



PONTIS
Capital

Thomas Moser

**Investments in Unternehmen der
Industriellen Biotechnologie**



PONTIS
Capital



XENDEX
INSPIRING PEOPLE



KINAMU
THE MARKET SOLUTION FOR YOUR BUSINESS



liXto



ORIDIS Biomed



sensordynamics



EUCODIS
BIO SCIENCE



GAT | Microencapsulation
Generic Innovator



RF-iT
Solutions

Kurzvorstellung PONTIS Capital

Unabhängige Venture Capital Gesellschaft mit Fokus auf technologieorientierte Wachstumsunternehmen in den Bereichen ICT, Life Science und Cleantech

Aktiver Investor mit Lead- /Co - Lead Rolle

Region: DACH & CEE

Fokus auf skalier- und internationalisierbare

Geschäftsmodelle mit mittlerem Kapitalbedarf

Investments ab 1 Mio. bis 5 Mio. €

Aktuelles Portfolio: 9 Unternehmen (hauptsächlich Life Science und ICT)

SWOT Analyse

| | |
|---|---|
| <p>Strengths</p> <ul style="list-style-type: none">• breite Anwendungsmöglichkeiten in vielen Industrien• viele positive „case studies“• Vorteile eindeutig belegbar• Megatrend „Nachhaltigkeit“• von Konsumenten akzeptiert | <p>Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none">• für kleine Unternehmen noch keine etablierten Geschäftsmodelle & „role models“• subkritische Masse vieler SMEs• teilweise kleine Märkte• wenige, große Kunden |
| <p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none">• Paradigmenwechseln in der Chemieindustrie• Abhängigkeit von Öl• CO₂ abhängige Steuern• EU in dieser Technologie als Vorreiter | <p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none">• Beharrungsvermögen der etablierten Industrie• risikofeindliches Investitionsklima gefährdet weiteres Wachstum• konstant niedriger Ölpreis |

Positionierung in der Wertschöpfung

Wie weit soll ein Unternehmen integrieren ?

viele kleine Unternehmen ausschließlich in F&E tätig

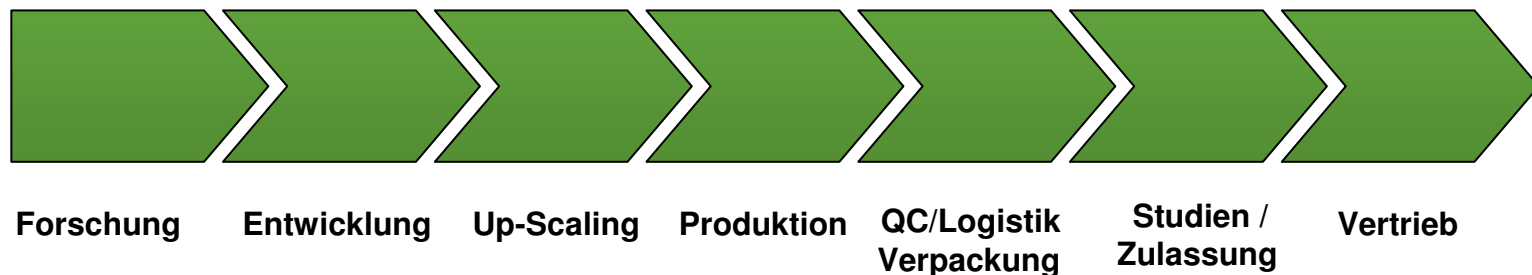
→ schwache Position

Vorwärtsintegration ist kapitalintensiv (Interdisziplinarität
ist teuer und erfordert gewisse kritische Masse)

(Strategische) Kooperationen als Alternative

Fokussierung auf bestimmte Märkte nötig

Öffentliche Förderung nicht auf Forschung beschränken



Märkte & Geschäftsmodelle

„Killerapplikation“ Biokraftstoffe: vor allem USA

Oligopol, extrem kapitalintensiv

Biobasierte Kunststoffe / Rohstoffe:

große Märkte, anlagenintensiv, hohe Interdisziplinarität

Pharma/Feinchemie: teilweise kleine, hochspezialisierte

Märkte, parallel zur API Entwicklung

Lebensmittel: große Mengen, Kostendruck, GMOs ?

Was ist am Kapitalmarkt positiv „verkaufbar“ ?

Beispiel Eucodis

Erstinvestment 2004 in integriertes Unternehmen mit starker Biopharma – Kompetenz,

Dienstleistungsaufträge und Entwicklungspartnerschaften sollten Cashflow Beitrag liefern

Kern Know-How liegt in der *in vivo* Rekombination mit sehr breiten Anwendungsmöglichkeiten

Spaltung des Unternehmens 2007 in Biopharma und Industrielle Biotechnologie

Neue Aufstellung mit neuen Investoren und neuem Management

Produktorientiertes Geschäftsmodell und stark kommerzielle Ausrichtung

Beispiel Eucodis – Lessons learned

**Fokussierung auf bestimmte Märkte nötig → zu breite
Diversifikation auf verschiedenste Industrien lenkt ab
Direkter Zugang zum Kunden auch für kleine
Unternehmen entscheidend, indirektes
Vertriebsmodell funktioniert oft nicht
Meilensteinorientierte Entwicklungspartnerschaften mit
großen Unternehmen sind sehr langwierig
Produktorientiertes Geschäftsmodell deutlich besser
skalierbar
„Nur Technologie“ auf Dauer nicht nachhaltig
Kommerzielle Ausrichtung der Unternehmensstrukturen
und Cashflow - Orientierung**



PONTIS Capital

Thomas Moser
Managing Partner

PONTIS Capital GmbH

Löwelstraße 12
A-1010 Wien / Austria

T +43 1 533 32 33-0
F +43 1 533 32 33-30

office@pontiscapital.at
www.pontiscapital.at