



Dossier

Andreas Wicki, CEO HBM BioVentures

Mittwoch, 16. Juni 2010



Andreas Wicki, CEO HBM BioVentures.

"Zu einem erfolgreichen Deal braucht es einerseits ein Unternehmen, das gut positionierte Produkte verkauft, und dazu ein Management-Team, das die

Absatzmärkte und die sich darin bewegenden Teilnehmer bestens kennt. Es ergibt sich dann praktisch immer die Möglichkeit einen Käufer zu finden, der sich entweder Mehr-Umsatz oder Marktzugang schaffen möchte."

von Bob Buchheit

Herr Wicki, nach der Rückzahlung der sehr voluminösen Wandelanleihe ist HBM Bioventures wieder zu 96% selbst finanziert. Sie erwarten Mittelrückflüsse aus Veräusserungen von Investitionen, was weitere Neuinvestitionen ermöglichen soll. Dürfen wir einen Blick in Ihre Wunschliste an Jungunternehmen werfen?

Wir werden uns vermehrt reiferen Unternehmen zuwenden, die bereits eine Präsenz im Markt haben und zumindest Cashflow-neutral arbeiten. Somit können wir die Entwicklungsrisiken im Portfolio, die etwa bei Versagen eines Medikamentes zu einer sehr grossen Abnahme des Investitionswertes führen, graduell senken. Geographisch werden wir uns zunehmend auf Europa und Asien konzentrieren.

Im September 2009 realisierten Sie mit dem Verkauf von Brahms eine Verzweihundzwanzigfachung des eingesetzten Kapitals. Das ist selbst für eingefleischte Wagniskapitalgeber eine Menge Holz. Welches sind denn die entscheidenden Punkte, damit ein Private Equity Investment wie dieses so optimal läuft.

Es benötigt ein einzigartiges Produkt oder eine herausragende, kommerzialisierbare Technologie, und zudem muss das Unternehmen erfolgreich geführt werden. Bei Brahms wie generell bei unseren Portfoliounternehmen implementieren unsere eigenen Experten zusammen mit uns bekannten Dritten die Strategie und Organisation, damit von Anfang an auf hohem Niveau gearbeitet wird. Anders als bei einem Anlagefonds übernehmen unsere Mitarbeiter sozusagen eine unternehmerische Mitverantwortung. Des Weiteren sind eine sorgfältige Auswahl der Investition, ein attraktiver Einstiegspreis und eine auf den Verkauf der Investition ausgerichtete Strukturierung der Investition wichtig.

"Anders als bei einem Anlagefonds übernehmen unsere Mitarbeiter sozusagen eine unternehmerische Mitverantwortung." Andreas Wicki, CEO HBM BioVentures

Das A und O in der Private Equity Branche ist irgendwann einmal der erfolgreiche Ausstieg. Im Augenblick hält HBM Bioventures 35 Beteiligungen. Wieviele Exits

erachten Sie in den nächsten Jahren durchschnittlich für wünschenswert?

Viele unserer Investitionen sind über die Jahre gereift. Grössere und kleinere Investitionspositionen haben das Potenzial, in den nächsten 12-24 Monaten zum Exit geführt zu werden, durch Verkäufe oder Börsengänge. In den vergangenen 12 Monaten haben wir vier Investitionen verkaufen bzw. an die Börse bringen können. Wir sind zuversichtlich, diese Dynamik beibehalten zu können.

Wenn HBM Bioventures in Zukunft verstärkt in Unternehmen investiert, die sich bereits in einem etwas reiferen Entwicklungsstadium befinden, besteht so nicht die Gefahr, dass die Venture Investoren die Start-ups austrocknen lassen? Mit dieser vorsichtigeren Ausrichtung stehen Sie ja nicht allein da.

Investitionen sind für uns interessant, wenn potentielle Portfoliounternehmen bereits erste Erfolgsausweise erbracht haben, auch wenn sie sich teilweise noch in einem Entwicklungsstadium befinden. Wir investieren laufend erhebliche Mittel in Folgefinanzierungen und unterstützen damit Innovationen. Start-ups haben wir nie finanziert. In der Frühphasenfinanzierung sind momentan weniger Mittel vorhanden. Diese Situation hat aber auch ihre guten Seiten, weil damit eine Qualitätsverbesserung der finanzierten Unternehmen verbunden sein kann.

Vor anderthalb Jahren hatte man unter Insidern gemunkelt, es könnte schwierig werden, die Wandelanleihe zurückzuzahlen. Das ist Ihnen aber in Etappen mit Bravour gelungen. Gelernt haben Sie daraus, Ihre Rückzahlungsverpflichtungen stärker zu staffeln. Denken Sie mittelfristig, wenn sich der Biotech-Markt wieder spürbar beleben sollte, über alternative Finanzierungsquellen nach?

Eine moderate Fremdfinanzierung kann weiterhin attraktiv sein, vor allem im momentanen Zinsumfeld. Finanzierungen mit Eigenkapitalbezug erachten wir bis auf weiteres als nicht im Interesse unserer Investoren.

Rund 15% Ihrer investierten Gelder stecken in Venturefonds. Wann wollen Sie diese Positionen abbauen?

Die meisten Wagniskapitalfonds mit fester Laufzeit haben begonnen, nach Veräusserungen ihrer eigenen Investitionen Gelder an ihre Limited Partners - wie etwa HBM BioVentures - zurückzuzahlen. Weil viele der Fonds bereits vor einigen Jahren investierten, erwarten wir, dass die Mittelrückflüsse an uns die von uns noch abrufbaren Mittel ab jetzt übersteigen. Die Grösse der Investitionspositionen in Drittfonds wird also durch Mittelrückflüsse graduell abnehmen.

Abbauen wollen Sie schon seit Jahren den hohen Abschlag auf den inneren Wert der HBMN-Aktie. Bisher haben selbst die Aktienrückkäufe nicht viel genützt. Es sind immer noch 30% Discount, obwohl Sie im letzten Geschäftsjahr 4,7% der ausstehenden Titel zurückgekauft haben. Was sagen Sie den erzürnten Erstinvestoren?

HBM BioVentures kann sich im Vergleich zu anderen Investitionen im selben Sektor über die letzten 9 Jahre durchaus sehen lassen. Mit den Investitionen an und für sich wurde Geld verdient; Fremdwährungsverluste (vor allem auf US-Dollar-Investitionen) haben uns trotz Absicherungen erheblich Geld gekostet. Wir sind vom Potenzial des Investitionsportfolios überzeugt.

"Erfolge und Misserfolge sind ähnlich verteilt, ob in der Schweiz, in Europa oder in den USA investiert wird."

Geographisch wollen Sie stärker auf Europa bauen. Bei den kleineren Biotechfirmen sieht das Kurstableau aber vor allem im deutschsprachigen Raum und vor allem auch noch in der Schweiz auf breiter Front ausgebombt aus. Arpida, Addex, Biozell, Cytos, Newron, Santhera, ja selbst Basilea haben enttäuscht. Was lief da alles schief und wie kann es überhaupt besser werden?

In Europa existieren nach wie vor viele vielversprechende Unternehmen. Erfolge und Misserfolge sind ähnlich verteilt, ob in der Schweiz, in Europa oder in den USA investiert wird. Entscheidend ist, wie bereits oben erwähnt, einzigartige Produkte oder herausragende Technologien zu finanzieren, die heute nicht behandelbare Krankheiten heilen oder zumindest behandeln können.

Sie haben mit Firmen wie ANAWA und Clinsolve, an denen Sie selbst persönlich beteiligt waren, vorgemacht, wie man erfolgreich Firmen aufbaut und verkauft. Nennen Sie mir den Hauptgrund für einen erfolgreichen Deal.

Es braucht zum einen ein Unternehmen, das gut positionierte Produkte verkauft, und dazu ein Management- Team, das die Absatzmärkte und die sich darin bewegenden Teilnehmer bestens kennt. Es ergibt sich dann praktisch immer die Möglichkeit einen Käufer zu finden, der sich entweder Mehr-Umsatz oder Marktzugang schaffen möchte.

Die Verwaltungsgebühr wurde im letzten Jahr um 6 Millionen Franken gesenkt. Zusammen mit diesen Verwaltungsgebühren betragen die Administrationskosten (total expense ratio) in letzter Zeit über 2% des Anlagevermögens. Schafft HBM BioVentures auch die 1 vor dem Komma?

Wir haben die Verwaltungsgebühren um einen Drittel gesenkt, und halten die anderen Kosten im Griff. Die Total Expense Ratio (TER) der HBM BioVentures betrug seit Beginn während den meisten Jahren unter 2%, was vergleichbar oder tiefer ist als bei vielen Anlagefonds, deren Verwaltung wesentlich weniger aufwändig ist.

Zur Person:

Andreas Wicki ist ein erfolgreicher Unternehmer und Investor im Bereich des Gesundheitswesens und verfügt über mehr als zwanzig Jahre Erfahrung in der Pharma- und Biotechnologiebranche. Er war Miteigentümer und Geschäftsführer der ANAWA Holding AG und der Clinsolve AG, zwei Auftragsforschungsgesellschaften für Analyse und Logistik klinischer und prä-klinischer Studienproben. Wicki studierte Chemie und Biochemie an der Universität Bern, schloss mit dem Dokortest ab und war Mitglied im Verwaltungsrat der Basilea. Er ist aktiver VR bei Buchler GmbH, Pacira Inc., PharmaSwiss SA, HBM Partners AG und HBM BioVentures (Cayman) Ltd.

Zum Unternehmen:

HBM BioVentures ist als Wagniskapitalgesellschaft weltweit in rund 35 gereifte Jungunternehmen in den Bereichen Biotechnologie/ Humanmedizin, Diagnostik und Medizinaltechnik investiert. Die Hauptprodukte vieler HBM BioVentures Portfoliounternehmen sind in fortgeschrittener Entwicklung oder bereits am Markt eingeführt. Der Anlageschwerpunkt liegt bei noch nicht kotierten Jungunternehmen: Zwei Drittel des Anlagevermögens sind in private Unternehmen mit hohem Wertschöpfungspotenzial investiert. HBM BioVentures hat ein breites Aktionariat und ist an der SIX Swiss Exchange kotiert (Symbol: HBMN).