternehmensakquisitionen: Stada, Polpharma, Actavis
- Aufbau eigener Produktionsstandorte
 - o Vollzogen: Krka, Servier, GSK, Gedeon Richter
 - o Geplant: Nycomed, Novo Nordisk, Berlin-Chemie

→ R&D-Partnerschaften

- Durchführung klinischer Studien
- Roche Partnerschaft mit Forschungsinstitut Chemran für die Entwicklung von AIDs/HIV Arzneimitteln



Quelle: Assoziation medizinischer und pharmazeutischer Hochschulen Russlands

Was kann noch mehr geschehen?

Was der Markt verlangt

→ Der Endverbraucher will

- Lange gesund und in Wohlstand leben

→ Er braucht dazu

- Innovative Arzneimittel
- Zu vertretbaren Kosten

→ Die Kostenträger wollen

- Optimale Gesundheitsversorgung
- Stabile Kassenbeiträge

→ Sie brauchen dazu

- Wettbewerb auf dem Arzneimittelmarkt
- Wirtschaftliche Bezugsquellen für generische und innovative Arzneimittel

Was sich entwickeln soll

→ Einlizenzierung westeuropäischer Produkte

- Insbesondere mittelständische Unternehmen haben oft ein interessantes Portfolio aber geringe eigene Vertriebsressourcen
- Hier können russische Unternehmen als Partner für den eigenen Markt und für die CIS-Staaten eine wichtige Rolle spielen

→ Lohnfertigung für europäische Kunden

- Für CIS- und andere Märkte
- Für die europäischen Heimatmärkte

→ Exporte nach Westeuropa

- Gesamtpharma-Export Russlands in 2007 nur 166 Mio. €
- Steigender Bedarf der europäischen Märkte (Kostenträger) nach preiswerten generischen und innovativen Arzneimitteln

→ Direktinvestitionen in Westeuropa

- M&A-Transaktionen nehmen zu
- Der Pharmamittelstand ist dabei nicht im Fokus von Big Pharma

Was zu tun bleibt

- Modernisierung der Pharmaproduktion
 - GMP-Upgrade alter Fertigungsstandorte
 - „State-of-the-art“ Produktionstechnologie
- Stärkung des Qualitätsfokus
 - Sichere, auditierte API-Quellen
 - Einhaltung von 100% GMP-Compliance
- Aufbau von R&D-Ressourcen
 - Formulierungsinnovationen
 - Generische Entwicklung
 - Biotechnologie
- Aufbau von Netzwerken in Europa
 - Lizenzgeber
 - Dienstleister (Pharmamaschinenbau) für Upgrades und Compliance
 - Akquisitionsziele

Quintessenz

**Es gibt viel zu tun,
aber**

И МОСКВА НЕ СРАЗУ СТРОЙЛАСЬ

(Moskau wurde auch nicht an einem Tag erbaut!)

Vielen Dank für Ihr Interesse!

