Big Pharma und Venture Funds ergänzen sich ideal

Wenn ein Medikament oder eine neue Technologie marktreif wird, ist die Marketingpower von Pharmamultis Gold wert. Zuvor sind Biotech-Start-ups auf **risikobereite Investoren** angewiesen.

Text: Lukas Hässig

Die Finanzierung eines Jungunternehmens in der Pharmaindustrie ist vom Prinzip her banal: Entweder das Start-up findet genügend Kapital zur Finanzierung der Anfangsphase, oder ihm geht mit dem Geld vorzeitig der Schnauf aus, und es muss seine Hoffnungen auf eine goldene Zukunft begraben.

Wie ein junges Biotech-Unternehmen für die verschiedenen Entwicklungsschritte seiner Idee rechtzeitig an genügend Geld herankommt – das ist die zentrale Frage. Denn ein Pharma-Start-up generiert in der Regel über Jahre hinaus kaum Erträge – aber hohe Kosten: ein grundsätzlicher Unterschied zu Jungfirmen in vielen anderen Branchen. Wegen des hohen Risikos, dass eine Entwicklung doch nicht das hält, was sie verspricht, kaufen die Investoren die Biotech-Katze im Sack und müssen bereit sein, ihren Einsatz zu verlieren.

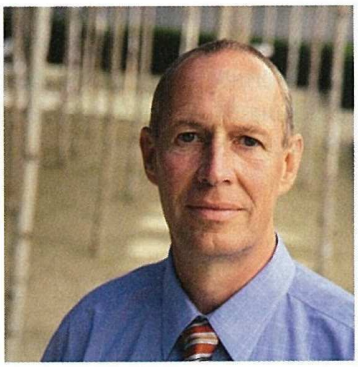
Ohne Kapital läuft nichts

Diese Gesetzmässigkeit ruft geradezu nach Venture Funds, Finanzgesellschaften, die risikobereit in Jungfirmen investieren, die neue Technologien oder Substanzen entwickeln. Der Zeithorizont eines Ventures beträgt acht bis zehn Jahre, danach wird – im Idealfall – die Biotech-Firma anderen Investoren oder einem Pharmamulti verkauft oder an die Börse gebracht.

«Timing is everything» gilt für Biotech-Venture-Funds ganz besonders. «In den letzten Jahren hat sich innerhalb der Venture-Capital-Szene der Trend hin zur Finanzierung von Spätphase-Projekten verstärkt», sagt Gerhard Ries von BioMedPartners, einem Pharma-Venture-Fund in Basel. Sein Unternehmen setzte hingegen auf junge Unternehmen aus der Region. «Mit dieser fokussierten Strategie und der aktiven Unterstützung der Firmen waren wir bisher sehr erfolgreich», sagt Ries.

Zwar ist der Erfolg einer Technologie oder eines Wirkstoffes mit zunehmenden Tests besser kalkulierbar. Die Risiken eines Totalausfalls für die Investoren sinken. Gleichzeitig steigt für Projekte in fortgeschrittenem Stadium der Preis. Das hat Unternehmen aus der «Big Pharma» zu einem Umdenken geführt. Die finanzstarken Multis kaufen heute nicht mehr nur ausgereifte Technologien und Wirkstoffe ein, sondern setzen wieder vermehrt auf Start-ups.

Novartis Venture Funds, eine Finanzgesellschaft, die nach dem Zusammenschluss von Sandoz und Ciba-Geigy zur Novartis entlassene Forscher unterstützen wollte und heute 750 Mio. USD verwaltet, stellt eine Mischform dar. Der Fonds setzt auf junge und auf reife Biotech-Unternehmen. Reinhard Ambros, ein erfahrener Novartis-Mann, übernahm 2005 die Zügel und implementierte als Erstes eine neue Strategie. «Statt nur im Seitenwagen mitzufahren, wollten wir unser eigenes Know-how in die Beteiligungen einbringen», sagt Ambros. «Wir haben uns breiter aufgestellt und in unterschiedliche Firmen und Projekte investiert. Aber immer mit einer klaren Vision vor Augen: keine Me-too-Investments, sondern Anwendungen mit einem radikalen Nutzen für die Patienten.»



Verwaltet eine Investitionssumme von 750 Mio. USD: **Reinhard Ambros,** Novartis Venture Funds.

Für Erfolge im Biotech-Bereich sei dieser Ansatz entscheidend.

Vor drei Jahren schuf Ambros den Option Fund mit 200 Mio. USD Totalinvestments und Einzelanlagen von bis zu 20 Mio. USD pro Start-up. Mit einer Finanzspritze erwirbt der Pharmakonzern Novartis eine Option mit fünfjähriger Laufzeit für eine bestimmte Entwicklung. Ein klassisches Win-win, glaubt Ambros. «Dem Start-up bleibt die Wahl eines Alleingangs oder eines Verkaufs an einen anderen Multi, einfach ohne den abgegebenen Teilbereich.» Dieser fällt Novartis in den Schoss, sofern der Multi seine Option rechtzeitig ausübt.

Erfolgsgeschichte ESBATech

Novartis Venture Funds hat auch das Biotech-Unternehmen ESBATech mit Sitz in Schlieren bei Zürich lange begleitet. ESBATech ging aus der Hochschulforschung

hervor und entwickelte ab 1998 eine Technologie zur Suche von Antikörpern mit entzündungshemmender Wirkung, ohne dass dadurch eine Immunabwehr ausgelöst würde. Zwei Jahre nach der Firmengründung leistete Novartis Venture Funds eine erste Finanzierung, im Jahr darauf stiessen einige Banken und eine weitere Venture-Gesellschaft hinzu.

Anfänglich ging es nur bergab. Die Banken stiegen nach Verlusten im Technologie-Bubble aus oder legten ihre Beteiligung auf Eis, was sie zu stillen Investoren ohne Interesse an einer aktiven Begleitung des Projekts machte. Zum Glück hatte ESBATech nach der ersten Finanzierungsrunde genug Geld in der Kasse, um eine mehrjährige Durststrecke überwinden zu können. In dieser Zeit trieb das Unternehmen seine Technologie weiter voran. Die vorzeigbaren Resultate ermöglichten 2006 eine zweite Finanzierungsrunde mit der stolzen Summe von 50 Mio. USD.

Internationale Geldgeber

Statt ausschliesslich lokale Investoren suchte ESBATech-Gründer Dominik Escher diesmal amerikanische Venture-Gesellschaften mit Fokus auf Pharma. «US-Investoren an Bord zu holen ist zwar schwierig, die prüfen Geschäftsidee und Management auf Herz und Nieren und meistens viel stärker, als dies europäische Finanzgesellschaften tun», sagt Escher. «Wenn ein US-Investor aber einmal Ja gesagt hat, gibt es einen gemeinsamen Businessplan, und dann heisst es durchstarten.»

«Let's take the money and run!», nennt Escher den US-Venture-Ansatz. «Früher oder später stehen alle Biotech-Firmen und Pharma-Start-ups vor schwierigen Problemen, für die es finanziellen Schnauf braucht.» Den hatte Escher, und im September 2009 gelang ihm der grosse Coup. Alcon, eine auf Augenleiden spezialisierte Novartis-Tochter, erwarb den am weitesten fortgeschrittenen Teil von ESBATech, während Escher und seine Partner jene Projekte, die nichts mit der Behandlung von Augenentzündungen zu tun hatten, in die neu gegründete Delenex Therapeutics auslagerten.

Das Beispiel zeigt, wie ein erfolgreiches Biotech-Start-up die Finanzkraft eines Multis für die teure klinische Testphase und die spätere Vermarktung seines Produkt nutzen kann, ohne sein ganzes Lebenswerk aus den Händen zu geben. Escher bleibt für ESBATech tätig, die mit ihren 60 Mitarbeitern Alcons neues Biotech-Exzellenzzentrum ist; gleichzeitig kann der 42-Jährige sein «Baby» für andere Anwendungen weiterentwickeln.

Die eigene Technologie vorantreiben, ohne sich komplett in die Abhängigkeit von Finanzinvestoren zu begeben – diese Problematik treibt viele Life-Science-Jungunternehmer um. Christian Zahnd von Molecular Partners, ebenfalls im «Biotech-Valley» in Schlieren bei Zürich zu Hause, fand eine eigene Antwort. «Wir haben in den frühesten Phasen des Unternehmens

Anzeige

Das Netzwerk der Finanzexperten

DEN RICHTIGEN KURS EINSCHLAGEN

Swiss Equity magazin – Specials 2010

Die neun Spezialausgaben vermitteln den Lesern in konzentrierter Form umfassende Fachinformationen. Die Themenschwerpunkte erlauben es dem Anzeigenkunden, eine klar definierte Zielgruppe zu erreichen. Profitieren Sie von diesem attraktiven Umfeld und reservieren Sie rechtzeitig Ihre Anzeige.

Ausgabe	Schwerpunktthema	Erscheinungstermin	Anzeigenschluss
05/2010	Verwaltungsräte (Beilage in der NZZ am Sonntag)	16.05.	30.04.
05/2010	Banking	14.05.	30.04.
06/2010	Private Equity I / Corporate Finance (Beilage in der NZZ)	10.06.	25.05.
09/2010	Anleihen (Beilage in der NZZ)	02.09.	12.08.
10/2010	Nachhaltige Investments (Beilage in der NZZ am Sonntag)	17.10.	30.09.
11/2010	Real Estate	24.11.	10.11.
12/2010	Private Equity II / Innovation (Beilage in der NZZ)	10.12.	22.11.
12/2010	Tourismus	17.12.	03.12.

UNSER FINANZMAGAZIN
HAT DEN KOMPASS

Informationen
Weitere Informationen über Mediadaten und Anzeigenpreise erhalten Sie unter www.se-medien.ch/Service/Werbung oder unter Tel. +41 (0)43 300 53 80.
Swiss Equity Medien AG, Zürich

Swiss Equity
>> magazin guides events online

Ein Unternehme
der Neuen Zürch
Zeitung A

«Wir haben Unternehmen mit unserem eigenen Vermögen auf einen Stand gebracht, bei dem wir zeigen konnten, dass ihre Technologie funktioniert.» Christian Zahnd, Molecular Partners

mit unserem eigenen Vermögen, mit Einnahmen aus Forschungsaufträgen und durch enge Kollaboration mit Universitäten unsere Technologie auf einen Stand gebracht, bei dem wir zeigen konnten, dass sie funktioniert und sie mit Patenten geschützt war.»

Kapital schnell gefunden

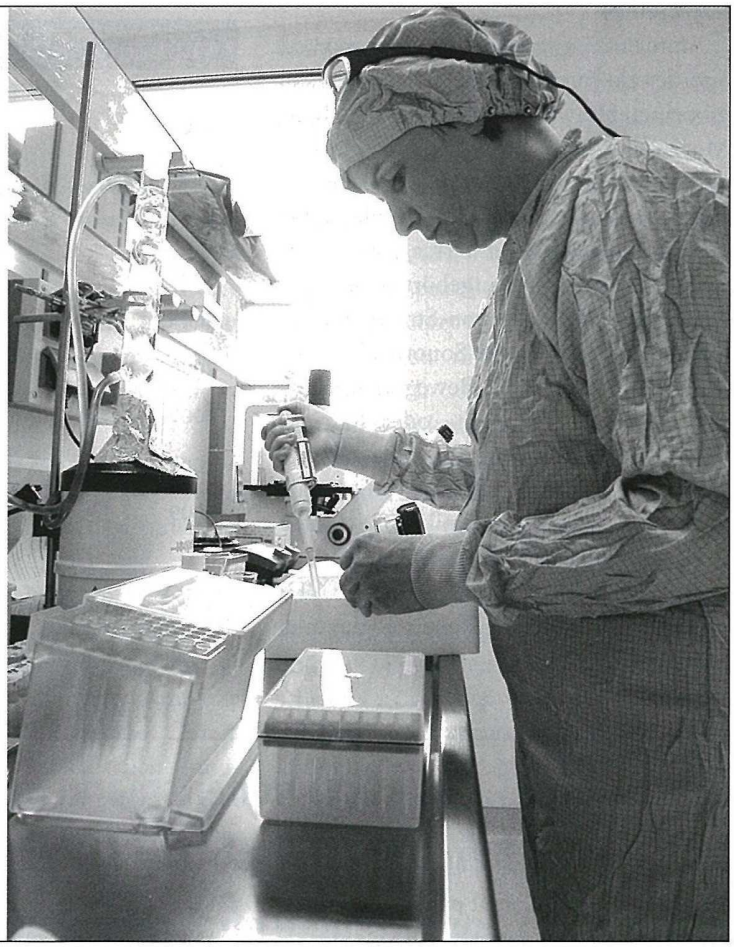
Als Zahnd schliesslich Investoren suchte, um die Technologie – es geht um die Entwicklung von Substituten für Antikörper – auf den nächsten Level zu heben, kamen auf Anhieb 18 Mio. CHF zusammen. Nun machte sich bezahlt, dass Zahnd und seine Partner vorgängig ein stabiles Fundament für ihr Start-up erstellt hatten: Sie blieben im Driving Seat.

Mit der nächsten Finanzierungsrunde wurden zwei Ziele aufs Mal erreicht. Essex Woodlands, eine auf Pharmainvestments spezialisierte, finanzstarke US-Venturegesellschaft, investierte 45 Mio. CHF und wurde gleichzeitig zum strategischen Partner für die Weiterentwicklung von Molecular Partners. Zusammen mit dem Venture Fund will Christian Zahnd ein «substanzielles Biotechunternehmen» mit Mehrnutzen für die Patienten auf die Beine stellen. «Für mich zählt das Gesamtbild, und ich will unsere Firma rasch nach vorne und zu einer stolzen Grösse bringen, und bin froh, Investoren zu haben, die sich nicht in der Optimierung von kleinen Schritten verlieren», meint der 35-Jährige.

Und dann? Nach seinen Studien arbeitete Zahnd eine Zeit lang für die US-Investmentbank Merrill Lynch. Die dort gemachte Erfahrung könnte für den Biotech-Unternehmer dereinst von Nutzen sein, wie er selbst sagt. «Ein Börsengang ist für mich langfristig ein ernsthaft zu prüfendes Thema.» ■

Anzeige

Wir sind ein bevorzugter Service-Partner für die Entwicklung und Herstellung von pharmazeutischen Wirkstoffen (API), Zwischenprodukten, kontrollierten und Standardsubstanzen sowie anspruchsvollen Formulierungen für fertige Medikamente.

Siegfried

Siegfried Ltd
Untere Brühlstrasse 4
4800 Zofingen
+41 62 746 12 12
www.siegfried.ch