

Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten

Empfehlungen zum Einstieg in den US-Markt

Die USA haben den größten Biotechnologie Markt weltweit. Hier locken außerdem Venture Capital, Biotech Cluster und weltbekannte Institute, die Top Forscher aus aller Welt anziehen. Der Weg auf den US Markt ist für ausländische Firmen kein Spaziergang. Um Fehler und Rückschläge zu vermeiden, sollten Unternehmen im Vorfeld Rat einholen. Hierzu sprach BIOforum mit Bill O'Brien, einem deutsch-amerikanischen Anwalt aus Boston, der Firmen beim Eintritt in den US Markt betreut.

BIOforum: Herr O'Brien, die USA haben auf dem Biotechnologiemarkt weltweit die Nase vorn, was raten Sie deutschen Firmen, die sich in diesem Markt etablieren möchten?

B. O'Brien: Deutsche und andere ausländische Firmen, die in Amerika Geschäfte machen wollen, sind oft der Meinung, dass Amerika ein offenes Land ist, in dem man leicht das große Geld verdienen kann. Wie in jedem Land gibt es aber auch in den USA „Spielregeln“, die man kennen und an die man sich halten sollte. Außerdem braucht man natürlich, wie überall, „Vitamin B“. Spielregeln und Netzwerke sind in den USA von Ort zu Ort unterschiedlich, genauso wie es Unterschiede zwischen Nord- und Süddeutschland gibt. Man muss sich diesen



Bill O'Brien

Gepflogenheiten dort wo es sinnvoll und erforderlich ist anpassen.

Wo sehen Sie die größten Hürden, die ein ausländisches Unternehmen überwinden muss, um auf dem US- Markt Fuß zu fassen?

B. O'Brien: Vor dem Markteintritt sind verschiedene Hürden zu überwinden, die unter anderem kultureller, geschäftlicher und juristischer Natur sind. Viele Firmen schicken europäische Kollegen nach Amerika, um die Leitung einer neu gegründeten US-Firma zu übernehmen und

das geht oft schief, wie man am Beispiel DaimlerChrysler sehen konnte. Für ausländische Firmen, die keine Erfahrung im US-Markt haben, ist eine amerikanische Betreuung und Führung sinnvoll, die vor Ort selber entscheiden kann, aber über die deutsche Muttergesellschaft weisungsgebunden ist. Daher rate ich zu einer amerikanischen Präsenz mit einer amerikanischen Führungsmannschaft.

Die größte Hürde liegt meines Erachtens in der Auffindung von gutem Personal. Die zweitgrößte Hürde ist die Fähigkeit, die deutsche Geschäftsleitungsmentalität aufzugeben und der amerikanischen anzupassen. Interkulturelle Unterschiede werden oft unterschätzt, sind aber durchaus vorhanden und ein nicht zu unterschätzender Aspekt, wenn man in den USA erfolgreich sein möchte.

Kürzlich hat eine Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie ergeben, dass Deutschland, gemessen an seinem Innovationspotenzial, im internationalen Vergleich bei Investitionen durch Venture Capital hinterherhinkt. Welche Chancen bietet der US Venture Capital Markt?

B. O'Brien: Gute Ideen und gute Produkte haben auch immer eine Chance, finanziert zu werden. Wenn man ein gutes Produkt hat, kann man genug Startkapital bekommen, um den finanziellen Durchbruch zu erreichen. Auch heute kann man in Amerika mit Fleiß und guten Ideen vermögend werden.

Startkapital ist natürlich die Voraussetzung dafür, gute Ideen in Produkte umzusetzen. Im US-Markt steht mehr Venture Capital zur Verfügung und es ist für Start-up Unternehmen dort leichter als in Deutschland, dieses zu bekommen.

Im letzten Jahr konnte die Biotech Industrie in den USA 20% mehr Risikokapital beschaffen als 2006, der Durchschnitt für alle Industrien lag bei 11% VC Steigerung. Der Grund ist klar: Die Medikamenten Pipelines der großen Pharma-Unternehmen sind zur Zeit nicht gerade prall gefüllt. Die Pharmaindustrie sucht also dringend Kooperationen mit Biotech Unternehmen, die Wirkstoffe in der Entwicklung haben, und da sehen die VC-Gesellschaften ein großes Geschäft. Al-



lerdings wird den Firmen das Geld auch nicht hinterher geworfen.

Und wie sollten interessierte Firmen vorgehen?

B. O'Brien: Bei der Bewerbung um Risikokapital müssen amerikanische und ausländische Unternehmen die gleichen Wege gehen. Eine Firma, die Risikokapital sucht, muss eine „Marketing und Sales“ Strategie haben. Man kommt dabei schneller ans Ziel, wenn man einen erfahrenen Partner in Amerika hat, der eine anhaltende VC-Suche in die Wege leiten und die Produktentwicklung in den USA durchführen kann, denn die Konkurrenz um Risikokapital und Produkte ist auf dem US-Markt sehr groß.

Kürzlich habe ich mit einem Vertreter der Venture-Capital-Branche über die Anzahl von Bewerbern pro Jahr gesprochen. Von den 300 Bewerbungen um VC, die er pro Jahr erhält, werden etwa 15% ernsthaft in Betracht gezogen. Und davon werden vielleicht zwei bis drei Projekte finanziert. Man sollte also eine gute Strategie haben.

Gibt es Bundesstaaten, in denen man leichter Risikokapitalgeber findet?

B. O'Brien: Venture-Capital-Hochburgen sind nach wie vor Kalifornien, wegen des Silicon Valleys, und Massachusetts, hier vor allem die Boston Area, denn in diesen Regionen gab und gibt es die für die VC-Gesellschaften interessantesten Unternehmen. Traditionelle Finanzzentren wie New York, Chicago oder Los Angeles spielen hier eine untergeordnete Rolle.

Sind die Bay Area in Kalifornien und die Boston Area generell die interessantesten Gebiete für Biotech-Unternehmen, die auf den US-Markt möchten?

B. O'Brien: Die Biotechnologie wird in einigen Regionen der USA stark gefördert. Die wichtigsten Biotech-Cluster sind sicherlich die San Francisco Bay Area, San Diego und Boston. Andere Gebiete sind im Research Triangle, North Carolina, Atlanta, Georgia und Austin, Texas. Alle Cluster haben letztendlich einige Gemeinsamkeiten: Sie haben sich um erstklassige Forschungsinstitute herum angesiedelt, haben dort Zugang zu Venture Capital und oftmals gibt es dort ein oder mehrere Unternehmen mit Erfolgsstory, wie z. B. Amgen oder Genentech, die im Laufe der Jahre weitere Firmengründungen nach sich gezogen haben.

Die Boston Area hat sicher den enormen Vorteil, dass hier Weltklasse-Institute wie beispielsweise das MIT und

Harvard, neben vielen anderen bekannten Universitäten, und zahlreiche Biotech Firmen auf engstem Raum versammelt sind. Außerdem hat der Staat Massachusetts gerade US-\$ 1 Mrd. für die „Massachusetts Life Science Initiative“ auf den Weg gebracht, die u. a. Steuervorteile und Subventionen für Life Science Unternehmen vorsieht.

Ist eine US Präsenz zwingend erforderlich, um eine Finanzierung zu bekommen?

B. O'Brien: Nicht unbedingt. Es gibt VC-Firmen, die ausländische Firmen finanzieren. Aber es gibt viele Firmen, die sagen, wir wollen unsere Investition überwachen und betreuen, also werden wir nur Projekte in unserer unmittelbaren Nähe finanzieren.

Wie soll man anfangen, Kapital zu suchen?

B. O'Brien: Als erstes soll man eine kurze Beschreibung der Geschäftsidee anfertigen. Die Beschreibung soll nicht länger als ca. zwei, drei Seiten sein.

Beinhalten muss sie:

- eine kurze Zusammenfassung der Geschäftsidee,
- eine Vorstellung der Gründer bzw. der Geschäftsleitung der Firma,
- eine Beschreibung des Standes der bisherigen Entwicklung,
- eine Darstellung der zu erwartenden Gewinne bzw. eine Darstellung der „exit strategie“; hierbei ist zu beachten, dass ein IPO (Initial Public Offering) nur in den seltensten Fällen ernsthaft in Betracht kommt.

Sobald man dieses Dokument verfasst hat, kann man verschiedene VC-Firmen anschreiben und hoffen, dass man unter den vielen Mitbewerbern entdeckt wird. Wenn man seine Erfolgchancen erhöhen möchte, muss man eine nachhaltige Strategie verfolgen, und seine Geschäftsidee bestimmten VC-Unternehmen immer wieder unterbreiten.

Der US-Markt bietet Chancen für alle guten Ideen. Man kann seinen Weg sehr erleichtern, wenn man die richtigen Schritte gezielt und geplant vornimmt.

Kontakt:

William E. O'Brien, L.L.M.
 Attorney at Law
 Holden, MA, USA
 Tel.: +1 781 956 5363
 wobrien@usrechtsanwalt.de
 www.usrechtsanwalt.com