

# Die Spannung steigt

## Santhera will erstes Produkt auf den Markt bringen

CHRISTIAN MIHATSCH, Zürich

**Trotz der steigenden Kosten hat die Liestaler Biotech-Firma dank dem Börsengang immer noch genügend Geld in der Kasse.**

«Wir befinden uns an der Schwelle von einem Entwicklungs- zu einem Produktunternehmen», sagt Klaus Schollmeier, Chef von Santhera, anlässlich der Vorstellung des Jahresabschlusses 2007. Die Liestaler Biotech-Firma hat Mitte letzten Jahres in Europa, der Schweiz und Kanada die Zulassung für den Wirkstoff SNT-MC17 gegen Friedreich-Ataxie (genetisch bedingte Muskelerkrankung) beantragt. Schollmeier erwartet, dass Santhera die Zulassung im zweiten Halbjahr 2008 bekommt und das Produkt auf den Markt bringen kann.

In den beiden wichtigsten Märkten, der EU und den USA, hat Santhera für sein erstes Produkt den sogenannten «Orphan Drug»-Status erhalten. Orphan Drugs richten sich gegen sehr seltene Krankheiten, die für die grossen Pharmafirmen uninteressant sind. Von der Friedreich-Ataxie sind weltweit nur etwa 20 000 Patienten betroffen. Damit trotzdem in die Entwicklung von Medikamenten für derart seltene und deshalb «verwaiste» Krankheiten (orphan ist englisch für Waise) investiert wird, bieten die EU und die USA

Anreize: Offiziell als «Orphan Drugs» anerkannte Medikamente geniessen Marktexklusivität von zehn Jahren in Europa und sieben Jahren in den USA. Ähnlich wie bei patentgeschützten Medikamenten kann während dieser Zeit kein Konkurrent ein Nachahmerpräparat auf den Markt bringen.

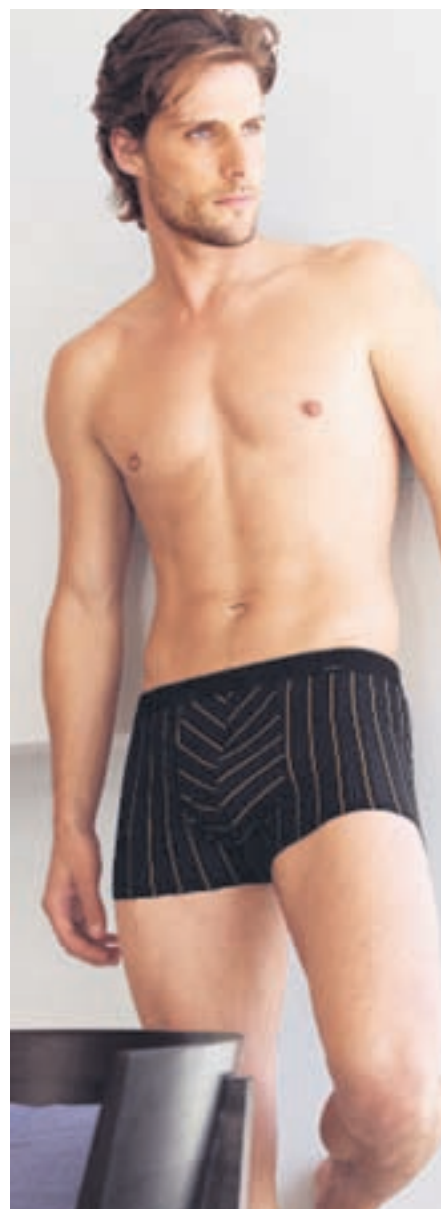
**ZUERST IN EUROPA.** Noch ist unklar, zu welchem Preis Santhera sein Produkt wird verkaufen können. Das Unternehmen schätzt das Marktpotenzial für Medikamente gegen die Friedreich-Ataxie auf weltweit 300 Millionen Euro. In Europa, wo das Produkt wohl zuerst auf den Markt kommen wird, ist die japanische Pharmafirma Takeda für das Marketing und somit auch für die Preisverhandlungen mit den Regulierungsbehörden verantwortlich. In den USA hingegen wird Santhera noch dieses Jahr eine eigene Vertriebsorganisation aufbauen, betrachten die Baselbieter doch die USA als ihren «Heimmarkt», wie Schollmeier sagt.

Geld genug ist dafür vorhanden: Santhera hat 106 Millionen Franken Bargeld auf den Büchern. Das mit dem Börsengang im 2006 eingenommene Geld musste noch nicht angebraucht werden. Bei Einnahmen von 11,7 Millionen Franken aus ersten Abschlagszahlungen von Takeda und Kosten von 42,8 Millionen Franken resultierte 2007 ein operativer Verlust von 31,1 Millionen Franken. Von den Ausgaben entfiel der Grossteil auf Forschung und Entwicklung. Santhera verfügt noch über drei weitere Produkte, die sich in der Phase 2, der Vorklinik, befinden und führt mit SNT-MC17 gegen Friedreich-Ataxie eine Phase-3-Studie in den USA durch.

Das Unternehmen beschäftigt weltweit 72 Personen, darunter fünf Biologie- und Chemiestudenten, die ein Praktikum absolvieren.

# Calida verdoppelt Gewinn

Der Wäschehersteller wächst vor allem im Ausland



**Knackig.** Die Zahlen des Wäscheherstellers Calida überzeugen.

**Die Gruppe sieht sich gut gerüstet, um auch in schwierigerem konjunkturellem Umfeld bestehen zu können.**

Der Wäschehersteller Calida hat im vergangenen Jahr den Gewinn mehr als verdoppelt. Die markante Steigerung führt das Unternehmen auf drei Hauptgründe zurück: den Wegfall des Reorganisationsaufwandes, der nach der 2005 erfolgten Übernahme des französischen Dessousherstellers Aubade angefallen war, geringere Fremdfinanzierungskosten und Massnahmen zur Steueroptimierung. Der Betriebsgewinn, der 2006 durch die Reorganisationsausgaben beeinträchtigt worden war, hat sich mehr als verdreifacht.

Der Calida-Umsatz stieg vor allem dank Wachstum in den Exportmärkten und im Retailgeschäft um 4,8 Prozent auf 232 Millionen Franken. Insgesamt habe der Exportbereich die stärkste Wachstumsdynamik aufgewiesen. Deutschland, Calidas wichtigster Absatzmarkt, wuchs um 9,5 Prozent. Der gesättigte Heimmarkt Schweiz konnte den Nettoerlös um 3,8 Prozent verbessern.

**STARTSCHWIERIGKEITEN.** Die Marke Aubade leidet aber noch unter Startschwierigkeiten. Bei der Dessoustochter sei im 2007 der Umsatz währungsbereinigt um 4 Prozent auf 74,5 Millionen Franken zurückgegangen. Die Gruppe unterhält 17 Aubade-Läden in Frankreich, Zürich

und Moskau. Im Jahr 2005 übernahm Calida den französischen Hersteller von Luxuslingerie Aubade. Die Integration sei im ersten Quartal 2007 mit der Produktionsverlagerung von Frankreich nach Tunesien erfolgreich abgeschlossen worden.

**HÖHERE DIVIDENDE.** «Heute präsentiert sich Calida als kerngesundes Unternehmen mit intakten Wachstumschancen», sagte Konzernchef Felix Sulzberger. Calida sei solide finanziert und praktisch schuldenfrei. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vom 9. April eine Erhöhung der Bruttodividende von fünf auf acht Franken vor.

Die Gruppe sieht sich gut gerüstet, um auch in schwierigerem konjunkturellem Umfeld erfolgreich bestehen zu können. Dabei setzt der Hersteller von BH, Unterhosen, Bade- und Sportwäsche sowie Kinderpyjamas weiterhin auf den Ausbau der Detailhandelsgeschäfte und die Internationalisierung. Dieses Jahr will die Gruppe Umsatz und Ertrag leicht steigern.

Sowohl Gewinn- als auch Umsatzentwicklung entsprechen weitgehend den Erwartungen von Analysten. Die Börse nahm den Calida-Abschluss wohlwollend auf. Am Morgen legte der Aktienkurs um bis zu zwei Prozent zu. Zum Börsenschluss notierte der Titel um 1,1 Prozent höher. AP/SDA

### SANTHERA IN ZAHLEN 2007

	in Mio. Fr.	Veränd. in %
Umsatz	11,7	+736
Geschäftsaufwand <sup>1</sup>	42,8	+42
Betriebsverlust	31,1	+9
Reinverlust	27,9	-1
Barreserven	106,6	-15
Abnahme der Barreserven	19,1	-31

<sup>1</sup> inklusive Aktienoptionen von 10,2 Mio. Fr. (2007) respektive 2,6 Mio. Fr. (2006)

ANZEIGE

**Spezialangebot bis 30. April 2008**

**Herzlich Willkommen bei der Basler Kantonalbank**

Profitieren Sie jetzt von unserem attraktiven **Welcome-Package<sup>1</sup>** für Anlagekundinnen und Anlagekunden und transferieren Sie Ihr Depot oder Ihre Hypothek zu uns.

- BKB-Privatkonto mit kostenloser Kontoführung
- Kostenlose Maestro- und Mastercard im 1. Jahr
- Individuelle Rundumberatung mit persönlicher Depotanalyse
- Kostenloser Transfer und Abwicklung aller Formalitäten beim Bankwechsel
- **Willkommensgeschenk:** 1 BKB-Partizipationsschein (Wert ca. CHF 115.-)

Zögern Sie nicht und testen Sie die vom Elite-Report mit «magna cum laude» **ausgezeichnete Vermögensverwaltung** der Basler Kantonalbank: 061 266 33 55, [www.bkb.ch/welcome](http://www.bkb.ch/welcome). Wir freuen uns auf Sie!

**PS:** Selbstverständlich stehen wir für Beratungsgespräche auch samstags oder ausserhalb der Bürozeiten zur Verfügung.

<sup>1</sup> Gilt bei Transfer eines Anlagevermögens von mind. CHF 20'000.- oder einer Hypothek zur Basler Kantonalbank

**BKB-Partizipationsschein: Eine nachhaltige Anlage**

**Basler Kantonalbank**  
fair banking