

SYGNIS Hauptversammlung 2009: Redeteil P. Willinger

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,
sehr verehrte Damen und Herren,
liebe Mitarbeiter,

zu unserer diesjährigen Hauptversammlung heiÙe auch ich Sie ganz herzlich willkommen.

Mein Vorstandskollege Dr. Alfred Bach hat Ihnen nicht nur unser Geschäftsmodell und den Fortgang unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ausführlich geschildert. Er hat Ihnen auch deutlich gemacht, dass wir auf einem erfolgversprechenden Weg sind und unsere Ziele auf Basis unserer Planungen verfolgen. Diese Aussage möchte ich mit meinen Ausführungen auch noch einmal von der Finanzseite her untermauern. Unsere wirtschaftliche Entwicklung korrespondiert mit unseren eigenen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und denen der Amnestix. Wir haben all diese Aktivitäten im abgelaufenen Geschäftsjahr aus eigener Kraft mit den uns zur Verfügung stehenden liquiden Mitteln finanziert. Das werden wir auch im laufenden Geschäftsjahr tun, wobei wir unsere finanzielle Basis sogar noch einmal gestärkt haben, wie ich Ihnen später noch darstellen werde. Es gab keine unplanmäßige Entwicklungen in unseren Projekten, die sich spürbar auf unsere Kennzahlen ausgewirkt hätten, so dass auch die Zahlen, die ich Ihnen heute präsentieren werde, eher unspektakulär sind.

Lassen Sie uns einen Blick auf die Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres 2008/2009 werfen.

Eine der wichtigsten Kenngrößen eines Unternehmens hat für uns nach wie vor leider noch keinerlei Bedeutung: der Umsatz. Das ist auch erklärbar: Erst wenn wir eines unserer Produkte auslizenzieren haben, werden wir einen nennenswerten Umsatz ausweisen können.

Unser Umsatz belief sich im Geschäftsjahr 2008/2009 auf rund 400.000 Euro. Die Abweichung zum Vorjahr von 20 Prozent sieht auf den ersten Blick zwar kräftig aus, aber das sind gerade einmal rund 100.000 Euro. Insofern bewegen wir uns auf einem relativ gleichförmigen Niveau. Dieser realisierte Umsatz ergibt sich überwiegend aus Lizenzvereinbarungen durch die Vermarktung älterer Rechte. Erhaltene Fördergelder können gemäß IFRS Regeln nicht als Umsatz ausgewiesen werden, sondern werden mit den Kosten saldiert. Der Aufwand hat sich im Vergleich zum Vorjahr von rund 7,8 Millionen Euro auf 11,2 Millionen Euro erhöht. Das ist eine Entwicklung, die durchaus nachvollziehbar ist.

Zum einen stehen wir mit unseren Zukunftschancen nicht mehr nur auf einem Bein, sondern auf zwei: Neben unserer eigenen Wirkstoff- und Produktentwicklung im Bereich des Zentralen Nervensystems verfügen wir auch über das Potenzial der erworbenen Amnestix. Das bedeutet aber auch eine durchgängige Kostenbelastung für beide Standbeine, wobei wir durchaus Synergieeffekte haben, gerade im Business Development.

Zum anderen ist das mit der Entwicklung in der biopharmazeutischen Industrie wie mit der Besteigung eines Berges: Je höher Sie kommen, desto anspruchsvoller und schwieriger wird es. Will heißen, je weiter wir in der Produktentwicklung vorankommen, desto teurer wird es. Insofern sind insbesondere die steigenden Forschungs- und Entwicklungskosten auch ein Zeichen dafür, dass es voran geht und die Schwelle eines ersten Vermarktungserfolges näher rückt.

Ohne nennenswerte Umsatzerlöse und dem fehlenden steuerlichen Einmaleffekt aus dem Vorjahr, der uns eine halbe Million Euro gebracht hatte, ist damit unter dem Strich ein Minus von 10,3 Millionen Euro herausgekommen. Dieser Wert entspricht aber - und das möchte ich noch einmal betonen - den Planungen in unserer aktuellen Entwicklungssituation.

Werfen wir einen Blick auf die Bilanz, so ist auf der Aktivseite die markanteste Veränderung zweifellos in der Position „Liquide Mittel und Wertpapiere“. Denn obwohl wir im vergangenen Geschäftsjahr allein in die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten rund 8,1 Millionen Euro

investiert haben, lag unsere Liquidität zum Geschäftsjahresende mit 22,3 Millionen Euro um 14 Prozent über dem Vorjahrswert. Der Grund ist eine Kapitalerhöhung, auf die ich noch gesondert eingehen werde. Die Folge ist ein solides finanzielles Polster, über das wir derzeit noch verfügen, wenngleich es mit fortschreitenden Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiter abnehmen wird.

Auf der Passivseite korrespondiert ein Anstieg des Eigenkapitals. Die beiden Schuldenpositionen sind fast unverändert geblieben. Die passiven latenten Steuern sind als Folge der Akquisition der Amnestix angestiegen.

Die langfristigen finanziellen Schulden gefährden übrigens unsere Liquiditätslage derzeit nicht. Das Darlehen der BASF SE, das von der SYGNIS Bioscience im Rahmen des Erwerbs des Geschäftsbetriebs der Axaron Bioscience AG übernommen wurde, wird erst 2015 fällig. Zudem ist es zu marktüblichen Zinsen, die sich am Euribor orientieren, abgeschlossen, so dass wir nicht über Gebühr belastet werden.

Die Liquidität ist für ein Unternehmen wie das unsrige, das mitten in der Produktentwicklung steckt, die wichtigste Kennzahl überhaupt. Ich sprach es eben schon an – trotz des Mittelabflusses ist die Liquidität im letzten Geschäftsjahr angestiegen, und zwar aufgrund einer Kapitalerhöhung. Wir haben fast genau vor einem Jahr rund 12,7 Millionen neue Aktien ausgegeben. Die neuen Aktien wurden zu einem Preis von 1,44 Euro je Aktie und im Verhältnis 9:4 an bestehende Aktionäre ausgegeben. Dadurch konnten wir der Gesellschaft zur weiteren Entwicklung unserer ZNS-Pipeline 18,3 Millionen Euro zuführen.

Unsere beiden größten Aktionäre, die dievini Hopp BioTech holding GmbH & Co KG und die BASF SE haben nahezu in vollem Umfang die neuen Aktien gezeichnet, was wir als ein sehr positives Zeichen und als einen Vertrauensbeweis in uns und unsere Aktivitäten werten.

Die Anteile der beiden Hauptaktionäre stiegen dadurch auf 36 bzw. 13 Prozent. Die dievini Hopp BioTech holding GmbH & Co KG hat daraufhin im Dezember 2008 ein Pflicht-Übernahmeangebot gemacht, da sie die Beteiligungsschwelle von 30% überschritten hatte. Dieses Pflicht-Übernahmeangebot hatte nach eigenen Angaben nicht das Ziel, unser Unternehmen vollständig zu übernehmen, sondern war aufgrund des neuen Stimmenanteils wertpapierrechtlich geboten. Der Vorstand hat den Aktionären damals geraten, das Angebot nicht anzunehmen. Die dievini Hopp BioTech holding GmbH & Co KG hat durch dieses Übernahmeangebot weitere rund 3,6 Millionen Aktien erworben und somit ihren Unternehmensanteil auf rund 45 Prozent erhöht.

Was ist von dieser Liquidität von 22,3 Millionen Euro zum Geschäftsjahresende aktuell noch vorhanden, werden Sie fragen, womit ich zu unserem vor zwei Wochen veröffentlichten Halbjahresergebnis komme: Zum 30. September 2009 lag unsere Liquidität bei 18,3 Millionen Euro.

Die Umsatzerlöse sind zum 30.9. weiterhin zu vernachlässigen und lagen bei 121.000 Euro. Das Ergebnis der ersten sechs Monate lag mit minus 6,9 Millionen Euro deutlich unter dem Vergleichswert des Vorjahres mit einem Minus von 3,6 Millionen Euro.

Wie ich vorhin schon ausführte, schraubt sich die Kostenspirale parallel zu einem höheren Entwicklungsstadium der Produktpipeline nach oben. Die Kosten für Forschung und Entwicklung werden also auch künftig weiter steigen. Darin liegt die eine Ursache für den gestiegenen Verlust.

Der deutliche Anstieg zum Halbjahr ist aber auch durch einen Einmaleffekt geprägt, der einen reinen Buchverlust darstellt, also keinen zusätzlichen Mittelabfluss! Ich hatte Ihnen auf der letzten Hauptversammlung davon berichtet, dass wir nicht zu den Lehmann-Geschädigten mit Totalausfällen gehören, aber dass selbstverständlich auch uns die Finanzkrise in unseren Geldanlagen getroffen hat. Das Gute: Aufgrund der vorhandenen Liquidität mussten wir diese Wertpapiere nicht verkaufen und konnten auf eine Kursholung warten. Diese Rechnung ist bislang auch aufgegangen, denn wir haben allein im letzten halben Jahr Kursgewinne von rund einer Million Euro verbuchen können! Wir haben die Wertpapiere auch

derzeit noch nicht verkauft. Das heißt, wir haben den in den Büchern stehenden Kursverlust von rund 2,6 Millionen Euro noch immer nicht realisiert.

Wir mussten aber zum Halbjahr diesen nicht realisierten Kursverlust über die Gewinn- und Verlustrechnung ergebniswirksam ausweisen. Hintergrund sind internationale Rechnungslegungs-Standards und interne Bilanzierungsregelungen, durch die wir unter bestimmten Umständen gezwungen sind, solche Kursverluste ergebniswirksam auszuweisen.

Ich möchte in diesem Zusammenhang allerdings auch erwähnen, dass wir mit diesen Papieren seit Erwerb auch Zinserträge in Höhe von rund 1,1 Millionen Euro erzielt haben.

Ich denke, der Kapitalmarkt hat diesen notwendigen Bilanzierungsschritt verstanden, denn am Tag der Bekanntgabe der Halbjahreszahlen gab es keinerlei negative Reaktionen. Im Gegenteil: Der Kurs ist sogar um gut 3 Prozent gestiegen bei einem für uns hohen Handelsvolumen von 50.000 Stück.

Wenn ich gerade beim Kurs bin: Ich muss leider die gleiche Feststellung treffen wie schon im Vorjahr, was den Kursverlauf unserer Aktie betrifft. Er ist weiterhin alles andere als zufriedenstellend gewesen. Er liegt hinter unseren Erwartungen und kann auch Sie nicht befriedigen.

Wir tun einiges für die Aktie, aber unsere IR- und PR-Aktivitäten dringen nicht durch. Zum einen fehlt es grundsätzlich an Investoren im Biotechbereich, zum anderen sind einfach viel zu wenige Aktien im Markt, die gehandelt werden. Wir haben uns einmal eine ganze Reihe von anderen biopharmazeutischen Unternehmen, die in Deutschland börsennotiert sind, angeschaut. Das ist branchenweit ein fast identisches Bild: Kaum Handel, und damit auch kaum Kursbewegung.

Im 3-Monats-Durchschnitt kommen wir bei der SYGNIS-Aktie gerade mal auf 11.000 Stück pro Tag. Das ist eindeutig zu wenig, um dem Kurs einen Aufwärtsschub zu geben.

Wir sind aber in der glücklichen Lage, dass einerseits mehr als die Hälfte der Aktien von langfristig orientierten Anteilseignern gehalten werden, die an unseren Erfolg glauben und damit auch an ihren eigenen langfristigen Erfolg mit ihrem Investment. Diese Stabilität ist für unsere weitere Entwicklung ganz wichtig, um nicht zum Spielball kurzfristiger Interessen zu werden. Andererseits haben wir noch immer einen Free-float von rund einem Drittel der Aktien, so dass ein entsprechender Umsatz an Aktien grundsätzlich möglich ist.

Die weitere Kursentwicklung wird ganz entscheidend durch unseren Erfolg geprägt werden. Dieser Erfolg wird nicht zuletzt davon abhängen, dass wir genügend finanzielle Mittel aufbringen können, die Entwicklung unserer Produktpipeline durchzufinanzieren. In unserer Branche verhält sich das so, dass ab einem gewissen Entwicklungsstand die großen Pharmafirmen ins Spiel kommen. Dann geht es um den Erwerb von Lizenzen, Vermarktungsrechten oder zum Beispiel länderspezifischen Rechten. Wann dieser Zeitpunkt allerdings sein wird, können wir aber nicht genau absehen. Er rückt sicherlich mit dem erfolgreichen Voranschreiten unserer Produkte und Wirkstoffe immer näher, aber es ist zu ungewiss, um daran unsere Entwicklung festzumachen.

Wir sind sehr vorausschauend unterwegs und warten nicht erst ab, bis die Kassen fast leer sind, sondern schauen schon heute nach Alternativen, um das Polster immer wieder neu aufzubauen und damit langfristig eine sichere Perspektive zu haben.

Dabei gehen wir nicht nur traditionelle Wege wie mit der Kapitalerhöhung, sondern nutzen auch innovative Finanzierungskonzepte. Wir haben mit einem Fonds der amerikanischen Yorkville Advisors ein so genanntes Standby Equity Distribution Agreement abgeschlossen, kurz SEDA. Das heißt, wir haben eine Eigenkapitalzusage vereinbart, bei der wir Eigenkapital bei dem Fonds abrufen können. Das Volumen beläuft sich auf bis zu 10 Millionen Euro über die kommenden 3 Jahre.

Wie sieht die Vereinbarung konkret aus? Yorkville zeichnet auf unsere Anforderung hin innerhalb der nächsten drei Jahre Aktien in Einzeltranchen von bis zu einer halben Million Euro, wobei der Gesamtwert 10 Millionen Euro oder 9,9 % des Grundkapitals nicht überschreiten darf. Der Preis ist der niedrigste volumengewichtete Durchschnittspreis innerhalb einer Periode von fünf Handelstagen, abzüglich 5 Prozent Rabatt. Yorkville darf die erworbenen Stücke über den Kapitalmarkt weiter veräußern, was auch zu mehr Liquidität in der Aktie führen sollte. Allerdings hat sich Yorkville ferner verpflichtet, zu unserem Schutz und dem des Kurses der SYGNIS-Aktie keine Leerverkäufe vorzunehmen und sich nicht an Hedge-Fonds-Instrumenten zu beteiligen.

Bei diesem Instrument sind wir sehr flexibel: Grundsätzlich entscheiden alleine wir, wann und in welchem Umfang wir diese Eigenkapitalzusage nutzen und dafür neue Aktien ausgeben. Darüber hinaus sind wir auch in strategischer Hinsicht sehr flexibel und können vor dem Hintergrund beispielsweise unserer Bewertung am Kapitalmarkt, dem Stand unserer vorhandenen Liquidität bzw. dem Stand von Lizenzverhandlungen entscheiden, ob der Zeitpunkt bzw. der Umfang zum Ziehen einer Tranche sinnvoll ist.

Gleichzeitig bauen wir mit Yorkville neben den bestehenden Großaktionären einen weiteren auf, noch dazu im amerikanischen Markt, der unter Vermarktungsgesichtspunkten für unsere Produkte der größte und damit wichtigste Markt überhaupt ist. Es ist nicht auszuschließen, dass Yorkville eine Art Türöffnerfunktion zukommt und wir vielleicht auch das Interesse weiterer amerikanischer Investoren wecken. Zumindest aber erhöhen wir unsere Visibilität in den USA.

Wir werden dieses neuartige Finanzierungskonzept zunächst in zwei kleinen Tranchen testen, bevor wir dann zur Ziehung der großen Tranchen übergehen.

Yorkville investiert nach eigenen Aussagen, weil es unseren neuartigen Ansatz für vielversprechend hält und ein großes Marktpotenzial sieht. Für uns liegt der Vorteil darin, dass wir in einem Marktumfeld, das gerade für Mittelständler in der Geldvergabe extrem angespannt ist, ein höchst flexibles Instrument gefunden haben. Wir stärken nicht nur unsere Eigenkapitalbasis und die Entwicklung unserer Produktpipeline mit einem beachtlichen Betrag von bis zu zehn Millionen Euro, sondern entscheiden auch selbst, wann wir diese Mittel in welcher Höhe abrufen.

Nicht zuletzt dank dieses neuen Partners und seiner Eigenkapitalzusage können wir entspannter als mancher Wettbewerber in die Zukunft schauen, denn unsere Branche hat kaum noch Geldzufluss. Das kann ich Ihnen an einem Beispiel verdeutlichen: Nach Angaben des Venture-Capital-Panels flossen im 2. Quartal 2009 nur 4 Prozent des Venture Capitals in das Biotech-Segment. Gerade diese Forschungs- und Entwicklungs-intensiven Projekte brauchen aber dringend viel Geld.

Wir schauen deshalb entspannter in die Zukunft, aber ganz sicher nicht völlig entspannt. Der Mittelabfluss ist Tag für Tag sichtbar, und die Uhr, die seit dem ersten Tag tickt, tickt weiter. Aber den Topf mit neuem Kapital aus Finanzierungsrunden zu füllen, ist glücklicherweise nur eine von mehreren Optionen, die wir haben. Es gibt noch eine Reihe anderer: Ergebnisse zu erzielen, die einem Lizenzpartner Geld Wert sind, ist eine davon, umsatz- und ertragsträchtige Projekte oder Rechte zuzukaufen, eine andere.

Wir sind auf einem guten Weg, und wir haben mit Konzepten wie SEDA gezeigt, dass wir nicht nur in der Forschung innovative Konzepte verfolgen. Gleichzeitig haben wir mit dieser Maßnahme unterstrichen, dass wir vorausschauend und verantwortungsbewusst handeln.

Wir werden mit Nachdruck die Durchführung der Phase-II-Wirksamkeitsstudie für AX200 in der Indikation akuter Schlaganfall verfolgen, und parallel werden wir uns im Markt umschaun, wo sich erfolgversprechende Chancen in der Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen bieten. Wir sind dabei für alle Wege offen - vom Erwerb einzelner Rechte bis hin zu Übernahmen wie bei Amnestix. Wichtig ist allein, dass wir dabei verantwortungsvoll mit unserer Liquidität umgehen und die Erfolgsaussichten sorgfältig prüfen.

Vertrauen Sie uns, dass wir für den langfristigen Erfolg ihres Unternehmens auch weiterhin die richtigen Entscheidungen treffen, so wie unsere Großaktionäre mit der Zeichnung der rund 12 Millionen neuen Aktien vor einem Jahr und Yorkville, mit der Bereitschaft bis zu 10 Millionen Euro in uns zu investieren, ein deutliches Bekenntnis zur SYGNIS Pharma AG abgegeben haben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Es gilt das gesprochene Wort