

# SONDER- KONJUNKTUR CORONA

Während Läden, Gaststätten, Kultur- oder Reiseveranstalter um ihre Zukunft bangen, boomt das Geschäft bei Bringdiensten, Versandhandel oder in der IT. Auch bei der exportorientierten Industrie läuft es bestens. Zu den Gewinnern gehört ganz klar – und verdientermaßen – auch die Life-Sciences-Branche.

von Tobias Thieme

Impfstoffforschung und -produktion im großen, Therapeutikaentwicklung im kleineren Maßstab, Tests in Zentren und für jedermann – die Molekularbiologie ist in der Corona-Pandemie die rettende Kerntechnologie. Milliarden werden in den Sektor gepumpt, weltweit. Da ist es kein Wunder, dass das Geschäft in vielen Unternehmen der Life-Sciences-Industrie bestens läuft. |transkript hat einmal – nicht repräsentativ – geschaut, wie es den Biotech-Firmen, Labor-Ausstattern, Auftragsproduzenten und Zulieferern hierzulande geht. Für viele ist es der langerwartete Durchbruch nach einer langen Forschungs- und Durststrecke.

## UMSÄTZE AUF REKORDNIVEAU

So veröffentlichte der Verband der Diagnostica-Industrie (VDGH) beeindruckende Geschäftszahlen seiner Mitglieder. Der Umsatz der Life-Science-Research-Dienstleister, also der Forschungszulieferer, hat demnach im Vergleich zu 2019 um 22,3% zugelegt. Die Diagnostikunternehmen kamen sogar auf ein Plus von 25%.

„Steigerungen in dieser Größenordnung hat es noch nie gegeben“, sagte Dr. Peter Quick, VdGH-Vorstandsmitglied und Vorsitzender des Ausschusses LSR-Marktforschung im VdGH, im Interview mit |transkript. (vgl. Seite 21). Extrem waren die Zuwächse im vierten Quartal. Nach Segmenten aufgeschlüsselt legten Gerätehersteller um 27,6%, Anbieter von Reagenzien und Verbrauchsmaterial um 65,2% und Anbieter von Molekulardiagnostik um 78,2% zu, wobei etliche Unternehmen in mehreren Segmenten aktiv sind. „Die Fertigung für COVID-19-relevante Produkte wurde in Deutschland um das 18-Fache gesteigert, und das allein in den ersten acht Monaten des Jahres 2020“, so Quick. Die Industrie rechnet auch für 2021 mit einer großen Nachfrage, wenn auch nicht mehr mit den Ausnahmewerten des Vorjahrs.

Maßgeblicher Treiber für die guten Geschäftszahlen waren neben der Diagnostik auf der Jagd nach SARS-CoV-2 die Impfstoffentwickler. Erst jüngst veröffentlichte die Mainzer Biontech SE ihre Geschäftszahlen. Und

## SONDER- KONJUNKTUR CORONA

die dürften in der Branche einzigartig, zumindest aber die absolute Ausnahme sein. Der Umsatz wird sich von 2019 bis zum Ende dieses Jahres auf geschätzte 10 Mrd. Euro ver Hundertfachen (vgl. Seite 31). Mittlerweile haben Biontech und das Partnerunternehmen Pfizer etwa 200 Millionen Dosen Impfstoff ausgeliefert. Die Gesamtkapazität soll sich bis Ende des Jahres auf 2,5 Milliarden Dosen erhöhen.

Der fertige Impfstoff steht am Ende einer langen Lieferkette: Benötigt werden Instrumente, Reaktoren, Kulturmedien, Plasmide, Verbrauchsmaterial wie Pipettenspitzen, RNA, Lipide und mehr. Zudem hat Biontech mittlerweile ein großes Netzwerk an Auftragsherstellern geknüpft, die BNT162b2 produzieren. So profitieren neben Impfstoffherstellern, LSR- und Diagnostikunternehmen auch Lohnhersteller (CMO), Auftragsentwickler (CDMO) und Auftragsforscher (CRO) vom pandemiegetriebenen Markt.

Für die Sartorius AG in Göttingen war 2020 nach Ansicht von Vorstandschef Joachim Kreuzburg ein „außergewöhnliches“ Jahr. Der Laborausstatter und Biotech-Zulieferer steigerte seine Auftragseingänge im Vergleich zu 2019 wechsellkursbereinigt um 49% auf 2,8 Mrd. Euro. Der Konzernumsatz stieg um gut 30% auf gut 2,3 Mrd. Euro, der Ertrag um fast 40% auf 692 Mio. Euro, die Umsatzrendite von gut 27% auf fast 30%. „Bei dem erheblichen Anstieg der Profitabilität spielten vor allem Skaleneffekte in der Sparte Bioprocess Solutions eine Rolle“, heißt es im Geschäftsbericht für 2020. Der Konzernnettogewinn stieg im Verhältnis zum Umsatz überproportional um knapp 43% auf 299 Mio. Euro.

Sartorius profitierte sowohl von der Entwicklung und Produktion von COVID-19-Impfstoffen als auch von der Entwicklung von COVID-19-Therapeutika. Die Sparte Bioprocess Solutions, die Technologien für die Herstellung von Biopharmazeutika anbietet, wuchs mit 34,4% besonders stark. Nach Schätzungen von Sartorius machten die pandemiebedingten Effekte zwölf Prozentpunkte aus. Noch stärker als der Umsatz stieg der Auftragseingang mit 56,4% und 17

Prozentpunkten Pandemieeffekt. Die Sparte Lab Products & Services wuchs mit 18,1% ebenfalls deutlich. So waren besonders Produkte wie Pipettenspitzen und Diagnostikmembrane gefragt. Ein Großteil des Zuwachses liegt allerdings in Zukäufen begründet. Die Göttinger haben 2020 überdurchschnittlich in Forschung und Entwicklung sowie neues Personal investiert. Für 2021 rechnet Sartorius mit einem Wachstum von bis zu 25%.

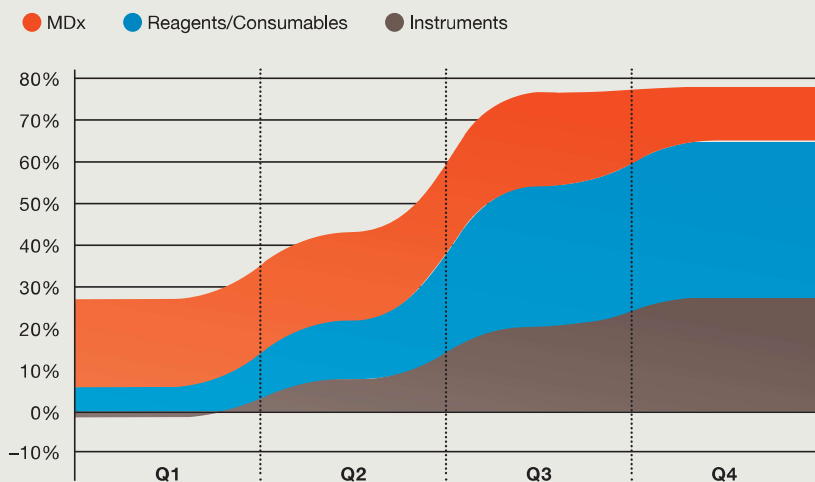
### EIN NEUES GESCHÄFTSFELD

Für das Rostocker Diagnostikunternehmen Centogene hat die Pandemie ein neues Geschäftsfeld eröffnet: das der Infektionskrankheiten. Centogene ist auf seltene Erbkrankheiten im Zusammenhang mit dem Stoffwechsel oder dem Nervensystem spezialisiert. Im Frühjahr 2020 stand plötzlich der Rostocker Oberbürgermeister Claus Ruhe Madsen vor der Tür und bat um Hilfe. Er wollte städtische Angestellte, etwa Krankenhauspersonal und Rettungskräfte, vorsorglich testen lassen. Centogene testete mehrere tausend Rostocker. „Wir haben schnell erkannt, dass präventives Testen die effektivste Möglichkeit ist, um die Verbreitung von COVID-19 einzudämmen. Deshalb haben wir unseren Corona-PCR-Test so weiterentwickelt, dass er hochdurchsatzfähig ist“, sagte Centogene-Vorstandsmitglied Dr. Volkmar Weckesser.

Doch es gab auch Kritik: Die Tests seien nicht zuverlässig, Massentests symptomfreier Menschen bei knappen Ressourcen Verschwendung, Centogene nutze die Patientendaten kommerziell. Das mecklenburg-vorpommersche Innenministerium verbot seinen Polizisten gar die Teilnahme. Begründung: materielle Vorteilsnahme. Centogene dagegen wollte das Verfahren zur Blaupause für eine bundesweite Strategie machen und schätzte den Bedarf auf 600.000 Tests pro Tag.

Das Unternehmen hat inzwischen zehn Corona-Testzentren an Flughäfen und in Großstädten aufgebaut: an den Airports Berlin, Düsseldorf,

### WACHSTUM LIFE-SCIENCE-RESEARCH-INDUSTRIE 2020 VS. 2019



Quelle: Ausschuss Marktforschung der Fachabteilung Life Science Research im Verband der Diagnostica-Industrie (VDGH)

## SONDER- KONJUNKTUR CORONA

Frankfurt am Main, Hamburg, Köln-Bonn und in den Innenstädten von Berlin, Frankfurt am Main, Rostock, Wiesbaden und Cham. Vor allem Selbstzahler können sich dort testen lassen. Zwischen 59 und 139 Euro kostet das. Im Angebot sind PCR- sowie Antigen-Tests. Das Kerngeschäft Centogenes, die Diagnostik seltener Erkrankungen, sei in der Anfangsphase der Pandemie stark beeinträchtigt gewesen. Es habe sich im Laufe des Jahres aber wieder erholt und ziehe voraussichtlich weiter an. Detailangaben zum Gesamtjahr 2020 machte Centogene mit Verweis auf die noch ausstehende Bilanzbekanntmachung nicht. Bis September 2020 seien jedoch allein mit kommerziellen COVID-Tests knapp 30 Mio. Euro umgesetzt worden. Der Umsatz schnellte demnach von 2,1 Mio. Euro im ersten auf 27,4 Mio. Euro im dritten Quartal. Der Gesamtumsatz ging pandemiegetrieben im Vergleich vom dritten Quartal 2019 zum dritten Quartal 2020 um 212% in die Höhe. Die Umsätze im Pharmasegment und bei Nicht-COVID-Diagnosen dagegen ließen um 21 und 25% nach. Umsatzerwartung für 2020: 100 Mio. Euro.

Beeinflusst die Pandemie das Geschäft langfristig? „Auch in diesem Jahr wird COVID-19 einen entscheidenden Einfluss auf alle Bereiche unseres Lebens haben. Wir haben deshalb das Corona-Testen als eigene Geschäftseinheit gestärkt“, sagte Weckesser. Der positive Beitrag aus den kommerziellen COVID-19-Tests ermögliche Centogene wichtige Investitionen, um seine Position im Bereich der seltenen Krankheiten auszubauen, heißt es im dritten Quartalsbericht.

### VIREN IM ABWASSER

Zur Test-Industrie gehört auch die Qiagen N.V. mit operativem Sitz in Hilden bei Düsseldorf. Das Unternehmen bietet ein breites Portfolio an molekularen Analysetechnologien samt Automationsverfahren an. Dies schließt Reagenzien, Laborroboter sowie Softwarelösungen für die Bioinformatik ein. In Zusammenhang mit SARS-CoV-2 gehören auch PCR-, Antigen- und Antibodytestsysteme zum Angebot, ebenso die Schmutzwasseranalyse auf Viren. Die Umsätze der Gesellschaft stiegen 2020 um währungsbereinigte 23% auf umgerechnet 1,5 Mrd. Euro. Während die Nicht-COVID-19-Produktgruppen mit einem Umsatz von umgerechnet 1,1 Mrd. Euro um 9% nachgaben, legten die COVID-19-Produktgruppen mit umgerechnet 524 Mio. Euro um 332% zu.

„Wir haben aufgrund der weltweiten Nachfrage unsere Kapazitäten für Produkte zur RNA-Extraktion oder auch die Enzymproduktion um das 50-Fache erhöht und dementsprechend einen deutlich höheren Umsatz erlebt. Viele Materialien aus diesen Bereichen werden auch von OEM-Partnern in ihren Kits eingesetzt. Auch andere Kits und Instrumente, die in der COVID-19-Testung eine wichtige Rolle spielen, haben sich positiv entwickelt“, sagte Kai te Kaat, Chef der Sparte Life Science gegenüber |transkript. „Mit dem Auftauchen der neuen Varianten sind Sequenzierungs- und Genotypisierungslösungen sowie die Bioinformatik zur Interpretation der Varianten sehr gefragt. Unerwartet hoch ist die Nachfrage nach unserem digitalen (d)PCR-System für SARS-CoV-2-Nachweise in Abwasser.“ Andere Geschäftsbereiche wie Tests für latente Tuberkulose seien zunächst geschrumpft, hätten sich im Laufe des Jahres aber erholt. Der Boom habe sich auch bei Investitionen und Personal bemerkbar gemacht. „Wir haben aufgrund der hohen Nachfrage unsere Produktion drastisch gesteigert und hunderte Mitarbeiter eingestellt. Wir haben sehr stark in neue Produktionsstraßen investiert“, so te Kaat.

Qiagen geht von einem nachhaltig positiven Effekt der Pandemie auf das Geschäft aus. „Wir glauben, dass sich der Wert der Diagnostik im Management von Infektionskrankheiten bewiesen hat und sich daher allgemein die Testnachfrage erhöhen wird“, sagte ter Kaat. COVID-19 bleibe, sodass es auch in Zukunft wichtig sei zu wissen, ob Atemwegssymptome durch COVID-19 oder andere Krankheiten verursacht würden. Zudem könnten Testsysteme für Anwendungen in der Virusforschung jenseits von SARS-CoV-2 verwendet werden. Für das laufende Jahr rechnet das Unternehmen mit einem Wachstum von bis zu 20%.

Peter Quick ist nicht nur Verbandsfunktionär beim VdGH, sondern auch Geschäftsführer der Promega GmbH in Walldorf, Tochterunternehmen der US-amerikanischen Promega Corp. Die



## SONDER- KONJUNKTUR CORONA

Firma verkauft Reagenzien und Kits sowie vollständige Systemlösungen inklusive der Geräte für die Gen-, Protein- und Zellanalyse sowie Forensik und In-Vitro-Diagnostik für die Märkte Deutschland, Österreich, Polen, Osteuropa und Türkei. Zu den Kunden gehören Forschungsinstitute, Universitäten, pharmazeutisch und biotechnologisch forschende Unternehmen, Dienstleistungslabors und Behörden. Laut Quick bringt das Finanzjahr (April 2019 bis März 2020) einen „absoluten Rekord“.

### ÜBERRASCHUNG IM FRÜHJAHR

Wegen des vergleichsweise schwachen LSR-Marktes 2019 hatte das Unternehmen mit einem Wachstum von 5% gerechnet. „Stattdessen schnellten die Kundenbestellungen gegen Ende März 2020 derart in die Höhe, dass Promega um 50% gewachsen ist“, sagte Quick gegenüber |transkript. Überdurchschnittlich nachgefragt waren demnach Produkte für die Amplifikation und Aufreinigung von Nukleinsäuren sowie Reagenzien für CE-IVD-Testkits von Diagnostika-Herstellern im OEM-Geschäft. Als Glücksgriff erwies sich nach Einschätzung des Geschäftsführers der Umzug von Mannheim nach Walldorf 2019. Quick sagte: „Wenn wir diese Gebäude nicht gehabt hätten, wären wir gegen die Wand gelaufen. Vor allem größere Büros und Lagerräume waren ein Segen.“

Auch für das Braunschweiger Unternehmen Yumab gibt es ein Stück vom Kuchen. Die Yumab GmbH ist spezialisiert auf die Entwicklung humaner Antikörper. Das Spin-off Corat Therapeutics forscht zudem an einem COVID-19-Therapeutikum. Yumab-Geschäftsführer Dr. Thomas Schirrmann erklärte gegenüber |transkript: „Wir hatten 2020 ein Umsatzwachstum von etwa 30%. Etwa 10 bis 15% waren

pandemiebedingt. Wir waren positiv überrascht von der geschäftlichen Entwicklung.“ Schirrmann sieht jedoch auch, dass die Pandemie nicht überall das Geschäft befeuert: „Nicht alle CROs und Zulieferer profitieren. Es gibt auch Firmen, die ganz schön durchhängen, wenn die Forschung eingeschränkt ist.“

### SERVICE FÜR GERÄTE FEHLT

Auch Yumab war mit Lücken in der Lieferkette konfrontiert. „Es gab immer wieder Lieferschwierigkeiten bei Vorprodukten und Verbrauchsmaterial, die aber bisher nicht gravierend waren. So hatten wir Probleme, Plastic Disposables zu bekommen. Oder wir mussten länger auf Sequenzierungen warten. Zeitweise haben wir auch unser Desinfektionsmittel selbst gemixt.“ Mittlerweile seien die Lager krisenfester. „Wir kommen auch mal drei Monate über die Runden.“ Die großen Herausforderungen liegen woanders. „Wirklich kritisch ist der Service für unsere Geräte. Bei Reparaturen gibt es immer noch extreme Verzögerungen, teilweise monatelang. Das gilt auch für neue Geräte, wenn jemand vor Ort sein muss“, so Schirrmann. Der Geschäftsführer ist überzeugt, dass der Schub der vergangenen Monate auch langfristig wirkt. Er meint: „Die Pandemie wird für uns einen nachhaltigen positiven Effekt haben. Mit Corat eröffnen wir uns ein neues Geschäftsfeld für die Zukunft. Das bedeutet auch mehr Sichtbarkeit auch für Yumab. Ganz generell wächst der Markt. Biotech allgemein und unser Bereich insbesondere scheinen bisher sehr gut durch die Pandemie gekommen zu sein.“

Das gilt jedenfalls für die New England Biolabs GmbH (NEB) in Frankfurt am Main, die Service- und Logistikeinheit der US-amerikanischen New England Biolabs Inc., zuständig unter anderem für den Vertrieb in Deutschland und Österreich. Das Unternehmen liefert Laborreagenzien an die Biotech-Branche sowie die akademische Forschung und ist spezialisiert auf Aufreinigung und enzymatische Bear-

beitung von Nukleinsäuren. Genaue Umsatzangaben machte NEB nicht. „Wir konnten ein zweistelliges Wachstum erzielen“, sagte Geschäftsführer Thomas Moellenkamp auf Anfrage. Die akademische Forschung sei auf breiter Front erst zurückgefahren und nur langsam wieder angefahren worden. „Profitiert haben die Bereiche, die im Rahmen der Virus-Detektion eine Rolle spielen, besonders die RNA-Aufreinigung, die cDNA-Synthese und die verschiedenen Technologien der DNA-Amplifikation zum Virus-Nachweis in qPCR oder LAMP-Reaktionen.“ Pandemiebedingte Umsatzeinbrüche bei Produkten für die akademische Forschung hätten durch gestiegene Nachfrage in anderen Bereichen ausgeglichen werden können.

### NUKLEOTIDE SIND KNAPP

Nach Ansicht von Moellenkamp macht sich die Pandemie deutlich in den Lieferketten bemerkbar. „Die Versorgungslage für Rohstoffe stellt sich als schwierig dar. Aufgrund der weltweit erhöhten Nachfrage kommt es zu Verknappungen an essentiellen Komponenten wie Nukleotiden, chemischen Grundsubstanzen oder Plastik- und Glaswaren“, sagte der Geschäftsführer. Auch Moellenkamp glaubt, dass die Pandemie einen Innovationsschub ausgelöst hat und die Geschäfte nachhaltig beflügelt: „Wir gehen davon aus, dass Technologien wie Loop-Mediated Isothermal Amplification (LAMP) auch in Zukunft im Nachweis von Infektionskrankheiten eine bedeutende Rolle spielen werden.“ Die Schwierigkeiten der ansonsten sehr gut ausgebauten Diagnostik bei der Identifizierung von Virus-Mutanten hätten zudem gezeigt, dass es Nachholbedarf im deutschen Forschungs- und Gesundheitswesen gebe. „Daher erwarten wir, dass in der eher konservativ ausgerichteten klinischen Diagnostik verstärkt Hochdurchsatz-Sequenzierungstechnologien zum Einsatz kommen.“

Als Partner in der Impfstoffproduktion sowohl von Biontech als auch Curevac hat die Rentschler Biopharma SE

## SONDER- KONJUNKTUR CORONA

auf sich aufmerksam gemacht. Aktuelle Umsatzzahlen rückt Rentschler nicht heraus. „Die Tendenz ist steigend“, sagte Unternehmenssprecherin Dr. Cora Kaiser gegenüber |transkript. Das Pandemie-Geschäft kam ihren Angaben zufolge „on top“. Das Stammgeschäft als Auftragsentwickler und Auftragshersteller für Biopharmaka laufe unbeeinträchtigt weiter. So seien zusätzliche Kapazitäten geschaffen und mehr Personal gesucht worden. „Derzeit stellen wir etwa 80 zusätzliche Mitarbeiter ein“, so Kaiser.

### GUTES PERSONAL IST KNAPP

Die Stellen zu besetzen, erweist sich als große Herausforderung. „Das Aufstocken von Kapazitäten ruht auf drei Säulen: Geräte, Rohstoffe und vor allem geschulte Mitarbeiter. In allen Bereichen wird es zunehmend knapp“, sagte Kaiser. So fehlen etwa Laboranten, Chemisch-Technische Assistenten und Pharmazeutisch-Technische Assistenten. „Diese werden momentan überall gesucht“, berichtet Kaiser. Zudem sei es schwer, an Rohstoffe und Ausrüstung wie Lipide, Zellkulturmedien, Pumpen, Filter und Einwegmaterial zu gelangen. „Es gibt teils monatelange Wartezeiten“, so Kaiser. Geräte wie Bioreaktoren, deren Bestellung unter normalen Bedingungen schon Vorlauf benötigt, seien noch schwieriger zu bekommen.

Auch Kaiser geht davon aus, dass die Innovationen, welche die Unternehmen in der Corona-Pandemie hervor gebracht haben, langfristig zusätzliche Geschäftsfelder eröffnen. „So wurden mRNA-Vakzine bisher nur in relativ geringem Maßstab für klinische Studien hergestellt. Dass es nun so schnell marktfähige Produkte gibt, hat einen Prozesstransfer in Rekordzeit bedeutet“, sagte Kaiser. Das Potential sei unglaublich groß. „Die Produktions-

prozesse für mRNA-Vakzine sind nun etabliert und können für andere Bereiche, etwa in der Krebstherapie, angepasst werden.“

Fast 1,3 Millionen SARS-CoV-2-PCR-Tests wurden in Deutschland während der letzten Märzwoche nach Angaben der Akkreditierte Labore in der Medizin (ALM) durchgeführt. Von den großen Laborgruppen antwortete lediglich Synlab auf eine Anfrage. Detaillierte Geschäftszahlen gab es zwar auch von den Münchnern nicht. Unternehmenssprecher Frederik Pruss sagte jedoch gegenüber |transkript: „Die Synlab-Gruppe hat im Jahr 2020 einen Jahresumsatz von 2,6 Milliarden Euro erwirtschaftet.“ Dies entspreche einem Plus von 38% im Vergleich zum Vorjahr. „Während es zu Beginn besonders darum ging, ausreichende Testkapazitäten zur Verfügung zu stellen, haben wir zuletzt zusätzlich mit unseren Ressourcen in der Genomsequenzierung und Subtypisierung unterstützt“, sagte Pruss. „In Deutschland haben wir unsere Kapazitäten für PCR-Tests während des letzten Jahres deutlich gesteigert, von anfangs etwa 10.000 auf derzeit mehr als 200.000 Tests pro Woche.“ Abseits der SARS-CoV-2-Tests sei die medizinische Diagnostik wie gewohnt fortgeführt worden.



Produktion von SARS-CoV-2-Tests bei Qiagen.

Synlab liefert seine Ergebnisse nach eigenen Angaben spätestens 24 Stunden nach Eingang der Proben im Labor. Die Materialversorgung habe sich inzwischen verbessert. „Nach den anfänglichen weltweiten Problemen in den Anfangsmonaten der Pandemie Jahr haben wir nun eine stabile Versorgungslage“, so Pruss. Synlab will noch in diesem Quartal an die Börse.

### FORSCHUNG PROFITIERT

Bei der Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG, Arzneimittelentwickler und Dienstleister für zahlreiche Biopharmazieunternehmen, machen die Umsätze in der Sparte Biopharmazie zwar nur 4% des Konzernumsatzes aus. Die Umsätze im Auftragskundengeschäft stiegen währungsbereinigt im Vergleich zu 2019 mit 6,6% jedoch am stärksten, wie aus dem Geschäftsbericht hervorgeht. 2020 beliefen sie sich auf 837 Mio. Euro. „60% der 20 größten Pharmaunternehmen und innovativen Biotechnologiefirmen sind Kunden des Geschäftsbereichs Biopharmazeutische Auftragsproduktion“, teilte Boehringer mit.

Bisher war dieses Wachstum jedoch nicht pandemiegetrieben, weil Boehringer nicht als Zulieferer für Impfstoffhersteller aktiv ist. Das Unternehmen entwickelt aber mit BI 767551 – ein SARS-CoV-2 neutralisierender Antikörper, der über Inhalation verabreicht werden kann – ein eigenes Therapeutikum. Boehringer investierte mit Zukäufen und dem Ausbau eigener Standorte kräftig in die Biotechnologie. Insgesamt bezeichnen die Ingelheimer ihre Geschäftsentwicklung als „solide“. Das Unternehmen machte einen Umsatz von 19,57 Mrd. Euro, was währungsbereinigt einem Anstieg von 5,6% entspricht. Die wichtigsten Geschäftsbereiche sind Humanpharmazeutika (74%) und Tiergesundheit (21%). Das Unternehmen gab 3,7 Mrd. Euro für Forschung und Entwicklung aus, 7% mehr als im Vorjahr – und damit nach eigenen Angaben innerhalb eines Jahres so viel wie noch nie in seiner 136-jährigen Geschichte.

# Ein Rekordjahr für LSR und Diagnostik

Sowohl die Life-Science-Research-Zulieferer als auch die Diagnostikunternehmen blicken auf ein Rekordjahr zurück. Die Bekämpfung der SARS-CoV-2-Pandemie hat ihnen ungeahnte zweistellige Umsatzzuwächse beschert. Peter Quick vom VDGH ist sich sicher: Die Branche wird auch mittelfristig von dem Boom profitieren.

**transkript.** Mehr als 22 Prozent Wachstum bei den Forschungszulieferern (LSR) und 25 Prozent bei den Diagnostikunternehmen. Hat die Branche jemals solche Wachstumsraten gesehen?

**Quick.** *Nein. Steigerungen in dieser Größenordnung hat es noch nie gegeben. In der Erholungsphase nach der Finanzkrise war die Zahl mal zweistellig, der bisherige Rekordwert lag im zweiten Quartal 2015 unter den LSR-Unternehmen bei 13,6 Prozent. Noch extremer sieht es bei den Diagnostikunternehmen aus. Normalerweise sind drei Prozent schon gut. Dieser Markt hat relativ wenig Wachstumsdynamik, weil er stark von der Kostenerstattung der Krankenkassen abhängt. 2020 waren es plötzlich 25 Prozent Wachstum.*

**transkript.** Was waren die Hauptgründe für den Boom?

**Quick.** *Die LSR-Unternehmen bieten eine große Bandbreite an Technologien, die für die Bekämpfung der SARS-CoV-2-Pandemie benötigt werden. Das Next Generation Sequencing etwa spielt eine große Rolle. Auch die Nachfrage nach Reagenzien für die Extraktion und Amplifikation von Nukleinsäuren stieg. Und auch die nötigen Geräte dafür waren begehrt. Wir haben überschlagen, dass die Anbieter ihre Kapazitäten im Frühjahr 2020 in kürzester Zeit um das 18-fache erweitert haben, um die Nachfrage bedienen zu können. Bei den Diagnostikunternehmen kam der Boom etwas*



**Peter Quick**  
Vorstandsmitglied  
im VDGH

*zeitverzögert im zweiten Halbjahr an, getrieben durch die Infektionsdiagnostik. Sie bieten außer PCR-Tests auch Antigenerkennung, die lange unterschätzten Antikörpertests sowie inzwischen Schnell- und Selbsttests an.*

**transkript.** Ein massives Umsatzwachstum mit bis zu 45 Prozent setzte im vierten Quartal ein. Die Unternehmen brauchten etwas Zeit, um richtig in Fahrt zu kommen?

**Quick.** *Bei den Consumables, also den Verbrauchsmaterialien, ging die Nachfrage bereits im ersten Quartal drastisch nach oben. Es gab regelrecht Hamsterkäufe der Labore, die schon mit Extraktionssystemen arbeiteten. Die anderen Labore fragten diese Geräte plötzlich auch nach. So kamen hunderte oder gar tausende neue Systeme auf den Markt. Und so gab es im dritten und vierten Quartal einen wirklich*

*enormen Anstieg bei der Nachfrage nach Reagenzien. Hinzu kommt, dass das vierte Quartal traditionell stark ist, weil Labore ihre Budgets noch vollends ausgeben und dann Geräte kaufen.*

**transkript.** Es entstand ganz plötzlich ein gewaltiger Druck auf die Lieferketten. Wo lagen die größten Probleme?

**Quick.** *Die internationale Vernetzung war ein Problem. Wenn ein System aus Asien und die Reagenzien aus den USA kommen, sind sie auf global funktionierende Lieferketten angewiesen. Mit Beginn der Pandemie ist schon sehr früh ein Großteil des Luftverkehrs zusammengebrochen, denn Fracht wird auch mit Passagiermaschinen transportiert. Auch die Kapazität der Fertigungsmaschinen war bei einer um das 18-fache höheren Nachfrage am Ende. So wurden neue Maschinen bestellt. Für die musste schnell Personal angelernt werden. Besonders eng wurde es bei fast allen Plastikartikeln wie Pipettenspitzen. Und auch Diagnostikunternehmen greifen meist auf Reagenzien und Komponenten der LSR-Unternehmen zurück. Wenn die Bausteine da sind, sind die Firmen gut aufgestellt. Ein Engpass waren allerdings die Service-Techniker für die Maschinen, die wegen der teils massiven Kontaktbeschränkungen nicht in die Unternehmen kommen konnten. Ab März hat es aus all diesen Gründen vier bis fünf Monate gebraucht, bis die Vollautomaten schließlich liefen.*

**transkript.** Sind die Lieferengpässe nun behoben?

**Quick.** Es gibt keinen Engpass mehr, der mir bekannt wäre, abgesehen von einer Verknappung der Plastikmaterialien wie Einmalpipetten. Auch bei Zellkulturen gibt es meines Wissens keinen Mangel. Denn durch den Lockdown ist die Nachfrage der akademischen und pharmazeutischen, und zu Beginn der Pandemie auch der biotechnologischen Forschung, eher zurückgegangen. Was an Nachfrage durch Impfstoffentwickler hinzukommt, strahlt aber nicht massiv auf den Gesamtmarkt aus.

**transkript.** Welche Produktgruppen haben besonders profitiert und wo gab es Rückgänge?

**Quick.** Über alle Produktgruppen und Segmente hinweg haben Anbieter von der Nachfrage aus der Impfstoffherstellung und der Diagnostik profitiert. Nukleinsäureextraktionssysteme etwa waren besonders gefragt. Rückgänge gab es dagegen bei der Nachfrage aus der akademischen Forschung oder der Diagnostik, die nicht mit SARS-CoV-2 zu tun hatte. Für die LSR-Unternehmen lässt sich sagen: Die Nachfrage nach Reagenzien für die Molekularbiologie machte 2019 etwa 52 Prozent und die für die Proteinbiologie sowie die Zellbiologie je 13 Prozent aus. Mit der zunehmenden Entwicklung und Produktion von Impfstoffen und Therapeutika wird auch der Bedarf an Zellkulturprodukten und Tools für die Proteinforschung wachsen. Es wird spannend sein, wie sich das 2020 verschoben hat. Ergebnisse dazu werden wir etwa Ende April haben.

**transkript.** Gibt es auch LSR-Unternehmen, für die die Pandemie zur Bedrohung geworden ist?

**Quick.** Ich glaube nicht, dass es einen LSR-Anbieter gibt, der in eine existentiell kritische Situation gekommen ist. Der deutsche Markt ist dafür zu dynamisch. Ich schätze jedoch, dass sich etwa 20 Prozent der Unternehmen für Forschungsprodukte und 30 Prozent der Diagnostikun-

ternehmen auf andere Felder spezialisiert haben und diese dann nicht zum Management der Pandemie beitragen konnten oder sogar darunter gelitten haben. Insgesamt haben sich aber beide Industrien gut entwickelt.

**transkript.** 2019 dagegen lief aus Sicht des VDPGH enttäuschend. Woran hat es gelegen?

**Quick.** Das ist nicht leicht zu beantworten. Bisher hing die Entwicklung oft an den öffentlichen Fördergeldern für die Laboratorien. Möglicherweise haben wir 2019 aber zum ersten Mal einen ganz anderen Engpass gesehen: fehlende Fachkräfte. So gibt es etwa einen zunehmenden Mangel an Medizinisch-Technischen Assistenten (MTA). Gerade in den Forschungslabors brauchen Sie gut geschulte Menschen. In einem reinen Diagnostikunterinstitut haben Sie es mit Vollautomaten zu tun. Da werden die Mitarbeiter von den Firmen geschult, der Betrieb ist dann relativ einfach. Aber bei möglicherweise hunderttausenden Forschungsprodukten wird das wirklich zur Herausforderung. Es gibt noch ein zweites Phänomen: fehlender Platz in den Labors. Wir sehen beispielweise einen Boom in der Massenspektrometrie. Das wird in Zukunft eine der bedeutendsten Technologien für zahlreiche Anwendungen in Forschung und Diagnostik sein. Dabei handelt es sich um große Systeme, für die brauchen Sie richtig Platz. An mangelndem Geld hat es 2019 erstaunlicherweise nicht gelegen.

**transkript.** Was erwarten Sie für das laufende Jahr?

**Quick.** Zum ersten Mal hat die Welt begriffen, was Biologisierung bedeutet. Und erst jetzt stellt man fest, was LSR und Diagnostik für eine Bedeutung haben. Alles, was sie in der Biologie und der Medizin auf den Weg bringen, braucht irgendwann Input durch Life-Science-Forschungsprodukte. Kein Vakzin, kein Medizinproduktgerät, das irgendwie mit moderner Biologie zu tun hat, kann auf den Weg kommen, ohne dass die LSR-Hersteller gefragt

werden. Ganz pauschal: Es wird in der nächsten Dekade zu einem Durchbruch kommen. Kurzfristig müssen wir 2021 mit einem Rückgang der Nachfrage rechnen. Der Hauptansturm im Zusammenhang mit der Pandemie ist bewältigt. Die Diagnostik wird das jetzt weiter managen, die Sonderkonjunktur für molekularbiologische Produkte aber abklingen. Der Umsatz wird 2021 grob im Durchschnitt der Jahre 2019 und 2020 liegen. 2022 wird der gesamte Markt wieder Fahrt aufnehmen, denn es gibt wirklich unzählige neue Forschungsprojekte sowohl in der Akademie als auch in der Industrie, die angestoßen worden sind, nachdem man jetzt durch COVID-19 aufgewacht ist. Wie stark die Dynamik sein wird, kann niemand vorhersagen, aber es wird der Beginn einer langfristig sehr dynamischen Strecke der Biologisierung sein.

**transkript.** Die Industrie wird also nicht auf Vorpandemie-Niveau zurückfallen?

**Quick.** Nein, das glaube ich nicht. Es wird sehr dynamisch weitergehen. Die Innovationen durch COVID-19 werden auf viele andere Bereiche in der Forschung, Diagnostik und Therapie ausstrahlen. Diese Bereiche werden von dem Innovationsdruck profitieren. Ein heißdiskutiertes Beispiel ist das Biomonitoring. So kann man im Abwasser schon frühzeitig feststellen, ob Viren wie SARS-CoV-2 vorkommen. Da hält bereits eine Reihe von Unternehmen Lösungen bereit. In Österreich und den Niederlanden ist das schon breit in der Anwendung. Das ist phantastisch. Wir bekommen Einblick in die Pandemieentwicklung schon gut eine Woche bevor wir steigende Inzidenzen sehen.

**transkript.** Wie sieht die Entwicklung im LSR- und Diagnostikmarkt weltweit aus?

**Quick.** Der globale LSR-Markt ist im Vergleich zu Deutschland in etwa parallel gelaufen. Allerdings haben wir schon Ende 2019 gesehen, dass große Geräte nicht nach China ausgeliefert werden konnten. Über den globalen Diagnostikmarkt können wir derzeit noch nichts aussagen. TT