

# **BIOTECH FAN INVESTMENT CLUB (BFIC)**

1 maart 2020

# Deel 1

## ‘Rode’ Biotechnologie en BFIC



# Waarom beleggen in de 'Rode Biotechnologie'? (1)

1. België/Vlaanderen: speler op wereldniveau

2. Socio-economisch belang

- Mogelijkheid tot ethisch verantwoord beleggen
- Economie: tewerkstelling op basis van 'hersenen'
- Bijdrage tot vooruitgang ziektebestrijding

## Waarom beleggen in de 'Rode Biotechnologie'? (2)

3. Ongekende en zeer grote kapitaalbehoefte vooraleer zekerheid op overleven, wat een hoge risicopremie voor investeerders met zich meebrengt.

4. De wil om investeringsaversie om te zetten in een doordacht evenwichtig investeren in een aantal boeiende bedrijven

## Focus BFIC

- ‘Rode’ Biotechnologie
- Vooral Benelux, en uitsluitend Europese bedrijven
- Beursgenoteerd (liefst in de Benelux)
- Bij recurrente winst worden de betreffende bedrijven na twee jaar uit de portfolio verwijderd

# Beleggingsstijl BFIC

- Lange termijn primeert, geen actief beleggen, wel “buy and hold”
- Focus op de onderneming, niet direct op de macro-economische context

# Werking BFIC (1)

## Leden

- Doelstelling: maximale diversiteit in expertise: markt, technologie, behoeftes, mogelijkheden voor financiering, werking beurs, netwerk, enz.
- Twee interactieve teams van elk acht actieve leden:
  - het *Investeringssteam* (ontwikkelt en beheert de modelportfolio)
  - het *Promoteam* (zorgt voor de promotie van het zelfbeleggen in biotech via de gerichte verspreiding van de modelportefeuille en de kennis daarrond)
- Mogelijkheid voor adviserende leden, niet investeerders

## Modelportfolio

Wordt opgebouwd met echte investeringen en echte kosten, maar met beperkte eenmalige kapitaalsinbreng per lid

## Werking BFIC (2)

### **Selectie bedrijven**

Gebeurt via zgn. 'scorecards' die op basis van verslagen van gespecialiseerde analisten worden opgesteld en geëvalueerd

### **Modelportfolio**

- Maximaal 15 lijnen
- Catalogering van de bedrijven in drie groepen (1\*,2\*\*,3\*\*\*), rekening houdend met voornamelijk onze risico-inschatting en met elk hun gewicht voor maximale investering en blootstelling
- Systematische rebalancing bij voldoende overschrijding
- Evenwicht in diversiteit tussen verschillende basistechnologieën (nanotech, stamcellen, small molecules... ) en sectoren (diagnostisch, therapeutisch ...)



## Werking BFIC (3)

### **Beheer**

- Portfolio en op te volgen bedrijven worden aan de leden van het *Investeringssteam* toegewezen
- De 'scorecards' zijn de basis voor het (her)evalueren van de bedrijven; voor de belangrijkste criteria van de scorecard: zie selectiecriteria
- Het *Promoteam* zorgt voor de verspreiding van de modelportefeuille en de kennis verzameld door het *Investeringssteam* (zie verder website)

### **Activiteiten**

- Periodieke vergaderingen
- Contacten met bedrijven en bedrijfsbezoeken
- Deelname aan relevante congressen en seminars

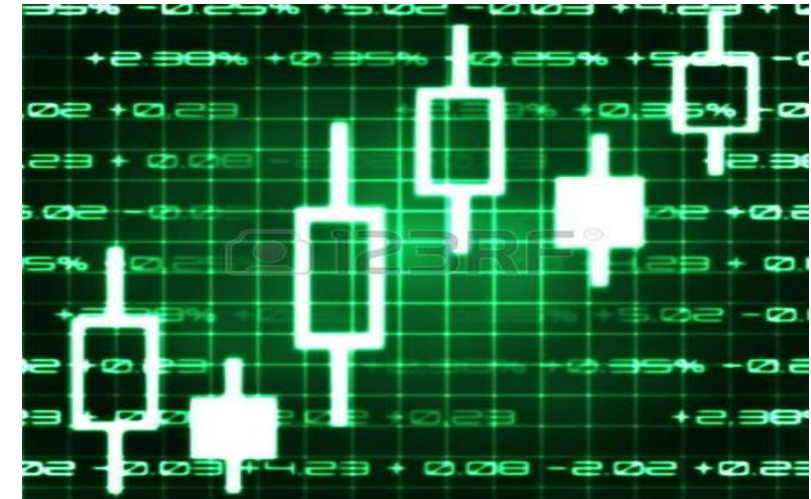
## Werking BFIC (4)

**BFIC website:** [www.biotechinvest.be](http://www.biotechinvest.be)

- De website wordt onderhouden en bijgewerkt door het *Promoteam*
- Iedereen kan registreren voor deze website en inzage krijgen in de modelportefeuille en de gevolgde biotech-bedrijven
- Via mail aan de geregistreerden worden de wijzigingen in de modelportefolio gemeld en relevante informatie bezorgd omtrent de gevolgde biotech-bedrijven

# Deel 2

## Selectiecriteria bedrijven



# Selectiecriteria bedrijven (1)

## 1. Financiële gezondheid (cash position)

- Pure harde cash is **nodig** zolang er geen product op de markt is (duurt vaak jaren)
- **Beursintroductie** is belangrijk, vaak de enige weg voor het ontwikkelen van eigen productlijnen. Is een middel om kapitaal op te halen aan hogere waardering, en een referentie bij latere kapitaalrondes via een private plaatsing (aangezochte institutionelen die via 'book building' biedingen doen op grote pakketten nieuwe aandelen); dit is cruciaal voor het verwerven van eigen middelen.
- Bij te weinig middelen: vaak **overname door groter farmabedrijf** aan vaak te lage prijs of onvoordelig partnership met ander farmabedrijf
- **Hoe meer geld in kas, hoe onafhankelijker en sterker** in eventuele onderhandelingen met '*big pharma*'

# Selectiecriteria bedrijven (2)

## 2. Partnering met (pharma)concern

- Hoewel veel bedrijven voldoende cash hebben voor verschillende jaren blijft het **uiterst moeilijk om zonder partner in fase III te geraken**. Vaak wordt alliantie aangegaan met een partner met als resultaat dat de partner de verkooprechten afkoopt tegen forse vergoeding (voorafbetaling + vergoeding ontwikkelingskosten)
- Dan volgt de uitbouw van een **verkoopdivisie**, meestal met een partner, behalve voor weesgeneesmiddelen
- Het is vaak **noodzakelijk** om een partnership aan te gaan met een **groter pharma- of biotechconcern** voor ontwikkeling en marketing
- Een partnership met een groter bedrijf is een **belangrijk validatiecriterium** voor de belegger

# Selectiecriteria bedrijven (3)

## 3. Partnering met (pharma)concern

- Meestal is een marktwaarde van >2 miljard nodig om alles in eigen handen te houden
  - \* Ca 250 - 1 miljard is nodig om het onderzoek in fase III te financieren. Zelfs al heeft men dat geld (bv. Galapagos) is er ook een passende structuur en kunde nodig voor het verkopen
  - \* Alleen bij zeldzame ziektes (waarvoor een 'weesgeneesmiddel' of 'orphan drug' nodig) is dit mogelijk. De enterprise value (EV) = market cap + de schulden. Maar verlieslatende biotechbedrijven krijgen geen leningen en hebben geen schulden. Dit is geen beletsel voor de kandidaat-overnemer, ook al is het bv. 10 miljard.
- Een verankering via sterke aandeelhouders is de enige echte bescherming, *maar daar zijn we nog helemaal niet.*

# Selectiecriteria bedrijven (4)

## 4. Nieuws

- Nieuwsberichten die het bedrijf naar buiten brengt zijn **zeer belangrijk** voor de koersontwikkeling (bv. uitkomst tests fase I, II of III)
- Ook berichten over **mogelijke partnering**
- De koers kan sterk reageren op positieve of tegenvallende uitkomsten (bepaalt in hoge mate de volatiliteit)
- Weinig of geen nieuws betekent vaak dat de koersbeweging meer weg heeft van een *flatliner* dan van een gezonde opgaande koersbeweging

# Selectiecriteria bedrijven (5)

## 5. Pijplijn

- Levensvatbaarheid en mogelijke groei van het bedrijf zit in de **breedheid van de pijplijn van de medicijnen** die het aan het ontwikkelen zijn
- Slechts **één of twee producten** in de pijplijn wijst wel op een 'focus', maar verhoogt het risico op mislukken van de ontwikkeling van het bedrijf
- Belangrijk is ook **hoe ver de producten staan in hun ontwikkeling**. Hoe verder een pijplijn is gevorderd hoe hoger de kans op succes; cijfers daaromtrent zijn voor de biotech gunstiger omdat het product dichterbij de mens staat. Er zijn zeker minder onaanvaardbare nevenverschijnselen en een gerichtere effectiviteit



# Selectiecriteria bedrijven (6)

## 6. Focus (1)

- De voorkeur **kan** uitgaan naar bedrijven met een **zekere focus**, of gebaseerd zijn op **één technologieplatform**
- Een bedrijf kan ook **verschillende technologieën** in huis hebben, of zich richten op ontwikkeling van verschillende ziektes die geen gemeenschappelijke basis hebben. Dit is helaas soms ook vaak het recept voor problemen
- Het **management moet dan ook vaak haar tijd en energie verdelen** over verschillende speerpunten, wat niet optimaal is
- Het vraagt ook vaak meer investeringen om alles tot een goed einde te brengen

# Selectiecriteria bedrijven (7)

## 6. Focus (2)

- Naast voorgaande bedenkingen is het ook belangrijk te kijken naar de **soort aandoening**. Aandoeningen m.b.t. het centraal zenuwstelsel (CNS, bvb. Alzheimer, Parkinson) zijn nog steeds moeilijk te behandelen. Deze bedrijven hebben nog niet veel doorbraken laten zien, en een aantal van hen zijn reeds de mist ingegaan
- Andere aandoeningen zoals **zeldzame ziektes, kanker en ontstekingen** (bv. reuma) laten een beter beeld zien, wat blijkt uit het aantal nieuwe medicijnen en therapieën; er is ook minder concurrentie

# Selectiecriteria bedrijven (8)

## 7. Management

- Moeilijke factor
- Ervaring in management met commerciële achtergrond, of met een netwerk in de farma-industrie is een noodzaak
- Een goede CFO is onontbeerlijk voor het onder controle houden van de kosten
- Ervaring heeft geleerd dat een oprichter van een bedrijf (vaak een wetenschapper) geen te lange periode de leiding mag hebben; vers bloed met ervaring bij andere bedrijven is zeker welkom
- **Algemeen: naarmate het biotechbedrijf groeit is er behoefte aan expertise in 'business development, finances en marketing'**

# Selectiecriteria bedrijven (9)

## 8. Verhandeld volume

Criterium voor de scorecard:

- quoting: 1: € 0-200K/dag  
2: € 200-1000K/dag  
3: € 1000-2000K/dag  
4: > € 2000K/dag

# Selectiecriteria bedrijven (10)

## 9. Elementen van de scorecard

- **cash/financiële gezondheid** (omvang, voldoende, break even ...)
- **partnering met (pharma)concern** (aantal, soort ...)
- **nieuws dat kan verwacht worden**  
(één product ?, meerdere, mijlpalen ...)
- **pijplijn** (meerdere, voldoende gevorderden ...)
- **focus** (één technologieplatform ?)
- **therapeutische indicaties** (voldoende bekende ziektes, voldoende grote markt, concurrentie ...)
- **management/team** (duidelijk leiderschap, ruime ervaring...)
- **marktwaardering** (niet duur, verhandeld volume, gevolgd door minstens twee analisten ...)