

Schweizer Wachstumsrakete Swixx

MÖGLICHER BÖRSEKANDIDAT Der Medikamentendienstleister vertritt Pharmaunternehmen in Märkten, die sie nicht selbst bedienen wollen.

RUPEN BOYADJIAN

Pharmauftragsfertiger wie Lonza, Siegfried oder Bachem sind an der Schweizer Börse sehr erfolgreich. Die Pharmaindustrie lagert aber nicht nur die Herstellung, sondern auch den Vertrieb ihrer Medikamente zunehmend aus. Ein Profiteur ist die in Baar (ZG) beheimatete Swixx BioPharma.

Das privat gehaltene Unternehmen wurde erst 2014 gegründet und generiert dieses Jahr in Osteuropa und Zentralasien mit mehr als 1300 Mitarbeitern schon mehr als 1 Mrd. € Umsatz. Vor wenigen Tagen sind durch die Übernahme von Biopas in zwanzig lateinamerikanischen Ländern noch mehr als 300 weitere Mitarbeiter und ein Umsatz von 220 Mio. \$ hinzugekom-

men. Swixx-CEO Jean-Michel Lespinasse erklärt im Gespräch mit «Finanz und Wirtschaft», die meisten Pharmaunternehmen, ob klein oder gross, konzentrierten sich bei den Produkt lancierungen auf 10 bis 25 Länder, allen voran die USA und die vier grössten EU-Länder, Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien, sowie Grossbritannien. «In anderen Märkten ist das Potenzial der Produkte beschränkt, vor allem preislich», sagt Lespinasse.

Zwei Arten von Kunden

Swixx hat somit zwei Arten von Kunden: Unternehmen, die sich aus Märkten zurückziehen wollen, und solche, die gar nie selbst auf kleinen Märkten präsent sein wollen. Bristol-Myers-Squibb, für die Les-

pinasse selbst fünfzehn Jahre gearbeitet hat, sei ein Pionier für den Rückzug aus kleineren Ländern gewesen. Sie ist ebenso wie Sanofi ein Swixx-Kunde.

Der französische Pharmakonzern hatte sich 2022 aus siebzehn Ländern in Osteuropa und Asien verabschiedet und seine Vertretung Swixx übertragen. «Wir haben von Sanofi insgesamt 250 Mitarbeiter übernommen», sagt Lespinasse. Swixx hat damit auf einen Schlag das ganze Know-how und das Beziehungsnetz ihres Kunden erhalten.

«Wir vertreten Sanofi in sämtlichen Belangen», sagt der CEO. Also nicht nur im Vertrieb, sondern auch im Kontakt mit Patientenorganisationen, Krankenkassen oder Regulierungsbehörden, die beispielsweise die Häufigkeit von Nebenwir-

kungen rapportiert haben wollen und Qualitätskontrollen durchführen.

Der pharmazeutische Bereich ist stark reguliert. Potenzielle Kunden müssen darauf vertrauen können, dass Swixx all die Anforderungen erfüllt. «Wir sind ein Serviceanbieter, aber gleichzeitig sind wir wie ein Pharmaunternehmen, denn wir ersetzen unsere Kunden in den Zielmärkten vollständig.» Das ist offenbar bisher gut gelungen und hat sich herumgesprochen.

One-Stop-Shop als Wunsch

«Einige Kunden haben uns gefragt, ob wir unsere Dienste nicht in weiteren Ländern anbieten könnten», sagt Lespinasse. «Sie wollen einen One-Stop-Shop.» In Europa ist Swixx bereits mit Abstand die Nummer

eins. Der zweitgrösste Anbieter ist gemäss Lespinasse drei- bis viermal kleiner.

Mit der Akquisition in Lateinamerika wird Swixx auch dort zum grössten Player. Lespinasse hält Ausschau nach Übernahmekandidaten im Mittleren Osten und Nordafrika (MENA). Ein Büro in Dubai hat er schon eröffnet. «In den nächsten Monaten könnten wir eine erste Akquisition in der Region MENA bekannt geben», stellt der CEO in Aussicht.

Das rasante Wachstum habe zu einem Schneeballeffekt geführt. «Für potenzielle Kunden sind wir attraktiver, je mehr Länder wir abdecken», erklärt Lespinasse. «Vor fünf Jahren wollten die meisten Pharmaunternehmen nicht mit uns reden, doch nun sind sie interessiert.»

Profitabel und schuldenfrei

Gemäss dem CEO ist Swixx profitabel, erwirtschaftet viel Cashflow und ist schuldenfrei. Angesichts der Grösse des Unternehmens und des rasanten Wachstums stellt sich die Frage, ob ein Börsengang bevorstehen könnte. Der aktuelle Fokus liege auf der Akquisition von Biopas in Lateinamerika und auf deren Integration, antwortet Lespinasse. «Im Rahmen unserer weiteren Expansionsstrategie werden wir jedoch alle Optionen zur Unterstützung unseres weiteren Wachstums prüfen, einschliesslich eines Börsengangs.»

Kleinere Akquisitionen könne das Unternehmen aus dem Cashflow finanzieren. Für grössere wären Fremdmittel nötig, so Lespinasse. Die letzte Kapitalerhöhung hat vor drei Jahren 100 Mio. € eingebracht. Der französische Private-Equity-Player Mérieux ist mit einem Anteil von 20,2% eingestiegen. Die an der SIX kotierte HBM Healthcare ist bereits seit sieben Jahren dabei. Swixx war Ende März mit einem Portfolioanteil von 9,6% die zweitgrösste Position. HBM gibt den Buchwert des Unternehmens, an dem sie knapp 26,3% hält, mit 666 Mio. Fr. an. Sollte Swixx nach der Biopas-Integration und einer Expansion in der Region MENA einen Börsengang wagen, könnte die Bewertung im Milliardenbereich liegen.



«Für potenzielle Kunden sind wir attraktiver, je mehr Länder wir abdecken»

JEAN-MICHEL LESPINASSE
Swixx-CEO

Swixx vertritt vor allem Medikamente gegen Krebs und seltene Krankheiten, aber auch gegen Diabetes. 7% des Umsatzes machen rezeptfreie Produkte aus.

BILDER: LUIS ALVAREZ/GETTY IMAGES, ZVG

Kurz eingeschätzt

Meyer Burger startet in den USA

- Das Unternehmen beginnt in Arizona mit der Produktion von Solarmodulen.
- Weitere Finanzierungen sollen gemäss Mitteilung im zweiten Halbjahr folgen.

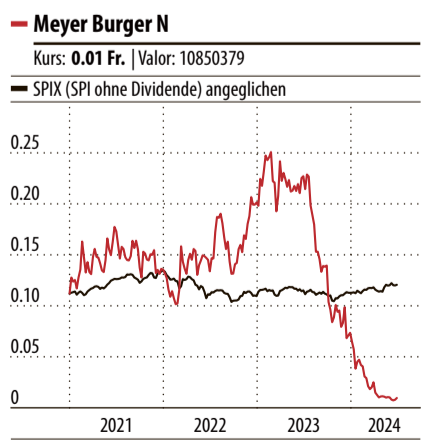
Der Thuner Hersteller von Solarmodulen nimmt eine Hürde beim Umzug in die USA: Wie versprochen fährt er noch im zweiten Quartal die Modulproduktion in Arizona hoch. Die dafür nötigen Solarzellen werden weiterhin vom deutschen Standort in Thalheim geliefert, zumindest bis das Solarzellenwerk in Colorado den Betrieb aufnimmt, wie es in der Mitteilung heisst.

Positiv ist zudem, dass Meyer Burger mit einem US-Energieunternehmen einen dreijährigen Abnahmevertrag für jährlich bis zu 600 Megawatt abgeschlossen hat. Wirksam wird er von 2026 an, wenn das Solarzellenwerk in Colorado finanziert ist. Bereits davor konnten Verträge mit dem Grosskunden Desri, mit BayWa r.e. und der Ikea-Muttergesellschaft Ingka unterzeichnet werden. Vereinbart wurde mit ihnen für die nächsten fünf Jahre insgesamt ein Auftragsbestand von 5,4 Gigawatt.

Einen Schritt weiter ist Meyer Burger offenbar auch hinsichtlich Finanzierung. Angestrebt werden etwa ein Exportkredit sowie Steuergutschriften in den USA und ein Darlehen des amerikanischen Energieabteilaments. Allerdings stellte Meyer Burger erste Auszahlungen bereits für das zweite Quartal in Aussicht, nun soll es im zweiten Halbjahr so weit sein. Gemäss Mitteilung ist die Due Diligence einer US-Grossbank über eine Finanzierung im Rahmen des amerikanischen Inflation Reduction Act inzwischen abgeschlossen. Derzeit würden die Kreditverträge verhandelt. Die am Dienstag veröffentlichte Mitteilung umfasst zwar

keine grossen Überraschungen, zeigt aber immerhin, dass Meyer Burger mehr oder weniger nach Plan vorankommt. Auch ist sie auf gutem Weg, die monetär kritische Lage zu meistern. Gemäss ZKB dürfte die finanzielle Zukunft für zumindest die nächsten achtzehn Monate gesichert sein. Jedoch müsse längerfristig der Cash Burn beendet und ein positiver freier Cashflow erzielt werden.

Ob das gelingen wird, muss das Unternehmen erst noch beweisen. Es strebt ein operatives Ergebnis auf Stufe Ebitda von bis zu 250 Mio. Fr. an. Das Ziel dürfte realistisch sein, jedoch gilt es bis dahin noch einige Hürden zu meistern. Wer die Aktie besitzt, erhält nun wieder etwas mehr Hoffnung. Grosse Sprünge sind aber nicht so schnell zu erwarten. FuW empfiehlt weiterhin, die Valoren zu meiden. Das Risiko für weitere Enttäuschungen und Verluste ist noch immer zu gross. **BH**



Alle Finanzdaten zu Meyer Burger im Online-Aktienführer: www.fuw.ch/MBTN



Molecular-Aktien korrigieren

ANALYSE Die neuen Projekte sind vielversprechend, aber noch sehr früh und damit riskant.

Die Aktien von Molecular Partners haben nach einer spektakulären Kursrally am Montag und Dienstag korrigiert. Einige Investoren haben nach dem Anstieg von 3.40 Fr. Ende Mai bis auf 9.50 Fr. Gewinne mitgenommen, ist am Markt zu hören.

Molecular Partners kommentiert den Aktienkurs nicht direkt. «Wir glauben, dass unsere Geschichte noch ein erhebliches Aufwärtspotenzial bietet», schreibt Sprecherin Laura Jeanbart auf Anfrage.

Ihr bisheriges Höchst erreichten die Titel bei 28.90 Fr. im Januar 2022, als Molecular positive Phase-II-Daten für ihr potenzielles Coronamedikament Ensovibep vorlegte. In der Folge übte Novartis eine Kaufoption aus und zahlte 150 Mio. Fr. an Molecular.

Doch schon bald folgte der Absturz des Aktienkurses unter 10 Fr. Ensovibep hatte – wie alle gegen Covid zugelassenen Antikörper und die, die noch in Entwicklung waren – seine neutralisierende Wirkung gegen die nun dominanten Omikron-Mutationen des Virus verloren. Ausserdem hatte die Pharmaindustrie angesichts guter Impfstoffe und milderer Krankheitsverläufe weniger Anreiz, solche Medikamente zu entwickeln.

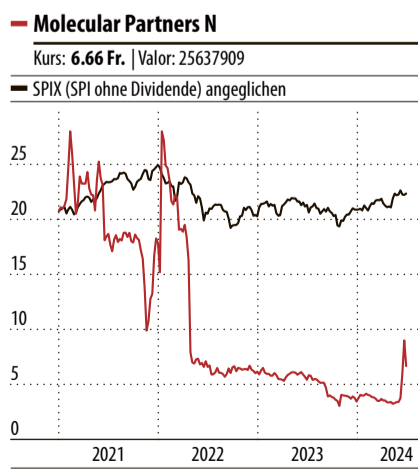
Serie positiver Nachrichten

Den jüngsten Kursanstieg hat eine Reihe von positiven Nachrichten ausgelöst. Molecular hat Anfang Juni die Resultate einer Phase-I-Studie für den Produktkandidaten MP0317 präsentiert, der die Wirkung anderer Krebsmedikamente verstärken oder erst ermöglichen könnte. Für Begeisterung haben dann zwei neue Entwicklungsprojekte gesorgt, die Molecular erstmals detailliert vorstellte: die Radio-

ligandentherapie MP0712, die gegen kleinzelligen Lungenkrebs entwickelt wird, und der neuartige sogenannte Switch-Darpin MP0621, der gegen den aggressiven Blutkrebs AML zum Einsatz kommen soll.

Er entfaltet seine Wirkung erst, wenn das Molekül an einem Rezeptor andockt, der auf Blutzustammzellen vorkommt. Molecular hofft, er werde deshalb nicht die schweren Nebenwirkungen aufweisen, die andere Wirkstoffe hatten, die denselben Rezeptor (CD47) ansteuern.

Beide neuen Programme verfügen über Eigenschaften, die sie von anderen abheben. Die positiven Daten der vergangenen Wochen seien für einige Investoren ein «Wiedererwachen» gewesen, erklärt Seth Lewis, der sich bei Molecular Partners um Investor Relations kümmert.



Alle Finanzdaten zu Molecular Partners im Aktienführer: www.fuw.ch/MOLN



«Einige haben mit Worten wie «endlich!» reagiert», sagt Lewis. «Diese Perspektive gefällt uns.»

Möglicher Deal mit Novartis

Dass die Produktkandidaten erfolgreich sein werden, ist keineswegs garantiert. Sie sind in der sehr frühen Entwicklung. Läuft alles planmässig, sollten die Phase-I-Studien Mitte nächsten Jahres starten. Erste Resultate sollen nach wenigen Monaten vorliegen. Statistisch liegt die Erfolgsquote eines Moleküls, das in Phase I eintritt, bei rund 10%. Vorsicht ist also angezeigt. Die Aktien von Molecular haben im Erfolgsfall zwar viel Potenzial, sie sind aber nur für Anleger geeignet, die einen Totalverlust verkraften können.

Der nächste Kurstreiber könnte eine weitere Kooperation mit Novartis sein. Molecular arbeitet mit dem Basler Pharmakonzern an zwei Radioligandentherapien. In den kommenden Monaten sollte Novartis sich für oder gegen die Weiterentwicklung entscheiden. Gibt sie grünes Licht, wäre eine Lizenzvereinbarung mit Molecular nötig, die in der Regel eine Vorauszahlung enthält.

Gemäss Bloomberg decken vier Analysten das Biotech-Unternehmen ab. Einer empfiehlt «Kaufen», zwei «Halten», einer «Verkaufen». In jüngster Zeit hat keiner seine Einstufung geändert. Die letzten Updates gemäss Bloomberg deuten darauf hin, dass höchstens zwei Analysten alle jüngsten Nachrichten haben einfließen lassen. Die Investmentbank TD Cowen, die die Aktien mit einem Kursziel von 15 Fr. zum Kauf empfiehlt, hat kürzlich zwei Berichte publiziert, die wohl zur Kursrally beigetragen haben. **RB**