

„VC-Gesellschaften müssen hinsichtlich der Exits flexibler vorgehen“

Interview mit Dr. Fei Tian, Principal, MIG Capital AG

Die unter anderem auf die Finanzierung von Life-Sciences-Unternehmen spezialisierte MIG Capital aus München hält aktuell Beteiligungen an über 30 Start-ups in DACH und Europa – mit dem Anspruch, aus Visionen Werte zu schaffen.

Plattform Life Sciences: Life-Science-Firmen gelangen relativ leicht an Seed-Finanzierungen, stoßen danach aber auf Probleme, in größeren Finanzierungsrunden weiter Geld einzusammeln. Was sind die Gründe dafür?

Dr. Tian: VC-Investoren fokussieren sich noch stärker auf die Finanzierung ihrer Portfoliofirmen bis zum Erreichen künftiger klinischer Meilensteine. Weil das aktuelle Marktumfeld für Finanzierungen schwieriger geworden ist, müssen die Firmen in der Budgetplanung größere Zeitpuffer einplanen. Zugleich nimmt das Fundraising noch mehr Zeit in Anspruch. Aus diesem Grund werden für neue Finanzierungsrunden größere Syndikate organisiert, um größere Summen einzuwerben.

Was bedeutet das für die Investmentstrategie von MIG Capital?

Wir halten Ausschau nach einem starken Konsortium mit anderen VC-Gesellschaften aus Europa und den USA. Damit wollen wir sicherstellen, dass die Unternehmen mindestens bis zum Erreichen des klinischen Nachweises der Sicherheit und Wirksamkeit – vor einem potenziellen Exit – durchfinanziert sind. Der effiziente Kapitaleinsatz wird für VC-Investoren immer wichtiger, und aus diesem Grund müssen die Wachstumsziele der potenziellen Portfoliofirmen im Hinblick auf die Umsetzung absolut überzeugen.

Wie passt MIG Capital das „Coaching“ der Portfoliofirmen an dieses Marktumfeld an?

Wir ziehen den Einfluss globaler geopolitischer Faktoren noch stärker in unsere Überlegungen ein. Das bedeutet etwa, dass wir uns aktiver an den strategischen Planungen der Firmen zu der Zeitschiene ihrer klinischen Meilensteine und den

Planungen der Lieferketten beteiligen. Wir geben den Firmen mit, dass sie größere Zeitpuffer für das Erreichen ihrer Ziele einplanen müssen. Damit beugen sie möglichen Verzögerungen vor, die aus den Stellenkürzungen beim Personal der FDA durch das US-Gesundheitsministerium resultieren. Darüber hinaus setzen wir die Bewertungen hinsichtlich der Preissetzung für Produkte in den USA vorsichtiger an – insbesondere bei Produkten, die noch nicht in die bestehenden klinischen Pfade integriert sind.

Wie können Start-up-Firmen Investoren überzeugen?

Die größte Herausforderung für Start-up-Unternehmen bei der Finanzierung einer Series-A-Runde besteht nicht nur darin, das Lead Asset zur IND- oder CTA-Einreichungsreife zu bringen. Das Risikomanagement von Datenlücken ist der Schlüssel, um mehr Investoren anzuziehen. Um das Risiko ihrer Assets zu verringern, müssen die Unternehmen über ein gutes Paket an präklinischen Proof-of-Concept-Daten verfügen, die eine Reihe biologischer Fragen beantworten.

Worauf achten VC-Investoren?

Auf die datenbasierte Medikamentenentwicklung – und hier vor allem auf genetische Daten. Werden diese Daten auf eigenen Plattformen generiert, wie bei unserer Portfoliofirma mbionics, umso besser. Bei den Indikationen sehen wir einen Trend zu Autoimmunerkrankungen. Im Fokus sind Wirkstoffe, die verschiedene Pathways als Krankheitsauslöser adressieren und deshalb gegen verschiedene Autoimmunerkrankungen eingesetzt werden können. SciRhom hat hier mit seinem monoklonalen Antikörper disruptives Potenzial. Die

Differenzierung der Biologie und der Master-Switch zwischen den bereits bewährten Pathways wären der Schlüssel. Die präklinischen Daten überzeugten, und auch der Track Record des Managements mit dem professionellen Background bei Boehringer Ingelheim und U3 Pharma stimmt.

Welche Exitstrategie favorisiert MIG Capital?

Langfristig betrachtet bleibt ein Übernahmeangebot der bevorzugte Exit. Allgemein betrachtet nimmt dieses Szenario nach positiven klinischen Wirksamkeitsergebnissen Gestalt an. Angesichts des komplexen Marktumfelds sollten jedoch alle VC-Gesellschaften flexibler vorgehen – in Bezug auf weitere Finanzierungen, aber auch im Hinblick auf sekundäre Transaktionen und partielle Exits.

Frau Dr. Tian vielen Dank für das interessante Gespräch!

Das Interview führte Stefan Riedel.



ZUR INTERVIEWPARTNERIN

Dr. Fei Tian,
Principal,
MIG Capital AG
www.mig.ag

Das Investorenprofil zur MIG Capital AG finden Sie auf Seite 55.