

Patentstrategien für erfolgreiche M&A-Transaktionen im Bereich Pharma und Life Sciences

Dr. Karsten Cremer
Managing Partner
Synergy IP Group

21.05.2025



"I don't care about patents...
...patents are for the weak"



„Wer da glaubet..., der wird selig werden“

Tesla Inc. - Patentveröffentlichungen pro Jahr

2008	19
2009	33
2010	48
2011	42
2012	78
2013	79
2014	69
2015	68
2016	65
2017	122
2018	133
2019	183
2020	139
2021	132
2022	136
2023	206
2024	255

"An ihren Taten sollt ihr sie erkennen."



"We place a strong emphasis on our innovative approach and proprietary designs which bring intrinsic value and uniqueness to our product portfolio. As part of our business, we seek to protect the underlying intellectual property rights of these innovations and designs such as with respect to patents, trademarks..."

Tesla Inc., Annual Report 2024

Produkte & Technologien



Dienstleistungen

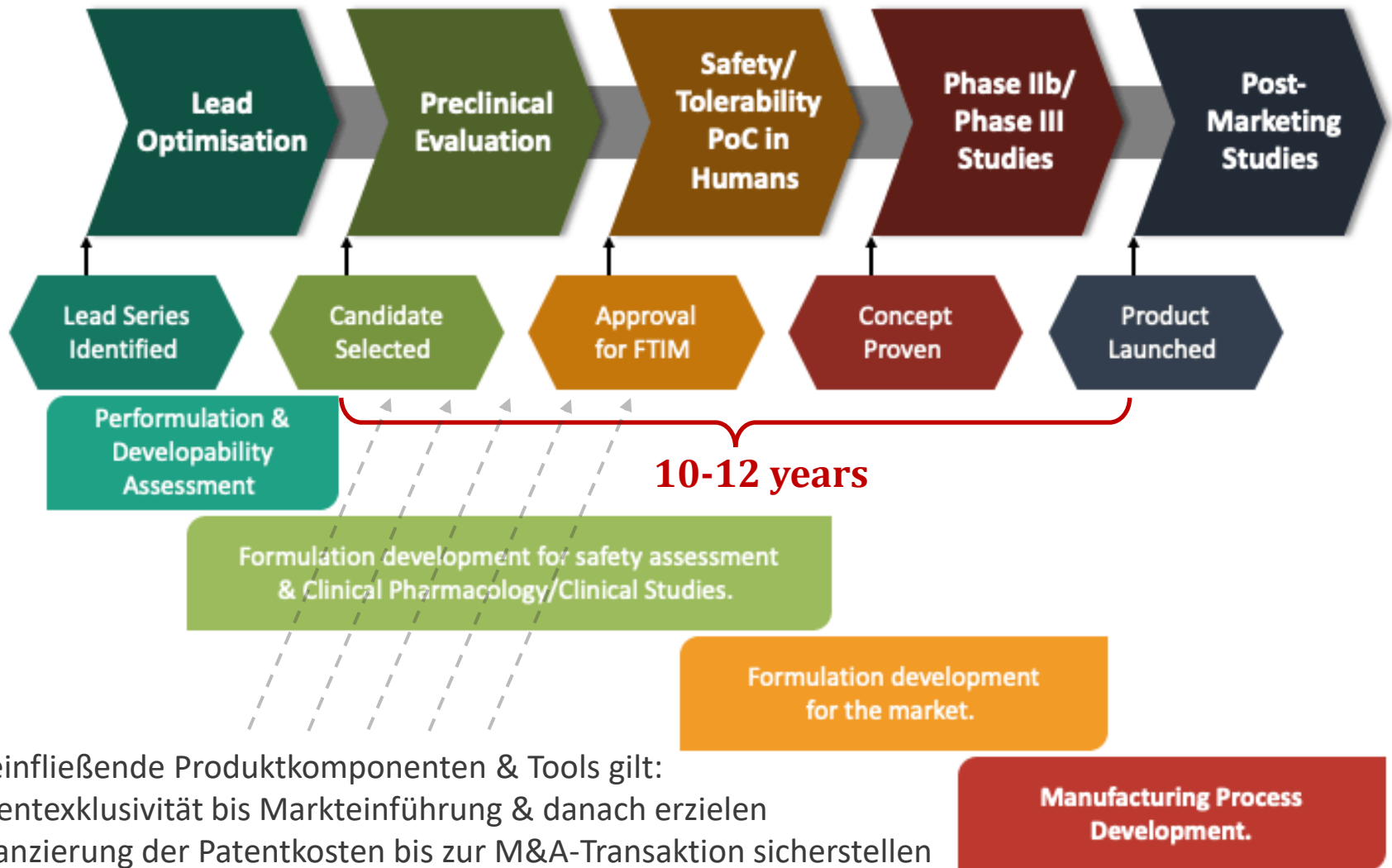


Patentstrategie oft kritisch
für erfolgreiche
M&A Transaktionen

Patentstrategie selten relevant
Ausnahme: Services basieren auf
proprietärer Technologie

Herausforderung Entwicklungszeit

Overview of Pharmaceutical Product Development

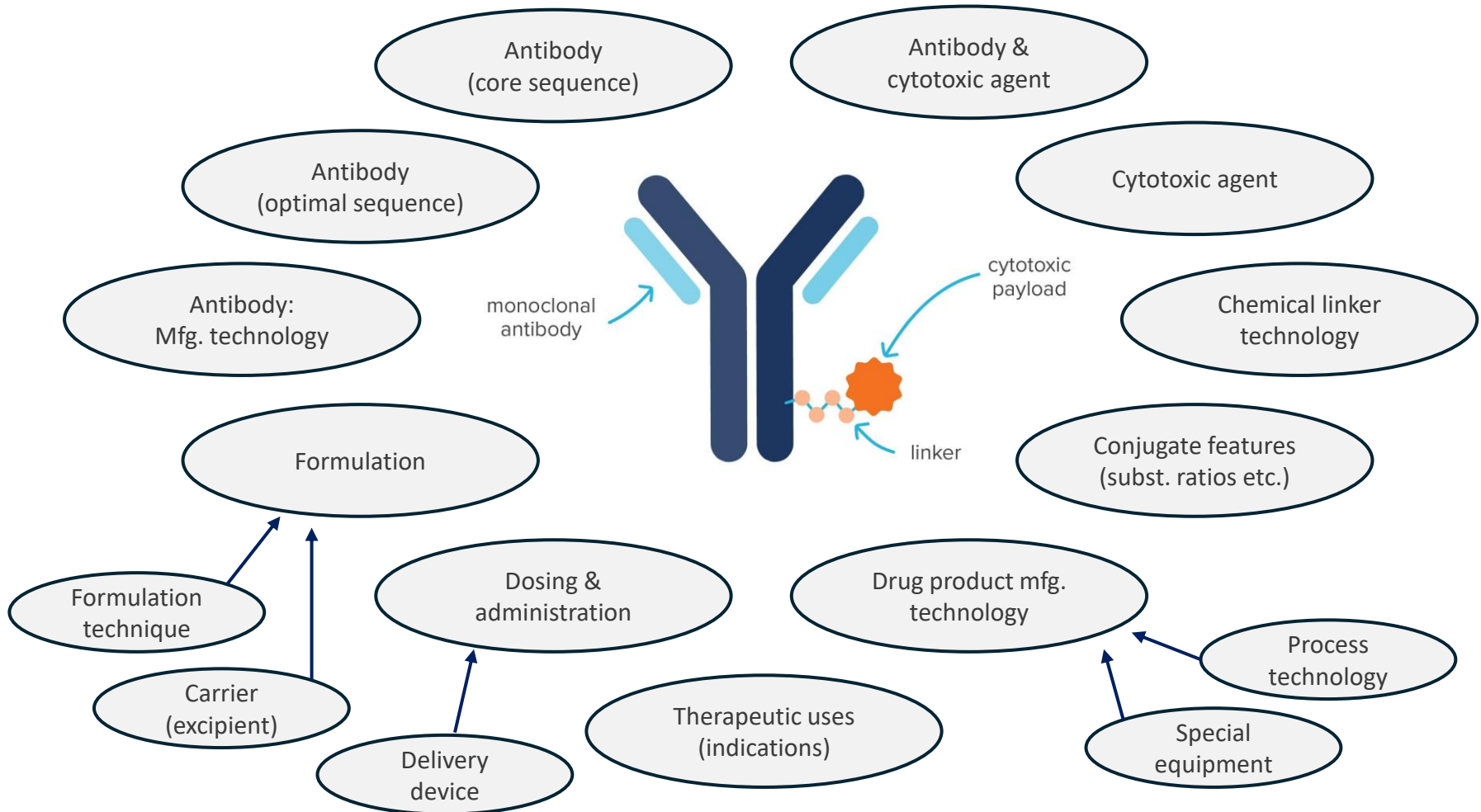


Für einfließende Produktkomponenten & Tools gilt:

- Patentexklusivität bis Markteinführung & danach erzielen
- Finanzierung der Patentkosten bis zur M&A-Transaktion sicherstellen

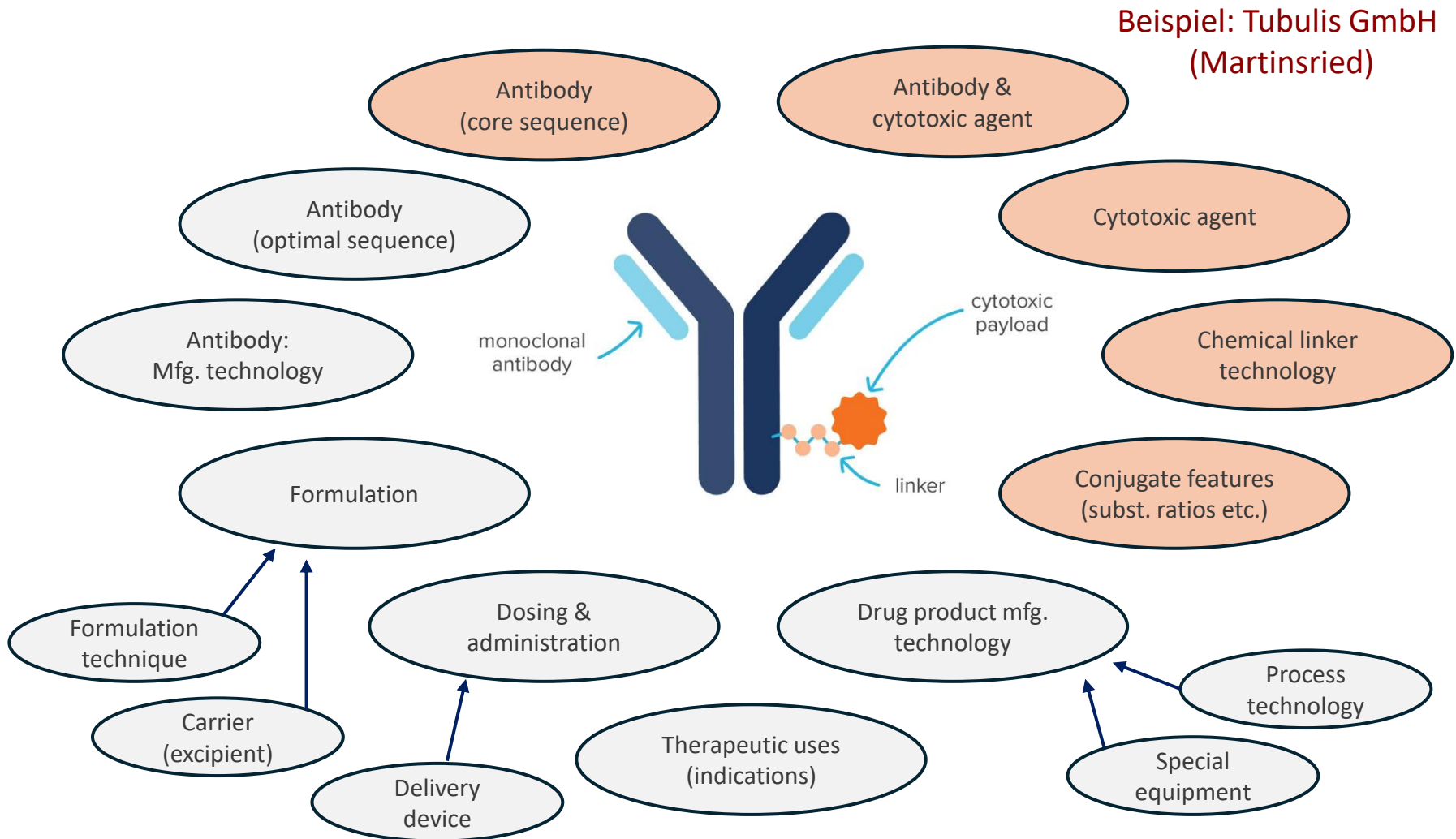
Komponenten & Technologien in Pharmaprodukten

Beispiel: Antibody-drug conjugate



Komponenten & Technologien in Pharmaprodukten

Beispiel: Antibody-drug conjugate

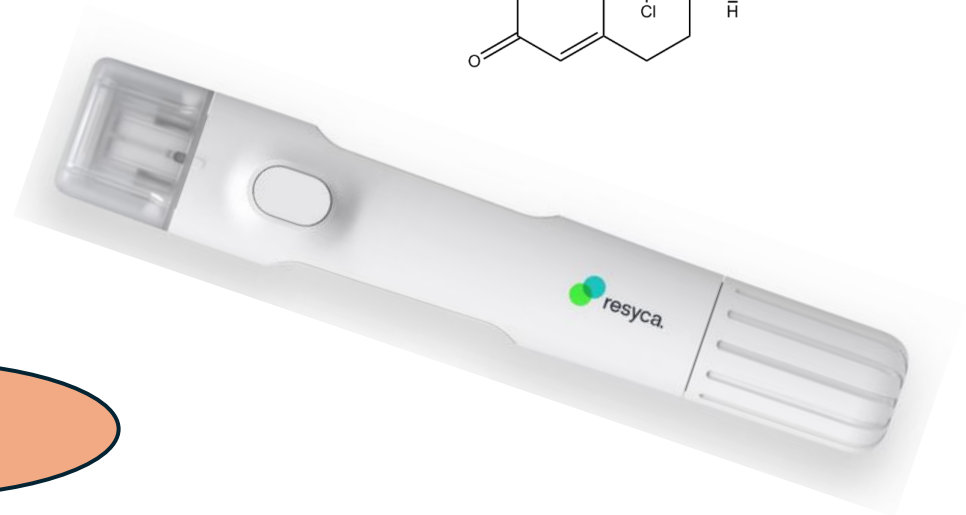
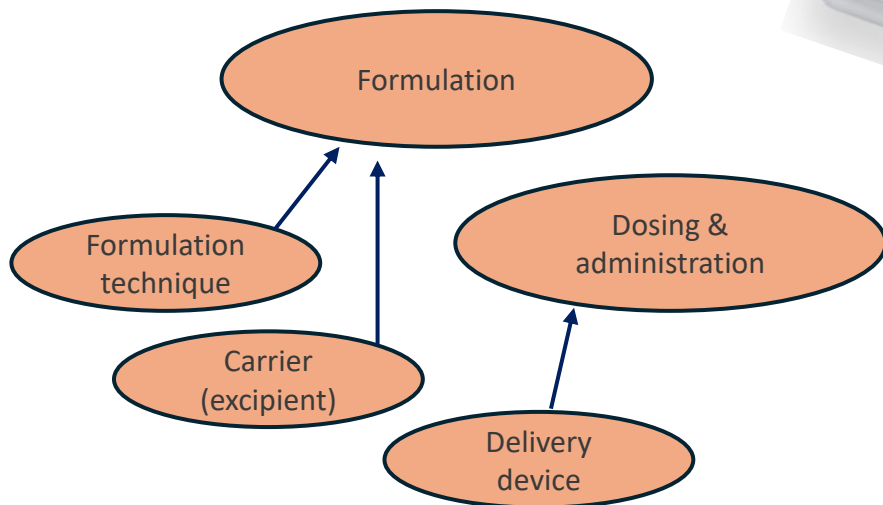
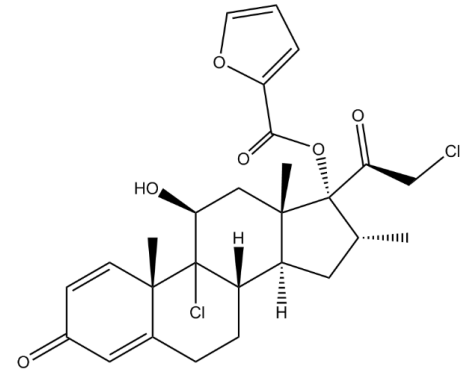


Beispiel: Tubulis GmbH (Martinsried)

Komponenten & Technologien in Pharmaprodukten

Beispiel: Resyca BV (Enschede & München)

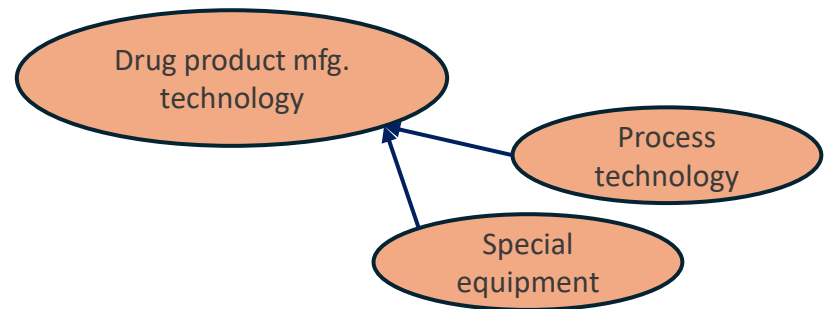
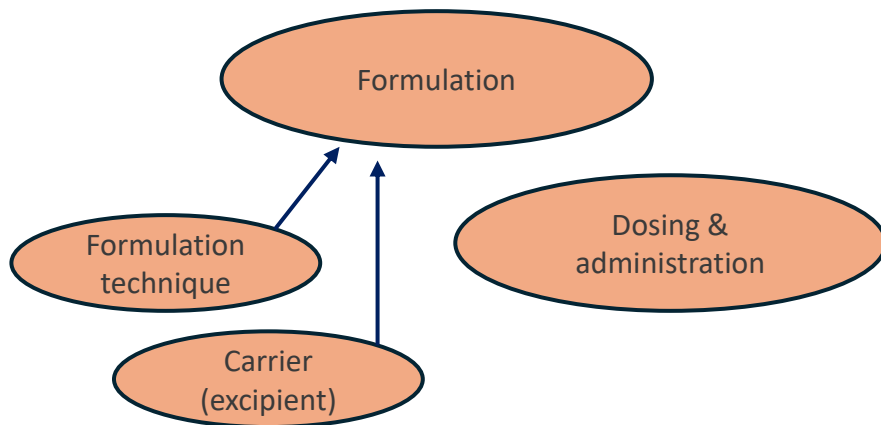
Drug-Device Kombinationsprodukte auf Basis einer Soft Mist Inhalations-Technologie



Komponenten & Technologien in Pharmaprodukten

Beispiel: LTS Lohmann Therapie-Systeme AG (Andernach)

Transdermale Therapiesysteme (TTS)
zur nichtinvasiven Verabreichung von Wirkstoffen
unter Umgehung des Gastrointestinaltrakts



Case study I: Medizinische Aerosole

Ausgangssituation

- Deutsches Startup
- Kernkompetenz: Aerosole und Inhalationstherapie
- Dienstleistungen: Unterstützung von klinischen Studien
- Produkte: Geräte zur gezielten medizinischen Aerosolverabreichung im klinischen Umfeld
- Patentschutz existierte teilweise, Kosten/Nutzen problematisch

Strategische Neuausrichtung

- Entwicklung verbesserter Inhalationsgeräte für die Dauertherapie im Bereich Asthma, COPD, Pulmonale Hypertonie

Case study I: Medizinische Aerosole

Anforderungen an die Patentstrategie

- Die Entwicklungsprodukte schützen
- Breiten Patentschutz generieren
 - territorial
 - technisch
- Schnelle Wertsteigerung erzielen
- Exit vor der Markteinführung der ersten Produkte ermöglichen
- Das alles bei kleinem Patentbudget

Case study I: Medizinische Aerosole

Komponenten der Patentstrategie

- Interdisziplinäre Herangehensweise
 - Patentanmeldungen für die Geräte & Gerätetechnologie
 - Patentanmeldungen für neue Drug & Device-Kombinationsprodukte
 - Patentanmeldungen für verbesserte therapeutische Ansätze
- Zeitlich gestaffelter Aufbau des Patentportfolios
 - Zeitpunkt jeder Patentanmeldung optimieren
- Differenziertes Vorgehen in den Erteilungsverfahren
 - Beschleunigung in wenigen ausgewählten Ländern
 - Verzögerung in den restlichen Ländern

Breiter
Schutzumfang

Optimierung der
Gesamt-Schutzdauer

Schnelle
Patentierungserfolge

Hohe Kosteneffizienz

Interdisziplinäre IP Teams

Erforderliche IP Kompetenzen

- Geräte & Gerätetechnologie (Engineering IP)
- Pharmazie & Medizin
- Erhebliche Unterschiede im Patentrecht

"Hybrid" claims =>

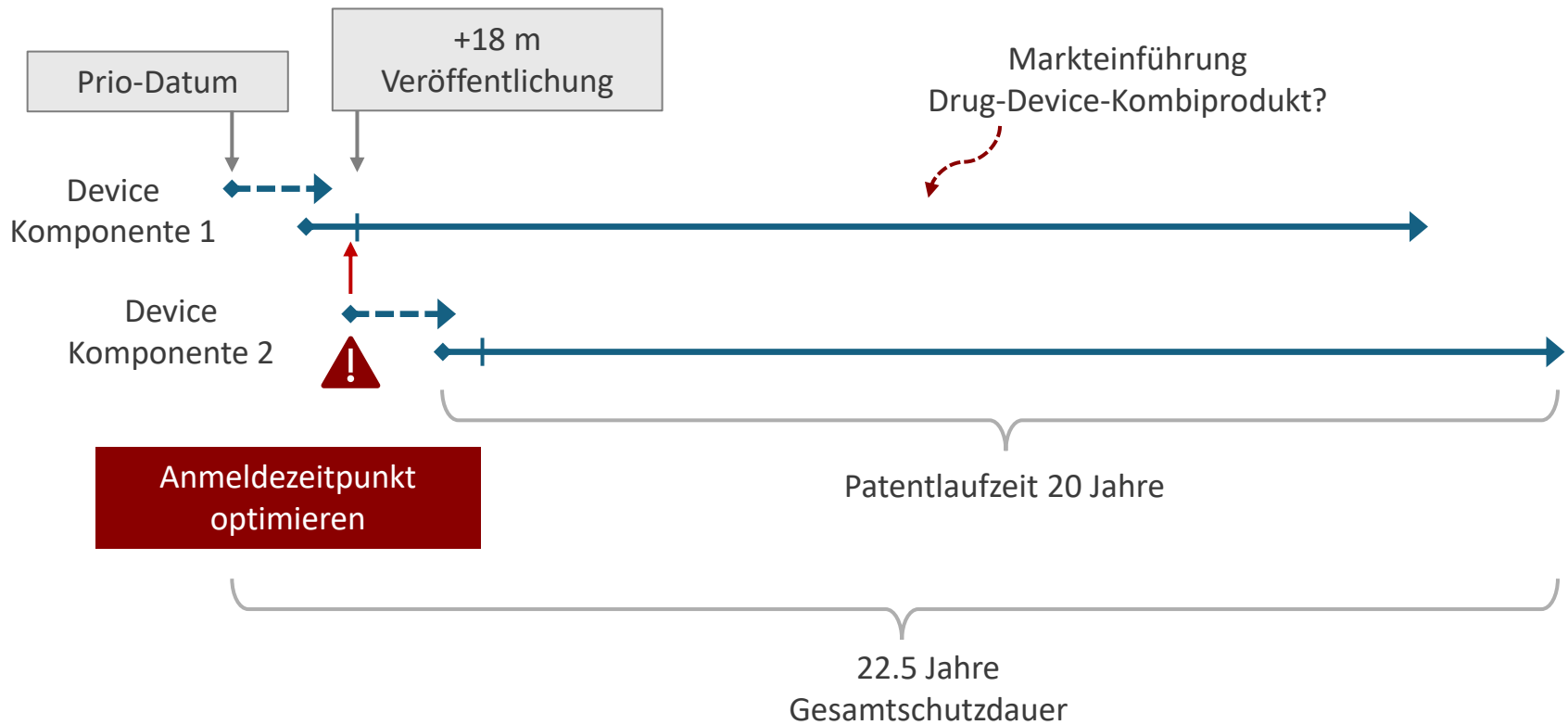
zum Schutz des Drug-Device
Kombinationsprodukts

(...auch wenn ein anderes
Inhalationsgerät mit analogen
Eigenschaften eingesetzt wird!)

The invention claimed is:

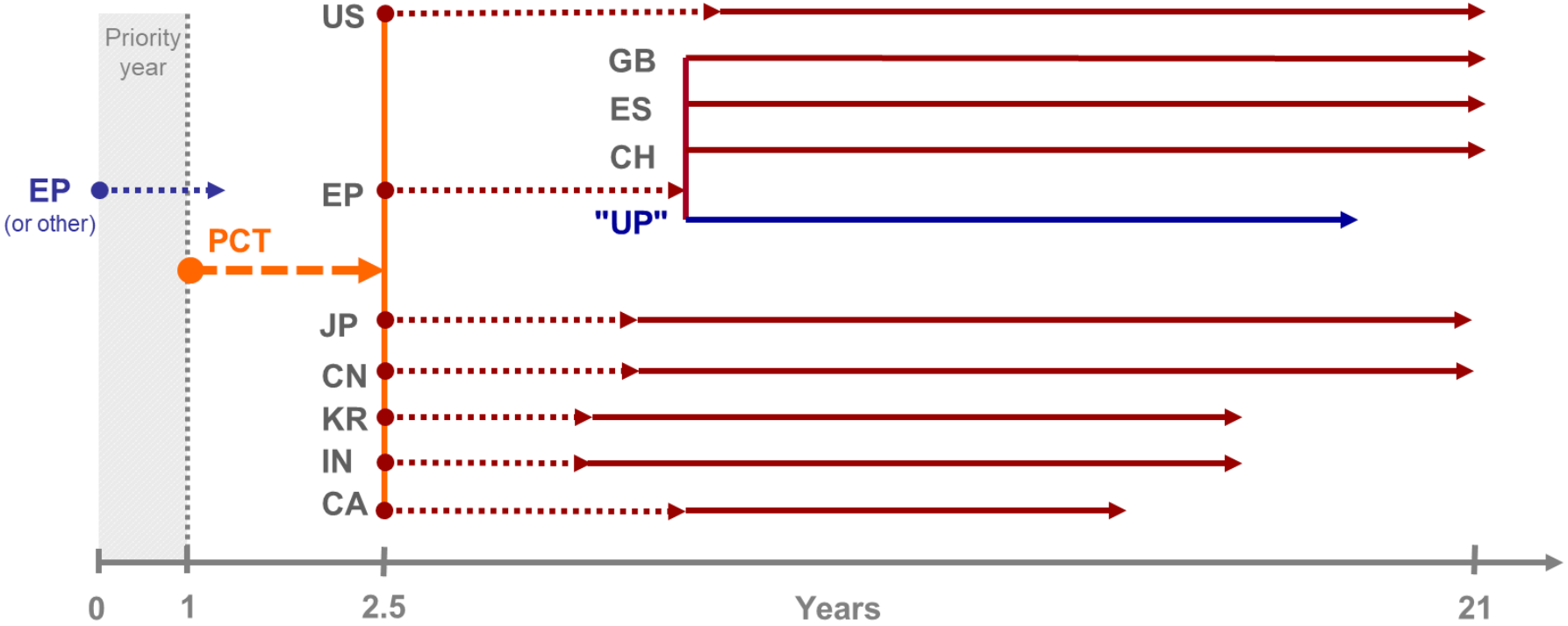
1. A method for delivering an active ingredient selected from iloprost and salts thereof, to a patient in need thereof comprising the pulmonary administration of a pharmaceutical composition to the patient, wherein an amount of the composition administered comprises an effective single dose from 1.5 μg to 5.0 μg of the active ingredient and is provided using an inhaler configured to provide the dose in aerosolised form for bolus inhalation within a period of less than 2 minutes and to emit the dose in aerosolised form at an output rate of from 0.5 to 1.5 mL/min.
2. The method of claim 1, wherein the amount of the composition has a strength of 10 $\mu\text{g}/\text{mL}$ or more.
3. The method of claim 1, wherein the effective single dose is 2.5 μg and the amount of the composition has a strength of 10 $\mu\text{g}/\text{mL}$.

Patentportfolios mit zeitlicher Staffelung



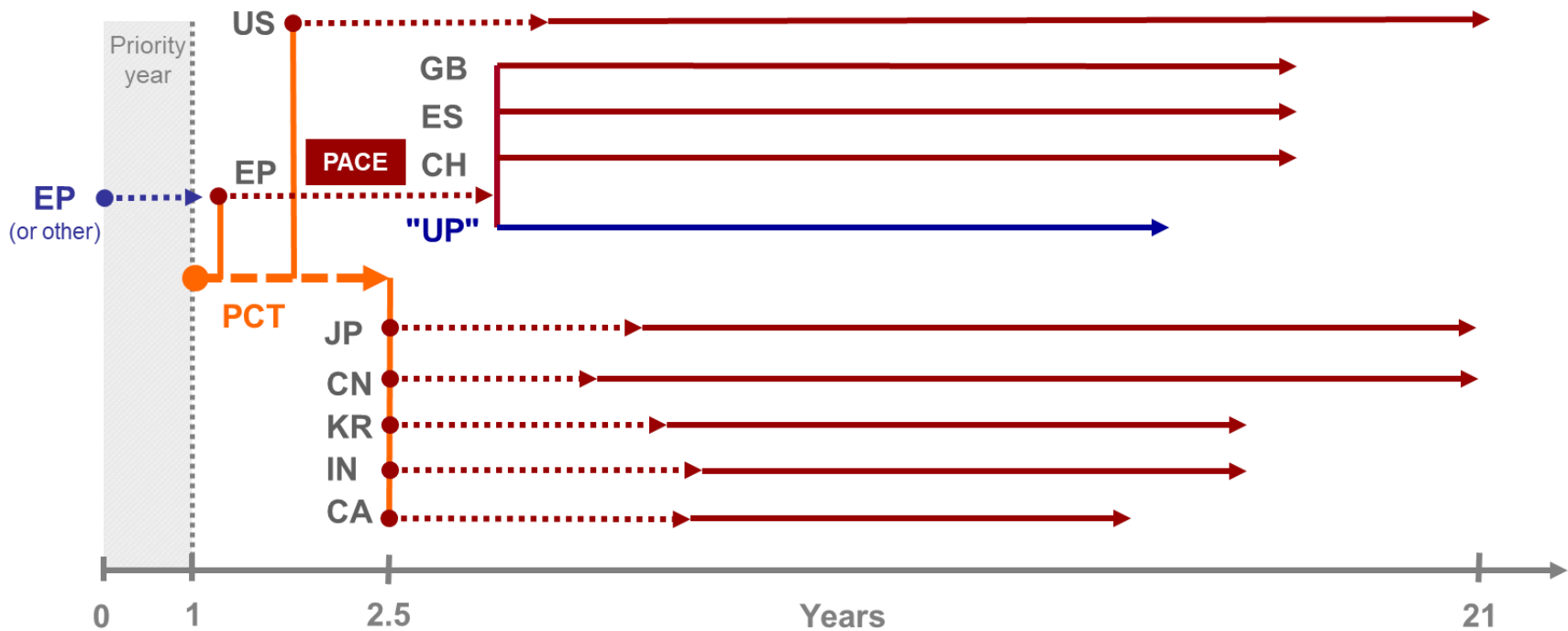
Typische Anmeldestrategie ohne Differenzierung

Substanzielle Prüfung beginnt erst
3-4 Jahre nach Erstanmeldung



Differenzierte Vorgehensweise im Verfahren

Erste Patenterteilung(en) ggf. 3-4 Jahre nach Erstanmeldung
=> schnellere Wertsteigerung des Assets



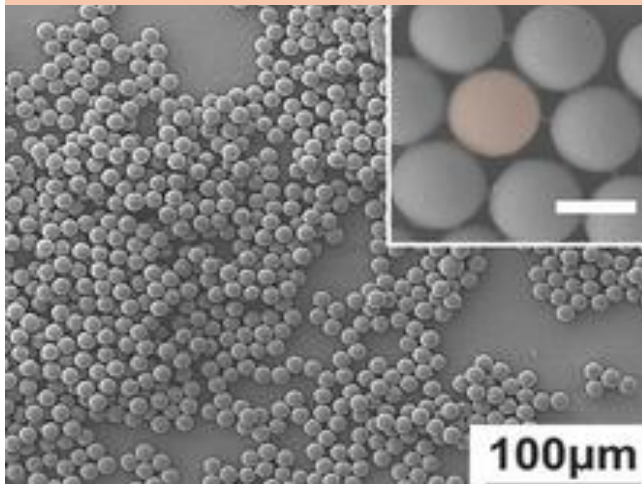
Case Study I - Akquisition durch Wettbewerber

- <3 Jahre nach strategischer Neuausrichtung
- Gute in-vitro Performance der Entwicklungsgeräte
- Lizenz- und Co-Development Deal mit Pharmaunternehmen
- Erste klinische Studie noch in Planung
- Geräteentwicklung in fortgeschrittenem Stadium
- Akquisition für ca. 130 Mio EUR
- Anteil IP?

Case Study 2: Mikropartikel als Wirkstoffträger

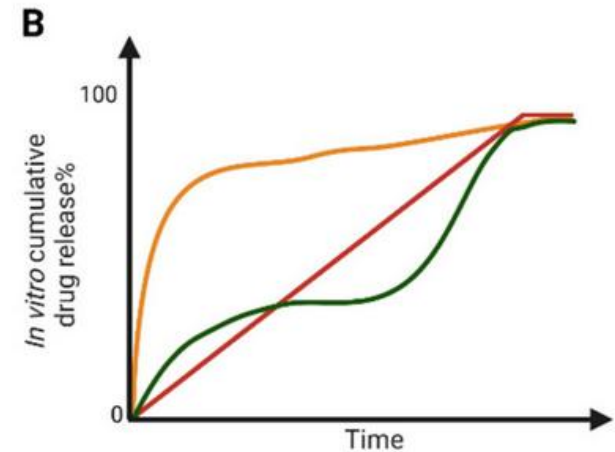
Startup-Ausgründung aus Universität (NL)

Plattform-Technologie für injizierbare Depotformulierungen



- Neues, biokomptibles & bioabbaubares Trägerpolymer
- Neues, emulsionsbasiertes Herstellverfahren

Lead product mit Leuprorelin als Wirkstoff



- Hohe Verträglichkeit durch gleichmäßigere Freisetzung
- Kein *burst release*
- Kein *dose dumping*

IP Portfolio: Plattform und Produkte separat schützen

- In Patentstrategie immer zu berücksichtigen, wenn beides entwickelt wird
- Zeitgleiche Patentanmeldungen zur Vermeidung von "Kollisionen"

Lead product mit Leuprorelin als Wirkstoff

- Target: Pharmaunternehmen
- Erfordert IP-Transfer oder mind. exklusive Lizenz

Plattform-Technologie für injizierbare Depotformen

- Target: Drug Delivery Unternehmen oder CDMO
- Kann nur nichtexklusiv auslizensiert werden

- Verkauft an Pharmafirma
- Projekt aufgeben

- Verkauft an CDMO (FR)
- Integriert als Service Unit

Thank you

karsten.cremer@synergyipgroup.com