

14.01.2022 – 07:03 UNTERNEHMEN / GESUNDHEIT

Xlife wagt sich als Erste ans KMU-Segment der SIX

Der Inkubator will Projekte bis vor Tests am Menschen entwickeln und weiterverkaufen. Die Gründer stellen hohe Gewinne in Aussicht.

RUPEN BOYADJIAN



Xlife-CEO Oliver Baumann sieht noch grossen Erklärungsbedarf für das Geschäftsmodell. (Bild: zvg)

Noch im ersten Quartal will Xlife Sciences ans neue Sparks-Segment der Schweizer Börse SIX wechseln. Zurzeit wird das in Zürich domizilierte Unternehmen in München gehandelt. Es bezeichnet sich als Inkubator und Beschleuniger von Entwicklungsprojekten in den Bereichen Biotech, Medtech und künstliche Intelligenz im Gesundheitsbereich.

Xlife akquiriert Projekte in sehr frühen Entwicklungsstadien, mehrheitlich von deutschen Universitäten. Von jährlich 300 bis 400 evaluierten Ideen wählt sie

zwei bis vier aus und gründet einzelne Projektgesellschaften, beispielsweise für einen medizinischen Antikörper oder eine Medtech-Idee. Mittlerweile kontrolliert Xlife 23 Projektgesellschaften vollständig oder teilweise.

Grosse Wertsteigerung bei kurzer Haltedauer

Innerhalb von zwei bis drei Jahren will sie den Beleg der Durchführbarkeit erbringen (Proof of Concept). Die Projekte stehen dann vor Studien an Menschen, im Pharmabereich also vor der klinischen Phase I. Xlife erwirbt die Projekte meist für 1 bis 1,5 Mio. €. Bei einem Exit bringen Lizenzvereinbarungen für pharmazeutische Wirkstoffe meist Sofortzahlungen von 10 Mio. € oder mehr. Später könnten Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen dazukommen.

Noch bestehen die Gewinne zum grossen Teil aus der buchhalterischen Aufwertung von Beteiligungen, mit der Zeit sollte der Cashflow dank Meilensteinen und Umsatzbeteiligungen zunehmen. Letztere machen bei der Auslizenzierung in so frühen Stadien 3 bis 4% aus. Allerdings bringt ein Antikörper gemäss Xlife-CEO Oliver Baumann über seine Vermarktungsdauer im Schnitt 25 Mrd. \$ ein.

«Sehr erfreuliches» 2021

Bis Medikamente auf den Markt kommen, dauert es in der Regel sieben bis zwölf Jahre. Die Aktien von Xlife eignen sich also vor allem als langfristiges Investment, weil das Geschäftsmodell sein ganzes Potenzial erst mit den Jahren entfalten dürfte.

Dennoch könnte sich ein Engagement auch kurz- bis mittelfristig lohnen. Gemessen an den Gewinnvorgaben sind die Aktien günstig. Im vergangenen Frühling hatte Baumann für 2021 einen Gewinn deutlich über Vorjahr (21,2 Mio. Fr.) erwartet. Zahlen mag er im Gespräch mit «Finanz und Wirtschaft» noch nicht bekannt geben, er blicke aber auf ein «sehr erfreuliches» Jahr zurück. «Wir haben verschiedene Lizenzverträge mit Industriepartnern abgeschlossen», sagt der CEO. Neben Meilensteinzahlungen und höheren Bewertungen kann er auch einen Börsengang (IPO) vorweisen. Vitruvia Medical werden seit Mai an der Münchner Börse gehandelt. Die Projektgesellschaft entwickelt Kreislaufsysteme für Medizinprodukte.

Im Fall von erfolgreichen Exits ein Schnäppchen

Im angebrochenen Jahr könnten zwei «Exits» stattfinden. Je nach Erfolg – infrage kommen Unternehmensverkäufe, IPO oder Trade Sales – könnte Xlife

gemäss Baumann damit in die Nähe des zuvor für 2022 in Aussicht gestellten Gewinns von 60 Mio. Fr. kommen. Die Aktien würden ein Kurs-Gewinn-Verhältnis von 4 aufweisen, ein Schnäppchenpreis und ein klarer Kauf. An der Münchner Börse ist Xlife im Herbst 2019 mit einem Kurs von knapp 33 € gestartet. Zurzeit werden die Papiere um 45 € gehandelt, was einen Börsenwert von 230 Mio. € ergibt.

Xlife Sciences wird voraussichtlich das erste Unternehmen am Sparks-Markt sein. Die SIX hat das Segment im Oktober für KMU mit einer Börsenkapitalisierung von höchstens 500 Mio. Fr. lanciert. Der Streubesitz kann aber auch nur 15 Mio. Fr. betragen. Bei Xlife sollen wie in München 44% des Aktienkapitals frei handelbar sein. Die zwei Gründer David Deck und Gilbert Schöni werden weiterhin die Mehrheit halten.

Kotierungsprospekt kommt bald

Die Anforderungen an ein Listing am Sparks sind geringer als am SIX-Haupttableau. Die Unternehmen unterstehen dennoch strengeren Regeln als in München. So muss Xlife etwa einen Prospekt mit detaillierten Angaben auflegen. Baumann sieht in der höheren Transparenz einen wesentlichen Vorteil. Viele institutionelle Investoren müssen sich auf Märkte mit gewissen Mindestanforderungen beschränken. «Wir haben in letzter Zeit vermehrt Interesse von Pensionskassen, Aktienfonds und Family Offices registriert», sagt der CEO.

Der Anteil an Schweizer Aktionären habe in den letzten Jahren zugenommen. Er betrage mittlerweile 90%. Auch deshalb sei ein Wechsel an die Schweizer Börse sinnvoll. Ausserdem wecke ein regulierter Markt mehr Interesse von Analysten, die eine wichtige Rolle in der Vermittlung des Investment Case spielen. «Es gibt kaum vergleichbare Unternehmen, die sich auf pharmakologische und medizintechnische Projekte in der Frühphase konzentrieren», sagt Baumann. Der Erklärungsbedarf sei besonders gross.

Kein Handlungsbedarf für bestehende Aktionäre

Der Wechsel von München nach Zürich sollte problemlos vonstattengehen. Am Vortag des Transfers werde voraussichtlich der Schlusskurs der Münchner Börse in Franken umgerechnet und als Anfangskurs in Zürich dienen. «Die bestehenden Anleger müssen nichts unternehmen», versichert Baumann.

Wurde auch ein Wechsel an eine andere Börse in Betracht gezogen? «Am Nasdaq locken die hohen Bewertungen», räumt Baumann ein. «Doch für ein Unternehmen wie Xlife, das einen konservativen und breiten Ansatz verfolgt

und ein beständiges Wachstum anstrebt, ist das Sparks-Segment der SIX besser geeignet.» Für einzelne Projektgesellschaften von Xlife Sciences könnten aber neben Sparks auch der Nasdaq oder der Nasdaq Nordic interessant sein.