

# Fúziók és felvásárlások a gyógyszeriparban

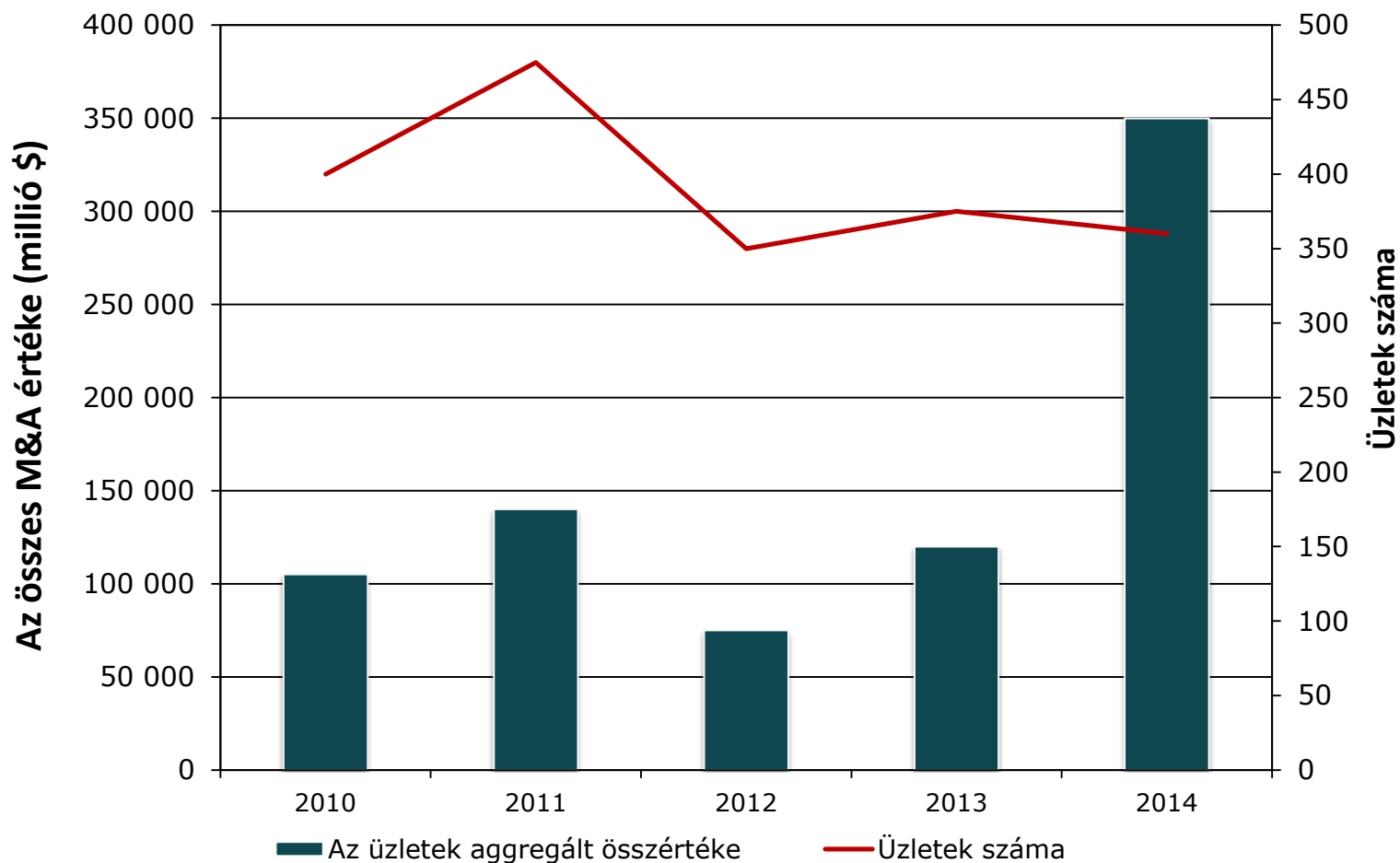
Szepesházi Zsolt, IMS Health



2015. március 5.

# Annak ellenére, hogy az ügyletek száma csökkent a korábbi időszakhoz képest...

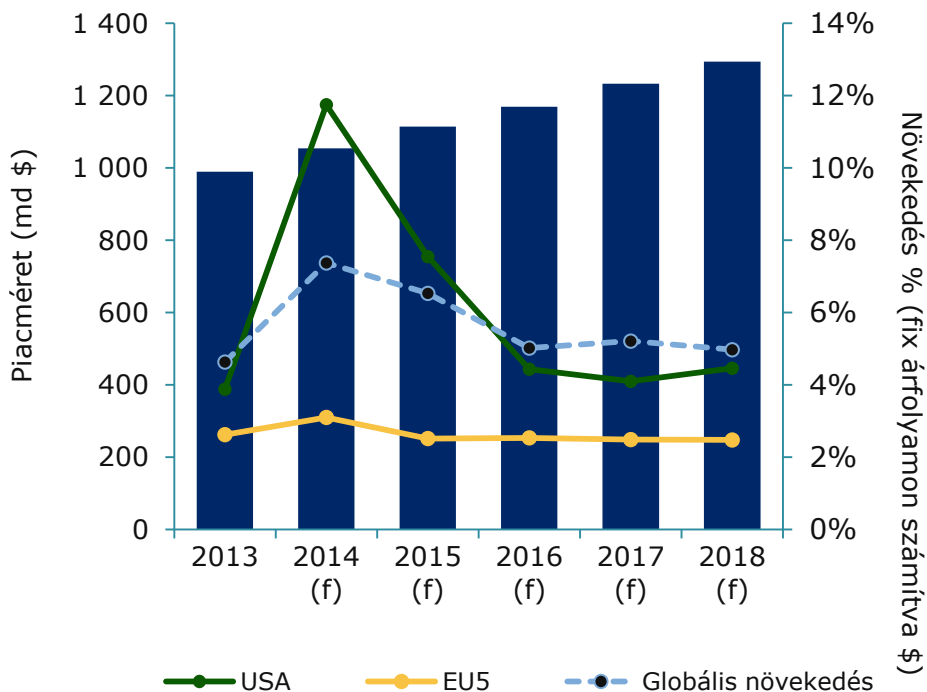
...a felvásárlások átlagos értéke kiugró



# A globális előrejelzés szerint évi 4-7 %-os átlagos növekedés várható 2018-ig

Az innovációs befektetés élénkíti az amerikai piacot: a fejlődő piacok növekedése mérsékelt

## Gyógyszerpiac és növekedés



A fejlett piacok éves növekedési üteme (CAGR) 2014-2018		A fejlődő piacok éves növekedési üteme (CAGR) 2014-18	
USA	5-8%	<b>1. szint (Kína)</b>	9-12%
Japán	1-4%	<b>2. szint</b>	9-12%
Németország	2-5%	Brazília	9-12%
Franciaország	(-2)-1%	Oroszország	7-10%
Olaszország	2-5%	India	9-12%
Kanada	3-6%	<b>3. szint</b>	5-8%
Spanyolország	(-1)-2%	<b>Fejlődő</b>	8-11%
Egyesült Királyság	4-7%		
Ausztria	0-3%		
<b>Fejlett</b>	<b>3-6%</b>		

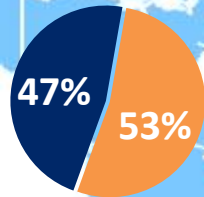
= régiós CAGR  
 < régiós CAGR  
 > régiós CAGR

# ...de jelentős különbségeket látunk a növekedés összetételében

## Piaci növekedés összetétele 2013-2018 by region: Specialista és hagyományos termékek

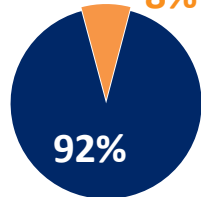
### Észak-Amerika

\$115-145 Md. növekedés



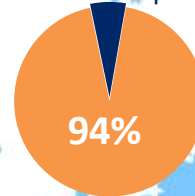
### Latin Amerika

\$25-35 Md. növekedés



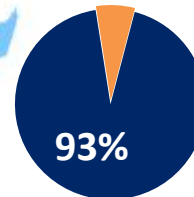
### Európa

\$25-35 Md. növekedés



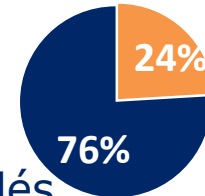
### AFME

\$15-25 Md. növekedés



### Ázsia

\$100-130Bn growth



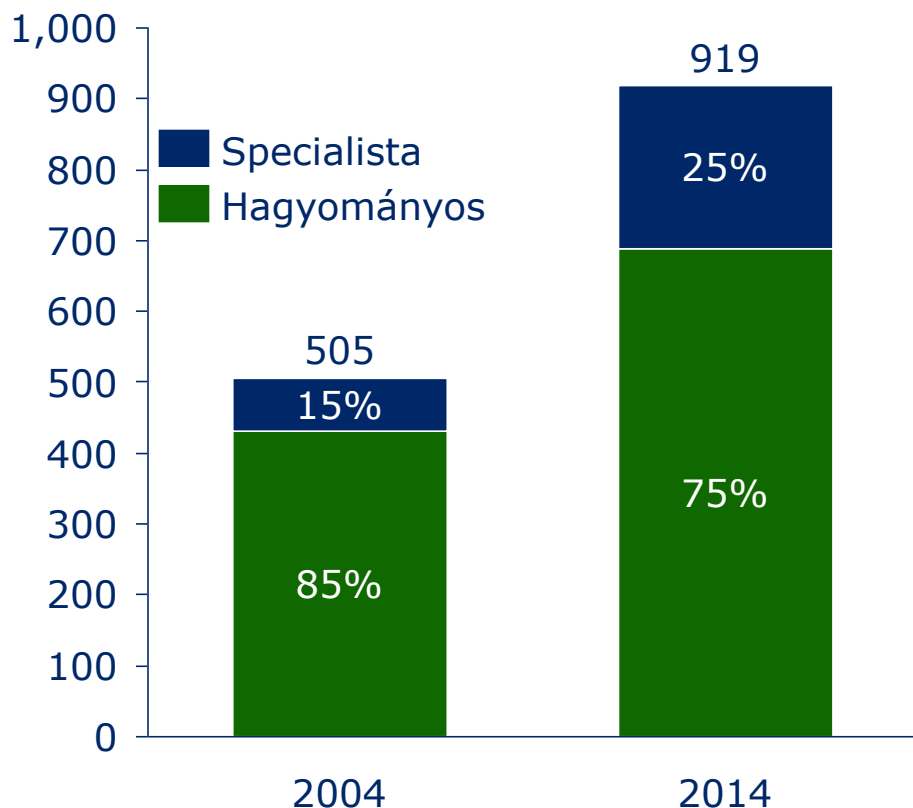
● Hagyományos ● Specialista

Forrás: IMS Market Prognosis, Oct 2014, gyártói áron, kedvezmények nélkül. Audited+Unaudited adat. Növekedés LCUS\$ alapján, kivétel \$US Argentína és Venezuela esetében a hiperinfláció miatt.

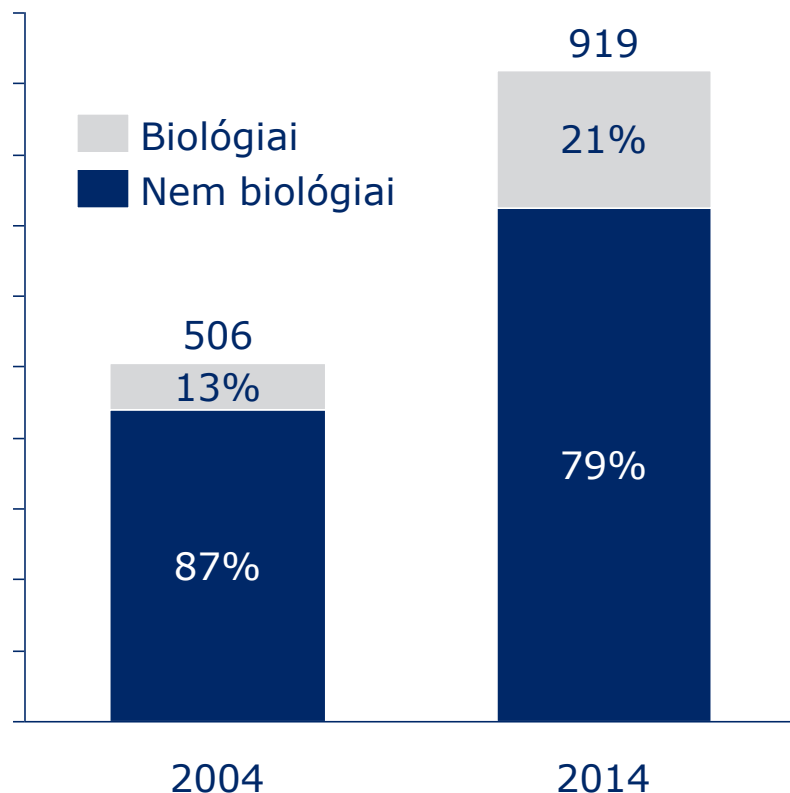
# A specialista és biológiai szerek részesedése növekszik

- IMS előrejelzés: 2020-ra 50% értékben: 2% mennyiségben

## Globális Specialista piac, listaáron



## Globális biológiai piac, listaáron

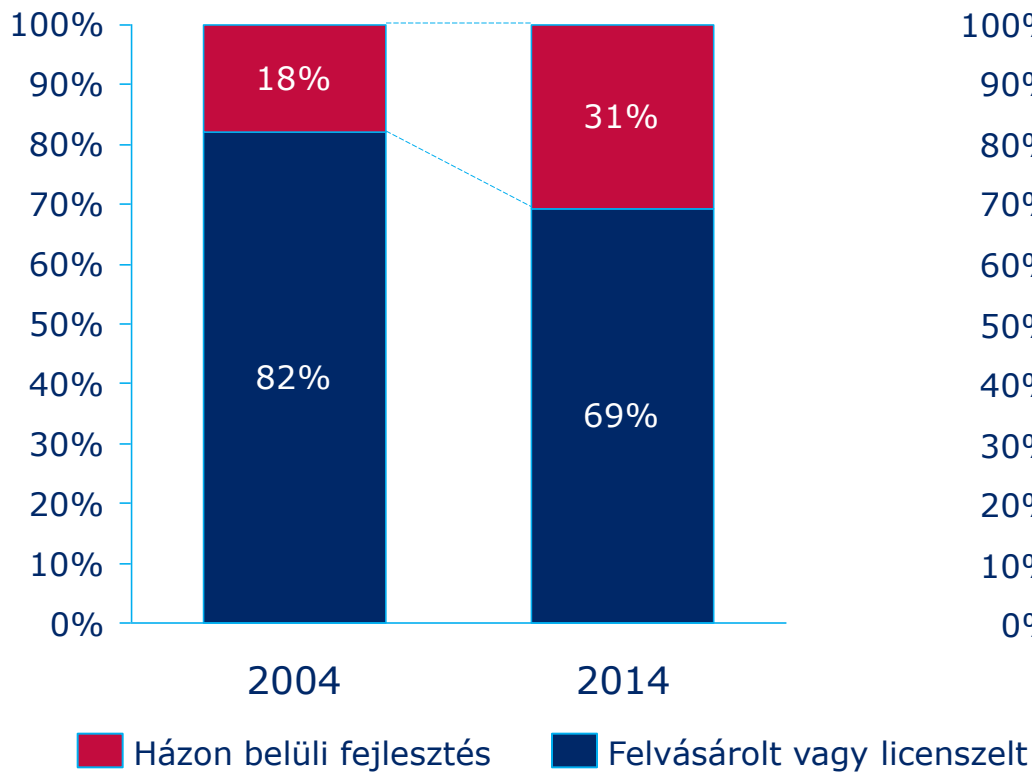


(\*) IMS definíció: Specialista termék meghatározása: komplex krónikus megbetegedés kezelésére, ahol minimum 4 feltétel teljesül az alábbiakból: csak szakorvos indíthatja, különleges kezelést és beadást igényel, egyedi disztribúció, magas költség, intenzív betegellátás szükséges, különleges finanszírozás szükséges lehet. Forrás: IMS Health, MIDAS, MAT Sept 2014

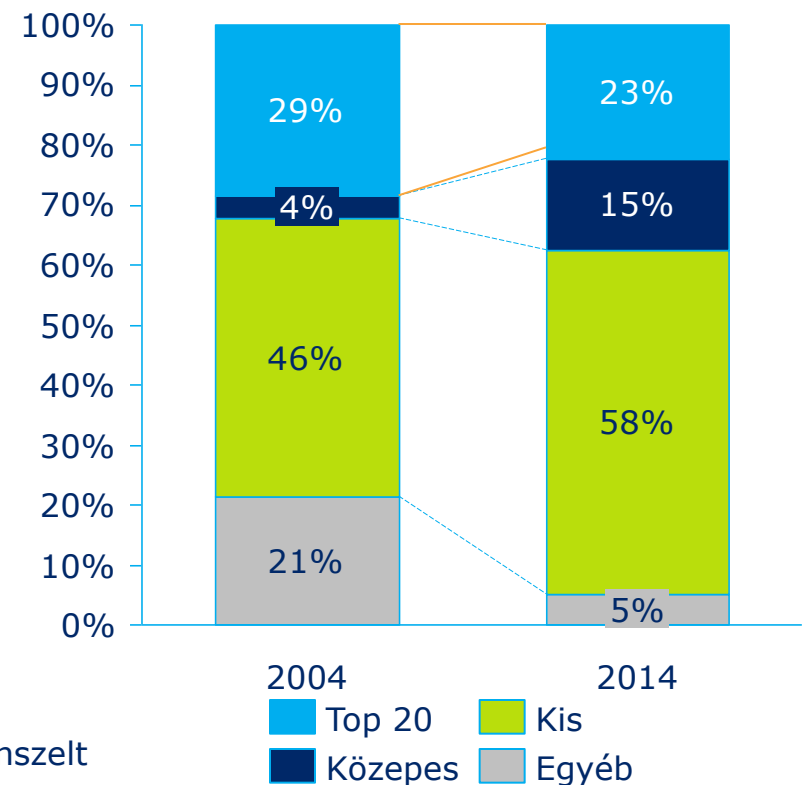
Forrás: IMS Health, MIDAS, MAT Sept 2014

# A célzott terápiák világában az innováció a kisebb vállalatoktól érkezik

**Az FDA által jóváhagyott új gyógyszerek: a fókuszban a fejlesztések és a szabadalom eredete**



**Az innováció forrása vállalati típus szerint (szabadalom eredete)**

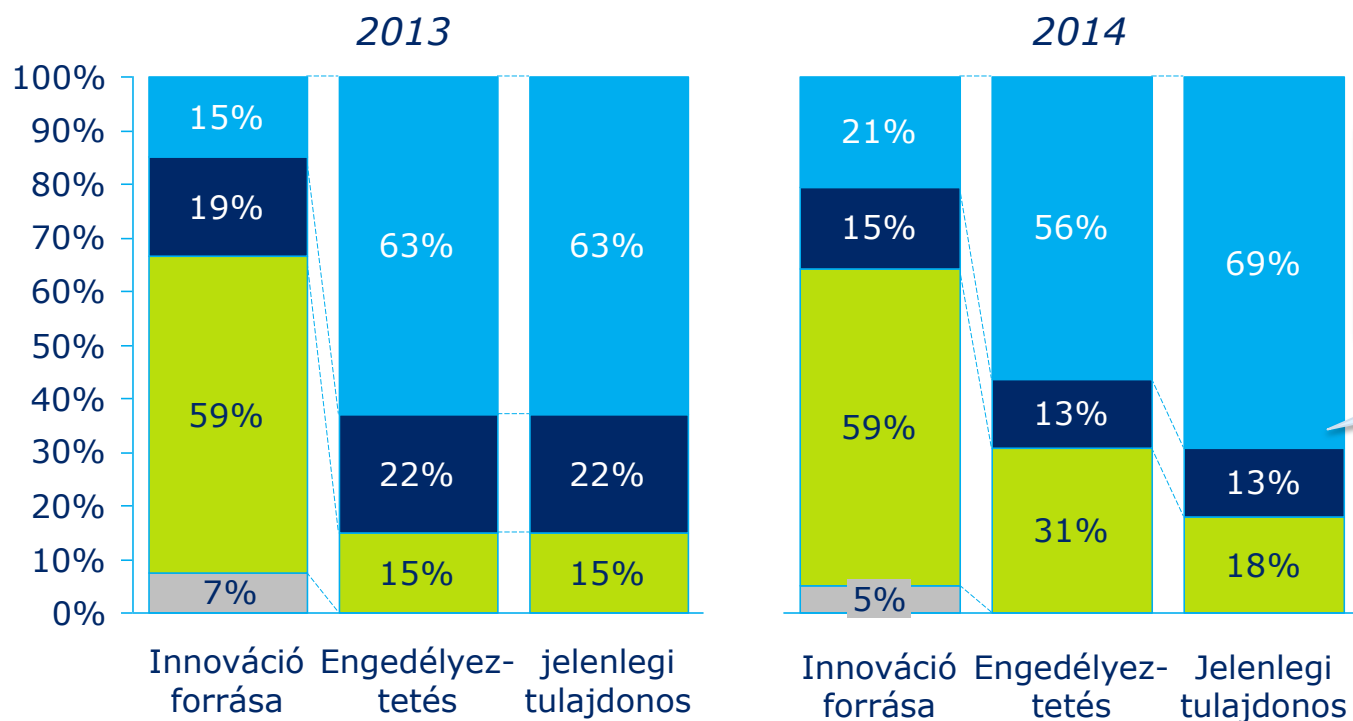


*Forrás: FDA honlap. IMS elemzés az elérhető legpontosabb információ alapján Top 20 vállalat adott évben; Közepes vállalat: Top 21-100 adott évben. Kis vállalat: <100; Egyéb: egyetemek, kórházak és egyéb vállalatok.*

# A nagyvállalatok válasza: fúziók és felvásárlások az innováció késői fázisaiban

Évről évre jelentősebb mértékű a szabadalmak felvásárlása

## FDA új gyógyszerek engedélyezése: az innováció forrása vs. befogadás



*Kis-/közepes vállalatok: piacra vitt innováció*

*„Big Pharma”: forgalmazás*

■ Top 20 ■ Közepes ■ Kis ■ Egyéb

Forrás: FDA honlap. IMS elemzés az elérhető legpontosabb információ alapján Top 20 vállalat adott évben; Közepes vállalat: Top 21-100 adott évben. Kis vállalat: <100; Egyéb: egyetemek, kórházak és egyéb vállalatok.

# Az innovációért folytatott harcban egyre rövidebb idő van a fejlesztések megszerzésére

## FDA által jóváhagyott új gyógyszerek, melyeket felvásárolt, vagy licenszelt egy másik vállalat\*

Jóváhagyás éve	A szabadalmazástól az első licenszig, illetve felvásárlásig eltelt átlagos évek száma	Hányszor cserélt gazdát az innováció?		
		Egyszer	Kétszer	Háromszor
2004	8.4	69%	25%	6%
2014	5.9	44%	39%	17%

~3X

**A vállalatoknak egyre kevesebb idejük van arra, hogy biztosítsák az ígéretesnek tűnő eszközöket. Az innovációk napjainkban gyakrabban cserélnek gazdát, mint ezelőtt.**

\*Csak kis vállalatoktól származó innováció

Forrás: FDA honlap. IMS elemzés az elérhető legpontosabb információ alapján



# Átalakulások, a változó környezetnek megfelelően különböző stratégiai célok mentén

## Ügyletek evolúciója

### Pénzügyi

"Mega-fúziók, adóelkerülés stb."

116 md \$



54,8 md \$



Generikusok: Porfólió diverzifikálás

Portfólió kiterjesztés – bekerülni a top 20-ba

### Diverzifikáció

"Földrajzi és portfólió diverzifikáció"

28 md \$



5,6 md \$



4,0 md \$



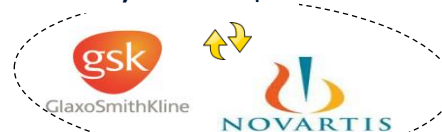
66,0 md \$



### Stratégiai

"Egy domináns terület kiválasztása"

21,25 md \$



14,2 md \$



5,4 md \$



2,1 md \$



Novartis: vezető szerep az onkológiában  
GSK: vakcinák és alapellátás erősítése

Bayer: OTC globális vezető szerep biztosítása

Lilly: konszolidáció az állategészségügyben

Almirall: dermatológiában vezető szerep

AstraZeneca: Onkológia, diabétesz, légzőszervi betegségek

### JELMAGYARÁZAT

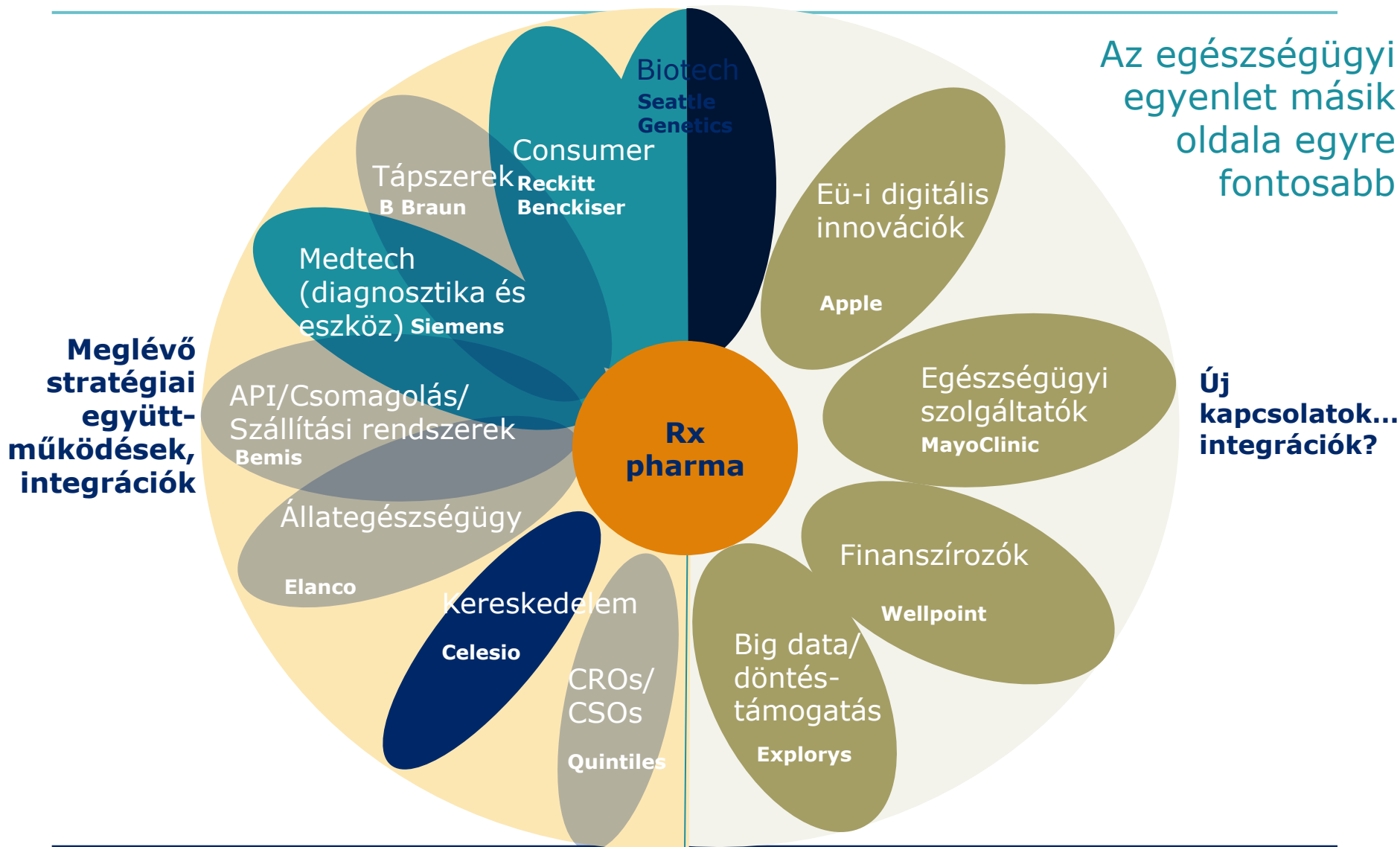
- Elutasított
- Portfólió megállapodás
- + Vállalat felvásárlása
- Csere (swap)

# Új mechanizmusok lépnek életbe világszerte, a gyógyszerpiac növekedése várhatóan tovább lassul

- 1 A következő 5 évben a generikus programokból elérhető megtakarítások jelentősen csökkennek
- 2 A szabadalmi lejáratokból adódó megtakarítások csökkenni fognak
- 3 Egyre szelektívebbek az innovatív befogadások
- 4 A teljes egészségügyi rendszer megtakarításainak figyelembe vétele nélkül az innovatív befogadások egyre korlátozottabbak lesznek
- 5 Az innovatív befogadások korlátozásával az egészségügy már középtávon is drágább lesz
- 6 A növekedés az innovatív és generikus területeken is további fokozódó nyomás alatt lesz

*Forrás: Harbingers of change in healthcare: Implications for the role and use of medicines*

# A jövő fúziói már nem csak a hagyományos ipar keretein belül várhatóak



# A következő 5 év akvizíciós stratégiái

---

## Hagyományos gyógyszerek

- Mennyiségi növekedés erősödő korlátai
- Szabadalmi lejáratok csökkenő lehetőséget adnak
- További árnyomás



### Generikus cégek:

- portfólió diverzifikálás
- Földrajzi diverzifikálás erősítés kulcs régiókban
- Elmozdulás a „Harmadik Szektor” felé

## Specialista gyógyszerek

- Specializáció és komplexitás növekedése
- Egyre nehezebb befogadás
- Rövidülő hozam az innováció megtérülésére



### Innovatív cégek:

- Portfólió tisztítás/Specializáció
- Későbbi beszállás sikeres innovációkba
- Felkészülés a komplex egészségügyi szolgáltatásokra – Big Data és technológia

# Köszönöm a figyelmet!

Szepesházi Zsolt, IMS Health

