

Gleicher Inhalt, besserer Preis

Mit Parallelimporten und Generika setzen die Berliner auf ein **Pharmageschäft** ohne Nebenwirkungen

von **Julia Groß**

Schon der Name klingt nach einer gewissen Nüchternheit: Statt eines klangvollen Fantasiekonstrukts wie Aventis und Novartis einfach: Mittelständische Pharma Holding.

Tatsächlich passt der Kontrast ganz gut. Zwar spielen alle auf dem gleichen Spielfeld, dem Pharmamarkt, aber doch unter ganz unterschiedlichen Voraussetzungen: Novartis und Co haben immense Forschungsaufwendungen, die nur bei einem Bruchteil der Projekte in ein marktreifes Produkt münden. Sie bestreiten teure klinische Studien, die bei den Zulassungsbehörden umfangreich dokumentiert werden müssen. Senken diese den Daumen, hat der Konzern Millionen in den Sand gesetzt.

Ganz anders MPH: Die Berliner nutzen den Umstand, dass Pharmakonzerne für dasselbe Produkt in anderen Ländern niedrigere Preise verlangen. Sie kaufen dort ein, importieren das Medikament nach Deutschland, versehen es mit einer Verpackung und einem Beipackzettel in deutscher Sprache – und verkaufen es mit einem entsprechenden Discount auf dem hiesigen Markt. Das Verfahren ist völlig legal und

nennt sich Parallelimport. Daneben lässt MPH bei deutschen Lohnherstellern noch eine Handvoll Generika (Therapeutika, die ihren Patentschutz verloren haben) herstellen.

Die Vorteile liegen auf der Hand: keine Forschungskosten, keine eigene Produktion, deutlich geringere Zulassungsrisiken und eine große Flexibilität, um auf Veränderungen der Gesundheitsmärkte zu reagieren. Vorteile, die MPH geschickt für einen rasanten Aufstieg nutzen will. 2005 startete die Firma, gegründet vom Vater des heutigen Vorstands Patrick Brenske, mit vier Generika von Krebsmedikamenten. 2008 sorgte der Ju-

nior für den Einstieg in das Parallelimportgeschäft. Damals betrug der Umsatz der MPH rund zwei Millionen Euro, 2010 werden es bei derzeit 210 Parallelimportzulassungen über 100 Millionen Euro werden. Bereits zum Halbjahr übertraf die MPH mit einem Überschuss von 5,086 Millionen Euro den Gewinn des gesamten Vorjahres. Auf der Basis dieses Ergebnisses ist MPH mit einem 2010er-KGV von günstigen 10,7 bewertet. Unter den rund 50 Parallelimporteuren in Deutschland liegt das Unternehmen heute etwa an sechster Stelle.

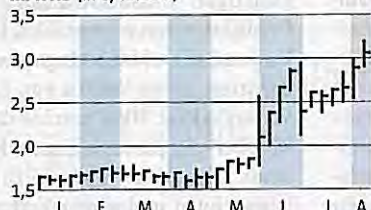
Derzeit deutet nichts darauf hin, dass das Wachstum der Berliner ins Stocken geraten könnte. Die aktuelle Diskussion um Zwangsrabatte ficht Vorstand Brenske nicht an: „Das ist für uns nichts Neues und bedroht das Geschäftsmodell nicht.“

MPH beliefert neben Großhändlern auch rund 1600 Apotheken direkt. Aus diesem Kundenkontakt resultieren viele neue Ideen. So steigt das Unternehmen gerade in das Geschäft mit Tierarzneimitteln ein, das bereits im kommenden Jahr einen Umsatzbeitrag leisten soll. Auch die Expansion über Deutschland hinaus ist nicht ausgeschlossen, besitzt man doch durch das Importgeschäft bereits gute Kenntnisse der anderen europäischen Pharmamärkte. ☺

Attraktive Wachstumsstory

Die Wachstumsstory von MPH erfährt an der Börse zunehmende Aufmerksamkeit. Solide Finanzen, (noch) günstig bewertet.

MPH AG (in €, 13:25 h)



KGV 11	Marktkap.	ISIN	
14,6	115,3 Mio.	DE 000 A0N F69 7	
Kurs	H/T	Stopp	Ziel
3,06	3,21/3,01	2,48	4,00

www.finanzen.net/go/A0NF69