

||| LIZENZDEAL

Qiagen und Abbott – aus Feind mach Freund

Der deutsche Molekulardiagnostik-Spezialist Qiagen und der US-Diagnostik- und Pharmakonzern Abbott haben sich auf ein umfangreiches Lieferabkommen für molekulardiagnostische Tests geeinigt. Was heute einträchtig klingt, hatte einst als Patentstreit begonnen.

Das deutsche Biotech-Unternehmen Qiagen und der US-Konzern Abbott haben ein umfangreiches Kooperationsabkommen geschlossen. Was ursprünglich lediglich eine Strategie zur Optimierung von Patentlöhnen sein sollte, eröffnet dem deutschen Unternehmen nun den Einstieg in die wichtigen US-amerikanischen Molekulardiagnostik-Märkte für HIV und Hepatitis C. Ganz konkret sieht die Über-Kreuz-Vereinbarung drei Dinge vor: Zum einen bekommt Qiagen in den USA PCR-Testkits zur HIV-Viruslastbestimmung von Abbott geliefert und wird diese unter der eigenen Marke verkaufen. Zweitens wird Abbott in den USA und Kanada Tests zur Diagnose von Hepatitis C für Qiagens Plattform QIASymphony RGQ optimieren und diese als Abbott-Produkt verkaufen. Zu guter Letzt liefert Qiagen Reagenzien für einen PCR-basierten Test für humane Papillomviren (HPV) an den Abbott-Konzern, der das Produkt auf seiner m2000-Plattform laufen lassen wird.

Beiden Konzernen gelingt es damit, das Testspektrum für ihre Automationsplattformen zu erweitern – ein entscheidender Faktor. „Das Abkommen ist strategisch für uns von großer Bedeutung,“ erklärte Qiagens Firmenchef Peer Schatz. Angenähert haben sich die heutigen Partner allerdings weniger freundlich – Hintergrund war ein handfester Patentstreit, den beide Parteien zeitgleich zur außergerichtlichen Einigung beilegen.

Vom Patentstreit zum ‚Slam Dunk‘

Die Erfindung, um die es bei dem Streit ging, ist schon relativ alt. Sie liegt mehr als zwölf Jahre zurück. Die Rechte lagen bei dem niederländischen Spezialisten Viopath BV. Das Unternehmen besaß ein Patent auf Primer, mit denen sich humane Papillomviren mittels PCR nachweisen lassen. Dafür interessierte sich auch Abbott und schloss einen Lizenzvertrag mit Viopath ab. Kurze Zeit später jedoch



Firmensitz in Hilden, Qiagen-Automationsplattform: „Bestmögliches Ergebnis aus nicht selbstgenutztem geistigen Eigentum“

wurde Viopath von der US-amerikanischen Digene Corp. geschluckt. Vor drei Jahren wiederum übernahm Qiagen diesen Molekulardiagnostik-Spezialisten für 1,6 Mrd. US-\$, hauptsächlich wegen dessen HPV-Test, der nicht auf PCR basiert.

Maximale Erlöse aus eigener IP

Mit dem gesamten Digene-Portfolio gelangten die Rechte für die PCR-Detektion von HP-Viren nach Hilden in die Obhut von Jürgen Schneider, Vice President Global IP & Litigation bei Qiagen. „Wir sind immer bestrebt, die bestmöglichen Erlöse aus nicht selbstgenutztem geistigen Eigentum zu ziehen“, so Schneider gegenüber *ltranskript*. In dieser Mission wandte sich Qiagen an Abbott und forderte höhere Gebühren für die PCR-Lizenz. Abbott reagierte mit den üblichen Abwehrstrategien. Qiagen kündigte daraufhin den Vertrag. „Als Abbott auf mehreren Konferenzen ankündigte, eigene HPV-Tests zu entwickeln, haben wir Patent-

verletzungsklage eingereicht, die eine Weiterentwicklung der Technologie betraf“, so Schneider. Abbott reagierte seinerseits mit einer Nichtigkeitsklage gegen das Streitpatent. Parallel zur Gerichtsverhandlung trafen sich beide Unternehmen jedoch in mehreren Verhandlungsrunden, um den Streit gütlich beizulegen. Das gelang. „Für beide Parteien ist das Abkommen ein ‚Slam Dunk‘“, sagt Schneider, der die Verhandlungen leitete. Patentanwalt Christian Kilger von der Kanzlei Vossius & Partner, die Qiagen vertrat, bestätigt ebenfalls: „Das ist ein gutes Beispiel, wie ein Patentkonflikt in eine produktive Zusammenarbeit münden kann.“

Initialzündung

Auch Commerzbank-Analyst Daniel Wendorff sieht keinen klaren Sieger, sondern Nutzen für beide Parteien (siehe Interview S. 25). Schneider glaubt, dass sich beide Parteien auch ohne Patentstreit geeinigt hätten. Für Qiagen sei der Vertrag „ein Meilenstein“. „Wir ge-

ben Abbott Zugang zu einem kleinen, von uns nicht bedienten Teil des HPV-Marktes, erhalten dafür aber Zugang zu den größeren Märkten für die Hepatitis C- und HIV-Diagnostik“, so Schneider. Ein Bereich, der Qiagen in den USA womöglich verschlossen geblieben wäre. Entsprechende Schutzrechte reichen hier noch bis 2016 (HCV) oder 2020 (HIV). In Europa sind die Patente schon ausgelaufen. Qiagens neue Plattform QIASymphony RQG, die im vergangenen Monat in Europa auf den Markt kam, enthält bereits Tests für HIV, HBV und HCV neben Assays für das Cytomegalievirus, das Epstein-Barr-Virus, Herpes simplex, Influenza sowie KRAS- und EGFR-Mutationen. In den USA ist das Portfolio mit zugelassenen Tests auf HPV und Chlamydien deutlich magerer. Doch diese Lücke soll sich 2012 schließen, wenn die von Abbott gelieferten Tests auf dem Qiagen-System laufen. Ohne die Einigung – so schätzen Branchenbeobachter – hätte Qiagen zweistellige Millionensummen für Lizenzgebühren ausgeben müssen. Zu den finanziellen Details der aktuellen Einigung schweigen sich die Unternehmen aus.

Dass Abbott Qiagen mit den eigenen Reagenzien in den USA Konkurrenz macht, fürchten die Hildener nicht. „In der HPV-Diagnostik macht PCR nur einen kleinen Teil des Gesamtmarktes aus und ist für uns nicht die Methode der Wahl. Wir werden weiterhin mit unserer bewährten Screening-Technologie das wesentlich größere Hochdurchsatz-Segment bedienen“, sagt Schneider. Es sei allerdings gut, wenn ein weiterer Anbieter Aufklärungsarbeit für die HPV-Testung unternimmt: „Das nutzt beiden.“

p.dieckhoff@biocom.de

II KURZ-INTERVIEW

„Ein Vertrag, der beiden nutzt.“

transkript

Qiagen und Abbott haben ein umfangreiches Über-Kreuz-Abkommen geschlossen. Wo liegt der Nutzen für beide?

Wendorff

Mit der QIASymphony hat Qiagen eine erstaunlich gute Automationsplattform im Angebot, die sich im vergangenen Jahr exzellent verkauft hat. Entscheidend für den Erfolg ist aber ein breites Test-Menü. Von Abbott bekommt Qiagen nun Tests für HIV und Hepatitis C geliefert. Das dürfte den Geräteverkauf in den USA ankurbeln. Im Gegenzug steigert Abbott den Absatz seiner Testkits.

transkript

Gibt es einen klaren Gewinner?

Wendorff

Meine Einschätzung ist, dass es zwar einen kleinen Vorteil für Qiagen gibt, aber keinen klaren Gewinner. Der Vertrag nutzt beiden.

transkript

Qiagen ist heute vor allem ein Nischenanbieter. Mit HCV- und HIV-Tests hat das Unternehmen Diagnostika für große Märkte im Angebot. Winkt hier das große Geld?



Daniel Wendorff leitet seit Oktober 2007 das Life Sciences Equity Research der Commerzbank. Vor dieser Tätigkeit war er bei der WestLB in Düsseldorf beschäftigt. Wendorff studierte Biologie und ist zertifizierter CIA- und CEFA-Analyst.

Wendorff

Natürlich sind das sehr große und breite Anwendungen, die ein großes Marktvolumen adressieren. Die Konkurrenz ist in diesem Bereich jedoch sehr stark. In der Molekulardiagnostik gehört Qiagen mit seinem Angebot zusammen mit Gen-Probe und Roche zu den Top 3. In der viel größeren In-Vitro-Diagnostik ist das Unternehmen jedoch nur ein kleiner Player. Daher wird es schwer sein, im Bereich HCV oder HIV zum Beispiel gegen die Power von Roche anzukommen. Diese Vertriebskraft hat ein relativ kleines Unternehmen nicht. Dafür braucht man eine größere Organisation. Das weiß Qiagen auch. Ich würde mir von den neuen Tests daher keinen allzu großen Umsatzschub versprechen.

20 Jahre Metronomia. Feiern Sie mit!



20 Jahre Metronomia - 20 Jahre Erfahrung, Einsatz und Erfolg.

Wir laden Sie herzlich ein, unser bewährtes Erfolgsrezept aus Kompetenz, Qualität und Service zu probieren!

METRONOMIA

www.metronomia.net