

„Biotech-Unternehmen scheinen zunehmend der Antrieb für das Wachstum in der Biopharmabranche zu sein“

Interview mit Dr. Hans Küpper und Hanns-Peter Wiese, Managing Partner, Global Life Science Ventures

Mit dem Verkauf von GlycArt an Roche und dem IPO von Intercell konnte Global Life Science Ventures in einem schwierigen Marktumfeld erfolgreiche Exits vollziehen. Das GoingPublic Magazin sprach mit den GLSV-Managern Dr. Hans Küpper und Hanns-Peter Wiese über erfolgreiche Exitstrategien, die Zusammenarbeit von Biotech- und Pharmaindustrie und das Fundraising.

GoingPublic: Dr. Küpper, Herr Wiese, wir gratulieren zum erfolgreichen Verkauf Ihres Portfoliounternehmens GlycArt. Wie kam es zu diesem überraschend frühen Trade Sale an Roche?

Dr. Küpper: Es war einfach die richtige Gelegenheit zum richtigen Zeitpunkt, aus der alle Beteiligten aus Biotech und Pharma Nutzen ziehen konnten. GlycArt wurde 2001 als Spin-off der ETH Zürich gegründet und entwickelt Methoden zur Steigerung der klinischen Wirksamkeit von therapeutischen monoklonalen Antikörpern. Die attraktive Bewertung hob die Bedeutung von GlycArts einzigartiger Plattformtechnologie für Roche hervor. Roche und GlycArt hatten bereits seit über einem Jahr erfolgreich zusammengearbeitet und so ein gutes Arbeitsverhältnis aufgebaut.

Wiese: Andere Unternehmen hatten ebenfalls ihr Interesse an GlycArt zum Ausdruck gebracht, aber Roche ist ein ausgezeichneter strategischer Partner und hat die attraktivsten Bedingungen angeboten. Beide Unternehmen ziehen ganz klar Nutzen aus den bestehenden Synergien. GLSV war der Lead-Investor in der ersten Finanzierungsrunde (Serie A) des Unternehmens, hatte einen Sitz im Aufsichtsrat von GlycArt und spielte auch eine aktive Rolle dabei, den Trade Sale-Prozess in Gang zu bringen.

GoingPublic: Was ist an GlycArt so außergewöhnlich? Warum war Roche bereit, 235 Mio. CHF für den Erwerb von 100 % der GlycArt-Aktien zu bezahlen?

Dr. Küpper: Monoklonale Antikörper (mAbs) sind äußerst wertvolle Therapeutika für die Biotech-Branche und den gesamten Gesundheitssektor. Insbesondere Roche investiert viel in die nötige Infrastruktur zur Herstellung von mAbs im großen Maßstab, zum Beispiel in der neuen Anlage in Penzberg, Deutschland. mAbs sind ideale Kandidaten für die gezielte Krebstherapie in einem Bereich, in dem Roche bereits weltweit zur Führungsspit-



Dr. Hans Küpper



Hanns-Peter Wiese

ze zählt. Der Preis für GlycArt, ein junges Unternehmen mit einer präklinischen Pipeline anstatt vielversprechenden klinischen Arzneimittelkandidaten in der Spätphase, deutet ganz klar darauf hin, wem hohen Wert Roche der Technologie von GlycArt beimisst. Roche kann GlycArts Ansatz zur verbesserten Wirksamkeit von mAbs für jeden seiner Therapeutika-Schwerpunkte nützen. Der Ansatz könnte auch zu verbesserten Folgeversionen von bereits verkauften mAbs wie z.B. Herceptin und Rituxan führen. Durch die strategische Übernahme sollte möglicherweise die Konkurrenz ausgeschlossen werden.

GoingPublic: Die Übernahme von GlycArt durch Roche ist das jüngste Beispiel für eine lohnende Zusammenarbeit von Biotechnologie und Pharmaindustrie. Steigt Ihrer Meinung nach das Interesse an Übernahmen in der Biotechnologie durch Pharmaunternehmen im allgemeinen?

Dr. Küpper: Die Pharmaindustrie hat schon immer mit der Biotech-Branche zusammengearbeitet gerade in Bereichen, die ihr helfen, ihre Pipelines zu füllen. Neu ist, daß die Biotech-Branche jetzt bereits eine echte Erfolgsgeschichte gewinnbringender Produkte vorweisen kann und das Wachstum der Biotechnologie dasjenige vieler Pharmaunternehmen bei weitem übertrifft. Biotech-Unternehmen werden zunehmend zum Motor für das Wachstum in der Pharmabranche. Die Biotechnologie kann die Bedingungen für Innovationen schaffen, die für

die Forschung und Frühphasenentwicklung notwendig sind, während die großen Pharmaunternehmen über genügend finanzielle Mittel verfügen, um die klinische Entwicklung, Produktion und Vermarktung zu realisieren. Sowohl Pharmaindustrie als auch Biotech-Branche profitieren von dieser Situation.

GoingPublic: Eines der letzten europäischen IPOs Ihrer Portfoliounternehmen wurde von Intercell durchgeführt. Welche Kriterien sprachen für ein IPO an der Wiener Börse? Und sind Sie mit der Wertentwicklung am Anschlußmarkt zufrieden?

Wiese: Es wurden mehrere europäische Börsenplätze, die für eine Notierung von Intercell in Frage kamen, in Betracht gezogen. Intercells Hauptsitz befindet sich jedoch in Wien, und letztendlich hat sich das Unternehmen für die Notierung am heimischen Markt entschieden. Der Aktienkurs von Intercell hat sich während der vergangenen Monate gut entwickelt und liegt heute bei 35 % über dem Emissionskurs (8. September).

GoingPublic: Warum hat sich Intercell gegen ein IPO an der deutschen Börse entschieden?

Wiese: Diese Möglichkeit wurde ebenso wie ein IPO an der SWX Börse in Zürich oder an der Londoner Börse erwogen. In Deutschland spielte auch das Börsenumfeld eine Rolle, das nach wie vor nicht überzeugt. In Österreich ist die Firma jedoch sehr bekannt und kann dort als erster Biotech-Börsengang vom sog. „local hero“-Effekt profitieren, was letztlich die Wahl stark beeinflusst hat.

GoingPublic: Was für Maßnahmen müßten Ihrer Meinung als Venture Capitalist nach ergriffen werden, um die deutsche Börse für Exits attraktiver zu machen?

Wiese: Meines Erachtens liegt der mangelnde Erfolg weniger in der Börse selbst als in der Einstellung der meisten Deutschen. Wenn man überhaupt den Börsen oder den Banken einen Vorwurf machen will, dann den, daß sie bei der Auswahl der Börsenkandidaten zuviel darauf aus waren, kurzfristig Fees zu verdienen, statt langfristig eine Börse aufzubauen mit soliden Wachstumswerten im Tech-Bereich. Vielleicht sollte man einmal darüber nachdenken, die Fees an die After Market-Performance zu knüpfen, was letztlich dem üblichen Lock-up der Altinve-



storen entspräche und dafür sorgen könnte, daß auf mehr Qualität geachtet würde.

GoingPublic: Mit Coley Pharmaceutical Group, Memory Pharmaceuticals und Cyberkinetics Neurotechnology Systems hatten Sie vor kurzem drei weitere Exits durch IPOs in den USA. Sind Sie mit der Wertentwicklung dieser Unternehmen am Anschlußmarkt zufrieden und haben Sie in der Zwischenzeit bereits Aktien verkauft?

Wiese: Zwei der Unternehmen werden momentan unter dem Ausgabekurs gehandelt, aber das gibt nicht den tatsächlichen Wert ihres Produktportfolios wieder. Intercell wird über dem Ausgabekurs gehandelt, und Coley war bei dem kürzlichen Börsengang um einiges überzeichnet. Es ist also zu früh, um über Zufriedenheit eine endgültige Aussage zu machen. Wir verfolgen die Strategie, erst dann Aktien zu verkaufen, wenn unserer Meinung nach bestimmte Werttreiber in der Bewertung realisiert wurden.

GoingPublic: Einige Venture Capital-Unternehmen befinden sich gegenwärtig im Fundraising, und in letzter Zeit gab es auch einige Pressemitteilungen über Closings. Wie steht es denn um Ihre Pläne für das Fundraising?

Wiese: Wenn man die für Folgerunden reservierten Mittel einrechnet, haben wir über 60 % unseres zweiten Fonds investiert. Wir planen in naher Zukunft das Fundraising für unseren dritten Fonds, GLSV III, zu beginnen und sind zuversichtlich. Die Gesundheit ist ein grundlegendes Bedürfnis des Menschen, und privates Venture Capital ist nun einmal unentbehrlich für die Unterstützung von Early Stage-Unternehmen, die die eigentliche Innovationsquelle für die Pharmaindustrie bilden.

Going Public: Herr Dr. Küpper, Herr Wiese, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führten Patricia Kania und Karim Serrar.