

**WE CREATE  
CONNECTIONS  
FOR SUCCESS**

## **Internationalisierung der Biotechnologie – Eine Einführung**

**Dr. Albrecht Läufer**

## Biotechnologie IST International

Es gibt kein Land, in dem Biotech nicht „hip“ ist

Überall Biotech Cluster, Parks, etc., high public funding

Pharma Biotech aus USA !

Industrial Biotech aus Japan ! (und D)

CMO´s beginnend in Indien, und Impfstoffe !

Enzyme und Insulin aus Dänemark

„die Konkurrenten sitzen überall auf der Welt“ (Itin, Micromet)

## Die deutsche Biotechnologie IST International

Prof. A. Ulrich zwischen Kalifornien, München und Singapore

$\alpha$ - und  $\beta$ -Interferone erstmals in Braunschweig (GBF) kloniert....

Technologie für die am meisten verimpfte HBV Vakzine der Welt von Rhein Biotech, Düsseldorf

Größte Produktionsanlagen der Welt für Biopharmazeutika in Penzberg und Biberach

Sven Rohmann: „hier ist die Innovation, die die Welt braucht“

AL: wir haben high tech, die haben Geld. D.h.  
Internationalisierung bringt Geld nach hier.

## Trends

BRIC Märkte wachsen stärker als die „regulated markets“ !

Diese Märkte wollen Innovation, aber sie meinen Produkte, ready to sell ! Noch wenig F&E Mentalität (und Infrastruktur; wird massiv aufgebaut, 20 – 30 Jahre)

Middle East hat hohen medical need, viel Geld, wenig Verständnis für Innovationsprozesse; India mehr, China, Korea am meisten, auch Russland.

Not to forget: Korea, Thailand, Indonesien, Malaysia

## Internationalisierung – a two way road !

Wir haben einen großen und attraktiven Markt, bzw. sind Zugang zum europäischen Markt, auch damit sind wir gute Partner für ausländische Firmen

gut aufpassen, sportlich positiv, flexibel, IP, Recht und Finanzen abgesichert

Wettbewerbsfähig bleiben bzw. werden !! auch mit den Rahmenbedingungen

1. Förderung ! Steuerlich, und staatliches Kapital, nicht nur streuen, fokussieren
2. Zulassung: ONE Europe für Pharma; gentechnisch veränderte Pflanzen !!
3. Offenheit im Umgang mit „fremden“ Kulturen
4. dennoch: starke regionale und nationale Verbände (H. Jaeckle)
5. keine Scheu vor Lizenzvergaben ins Ausland, solange wir ordentlich Geld verdienen, der deutsche Markt ist zu klein für unsere F&E Kosten

## Noch mehr Internationalisierung !

Antje Liebers: Geeignete Geschäftsmodelle ...

Benedikt von Braunmühl: .... Das Beispiel Qiagen

Rolf Schmid: .... Japan ...

Wolfgang Blank: ..... Ostseeraum

(Jörg Lindenblatt: Indien et al.)

Diskussion

## We Create Connections for Success



Corvay GmbH

Sophienstr. 6

D – 30159 Hannover

Tel: +49 511 44 98 95 31

Mobil: +49 171 956 2401

Fax: +49 511 44 98 95 99

[www.corvay.de](http://www.corvay.de)