

Mehr Power gegen Krebs

Die Schweizer Glycart Biotechnology AG verbessert die Wirksamkeit von therapeutischen Antikörpern



Vor allem in der Krebstherapie kommen immer mehr Antikörper zum Einsatz. Mit Hilfe einer neuen Technologie der Schweizer Firma Glycart können diese in Zukunft noch effizienter die bösartigen Zellen abtöten.

Ursprung

Die Glycart Biotechnology AG wurde 2001 von den ETH-Wissenschaftlern Dr. Joel Jean-Mairet (CEO), Dr. Pablo Umana (CSO) und Professor James E. Bailey in Zürich gegründet. Grundlage des Geschäftsmodells ist die von ihnen an der ETH in Zürich entwickelte GlycoMab Technologie. Mit dieser Technologie kann die Wirksamkeit von Antikörpern verstärkt werden. Die Gründungsfinanzierung erfolgte 2001/2002 in Höhe von 3,5 Mio. Euro u.a. durch das Management und den Novartis Venture Fund. Sitz des mittlerweile 26 Mitarbeiter zählenden Unternehmens ist Schlieren, das Industriegebiet von Zürich.

Investoren

Die A-Runden-Finanzierung in Höhe von ca. 12 Mio. Euro erfolgte im November 2003. Unter Führung des neuen Lead-Investors Global Life Sciences Ventures konnte ein Syndikat von renommierten und erfolgreichen Investoren aus ganz Europa gewonnen werden. Weitere Investoren sind der Novartis Venture Fund, Gilde Biotechnology,

Deutsche Venture Capital Gesellschaft, ABN AMRO Capital, Quester Capital Management und BioMedinvest. Dr. Joel Jean-Mairet, CEO der Glycart Biotechnology AG, dazu: „Diese hochspezialisierten Investoren sind für Glycart ein großer Gewinn.“ Dr. Peter H. Reinisch, Partner beim Lead-Investor Global Life Science Ventures: „Ich habe die Entwicklung der Glycart mit Interesse verfolgt, seit ich sie in einem Businessplan-Wettbewerb kennengelernt habe.“ Die Zusammenarbeit bezeichnen beide Seiten als sehr konstruktiv. Für die enge Betreuung sorgen u.a. vier Aufsichtsratsmitglieder von Investorensseite.

Produkte

Klassische Medikamente bestehen aus kleinen, chemisch erzeugten Molekülen. Im Gegensatz dazu handelt es sich bei Antikörpern um biologische Produkte, die Teil des Immunsystems sind. Sie sind in der Lage, bestimmte Strukturen – beispielsweise von Krebszellen – gezielt zu erkennen und die Zellen dann zu zerstören. Seit einigen Jahren finden Antikörper verstärkt Anwendung in der medizinischen Therapie. Ein wesentliches Einsatzgebiet ist dabei das Abtöten krankheitserregender Zellen, beispielsweise bei Krebserkrankungen. Mit Hilfe der von Glycart entwickelten Technologie-Plattform GlycoMab kann die Wirksamkeit solcher zelltötender („zytotoxischer“) Antikörper deutlich verbessert werden. Derzeit hat Glycart drei eigene Antikörper in präklinischen Studien. Dr. Jean-Mairet dazu: „Wir verfolgen die Strategie, Antikörper gegen Zielmoleküle zu entwickeln, die durch die Arbeit anderer Gruppen bereits klinisch validiert wurden.“

Markt

Seit einigen Jahren finden biotechnologisch produzierte Antikörper mit Namen wie Rituxan und Herceptin verstärkt Anwendung, insbesondere im Bereich der Krebstherapie. Durch sie konnten beispielsweise die Überlebenszeiten bei einigen Krebserkrankungen deutlich verbessert werden. In den USA sind derzeit schon 17 solcher Antikörper zugelassen, von denen die erfolgreichsten sogenannte Blockbuster-Medikamente sind, die einen Umsatz von über einer Mrd. US-\$ im Jahr erzielen. Da Antikörper meist aus der Entwicklung von Biotech-Unternehmen stammen, ist das Interesse großer

Pharma-Unternehmen in letzter Zeit durch den Abschluß umfangreicher Kooperationen mit Biotech-Unternehmen deutlich geworden. Auch Glycart konnte erfolgreich eine Kooperation mit dem Schweizer Pharmariesen Roche einleiten, die dem Unternehmen neben einer anfänglichen Zahlung auch weitere Zahlungen für erreichte Meilensteine und Lizenzgebühren nach Markteinführung verspricht.

Erfolgsfaktoren

Glycart verfolgt ein duales Geschäftsmodell. Einerseits werden eigene Produkte entwickelt, die nach erfolgreichen Ergebnissen erster klinischer Studien in Kooperation mit großen Pharma-Unternehmen weiterentwickelt werden sollen. Andererseits lizenziert GlycArt die patentgeschützte GlycoMAB-Technologie an andere Firmen aus. Dr. Jean-Mairet: „Mit Hilfe unserer Technologie können die Partnerfirmen die Wirksamkeit ihrer eigenen Antikörper deutlich verbessern.“ Ein entsprechender Vertrag konnte beispielsweise im September 2004 mit Roche abgeschlossen werden. Dr. Reinisch: „Das Management hat in kurzer Zeit beachtliche Erfolge erzielt – sowohl bei Kooperationen als auch in der eigenen Entwicklung.“



Perspektiven

Für das erste Halbjahr 2005 plant Glycart den Abschluß einer Serie B-Finanzierung, die rund 30 Mio. Euro in die Kassen des Unternehmens spülen soll. Dr. Jean-Mairet: „Zur Zeit führen wir Gespräche mit einigen sehr interessierten potentiellen Lead-Investoren.“ Die Alt-Investoren wollen sich ebenfalls mit einem signifikanten Beitrag an der neuen Runde beteiligen. Dr. Reinisch: „Aufgrund der bisherigen guten Gespräche erwarten wir ein rasches Closing mit weiteren renommierten Investoren.“ Das eingeworbene Kapital soll für die Entwicklung der eigenen Produktkandidaten und den weiteren Ausbau der Technologie-Plattform verwendet werden. Für das Jahr 2005 plant die Firma den Abschluß weiterer Kooperationsvereinbarungen mit größeren Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen aus den USA und Europa. 2006 soll dann der erste eigene Antikörper in die klinische Entwicklung der Phase I/II gebracht werden.

Dr. Albrecht Reinicke

Kolumne

FALK F. STRASCHEG

Exodus der Corporates



Falk F. Strascheg ist als Gründer der Technologieholding und der EXTOREL Private Equity Advisers GmbH sowie als ehemaliger Präsident der European Venture Capital Association (EVCA) einer der bekanntesten Venture Capitalisten Deutschlands.

Vor einigen Jahren wurden die Corporate Venture Capital-Gesellschaften noch als enorme Marktbereicherung gefeiert, die den jungen Technologie-Unternehmen nicht nur schnöden Mammon, sondern auch beste Verbindungen in die Industrie versprochen. Es gab kaum einen größeren Konzern, der bereit war, auf eine eigene Venture Capital-Tochter zu verzichten. Zu dieser Zeit waren auch die Chancen noch hoch, sich durch erfolgreiche Venture Capital-Investitionen die Bilanzen zu verbessern.

Es kam, wie es kommen mußte. Die Corporate Venturer verloren nach dem Platzen der Bubble erhebliche Beträge und wurden zur Belastung in den Konzernen. Mangels verfügbarer Vergleichsdaten kann ich nicht sagen, ob sie bessere oder schlechtere Ergebnisse erreichten als die „professionellen“ Investment-Manager. In ihren Konzernen wurden sie zum Ärgernis und kamen auf die Verkaufsliste.

Nutznießler dieser Entwicklung sind die auf den Kauf von Secondaries spezialisierten Unternehmen, die mit einem Schlag ganze anfinanzierte Portfolios zu sehr günstigen Preisen erwerben. So konnte in den letzten Monaten das auf Secondaries spezialisierte Münchner Unternehmen Cipio die Portfolios von DaimlerChrysler, Deutsche Telekom (T-Venture) und Infineon günstig erwerben. Unternehmen wie Cipio bezahlen in der Regel nicht nur weniger als die Gestehungskosten der ursprünglichen Investoren, sondern bekommen noch einen satten Discount auf den meist unter dem Gestehungspreis liegenden NAV (Net Asset Value) des Portfolios. Zu diesem geringeren Einkaufspreis kommt noch der Vorteil, ein Portfolio zu erwerben, dessen Entwicklung schon über einige Jahre überschaubar ist, und ein kürzerer Zeitraum bis zur Realisierung.

Wen wundert es, daß bei einer der letzten Verkäufe von Corporate Venture Secondaries um die 50 Bewerber um diese Schnäppchen Schlange standen. Wahrscheinlich ahnen sie schon, daß nur eine begrenzte Anzahl von Corporate Venture-Portfolios in nächster Zeit noch zum Verkauf stehen werden. Auf die nächste Corporate Venture-Welle, die sicher kommen wird, zu warten, dürfte doch zuviel Geduld erfordern.