

Die Wagniskapital-Vermittler

Venture-Firmen aus den USA suchen in Basel ihr Glück – auch gemeinsam mit etablierten Schweizer Playern

Von Dieter Bachmann

Basel. Wenn kommende Woche in Basel zum ersten Mal das Biotech in Europe Forum über die Bühne geht, treffen sich hier rund 600 Investoren, Analysten, Jungfirmen und Vertreter von Pharmaunternehmen. An unzähligen Präsentationen und Panels am 30. September und am 1. Oktober geht es darum, dass Jungfirmen und Forscher mit Geldgebern zusammenkommen oder dass Pharmakonzerne Kooperationen anbahnen können.

Basel scheint freilich auch sonst ein attraktiver Ort zu sein, um Firmen aus der Life-Sciences-Branche zusammenzubringen. Das würde erklären, warum neben etablierten hiesigen Venture-Kapital-Firmen wie Biomed Partners in jüngster Zeit auch amerikanische Wagniskapital-Investoren ihre Füher ans Rheinknie ausstrecken. So hat unlängst etwa Bay City Capital hier zumindest schon mal ein kleines Büro für ihre Europaaniederlassung eröffnet. Mit einer kleinen Präsenz, quasi als Test für Europa, ist 2008 auch die kalifornische Versant Ventures hier gestartet und hat ihr Büro 2012 dann ausgebaut.

Im Basler Sitzungszimmer von Versant an der Aeschenvorstadt hängt eine grosse Fotografie mit einer Ansicht von Basel in der Nacht. «Damit wollen wir bei Videokonferenzen unseren Kollegen in Kalifornien signalisieren, dass bei uns schon bald Feierabend ist», sagt Brad Bolzon. Der Kanadier ist Managing Director bei dem Venture-Kapital-Unternehmen. Einst hat er bei Roche den Bereich Geschäftsentwicklung, Lizenzierung und Allianzen geleitet und für den Konzern über 75 Kooperationen mit Biotechfirmen eingefädelt. «Roche-Chef Franz Humer hat mich immer sehr unterstützt. Er hat frühzeitig erkannt, dass Pharmafirmen auch extern Know-how einkaufen müssen.»

Mehr Möglichkeiten in Europa

2004 hat Bolzon die Seite gewechselt und ist zu Versant gestossen. Zusammen mit einem Team von zwölf Investoren, darunter diverse andere ehemalige Roche-Leute, an vier Standorten, investiert er Geld von grossen Anlegern in vielversprechende Start-up-Firmen, begleitet diese bis zum Exit – in der Regel ein Verkauf an einen Pharmakonzern, manchmal auch via Börsengang. Versant verwaltet derzeit Investments von knapp zwei Milliarden Dollar. Das Unternehmen konzentriert sich bei Investitionen hauptsächlich auf Firmen, deren Projekte noch in einem frühen Stadium sind.

Doch was bringt Leute wie Tom Woiwode, Managing Director, dem man



Weniger Konkurrenz als in Boston. Venture-Kapital ermöglicht Forschung – etwa bei Polyphor in Allschwil. Foto Kostas Maros

den begeisterten Surfer bestens abnimmt, dazu, sich statt im heimischen Kalifornien in Basel niederzulassen? Natürlich spielen für Versant die Nähe zu Roche, Novartis und weiteren Pharmaunternehmen eine Rolle – sei es wegen geschäftlicher Kontakte, sei es für die Rekrutierung von Fachleuten aus der Branche.

Woiwode nennt aber auch noch einen anderen Vorteil von Europa: «Die Venture-Kapital-Szene ist hier noch weniger entwickelt als in den USA.» Das heisst konkret, es gibt weniger Konkurrenz unter den Investoren für Start-ups als in San Francisco oder Boston, was sich tendenziell in tieferen Preisen für Investments niederschlägt. In den USA seien Forscher meist von Anfang an stärker unternehmerisch orientiert als in Europa und wüsten sich besser zu verkaufen. An Universitäten wie Stanford sind viele Professoren gewiefte Unternehmer und gründen eine Firma nach der anderen.

«Aber die Wissenschaft ist in Europa gleich gut wie in Amerika», sagt Guido Magni, Partner von Versant. Der Italiener hat zwölf Jahre bei Roche in der Entwicklung gearbeitet. Unter seiner Ägide hat der Konzern Blockbuster wie Mabthera, Herceptin oder Tamiflu zur Zulassung gebracht.

Stark seien die Europäer etwa im derzeit heissen Forschungsgebiet der Gen-Therapie, in dem Versant in Basel



Brad Bolzon.



Tom Woiwode.



Guido Magni.



Markus Hosang.

die Firma Crispr gegründet hat. Gemäss Magni gibt es in Europa auch mehr Möglichkeiten für Start-ups, an nicht verwässertes Kapital («non-dilutive capital») zu kommen – also Geld, für das die Firmengründer im Gegenzug nicht ihre eigenen Aktien verkaufen oder neue Anteile ausgeben müssen. Solche attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten sind zum Beispiel öffentliche Forschungsgelder wie zum Beispiel das EU-Programm Horizon 2020.

Bei ihrem jüngsten – fünften – Fonds, der voraussichtlich über die nächsten zwei Jahre angelegt wird, plant Versant, mindestens einen Drittel der Gelder von insgesamt 300 Millionen Dollar in europäische Firmen zu investieren. Beim letzten Fonds war es noch rund ein Viertel.

Einer der Hoffnungsträger im fünften Fonds ist die Basler Firma Piquar, in die Versant im April elf Millionen Franken investiert hat. Der Start-up ist eine Abspaltung der Universität Basel und forscht an einer neuen Methode zur gezielten Krebsbekämpfung.

Das Hoffen auf zehnfachen Profit

Die Rechnung hinter einem Fonds könnte in etwa so aussehen: Investiert werden zum Beispiel 400 Millionen Dollar. Dieses Geld kommt vielleicht von rund zwanzig kommerziellen Investoren. In erster Linie sind das institutionelle Anleger wie Pensionskassen, Biotech-Fonds, aber auch Gelder von Stiftungen zum Beispiel von grossen Universitäten sowie in manchen Fällen auch vermögende Privatinvestoren. Dieses Kapital wird dann verteilt auf rund 35 verschiedene Firmen, also im Schnitt etwa zwölf Millionen pro Firma. Dies geschieht grösstenteils während einer Investitionsphase in den ersten zwei, drei Jahren. Die Gesamtlaufzeit eines Fonds beträgt in der Regel zehn Jahre.

Nun entwickelt sich längst nicht jedes Investment erfolgreich. «Es ist wie beim Wein: Nicht jeder Jahrgang ist gleich gut», sagt Bolzon. Der Traum eines Venture-Kapitalisten sind die «10x», also jene Deals, bei denen der Investor das Zehnfache des investierten Kapitals zurückerhält. Diese sind aber die Ausnahme. «Im Idealfall haben wir pro Fonds drei bis fünf wirklich grosse Geschichten», sagt Bolzon,

«die das gesamte investierte Kapital des Fonds wieder einspielen.» Daneben gibt es immer Totalausfälle, und alles zwischendrin. Versant selber erhält von seinen Investoren eine Erfolgsbeteiligung auf die erzielte Performance.

Wie viel – neben einer Management-Gebühr – am Ende der Laufzeit eines Fonds für die Venture-Kapital-Firma herauskommt, sagt Versant nicht. In der Regel ist es aber so, dass wenn sämtliches investiertes Kapital an die Investoren zurückbezahlt ist und hoffentlich noch etwas übrig ist, das Management-Team einen bestimmten Anteil am Gewinn. Eine typische Grössenordnung für diesen sogenannten carried interest über die Gesamtdauer des Investments sind 20 Prozent.

Eine Erfolgsgeschichte, an der auch ein Versant-Fonds beteiligt war, ist das italienisch-schweizerische Unternehmen Okairos. Dieses wurde im Mai 2013 für 250 Millionen Euro an Glaxo-SmithKline (GSK) verkauft.

Bei Okairos ist Versant allerdings erst in der zweiten Finanzierungsrunde eingestiegen. Federführend bei der Etablierung der Okairos hier in Basel 2007 und einer der Gründungsinvestoren war die Basler BioMedPartners. Markus Hosang, General Partner, hat die Okairos als Verwaltungsrat von der Ausgründung aus dem Merck-Forschungszentrum in Rom bis zum Deal mit GSK begleitet «und zuletzt die Aktien über den Tisch zum Käufer geschoben», wie er sagt. Kürzlich war Okairos in den Schlagzeilen, weil die Forscher an einem Impfstoff arbeiten, der möglicherweise gegen Ebola eingesetzt werden kann.

BioMedPartners konzentriert sich bei ihren Investments auf die Schweiz und das angrenzende Ausland. Sie war und ist mit ihren beiden Fonds (BioMedInvest-I und -II) von insgesamt 250 Millionen Franken an diversen Firmen in der Region beteiligt – zum Beispiel Santhera, Evolva und dem als Börsenkandidat gehandelten Allschwiler Unternehmen Polyphor. Anfang 2014 an die börsenkotierte US-Biotech Firma Agenus verkauft wurde die 4-Antibody sowie bereits früher die Glycart an die Roche und die EsbaTech an die Novartis-Tochter Alcon.

Nicht einfach ist derzeit der Exit via Börsengang. «Das Zeitfenster in Kontinentaleuropa war bisher geschlossen, und erste scheue Zeichen der Öffnung gibt es erst jetzt, wie der für das vierte Quartal 2014 angekündigte Börsengang von Molecular Partners zeigt», sagt Hosang. Deshalb hat BioMedPartners vergangene Woche ihre Portfolio-Firma Affimed Therapeutics, ein Investment in Deutschland, an der US-Technologiebörse Nasdaq kotiert.

Nur zehn Prozent in eine Firma

Typischerweise steigt BioMedPartners erst nach der sogenannten Seed-Phase bei einem Unternehmen ein, also nachdem «Friends and Family» der Gründer, wie es heisst, investiert haben. In der Regel investiert BioMedPartners nicht mehr als zehn Prozent eines Fonds in eine einzelne Firma. Bei den beiden BioMedInvest-Fonds investieren jeweils ungefähr ein Dutzend Investoren jeweils zwischen einer und 30 Millionen Franken.

Laut Hosang, einst Stabschef der Pharma-Forschung und -Entwicklung und Mitglied der weltweiten Forschungsleitung bei Roche, ist es aber derzeit relativ schwierig, Investoren für frühe Finanzierungsrunden bei Start-up-Unternehmen in der Schweiz zu finden. Verschiedene Fonds-Manager hätten sich aus diesem Bereich verabschiedet. Er begrüsst es deshalb, wenn neue Fonds hinzukommen oder sich professionelle ausländische Venture-Firmen in der Schweiz niederlassen.

Einen Schub an Investitionen in Start-up-Unternehmen verspricht sich Hosang jedoch von der vom ehemaligen Roche-Finanzchef (und BioMedInvest-Gründer) Henri B. Meier lancierten Idee eines Zukunftsfonds, der die Investition von Pensionskassenvermögen in Wagniskapital-Firmen fördern soll.

Zukunftsfonds Schweiz

Das Projekt eines Zukunftsfonds Schweiz sieht die Errichtung eines Fonds vor, via den Pensionskassen freiwillig einen Teil ihrer Gelder Start-up-Firmen in der Schweiz als Wagniskapital zur Verfügung stellen können. Ziel ist es, zur Schaffung von neuen Unternehmen und Arbeitsplätzen in zukunfts-trächtigen Geschäftsfeldern beizutragen. Der Zukunftsfonds würde als eine Art «Fund-of-fund» in Fonds von privaten Venture-Kapital-Firmen investieren. Nach dem Ständerat hat am 10. September auch der Nationalrat der Motion des Luzerner Ständerats Konrad Graber (CVP) zugestimmt. Unter der Federführung des Eidgenössischen Departements des Innern ist eine Arbeitsgruppe eingesetzt worden, welche die Möglichkeiten zur Schaffung eines solchen Zukunftsfonds analysiert. dda

Wir bauen uns ein Start-up

Wenn der spätere Käufer schon bei der Firmengründung mitredet

Von Dieter Bachmann

Basel. Selbst wenn ein Start-up mit einem Forschungsprojekt einen Durchbruch erzielt, heisst das noch lange nicht, dass sich auch gleich ein Käufer findet. Von der Entwicklung eines Pharmawirkstoffs bis zur Zulassung braucht es sehr viel Zeit und Geld und ist deshalb für eine junge Firma aus eigener Kraft höchstens in Ausnahmefällen zu schaffen, wie Brad Bolzon als ehemaliger Verwaltungsrat der Basler Pharmafirma Speedel weiss. Auch der Börsengang als Ausstiegs- oder Geldbeschaffungsmöglichkeit ist längst nicht immer eine Option und ist zudem vom jeweiligen Marktumfeld abhängig.

Um die Zeitspanne für den Investor zu verkürzen und die Wahrscheinlichkeit eines Deals mit einer Pharmafirma zu erhöhen, hat die Venture-Kapitalfirma Versant Ventures deshalb das sogenannte Build-to-Buy-Modell entwickelt, bei dem Start-ups von Anfang an auf einen Verkauf an einen bestimmten Käufer ausgerichtet werden. Bei diesem Verfahren sucht Versant ein wissen-

schaftliches Gebiet, an dem die Industrie grosses Interesse hat, und bringt die akademischen Forscher mit Vertretern der Industrie zusammen, um ein Entwicklungsprogramm zu entwerfen. Versant investiert Venture-Kapital, betreut die Forscher – die sich ebenfalls beteiligen –, stellt je nachdem auch Labors zur Verfügung und schliesst einen Deal mit einem Pharmakonzern ab. Letzterer bringt ebenfalls Kapital ein und erhält dafür das Recht, die junge Firma bei Erreichen bestimmter Meilensteine zu kaufen. Meist noch vor Beginn der klinischen Entwicklungsphase.

Mit einem solchen Deal hat Big Pharma frühzeitig die Hand an möglicherweise interessanten Resultaten, muss dafür aber nicht die eigene Forschungsabteilung beanspruchen. Dieses Vorgehen erlaubt Versant einen Ausstieg schon nach drei, vier Jahren, limitiert das Risiko und macht den Ertrag berechenbarer. Allerdings bringt die intensive Betreuung – insbesondere wenn den jungen Firmen Infrastruktur zur Verfügung gestellt wird – auch höhere Fixkosten mit sich.

ANZEIGE

Mitglied der TREUHAND-GRÜNDER

Zielvorgabe

Expertina AG

www.expertina.com