

Developing
Pharmaceutical
Success....



**IPO- & Listing-Beispiele – ein Erfahrungsbericht,
26. Juli 2006**

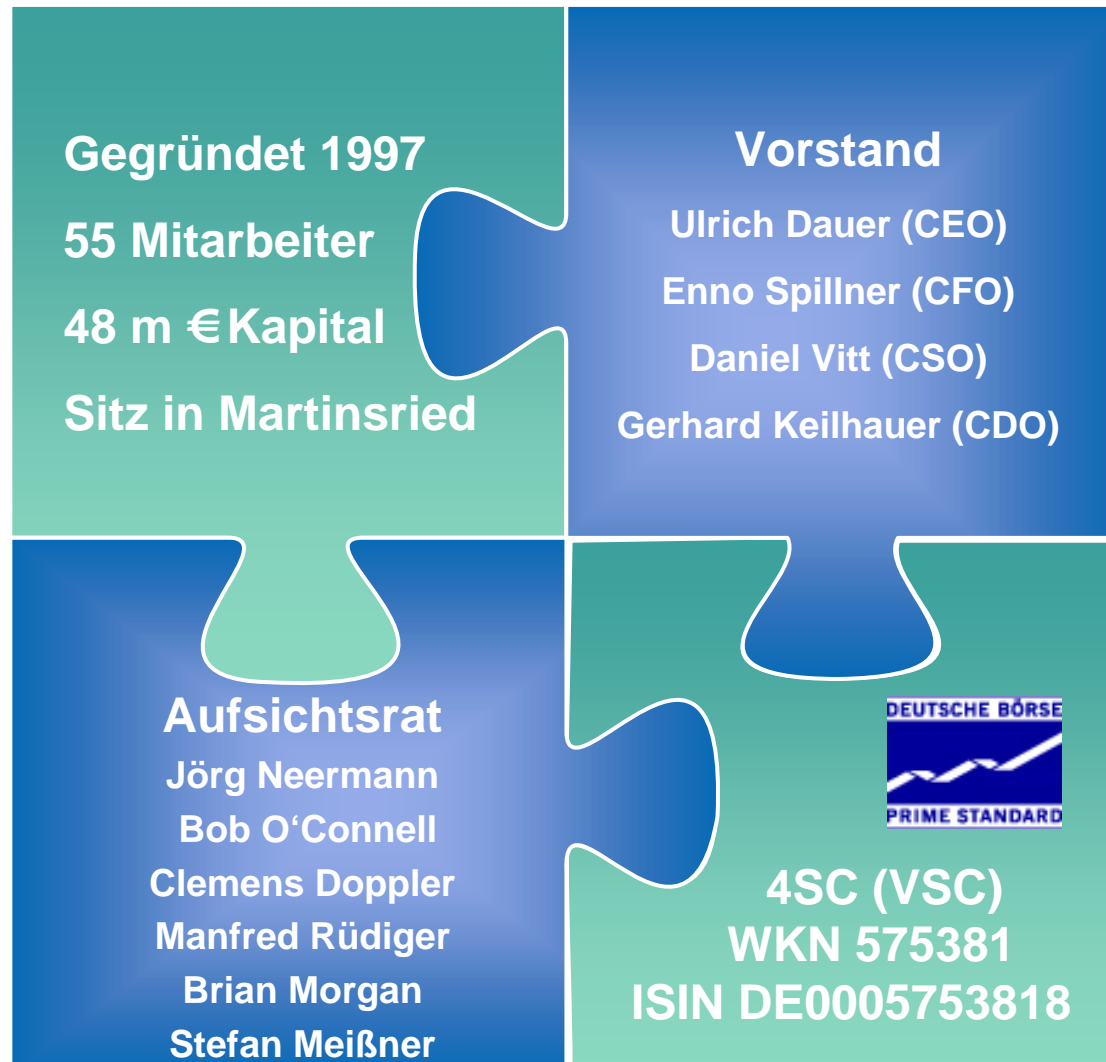


4SC auf einen Blick

- ⇒ Integrierte Medikamentenforschung und Entwicklung
 - Expertise und Technologien vom Target bis klinische Entwicklung
- ⇒ Attraktive Pipeline mit 5 Medikamentenkandidaten
 - Aus eigener Forschung
 - Blockbuster Marktpotenzial
 - Wirkstoff gegen Rheumatoide Arthritis (SC12267):
klinische Phase I Studien abgeschlossen
- ⇒ Nachhaltiges Geschäftsmodell
 - Auslizenzierung nach Phase IIa
 - Frühe Umsätze aus Kooperationen
- ⇒ Erfolgreiche Notierungsaufnahme am Prime Standard der FWB
- ⇒ Kapitalerhöhung am 11. Mai 2006



4SC – Unternehmensdaten



Warum überhaupt eine Notierungsaufnahme?

- ⇒ erhöhte Visibilität gegenüber Öffentlichkeit und Investoren vor allem aber gegenüber anderen Biotech- und Pharmafirmen und somit potenziellen Kooperationspartnern
- ⇒ Bessere internationale Vergleichbarkeit im Rahmen einer Peer-Group und Analystenstudien für unsere Investoren
- ⇒ Aktie als Währung für mögliche Partnerschaften und strategisches Wachstum
- ⇒ Verbreiterung der Investorenbasis und Stärkung der Verbindung zu den Kapitalmärkten
- ⇒ Kapitalbeschaffung „im Rahmen“ des Listings & bei weiteren Kapitalmaßnahmen
- ⇒ Bewertung leichter feststellbar
- ⇒ Incentivierung - Mitarbeiter können über Aktienoptionen an der Unternehmensentwicklung partizipieren



4SC AG: Börsengang ohne IPO

- ⇒ Vorbörsliche Kapitalerhöhung in Höhe von 10,16 Mio. EUR zu 4,24 EUR pro Aktie
- ⇒ Mit alten und neuen institutionellen Investoren
- ⇒ Notierungsaufnahme an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) am 15. Dezember 2005 zu 4,41 EUR pro Aktie
- ⇒ Reines Listing – keine Kapitalerhöhung im Moment des Going Public
- ⇒ Kapitalerhöhung aus genehmigten Kapital am 11. Mai 2006 über 4,33 Mio. EUR





Warum nur ein Listing und keinen IPO?

- ⇒ Geringerer Kapitalbedarf der Gesellschaft (Geschäftsmodell)
- ⇒ “Befreiung” aus VC-Strukturen (Serie E)
- ⇒ Bewertungsdiskussion bei großer Kapitalaufnahme
- ⇒ Niedrigere Kosten & schlanker Weg
 - Kein Bookbuilding
 - fokussierte Road Show
- ⇒ Überwiegend institutionelle Anleger adressiert
- ⇒ Kein Zwang, Potentiale der Gesellschaft bis aufs letzte auszureizen (Bewertung)
- ⇒ Teil der Potentiale an die neuen Investoren weiter gegeben
 - Möglichkeit, an diesem Up Side zu partizipieren
- ⇒ **4SC Listing war maßgeschneidert**



Alternative Finanzierungs-Modelle gesucht,...

Formen des Listings

⇒ Klassisches IPO

- GeneArt / Jerini

⇒ Reine Notierungsaufnahme + Kapitalmaßnahmen im Umfeld

- Speedel / 4SC

⇒ Wandelschuldverschreibungen mit Aussicht auf Listing

- Biofrontera

...aber doch nicht immer gewünscht



Erwartungshaltung

- ⇒ Listing ist kein Exit mehr!
- ⇒ Weitere Finanzierungsrunde
- ⇒ Commitment der Altinvestoren
- ⇒ Lock Up für institutionelle Investoren, Gründer und Management
- ⇒ Starke Rolle der Konsortialbank erwartet
 - „Abtauchen“ des Kurses unter Emissionspreis ist zu verhindern
 - Ggf. offizielle Unterstützungsmaßnahmen
 - Selbst Rolle des Designated Sponsors oder
 - In engem Zusammenspiel mit Designated Sponsors



Interne Voraussetzungen für ein Listing

- ⇒ Integrationsgrad der Gesellschaft oder Grad der internen Börsenreife
- ⇒ Entwicklungsgrad der internen Steuerungsprozesse
 - zeitnahes Reporting und Controlling
 - IFRS/IAS etabliert
 - Risk-Management
- ⇒ Ausreichend Management-Kapazitäten (CEO, CFO, IR, Reporting)
- ⇒ Investor Relations
- ⇒ Vernetzung mit „Public Investors“
- ⇒ **VC-Strukturen mit seinen Anforderungen und seinem Selbstverständnis als Chance**



Das Segment - die Qual der Wahl

- ⇒ AIM, SWX, Euronext, etc.
- ⇒ FWB – Entry Standard bzw. Freiverkehr
- ⇒ FWB – Geregelter Markt + Prime Standard
- ⇒ lokale Märkte, z.B. M:access



Wie gewonnen, so zerronnen

„Die alte Welt“ - weg von:

- ⇒ Aktien-Serie „Common“ – „E“ nebst ausführlichem Shareholder Agreement
- ⇒ Liquidation Preference, Anti Dilution, Pay to play,...
- ⇒ Take along, drag along, right of...
- ⇒ Entsendungsrechte in AR
- ⇒ Zustimmungsbefürchtete Geschäfte
- ⇒ Bewertungsdiskussionen
- ⇒ Due Diligence bei Finanzierungsmaßnahmen
- ⇒ Nicht endende Finanzierungsrunden



Wie gewonnen, so zerronnen

„Die neue Welt“ - dafür kommt jetzt:

- ⇒ Keine Flexibilität mehr bei Form und Frist
- ⇒ Keine Lösungen „in kleiner Runde“
- ⇒ (Subjektiv) deutlich höherer Haftungsdruck für AR und Vorstand
- ⇒ Zwang zur Formalisierung deutlich gestiegen (z.B. Protokolle)
- ⇒ Jeder ist genauer – auch externe Partner (z.B. WP & StB)
- ⇒ Jedes Wort gut überlegen
- ⇒ Öffentliches Quartalreporting & ausführlicher Geschäftsbericht
- ⇒ Öffentliche Hauptversammlung
- ⇒ Investor Relations
- ⇒ Corporate Governance Codex, Jährlicher Bericht, Börsenordnung, WpHG, WpPG, etc.



Was Investoren mögen

- ⇒ Wissenschaftliche und technische Themen
- ⇒ Gründer-Management bei der Road Show
- ⇒ Diskretion
- ⇒ Engagement der Altinvestoren
- ⇒ Lange Lock Up-Perioden für Altgesellschafter



Was Investoren nicht mögen

- ⇒ Überraschungen
- ⇒ Gleichzeitige Ansprache von verschiedenen Seiten
- ⇒ Lange Road Show-Präsentationen
- ⇒ (potentielle) Verwässerung
- ⇒ Geringe Liquidität der Aktie (Free Float)
- ⇒ Exit der Altinvestoren und VC's bei Listing
- ⇒ Ansprache zum Ende des Jahres (Closed Books)
- ⇒ Risiko, ein nicht bewertetes Unternehmen zum Jahresende im Portfolio zu haben (4SC Modell)



Externe Partner

- ⇒ Konsortialbank
- ⇒ Wirtschaftsprüfer
- ⇒ Rechtsanwalt
- ⇒ Designated Sponsors
- ⇒ Analysten und Research-Häuser
- ⇒ IR-Spezialisten

- ⇒ Rechtzeitiger Pitch und Auswahl der Partner
 - Wer paßt zu einem?
 - Chemie muss stimmen!
- ⇒ früher Vertragsabschluss
- ⇒ Abhängigkeiten vermeiden
- ⇒ Wer ist Projektkoordinator?



Wichtige Schnittstellen

- ⇒ BaFin
- ⇒ Deutsch Börse
- ⇒ Deutsche Clearstream

- ⇒ Früh kommunizieren
- ⇒ Möglichkeiten rechtzeitig ausloten
- ⇒ Nicht drängeln



Kosten

- ⇒ Konsortialbank
- ⇒ Wirtschaftsprüfer
- ⇒ Rechtsanwalt
- ⇒ Road Show
- ⇒ Designated Sponsors
- ⇒ Analysten und Research-Häuser
- ⇒ Zulassungs- und Börsengebühren



Fazit

- ⇒ Listing mit Kapitalmaßnahmen “im Umfeld” wird öfters kommen
- ⇒ Es ist aber keine Lösung für alle Unternehmen
- ⇒ Mehr Mut zu alternativen und individuellen Wegen
- ⇒ Einem schwierigen Marktumfeld kann sich auch dieser Weg nicht entziehen
- ⇒ **4SC AG würde diesen Weg wieder gehen!**

Developing
Pharmaceutical
Success....



Vielen Dank!
