

„Die SPAC-Struktur des Börsengangs hat uns sicher geholfen“

Interview mit Harpreet Singh, Ph.D., Immatix Biotechnologies GmbH

Im Juli ging Immatix mittels einer „Special Purpose Acquisition Company“ (SPAC) an die Nasdaq. Welche Vorteile dieses Verfahren hat, erläutern die Beteiligten im Gespräch mit der Plattform Life Sciences.



Im Gespräch mit Karin Hofelich (re.) und Stefan Riedel (li.): Immatix-CEO Harpreet Singh.

Plattform Life Sciences: Herr Singh, die COVID-19-Pandemie rückt die Biotechbranche stärker ins Blickfeld der Investoren. Hat Immatix mit seinem Börsengang davon profitiert?

Singh: Anfangs nicht unbedingt. Die eigentliche Vorbereitung für den Abschluss der Transaktion am 2. Juli, das Business Combination Agreement, haben wir am 17. März abgeschlossen. Zu diesem Zeitpunkt zeigte sich in den USA noch nicht das volle Ausmaß der Coronapandemie; der Nasdaq-Index stürzte aber schon auf sein Jahrestief ab. Trotz des schwierigen Marktumfelds haben wir das IPO nicht zuletzt dank der Reputation unseres Lead Investors – Perceptive Advisors – erfolgreich abgeschlossen. Geholfen hat uns dabei sicher die SPAC-Struktur des Börsengangs, die vor allem in anderen Branchen schon bekannt ist.

Warum entschieden Sie sich für ein IPO über eine SPAC mit der Mantelgesellschaft Arya Sciences Acquisition Corp?

Ein IPO per SPAC ist ein schnelles, aber auch komplexeres Procedere, weil neben dem eigentlichen Börsengang auch die Fusion mit dem Partner abgestimmt werden muss. Im Prinzip vereint diese Variante zwei Dinge – die Pre-IPO-Finanzierung, auch Cross-over-Runde genannt, und den Börsengang – in einem Schritt. Für Unternehmen, die ein IPO beabsichtigen, bringt sie den Vorteil mit sich, dass interessierte Investoren schon vor dem Börsengang ihr Kapital einbringen. Ist die Vereinbarung unterschrieben, kommt es mit hoher Wahrscheinlichkeit zum Börsengang. Es geht dann nur noch darum, sämtliche von der US-Börsenaufsicht SEC angeforderten Punkte abzarbeiten. Steht der Zeitpunkt des Listings fest, können die SPAC-Gesell-

schafter entscheiden, ob sie dabeibleiben und Aktien tauschen oder sich ihr Investment auszahlen lassen.

Mit 150 Mio. USD hat Immatix ein Emissionsvolumen erzielt, das für Biotechbörsengänge in den USA vergleichsweise moderat ausgefallen ist.

Wir haben 250 Mio. USD durch unseren Börsengang erzielt – das ist einer der größten direkten Börsengänge an die Nasdaq eines europäischen Unternehmens. Neben den 150 Mio. USD durch das SPAC-Vehikel haben wir weitere 100 Mio. USD über eine begleitende PIPE eingeworben, an der sich bestehende sowie etliche neue Gesellschafter, darunter Blue-Chip-Investoren aus den USA, beteiligt haben. Die neuen Gesellschafter halten dabei 45% der Aktienanteile. Gerade für europäische und deutsche Biotechfirmen ist das SPAC eine spannende zweite Option für einen Börsengang an der Nasdaq, vor allem wenn sie noch keine breite Investorenbasis in den USA haben.



ZUM INTERVIEWPARTNER

Harpreet Singh, Ph.D., ist Managing Director der **Immatix Biotechnologies GmbH** sowie President and CEO der **Immatix US, Inc.**

Wann wurde firmenintern die Entscheidung für diesen Schritt getroffen?

Wir setzten uns 2019 mit Beirat und Gesellschaftern zusammen, um den nötigen Kapitalbedarf von Immatrics für die nächsten Jahre abzustecken. Vor allem im Hinblick auf die wachsende Pipeline sowie die Zahl der klinischen Studien war klar, dass der Kapitalbedarf steigen wird. Dabei kamen wir zu dem Schluss, dass 2020 ein volatiles Börsenjahr wird – zum einen durch einen drohenden globalen Wirtschaftsabschwung und zum anderen durch politische Diskussionen im Zuge des Präsidentschaftswahlkampfes in den USA sowie deren Auswirkungen auf den Gesundheitssektor. Vor diesem Hintergrund war die SPAC das richtige Vehikel für Immatrics. In einem unruhigen Börsenumfeld gibt sie in doppelter Hinsicht Sicherheit: Es ist keine Preisfestsetzung nötig und die Emissionsvolumina lassen sich relativ gut abschätzen.



Ein IPO per SPAC ist ein schnelles, aber auch komplexeres Procedere, weil neben dem eigentlichen Börsengang auch die Fusion mit dem Partner abgestimmt werden muss.

Immatrics hat eine US-Niederlassung in Houston, Texas – ein Vorteil für ausländische Börsenkandidaten?

Wir haben uns 2015 aus strategisch-operativen Gründen dafür entschieden, in den USA einen Firmensitz zu eröffnen. In den USA ist Houston eines der wichtigsten Zentren für die Forschung in der Zelltherapie und T-Zell-basierten Immuntherapien, also den Feldern in der Onkologie, in denen wir unterwegs sind. Sicher hat dieser Schritt auch dazu geführt, dass wir von den US-Investoren als nicht rein deutsches Unternehmen wahrgenommen werden. Wie wichtig eine solche US-Verbindung ist, hängt letztendlich von der Equity Story und weniger vom Firmenstandort ab.



Womit hat Immatrics die Investoren überzeugt?

Wir heben uns in zweierlei Hinsicht von unseren Wettbewerbern ab. Zum einen verfügen wir mit XPRESIDENT® über eine differenzierte und etablierte Technologieplattform, die seit 15 Jahren existiert. Damit identifizieren wir hochspezifische Zielstrukturen und die dazu passenden T-Zell-Rezeptoren für Krebsimmuntherapien. Unsere beiden Plattformen sind validiert durch vier Partnerschaften, wie zuletzt mit Bristol-Myers Squibb und GlaxoSmithKline. Die insgesamt zehn gemeinsamen Programme bedeuteten für uns über 200 Mio. USD an Vorabzahlungen. Dazu kommen im Erfolgsfall weitere Meilensteinzahlungen. Zum anderen sind wir bei der Immuntherapie mit T-Zell-Rezeptoren eine der ganz wenigen Firmen, die sowohl Zelltherapien als auch bispezifische T-Zell-Rezeptoren entwickeln.

Und wie soll sich die eigene Pipeline weiterentwickeln?

Die Anzahl an klinischen Kandidaten soll sich 2022 von aktuell vier auf bis zu sieben erhöhen. Unsere Onkologiepipeline besteht aus zwei unterschiedlichen Produktklassen: den Zelltherapien und den bispezifischen T-Zell-Rezeptoren. Unsere mehr als 300 Mio. USD an Cashreserven wollen wir in den nächsten drei Jahren extrem fokussiert investieren. Für unsere laufenden klinischen Projekte wird 2021 ein spannendes Jahr: So werden wir im ersten

Quartal erste Ergebnisse für drei Kandidaten aus der Zelltherapie präsentieren, und Ende 2021 soll der erste bispezifische T-Zell-Rezeptor in die Klinik.

Erwarten Sie, dass die deutsche Biotechnologie und damit auch Immatrics durch die Coronapandemie stärker ins öffentliche Blickfeld rückt?

CureVac und BioNTech, die wir gut kennen und schätzen, sind bei der globalen Entwicklung eines Impfstoffs gegen COVID-19 vorne dabei. Das ist international sicher hilfreich für die Reputation der deutschen Biotechbranche, aber hilft auch auf nationaler Ebene. Bei US-Investoren steht die Forschung bei deutschen Biotechs schon viel stärker im Fokus als noch vor fünf Jahren. Ich hoffe, dass nun auch in der deutschen Öffentlichkeit diese Rolle von Biotechfirmen immer mehr wahrgenommen wird, was uns dann auch zugutekommen könnte. COVID-19 wird in zwei bis drei Jahren hoffentlich Geschichte sein – Krebs wird jedoch leider eine Geißel der Menschheit bleiben und uns noch über Jahrzehnte begleiten.

Herr Singh, vielen Dank für das höchst informative Gespräch.

Das Interview führte Stefan Riedel.

Siehe auch das Interview mit Dr. Matthias Kromayer auf den folgenden zwei Seiten.

„Wir waren früh von der IPO-Route bei Immatics überzeugt“

Interview mit Dr. Matthias Kromayer, MIG Verwaltungs AG



Dr. Matthias Kromayer (links), Vorstand der MIG Verwaltungs AG, im Gespräch mit Stefan Riedel.

Plattform Life Sciences: Herr Dr. Kromayer, was sind aus Ihrer Sicht die elementaren Voraussetzungen für deutsche Biotechs, die ein IPO in den USA anstreben?

Dr. Kromayer: Für uns als MIG AG erstreckt sich vor Immatics der Erfahrungswert auf den Börsengang von BioNTech im Oktober 2019. Wir haben dabei gesehen, dass für die Firmen ein starkes und breites Investorenkonsortium, das voll hinter dem geplanten Börsengang steht, erfolgentscheidend ist. Für den komplexen Prozess des IPO selbst braucht man ein straffes Projektmanagement. Ein absolutes Muss sind auch leistungsfähige Reporting-systeme, welche auf die hohen Qualitätsanforderungen und strikten Zeitlinien der US-Finanzwelt angelegt sind.

Und worauf kommt es beim richtigen Timing an?

Mindestens ein Jahr vor der Entscheidung muss sich der Gesellschafterkreis darüber

einig sein, dass der Börsengang der richtige Schritt ist. Bei Medikamentenentwicklern ist die Zeit dafür reif, wenn der Nachweis erbracht ist, dass die ersten Wirkstoffe bei Menschen funktionieren. Für Krebswirkstoffe sind meistens sogenannte Objective Responses notwendig.

Was gab bei Immatics den Ausschlag?

Entscheidend war die Erkenntnis, dass der Kapitalbedarf für die nächste Firmenetappe zu groß war, als dass man ihn durch weitere VC-Finanzierungsrunden hätte decken können. Um mehrere klinische Programme zu unterhalten, würde Immatics eine Finanzierung von mehreren Hundert Mio. USD benötigen.

Wie hat Immatics Sie überzeugt?

Immatics hat mit dem Neustart 2015 frühzeitig über den Aufbau einer Niederlassung in Houston, Texas die Basis für die notwendige Kooperation mit US-Partnern

geschaffen, die in ihrem Forschungsansatz führend sind. Beeindruckt hat uns auch die rasche Ausweitung der Patente auf eine Vielzahl von Zellstrukturen.

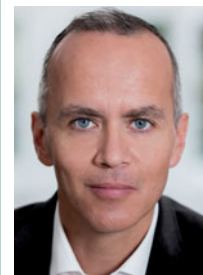
Hat MIG den IPO-Schritt per SPAC als erste Wahl betrachtet?

Wir waren früh von der IPO-Route überzeugt und haben das im Gesellschafterkreis deutlich betont. SPACs sind Gelegenheitsdeals. Vom Procedere geben sie Sicherheit, weil erst Geld über das Offering im privaten Umfeld beschafft wird. Danach folgen Strukturänderungen und zu guter Letzt der Börsengang selbst. Die SPAC-Investoren haben das Recht, die Aktien zurückzugeben; die Einnahmen über PIPEs können aber festgezurr werden.

Erfolgentscheidend ist letztendlich, welche neuen Investoren an Bord kommen.

Absolut. Bei Immatics war das Konstrukt dominiert von Perceptive, einem Tier-1-Investor, der eng mit uns kooperierte. Das gab Immatics und uns die Sicherheit, einen sehr engagierten Lead-Investor an Bord zu haben.

Hat das IPO von BioNTech die Aufnahmebereitschaft von US-Investoren für andere Unternehmen aus Deutschland verbessert?



ZUM INTERVIEWPARTNER

Dr. Matthias Kromayer ist General Partner und Vorstand der **MIG Verwaltungs AG**.

Geholfen hat sicher, dass die technologischen Ansätze von BioNTech und Immatics komplementär sind und sich die Venture-Capital-Investoren teilweise überlappen. BioNTech setzt mit seinen Immuntherapien bei den gegenüber gesunden Zellen veränderten Oberflächenmolekülen an. Immatics geht mit seinen adoptiven Zelltherapien und bispezifischen T-Zell-Rezeptor-Molekülen dagegen auf die gegenüber gesunden Zellen stark überproduzierten T-Zell-Targets von Tumorzellen.

Was hat die neuen Investoren überzeugt, Immatics-Aktien zu kaufen?

In den USA haben die Investmentbanken und großen institutionellen Investoren spezialisierte Biotechnanalysten, die alle wissenschaftlichen Details in der Immunonkologie verstehen. Immatics hat diese Experten davon überzeugt, auf dem Feld der Identifizierung überexprimierter Targets global führend zu sein. Die vier laufenden Kooperationen sind der Beweis dafür, dass die Pharmaindustrie an diesen



Das Management muss von Anfang an in kommerziellen Dimensionen denken, und zwar ungeachtet der Technologie.

Ansatz glaubt. Der Erfolg von Immatics zeigt einmal mehr: Wollen solche Biotechfirmen selbstständig bleiben, finden sie an den US-Märkten neben dem notwendigen Kapital die entsprechende Risikobereitschaft und Expertise.

Worauf kommt es für MIG bei Investments in Biotechfirmen an?

Uns beeindruckt Firmenvorstände, die ihr Geschäftsmodell vom Ende her aufsetzen, indem sie technologieagnostisch in kommerziellen Begrifflichkeiten denken. Das bedeutet, schon in der präklinischen Entwicklung eine klare Vorstellung davon zu haben, wie sich Patienten und Gesundheitssysteme mit Wirkprofil und Preismodell vom Nutzen der zu entwickelnden Produkte überzeugen lassen.

Mit anderen Worten: Sie blicken auf den strategischen Weitblick, nicht auf die wissenschaftliche Expertise?

Das Management muss von Anfang an in kommerziellen Dimensionen denken, und

zwar ungeachtet der Technologie. Bei allen Projekten muss die Frage geklärt sein, was in zehn Jahren entscheidend für die Kostenerstattung sein wird – z.B. im akuten Setting als Einmalgabe oder im chronischen Setting als Mehrfachgabe. Und es muss eine klare Vorstellung darüber vorhanden sein, wie Patienten die Arznei regelmäßig einnehmen können und was am Ende entscheidend dabei sein wird, eine Marktdurchdringung zu erreichen.

Wie hat sich der Reifegrad der Biotechfirmen, die auf MIG zukommen, in den letzten Jahren geändert?

Viele Projekte kommen weiter als Spin-out direkt aus akademischen Einrichtungen. Die Managementteams bringen aber häufig schon mehr Erfahrungen mit präklinischen Projekten mit. Zahlreiche Biotechunternehmen glauben aber weiterhin, dass sie mit einer guten Technologie und mit Daten aus der Vergangenheit in Zukunft große Erfolgchancen im Markt haben – wir sind dagegen überzeugt, dass ein klares kommerzielles Konzept entscheidend ist. Genau hier sehe ich bei vielen Firmen, die an uns wegen einer Finanzierung herantreten, weiterhin relativ wenig konkrete Vorstellungen. Neun von zehn Businessplänen, die wir erhalten, fehlt es an einem belastbaren kommerziellen Konzept.

Dr. Kromayer, vielen Dank für die interessanten Einblicke.

Das Interview führte Stefan Riedel.



Bei Medikamentenentwicklern ist die Zeit dafür reif, wenn der Nachweis erbracht ist, dass die ersten Wirkstoffe bei Menschen funktionieren.

ANZEIGE

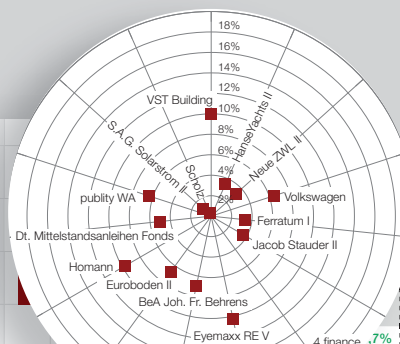
Musterschüler war gestern

Heute gibt's das **Musterdepot**

BONDGUIDE

stark in Anleihen & Co.

Anleihe (Laufzeit)	Branche WKN	Yield
VST Building (2019)	Baustoffe A1H PZD	3,3%
		7,3%
		6,3%
		5,8%



# Wochen im Depot	Risiko-einschätzung**
84	A-
164	A-
74	A-
87	B+

