

„Venture-Capital-Firmen sind erstaunlich risikoscheu“

Interview mit Prof. Dr. Peter Buckel, CEO, SuppreMol GmbH

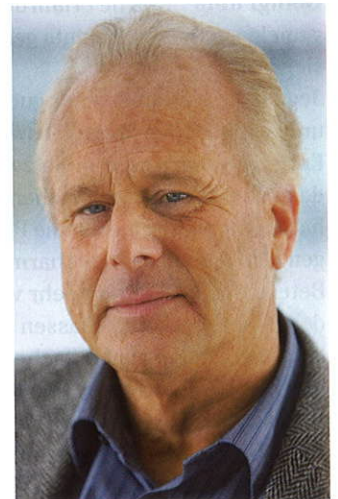
Die 2002 vom Nobelpreisträger Robert Huber gegründete SuppreMol GmbH hat sich auf die Entwicklung von Wirkstoffen gegen Autoimmunerkrankungen spezialisiert. Zu dem breiten Investorenkreis zählen die MiG AG, die Santo-Holding der Brüder Strüngmann, BioMedInvest sowie Max-Planck Innovation. Im Interview spricht CEO Prof. Dr. Peter Buckel über die Finanzierungsstrategie von SuppreMol und die Produkte in den Wirkstoffpipelines.

GoingPublic: Herr Prof. Dr. Buckel, Ihr Unternehmen ist als Spin-off aus dem Max-Planck-Institut für Biochemie hervorgegangen. Welche Verbindungen gibt es heute noch mit dem Institut und wie wichtig sind diese für SuppreMol?

Buckel: SuppreMol wurde 2002 in der Arbeitsgruppe vom Nobelpreisträger Robert Huber am Max-Planck-Institut für Biochemie in Martinsried gegründet und nutzte die ersten drei Jahre vollständig die Infrastruktur des Instituts. Nach der Ausgründung ins IZB (Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie) in der direkten Nachbarschaft im Herbst 2005 blieben viele Interaktionen bestehen. Wir haben aber über die letzten Jahre auch immer Kooperationen mit Wissenschaftlern an den beiden Max-Planck-Instituten gehabt und sind gerade dabei, einen neuen Vertrag abzuschließen. Diese Beziehungen sind sehr wichtig, weil sie auf Vertrauen und langjähriger Gemeinsamkeit beruhen. Außerdem ist die Verbindung zur Top-Wissenschaft in der unmittelbaren Nähe für Firmen erfahrungsgemäß sehr effektiv. Robert Huber ist als Max-Planck Emeritus Professor nach wie vor der Vorsitzende unseres Scientific Advisory Boards.

GoingPublic: Sie haben bereits zwei Finanzierungsrunden erfolgreich abgeschlossen. Wie konnten Sie die erste Finanzierung im Jahr 2006 sichern?

Buckel: Die Serie A Finanzierungsrunde im Frühjahr 2006 war in einer Phase von SuppreMol, in der es außer-



Prof. Dr. Peter Buckel

ordentlich schwierig war, Geld zu bekommen. SuppreMol hatte ein sehr hoffnungsvolles biologisches Arzneimittel (mit der Bezeichnung SM101) gegen Autoimmunerkrankungen, wie z.B. Rheuma, Multiple Sklerose, Lupus etc., sehr erfolgreich in Tiermodellen getestet. Als nächster Schritt waren nun die Produktion des Wirkstoffs und die präklinische Entwicklung nötig, um die Prüfung am Menschen durchführen zu können. Aber diese bereits teure Phase der Arzneimittelentwicklung von „Biologics“ trägt zur Wertgenerierung des Produktes noch relativ wenig bei. Der eigentliche Wertanstieg kommt erst, wenn eine Wirkung im Menschen erfolgreich gezeigt worden ist. Außerdem sind Venture-Capital-Firmen erstaunlich risikoscheu, wenn es sich um neue Wirkstoffprinzipien handelt, auch wenn das Potenzial sehr hoch ist. Aber über Kontakte von Max-Planck Innovation, der Technologietransfer-Gesellschaft von Max-Planck, wurde mit Z-Cube ein „Corporate Investor“ aus Italien gewonnen. Die Beteiligung durch diesen Leadinvestor ermöglichte weitere Co-Investments durch die KfW und Bayern Kapital. Außerdem war durch diesen Finanzierungshorizont von zwei Jahren auch die Einwerbung einer BMBF-Förderung mit einem Projektvolumen von 4,2 Mio. EUR möglich. Die 4 Mio. EUR der Serie A, zusammen mit den BMBF-Fördergeldern, erlaubten es

ZUR PERSON: PROF. DR. PETER BUCKEL

Prof. Dr. Peter Buckel ist CEO der SuppreMol GmbH. Das Unternehmen aus Martinsried/München entwickelt Therapeutika zur Behandlung von Autoimmunerkrankungen. www.suppremol.com

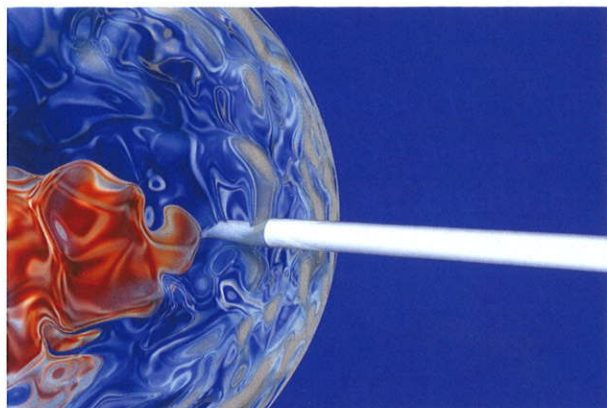
uns wie geplant, die gesamte präklinische Entwicklung sowie die Produktionsentwicklung des Wirkstoffs für die klinischen Phasen I und II durchzuführen. Der Wirkstoff hatte sich in allen Tierstudien als vollständig sicher und verträglich gezeigt.

GoingPublic: Und welchen Finanzierungsanlass hatte die zweite Runde im Jahr 2008? Welche Investoren konnten Sie gewinnen?

Buckel: Im Jahr 2008 sollte nun der Wirkstoff bei der deutschen Arzneimittelbehörde zur Prüfung am Menschen angemeldet werden. Es stand also die teure GMP-Produktion des Arzneimittels an sowie in den folgenden zwei Jahren die Sicherheitsprüfung an gesunden freiwilligen Probanden (Phase I) und die Erprobung der Wirksamkeit in Patienten (Phase II), also der entscheidende Schritt in der Entwicklung eines Arzneimittels. Dazu war eine weitere Finanzierungsrunde notwendig. Für diese Serie B Finanzierungsrunde konnten wir ein außergewöhnlich attraktives Investoren-Konsortium gewinnen. Außer den Altinvestoren beteiligten sich als Leadinvestoren die MIG AG aus München und BioMedinvest aus Basel. Dazu kam auch die Santo Holding als Co-Investor. Mit BioMedinvest hatten wir schon im Vorfeld der A-Runde Gespräche. Damals gab es zwar Bedenken, die wir aber durch die erfolgreiche weitere Entwicklung ausräumen konnten.

GoingPublic: Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit den MIG Fonds/Santo Holding im Vergleich zu klassischen Venture-Capital-Gesellschaften?

Buckel: Die Manager der MIG Fonds sind selbst erfolgreiche Unternehmer, ebenso wie die Familien, die hinter der Santo Holding stehen. Die Zusammenarbeit mit diesen Investoren spielt sich mehr auf einer strategischen und unternehmerischen Ebene ab, ohne dass es an operativen Hilfen mangelt, wenn diese gefordert werden. Im Gegensatz zu klassischen VC-Fonds sind die Investitionen längerfristig ausgerichtet. Ein wesentlicher Unterschied ist auch, dass die Investoren hinter den Fonds keine Banken sind, sondern Privatpersonen, mit denen regelmäßige Gespräche stattfinden. Das heißt, man trifft auch Kleinanleger und spricht über deren Motive und Bedenken. Diese Investorennahe ist eine positive Erfahrung, die deutlich zur Motivation in den Portfoliofirmen beitragen kann. Das heißt nicht, dass die Interaktion mit klassischen Venture-Capital-Gesellschaften anders sein muss. Es gibt viele Beispiele einer sehr erfolgreichen Zusammenarbeit mit VCs. Aber das klassische VC-Modell muss sich ändern, um in Deutschland wieder eine führende Rolle zu spielen.



Die SuppreMol GmbH hat sich auf die Entwicklung von Wirkstoffen gegen Autoimmunerkrankungen spezialisiert.

GoingPublic: Was sind die vielversprechendsten Projekte in Ihrer Entwicklungspipeline? Mit welchem Marktpotenzial rechnen Sie?

Buckel: Wir haben uns bisher im Wesentlichen auf SM101, einen aussichtsreichen Wirkstoffkandidaten, konzentriert. Dieser hat sich bei allen relevanten Tiermodellen, die zur Testung von Autoimmunerkrankungen verwendet werden, als wirksam erwiesen. Wenn das nach erfolgreichen klinischen Studien auf den Menschen ebenfalls zutreffen würde, ergäbe sich ein enormes Marktpotenzial. Immerhin sind mehr als 5% der Weltbevölkerung von diesen Erkrankungen betroffen.

GoingPublic: Wie lange wird die Entwicklungsphase Ihres am weitesten fortgeschrittenen Produktes (im positiven Fall) bis zur Zulassung dauern? Wie hoch ist der Kapitalbedarf bis dahin und wie planen Sie, diesen zu decken?

Buckel: Unser Ziel ist es, in zwei bis drei Indikationen den Nutzen unseres Wirkstoffes für die betroffenen Patienten zu zeigen. Wir konnten letztes Jahr in einer Phase-I-Studie an gesunden Menschen feststellen, dass die Substanz hervorragend vertragen wird und keine Nebenwirkungen erzeugt. Dieses Jahr im Frühjahr ist eine Phase-II-Studie an Patienten mit einer Immuntrombozytopenie (ITP) begonnen worden, und auch hier sind bisher keine Unverträglichkeiten aufgetreten. ITP-Patienten leiden an einer Gerinnungsstörung, die bis zum Tod durch innere Verblutung führen kann. Bis Anfang 2011 werden wir Wirksamkeitsdaten bei der ITP haben und bis zur ersten Hälfte des Jahres 2012 bei Lupus. Wir bereiten gerade eine Serie-C-Finanzierungsrunde vor, um den Kapitalbedarf von etwa 15 Mio. EUR bis Ende 2012 zu decken. Sollten diese Studien zu einem positiven Ergebnis führen, wäre 2012 ein geeigneter Zeitpunkt, die Substanz bzw. die Firma an einen geeigneten Pharma-Partner zu verkaufen, der die Möglichkeiten hat, das Produkt erfolgreich und rasch auf den Markt zu bringen. Für die ITP könnte das bereits 2013/2014 sein.

GoingPublic: Herr Prof. Dr. Buckel, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Markus Hofelich.