



«Der Preis spiegelt das Vertrauen, das GSK in uns hat.»

Michael Wacker verkaufte Anfang Jahr die 2004 von ihm mitgegründete GlycoVaxyn an GlaxoSmithKline (GSK) – für rund 200 Millionen Franken.



«Wer im stillen Kämmerchen forscht, wird scheitern.»

Christian Schaub gründete 2006 Redbiotec. Anfang 2015 verkaufte der CEO die Schlierener Firmentochter Redvax für geschätzte 50 Millionen an Pfizer.

Big Money mit Big Pharma

Besonders erfolgreich: der Cluster Schlieren. Warum Novartis und Co. Millionen für Schweizer **Biotech-Start-ups** ausgeben.

JOST DUBACHER TEXT / ANNI KATRIN ELMER FOTOS

Premiere am jährlich stattfindenden Swiss Biotech Day von Mitte April: Zum ersten Mal trat mit Joe Jimenez der Chef einer grossen Pharmafirma vor die versammelten Forscher, Investoren und Jungunternehmer. «Success through innovation», lautete der Titel seines Referats. Darin nahm er die unabhängige Biotechszene in die Pflicht. Sie müsse mit «disruptiven Innovationen» zum Gedeihen der ganzen Branche beitragen.

Jimenez' Appell ist nicht ohne Ironie, denn derzeit macht ausgerechnet der andere Schweizer Pharmakonzern mit einer Biotechkooperation Schlagzeilen. 2005 übernahm Roche für damals aufsehenerregende 235 Millionen Franken das ETH-Spin-off Glycart. Nun zahlt sich die Investition aus: Der Antikörper Obinutuzumab ist seit zwei Jahren auf dem Markt. Gazyva, so der Name des neuen Medikaments, bringt markante Verbesserungen bei der Therapie von bestimmten Formen der Leukämie sowie des Non-Hodgkin-Lymphoms. Analysten gehen von einem Umsatzpotenzial in Milliardenhöhe aus.

«Der Erfolg von Gazyva ist ein Prestigeerfolg für den Standort Schweiz», sagt Jürg Zürcher, Biotechexperte ►

► von Ernst & Young. Das Medikament stehe aber für einen globalen Trend: «Big Pharma ist daran, die ganze Forschung und Entwicklung neu zu organisieren.»

Hintergrund ist der Umbruch in der Medikamentenforschung. Von den zehn umsatzstärksten Arzneimitteln der Welt werden nur noch zwei auf rein chemischem Weg hergestellt. Weltweit sind schon über 300 Biopharmazeutika zugelassen; bei gewissen Indikationen kommen praktisch nur noch Wirkstoffe auf den Markt, die von gentechnisch veränderten Mikroorganismen produziert werden. Die dabei eingesetzten Verfahren stammen immer öfter aus den Labors von Hochschul-Spin-offs. Entwickelt werden sie von kleinen, hoch qualifizierten Teams. GlycoVaxyn zum Beispiel, die Anfang dieses Jahres für rund 200 Millionen von GlaxoSmithKline (GSK) übernommen wurde, beschäftigte beim Verkauf gerade einmal 50 Mitarbeiter.

Schweizer Erfolgsgeschichten. Jungfirmen wie GlycoVaxyn arbeiten schon in der Frühphase mit den grossen Pharmafirmen zusammen. Was sich aber im Verlauf der Kooperation ändert, ist die Risikoverteilung: Scheitert ein Projekt früh, geht das voll zulasten von Gründern und Risikokapitalinvestoren. Bewährt sich eine neue Technologie jedoch, steigt auch das Engagement von Big Pharma. Es kommt zu projektbezogenen Kollaborationsverträgen, die in der Regel einen Mix aus Vorauszahlungen und späteren Umsatzbeteiligungen vorsehen. Spätestens beim Eintritt in die zweite Phase der klinischen Erprobung mit kleinen Patientengruppen steigen die Privatinvestoren ganz aus: Es kommt zum Börsengang oder zum Verkauf an einen Pharmakonzern.

Solche Trade Sales haben in der Schweiz in jüngster Zeit gleich drei stattgefunden; interessanterweise alle mit Firmen aus dem Bio-Technopark Schlieren (siehe Kasten auf Seite 50): Im letzten Juli ging das Zürcher ETH-Spin-off Covagen an Jansen, die Pharma- und Biotechtochter von Johnson & Johnson. Anfang 2015 verkaufte Redbiotec einen Firmenteil an Pfizer, und im Februar kam es zum Deal zwischen GSK und GlycoVaxyn.

Die Übernahmen beweisen: Die hiesige Biotechszene wird international hoch geschätzt. Für Jürg Zürcher von Ernst & Young ist klar: «Punkto Innovationskraft zählt der Standort Schweiz zu den top

drei in Europa.» Gleichauf mit den Grossräumen Cambridge (GB) und Kopenhagen/Malmö. Der «Swiss Biotech Report 2015» stützt seine Einschätzung: Die Anzahl der aktiven Firmen ist allein gegenüber dem Vorjahr von 195 auf 207 gestiegen, 2005 zählte die Branche noch 137 Unternehmen. Unterdessen beschäftigen unabhängige Biotech-Kleinfirmen über 7000 Mitarbeiter und sammelten letztes Jahr 473 Millionen Franken Eigenkapital.

Einer, der die Phase der Geldbeschaffung schon hinter sich hat, ist Julian Bertschinger. 2007 gründete der ETH-Biochemiker mit einem Kollegen die Firma Covagen. Ihre Technologie erlaubt es, bestehende Antikörper gewissermassen aufzurüsten und so deren Wirksamkeit zu erhöhen. Im letzten Sommer verkaufte Bertschinger das Unternehmen, das inzwischen 30 Mitarbeiter beschäftigt. Der Preis wird zwar nicht offiziell kommuni-

«Der Verkauf war erst für 2016 geplant.»

Nur sieben Jahre nach der Gründung verkaufte Julian Bertschinger im Juli 2014 seine Covagen – laut Branchenkenner für einen Preis von weit über 200 Millionen.



ziert, doch Branchenkenner gehen von weit über 200 Millionen Franken aus.

Für Markus Hosang, General Partner bei der Risikokapitalfirma BioMedPartners, kommen solche Summen nicht überraschend. «In den USA», so Hosang, «floriert das Übernahme- und Fusionsgeschäft schon länger.» 2014 flossen für den Kauf von Biotechfirmen nicht weniger als 68 Milliarden Dollar. Befeuert wird die Dynamik durch das Börsengeschehen: Allein an der Nasdaq wurden 2014 rund 70 Biotech-Start-ups neu gelistet; selbst in der Schweiz kam es nach über zehn Jahren Pause wieder einmal zu einem Biotech-IPO. Im November öffnete sich Molecular Partners für die Anleger. Die Marktkapitalisierung schwankt seither um eine halbe Milliarde Franken.

Bietergefechte. «Das offene Börsenfenster hilft den Jungunternehmen», erklärt Investor Hosang. Während der IPO-Flaute zwischen 2007 und 2012 seien eindeutig die grossen Pharmafirmen am längeren Hebel gewesen. «Sie warteten oft, bis die privaten Investoren die teuren Entwicklungsprogramme und klinischen Studien nicht mehr finanzieren konnten, und schlugen dann günstig zu.»

Unterdessen haben sich die Kräfteverhältnisse verschoben, wie das Beispiel Covagen zeigt. Im April 2014 initiierte CEO Bertschinger für seinen am weitesten gediehenen Wirkstoff die Erprobung am Menschen. Kostenpunkt: zwischen 30 und 50 Millionen Franken. Dank einer kurz vorher abgeschlossenen Finanzierungsrunde über 45 Millionen Franken hätte man die ersten klinischen Phasen selber stemmen können. Doch so lange mochten die kontaktierten Big-Pharmafirmen nicht warten. Im Gegenteil: Es begann ein regelrechter Bieterwettbewerb.

«Des einen Freud ist des anderen Leid», kommentiert Ernst-&-Young-Mann Zürcher. Die Pharmafirmen müssen für erfolversprechende Lizenzen in immer früheren Phasen immer tiefer in die Taschen greifen. Verantwortlich dafür ist neben der verbesserten Verhandlungsposition der Start-ups die Innovationsflaute in den Forschungsabteilungen von Big Pharma. Bei Novartis Pharmaceuticals tragen Arzneimittel, deren technische Grundlagen ausserhalb des Stammhauses gelegt wurden, bereits 32 Prozent zum Umsatz bei. Die Lizenzierungsaktivitäten beschäftigen 50 Mitarbeiter. ►

MICHAEL WACKER

«Ein IPO war auch eine Option»

Der GlycoVaxyn-Gründer hat seine Firma verkauft – und arbeitet trotzdem weiter.

BILANZ: *Ihr Unternehmen wurde bei der Übernahme im Februar mit 200 Millionen Dollar bewertet. Ein stolzer Preis für ein Start-up-Unternehmen.*

Michael Wacker: Der Preis spiegelt das Vertrauen, das GlaxoSmithKline (GSK) in unsere Technologieplattform hat. Vor allem wenn man bedenkt, dass sie das Geld bar bezahlt haben; es ist nicht – wie bei vielen ähnlich gelagerten Firmenübernahmen – an das Erreichen von Meilensteinen geknüpft.



Bleibt GlycoVaxyn trotz des Verkaufs treu: Michael Wacker.

Wäre auch ein IPO denkbar gewesen?

Unbedingt. Molecular Partners, unsere Nachbarn hier in Schlieren, haben im letzten November gezeigt, dass das Börsenfenster auch für Biotech-Start-ups wieder offen ist.

Was hat GSK an Ihrer Technologie konkret interessiert?

Wir haben eine neue Methode entwickelt, mit der sich Impfstoffe gegen bakteriell verursachte Entzündungen entwickeln lassen.

Beim Thema Impfen denkt der Laie zuerst an virale Erkrankungen. Handelt es sich um einen komplett neuen Ansatz?

Nein. Die wissenschaftlichen Grundlagen sind schon länger bekannt. Nur wurde das Thema lange kaum bearbeitet, weil es

wirksame Antibiotika gab. Mit dem Aufkommen von Multiresistenzen hat sich das aber geändert: Pfizer setzt mit einer Impfung gegen einen bestimmten Erreger von Lungenentzündungen und Blutvergiftungen jährlich vier Milliarden Dollar um.

Sie sprechen von einer Plattform. Wie weit sind Sie bei der Entwicklung von Impfstoffkandidaten?

Zwei Stoffe befinden sich bereits in der klinischen Erprobung. Den einen haben wir schon vor dem GSK-Deal an Johnson & Johnson auslizenzieren; der andere gehört noch uns und wird von einer global tätigen Stiftung unterstützt.

GlycoVaxyn hat momentan 50 Mitarbeiter. Werden Sie in Schlieren bleiben?

Davon gehe ich aus. GSK will, dass wir hier gute Resultate liefern. Dazu brauchen sie uns nicht an einen anderen Ort zu verpflanzen.

Als Gründer waren Sie auch Teilhaber von GlycoVaxyn und haben jetzt Kasse gemacht. Ein gutes Gefühl?

Wir haben im Verlauf der letzten zehn Jahre rund 50 Millionen Franken Risikokapital generiert. Sie können mir glauben, dass sich mein Anteil seit der Gründung stark verwässert hat. Aber im Ernst: Für mich ändert sich nicht viel. Ich werde weiter arbeiten.

Bei GlycoVaxyn beziehungsweise GSK?

Im Moment sieht es danach aus. Wir haben ein tolles Team hier in Schlieren und noch viel vor in der Zukunft.

BIO-TECHNOPARK SCHLIEREN

Biotech statt Waggonbau

Auf dem einstigen «Wagi»-Areal entsteht seit 1998 ein Biotech-Cluster von internationalem Format.

Im Sommer beginnen die Bauarbeiten für den nächsten Büro- und Laborturm. Einer steht bereits. Eben erst eingeweiht, ist er schon ausgemietet. Drei weitere Türme werden folgen. Sie werden den Biotech-Park Schlieren um weitere 25 000 Quadratmeter Nutzfläche wachsen lassen. «Wir schreiben hier eine Erfolgsgeschichte», sagt Mario Jenni, Geschäftsführer des Trägervereins.

Dort, wo Schindler früher Waggonen zusammenbaute, arbeiten heute 24 Jungfirmen; dazu kommen 20 Forschungsgruppen von Grossfirmen sowie von Kliniken und Instituten der Universität und des Universitätsspitals Zürich. Insgesamt

sind in dieser national grössten Ansammlung von Biotech-Start-ups über 800 Menschen beschäftigt.

Rückblick. In den neunziger Jahren übernahm der Bauunternehmer Leo Krummenacher das «Wagi»-Areal. Auf der Mietersuche kam er mit der ETH Zürich in Kontakt, deren Campus am Höggerberg keinen Platz für neue Professuren hatte. Aus der Verlegenheitslösung wurde die Keimzelle eines Biotech-Clusters, der heute auch international beachtet wird. 1998 zog die erste Jungfirma ein, 2003 wurde unter Beteiligung der Stadt Schlieren und der Standortförderung des Kantons Zürich der Trägerverein gegründet.

► Nicht wesentlich anders sieht es auf der gegenüberliegenden Seite des Rheins aus: Auch Roche erzielt rund ein Drittel des Gesamtumsatzes von knapp 47,5 Milliarden Franken mit einlizenzierten Produkten. Mitarbeiter von Roche besuchen wissenschaftliche Konferenzen, nehmen an Fachkongressen teil und stehen im Kontakt mit den Technologietransferstellen der Hochschulen. «Wir verfolgen die Szene weltweit», erklärt Urs Schleuniger, Leiter der globalen Allianzmanagementgruppe bei Roche in Basel. Zurzeit kooperiert er mit 240 Drittfirmen.

Umgekehrt orientieren sich junge Forscher, potenzielle Gründer und Start-up-Unternehmer immer klarer an den kommerziellen Bedürfnissen der Konzerne. «Wer fünf Jahre im stillen Kämmerchen an einem Wirkstoff forscht, wird scheitern», sagt dazu Redbiotec-CEO Christian Schaub. Er und seine Kollegen haben eine Technologie entwickelt, die es erlaubt, fremdes Erbmateriale so in Insektenzellen zu schleusen, dass daraus neuartige Proteinkomplexe entstehen. Unter den zahllosen denkbaren Anwendungen

entschieden sie sich für die Suche nach einem Impfstoff gegen die sogenannte Cytomegalie.

Das auslösende Cytomegalievirus (CMV) gehört zur Familie der Herpesviren und ist weit verbreitet. Problematisch wird es, wenn sich schwangere Frauen damit infizieren. Dann drohen Geburtschäden wie Taubheit und Missbildungen. Die Kosten für die Behandlung von Cytomegalie-geschädigten Kindern belaufen sich allein in den USA auf zwei Milliarden Dollar pro Jahr. «Im letzten Jahr konnten wir beweisen, dass unser Impfstoff bei Tieren funktioniert», erzählt Schaub. Jetzt stand die klinische Phase an. Schaub löste die CMV-Anwendung aus und bettete sie in eine neue juristische Einheit unter dem Namen Redvax; dies im Hinblick auf eine Weiterfinanzierung durch Big Pharma oder neue Privatinvestoren.

Zum Deal kam es schliesslich mit Pfizer. Wie viel die Amerikaner für Redvax bezahlten, unterliegt der Vertraulichkeit. Schaub spricht jedoch von einem «vernünftigen Multiple». Mit anderen Wor-

ten: Die Abspaltung von Redvax war ein Mehrfaches der knapp 15 Millionen Franken wert, welche die bisherigen Geldgeber in das Mutterunternehmen investiert hatten.

«Sehr ansehnliche» Performance. Ähnliche Verhältnisse lagen bei Covagen und GlycoVaxyn vor: Auch hier ist von Multiples zwischen drei und vier die Rede. Dies natürlich zur Freude der Risikokapital-Fonds, welche die Jungfirmen bis zum Verkauf finanziert haben. Die Bio-MedPartners von Markus Hosang machten zum Beispiel beim Verkauf von Glycart Kasse. Sie verwalten im Moment ungefähr 250 Millionen Franken und beteiligten sich seit der Gründung im Jahr 2003 an insgesamt 36 Medtech- und Biotech-Start-ups überwiegend aus Deutschland und der Schweiz. Über seine Performance will sich der Investor nicht detailliert äussern. Sie sei aber «sehr ansehnlich» und im Umfeld von Negativzinsen sogar attraktiv.

Hosang ist denn auch überzeugt: «Der Biotechstandort Schweiz hat für Investo-

ren enorm viel Potenzial.» Umso weniger versteht er, dass bei den drei jüngsten Deals vor allem ausländische Risikokapitalgeber profitierten.

Tatsächlich ist die Schweiz trotz ihrer Stellung als Zentrum der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung ein Nettoimporteur von Risikokapital für Biotechfirmen. «Da verschenken wir viel Geld», sagt Hosang. Um dies zu ändern, engagiert er sich zusammen mit anderen Investoren für den «Zukunftsfonds Schweiz». Die Idee stammt vom früheren Roche-Finanzchef Henri B. Meier und sieht vor, den Pensionskassen die Möglichkeit zu geben, als Risikokapitalgeber aufzutreten. Der Luzerner CVP-Ständerat Konrad Graber hat die Idee unterdessen auch politisch salonfähig gemacht. Im letzten Herbst wurde die Motion Graber nach dem Nationalrat auch vom Ständerat überwiesen.

Für Investor Markus Hosang ist klar: «Mit einem Investitionszyklus zwischen 10 und 15 Jahren wäre die Biotechbranche ein ideales Anlagegebiet für Vorsorgeeinrichtungen.» ■

ANZEIGE

18. Juni 2015 // Zürich



SCHWEIZER MARKENKONGRESS

AUTHENTISCHE MARKENFÜHRUNG. GENERATION Y.

SWISSNESS. MARKENBOTSCHAFT.

Weitere Informationen und Anmeldung www.marken-kongress.ch



Pierin Vincenz
CEO, Raiffeisen Gruppe



Andres Andrekson
alias **STRESS**



Carsten Maschmeyer
Maschmeyer Group



Anton Affentranger
CEO, Implenia

ANZEIGE

Hat der Kunde schon bezahlt?



Mit dem neuen E-Finance haben Sie blitzschnell Zugriff auf Ihre Finanzen. Ganz einfach.

Jetzt testen:
postfinance.ch/einfachKMU

PostFinance
Besser begleitet.