



Robert J. Cobuzzi (tv.) fra Endo Pharmaceuticals og David Colpman (th.) fra Shire Pharmaceuticals er medlemmer af Sunstone Capitals forretningsudviklingspanel. Foto: Magnus Møller

Venturefirma sender bioteknbabyer i krydsild

For at målrette fremtidige lægemidler til medicinalindustrien har Sunstone Capital oprettet internationalt panel til at kritisere fondens investeringer

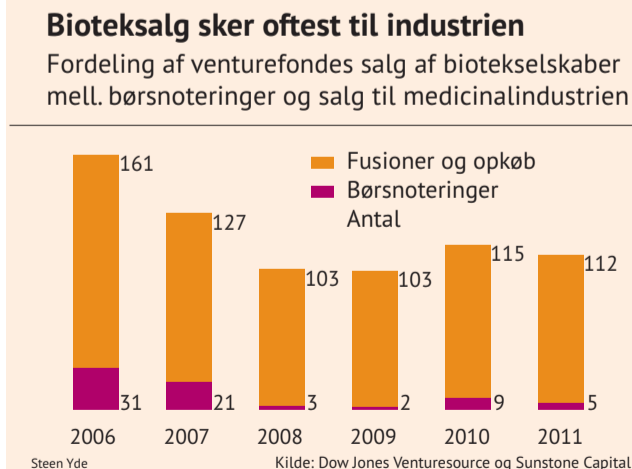
■ **FORBEREDELSE**
Af Tom Frovst

Finanskrisen har stort set lukket muligheden for at børsnotere biotekvirksomheder, og den udvikling øger vigtigheden af at virksomhederne har et godt netværk i industrien og kan målrette sin lægemiddelkandidater til medicinalindustriens behov.

I 2006 skete 16 pct. af alle salg af europæiske biotekvirksomheder

ejet af venturefonde via børsnotering, og resten var via salg til medicinalkoncerner. I 2011 var det blot 4 pct. af biotekexitte, der skete via børsnotering. Venturefonde kan derfor ikke længere kan børsnotere selskaber i samme grad som før finanskrisen, og de må næsten udelukkende ty til industrielle salg.

Med udgangspunkt i den tendens har venturefonden **Sunstone Capital** oprettet et såkaldt Business Development Board, som er et rådgivningspanel af topfolk fra interna-



tionale medicinalkoncerner. De små, relativt nystartede biotekselskaber, som Sunstone har investeret i, får kritik og lejlighed til at præsentere deres forretning for potentielle fremtidige partnere.

“Vi kritiserer forretningsplanen og fokuserer ikke på videnskaben, men koncentrerer

os om, hvordan man udvikler lægemidlet og selskabet hen imod en optimal partnerskabsaftale, et salg af selskabet, og hvornår man skal gøre det,” siger **David Colpman**, øverste chef for forretningsudvikling i britiske **Shire Pharmaceuticals**.

Han mener, at panelet på en

objektiv måde kan give biotekselskaberne perspektivet som købere og give råd om, hvad selskaberne skal gøre for at øge værdien. Han erkender dog, at han også er motiveret af muligheden for at aflure potentielle lægemidler, der kan være brugbare for Shire Pharmaceuticals.

Den britiske lægemiddelkoncern har i dag har en samarbejdsaftale med **Santaris Pharma** og købte for få år siden et lægemiddel af **Zymenex**.

Mangler kompetencer

Sunstone Capital lavede for syv år siden en undersøgelse af bestyrelserne i dansk biotek og fandt, at der var en række nøgleområder, hvor der manglede kompetencer i biotekselskabernes ledelse, herunder erfaring med aftaler om partnerskab eller salg.

“Det var samtidig yderst få, der

havde siddet på den anden side af bordet og faktisk opkøbt biotekselskaber. De fleste var finansfolk eller forskere,” siger **Peter Benson**, managing partner i Sunstone Capital.

Medicinalindustriens er globalt udfordret af en række store patentudløb, og de har appetit på at kende til de produkter, der udvikles i markedet, hvis de vel og mærke målrettes markedet på en måde, så kvaliteten og det økonomiske potentiale maksimeres.

“Små biotekselskaber er typisk fokuseret på at arbejde på deres produkt ud fra et videnskabeligt udgangspunkt og fokuserer måske ikke på, hvad der gør et produkt attraktivt for markederne, og dermed de virksomheder, der i sidste ende måtte ønske at købe dem,” siger **Robert Cobuzzi**, senior vice direktør i forretningsudvikling i amerikanske **Endo**. Han kan give biotekselskaberne en

Bliver bedre til at sælge varen

■ BIOTEK
Af Tom Frovst

Adenium Biotech, som for nyligt rejste 22 mio. kr., heraf halvdelen fra Sunstone Capital, var fredag til eksamen hos Sunstone Capitals rådgivningspanel af forretningsudviklingsfolk fra store farmaselskaber.

Selv om Peter Nordkild, der er adm. direktør i Adenium, mener, at forretningsplanen bestod prøven, gav det alligevel stof til eftertanke.

“Det er jo relevante mennesker, der sikrer, at vi som ungt biotekselsskab – hvor du mest

tænker på, om du har penge til det, du skal lave – meget tidligt sørger for, at strategien svarer til en mulig købers interesser,” siger Peter Nordkild.

Startede hos Novozymes

Adenium Biotech er udskilt af Novozymes, og selskabet arbejder med en lægemiddelkandidat, der kan bekæmpe multiresistente infektionssygdomme, som patienter kan få under hospitalsindlæggelse, eksempelvis urinvejs- og lungebetændelse.

“De kan fortælle os, at vi skal glemme det og det forsøg, og i stedet fokusere på

“Du har kun 20 minutter til de her partnersamtaler til at få leveret din historie, og der skal den gerne sidde fuldstændigt klart”

Peter Nordkild,
adm. direktør
Adenium Biotech

lige det her. I dagligdagen har vi vores bestyrelse, som jo er kompetent nok, men der er fokus på de nære ting på kortere sigt. Panelet giver fokus på det lange mål om fem år, når selskabet skal sælges,” siger Peter Nordkild.

Pegede på uklarheder

Panelet af seks erfarne medicinalchefer pegede dog på enkelte uklarheder i præsentationen, som kunne rettes til, så historien solgte lidt bedre.

At få solgt sin historie klart og på en hurtig måde er vigtigt, for de store medicinalsselskaber bruger ikke meget tid

på at snakke med biotekselsskaber, der banker på døren.

“Du har kun 20 minutter til de her partnersamtaler til at få leveret din historie, og der skal den gerne sidde fuldstændigt

20 min

får man normalt til at præsentere sin virksomhed for medicinalkoncerner

klart,” siger Peter Nordkild.

Ifølge Peter Benson, der managning partner i Sunstone Capital, er der i panelet lagt op til en åben dialog, som skal

løfte og hjælpe selskaberne, snarere end slå dem omkuld.

Der har dog også været situationer, hvor biotekselsskaber har oplevet panelet som besværligt, og ikke ønsket at åbne sig så meget, som der kræves.

“Men på et tidspunkt skal du jo ud og præsentere din virksomhed for en masse industrielle partnere, og hvis du ikke oplever dette forum som et venligt miljø, hvordan skal du så klare dig, når du kommer ud og møder industrien for alvor,” påpeger Peter Benson.

tofr@borsen.dk

Sådan gør Sunstone Capital

Måltrettede biotekselsskaber er nemmere at sælge i medicinalindustrien

Af Tom Frovst

Fokus

Biotekselsskaberne får via rådgivningspanelet sat fokus på strategi, kliniske programmer og positionering over for fremtidige købere, så forretningsmodellen afprøves under forhold, der minder om rigtige møder med potentielle samarbejdspartnere.

Opfølgning

Ud over at lære presset og den dynamik, som sådanne møder normalt indebærer, er forløbet tilrettelagt sådan, at hvert selskab kommer til at møde rådgivningspanelet op til tre gange i løbet af den periode på fem-otte år, hvor selskabet har Sunstone Capital som investor. Sidste møde ligger typisk, lige inden en exitproces indledes.

Kun råd

Medlemmerne i rådgivningspanelet er udelukkende professionelle sparringspartnere og har ingen indflydelse på de beslutninger, som bestyrelse og ledelse i selskabet efterfølgende træffer. Målet er dog at få lægemidler, der opfylder medicinalkoncernes behov.

forståelse af dynamikken i det amerikanske marked, som er verdens største lægemiddelmarked. Han mener, det input tidligt i processen kan være guld værd for biotekselsskaberne.

“Som potentielle købere bidrager vi med, hvad vi ville lede efter, hvis vi købte virksomheden eller produktet,” siger Robert Cobuzzi.

Begge de to medicinalchefer lægger mest vægt på, at biotekselsskaberne nedtoner de tekniske fordele og i stedet bruger krudtet på at forstå patientens behov, lægens behov og markedets behov – markedet er defineret af dem som betaler.

“Kan jeg samle alt det i en historie, der er meget nem at forstå, så kan jeg sælge mit aktiv. Hvis jeg kun er teknisk kompetent og forstår min videnskab rigtigt godt, men ikke kan fortælle historien om, hvordan jeg skaber værdi, så får jeg stort besvær med at sælge mit aktiv,” siger Robert Cobuzzi.

tofr@borsen.dk

David Colpman, chef for forretningsudvikling i Shire Pharmaceuticals.
Foto: Magnus Møller

FROKOST FOR TO...



restaurant paustian

Kalkbrænderiløbskaj 2, 2100 København Ø, telefon +45 3918 5501
Se hele vores menukort for frokost og aften på restaurantpaustian.dk