

# From Inception to Trade Sale: The Entrepreneur's Perspective

Joël Jean-Mairet, PhD

Co-Founding Partner  
YSIOS CAPITAL PARTNERS

V Foro de Política Farmacéutica Europea  
Madrid, May 25, 2009

# Company evolution – Snap shot

---

- 2001**
  - Operational start (Spin-off; Swiss Federal Institute of Technology, Zurich)
  - Seed financing round: EUR 2 million

- 2002**
  - First research collaboration with an antibody biotech company
  - Bridge financing round: EUR 1.3 million

- 2003**
  - Closed EUR 12 million series A round
  - Initiated collaboration to validate GlycoMAb in the clinic
  - First patent issued

- 2004**
  - Started three preclinical programs
  - First partnership with Roche Pharma
  - Production of clinical grade material for pilot Phase I/IIa trial comparing marketed antibody against the GlycoMAb-based next-generation molecule

- 2005**
  - Initiated clinical trial: first patient receives next-generation molecule
  - Complete the comparative Phase I/IIa study: technology proof of concept in man
  - Roche Group acquires GLYCART for EUR ~150 million (July 2005)

# Biotech sector

---

*Aprox. 150 core  
biotech companies  
in Switzerland*

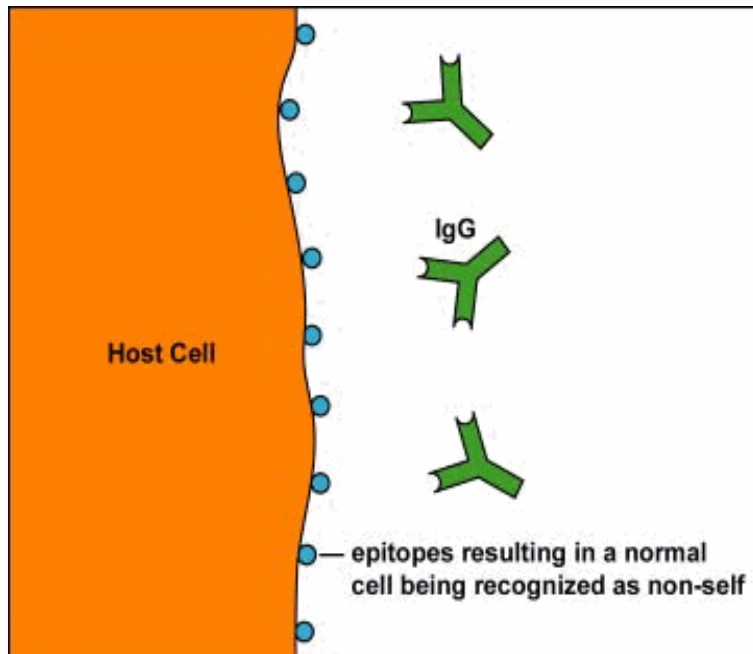
*Considering  
number of  
inhabitants and  
citation index...*

*5X larger than the  
US industry*

- Complex Industry
- Highly Competitive
- Large Markets
- Capital Intensive
- Long Term Investment
- New Industry: Genentech ~ EU biotech

# Known mechanisms of action- ADCC/CML/Apoptosis/neutralization

Antibodies recruit human immune cells to the diseased cell  
(Antibody-dependent cellular cytotoxicity)



GlycoMAb boosts this natural mechanism of action



Addition of human-like sugar leads to

A new generation of more potent antibody drugs

# Corporate strategy

---

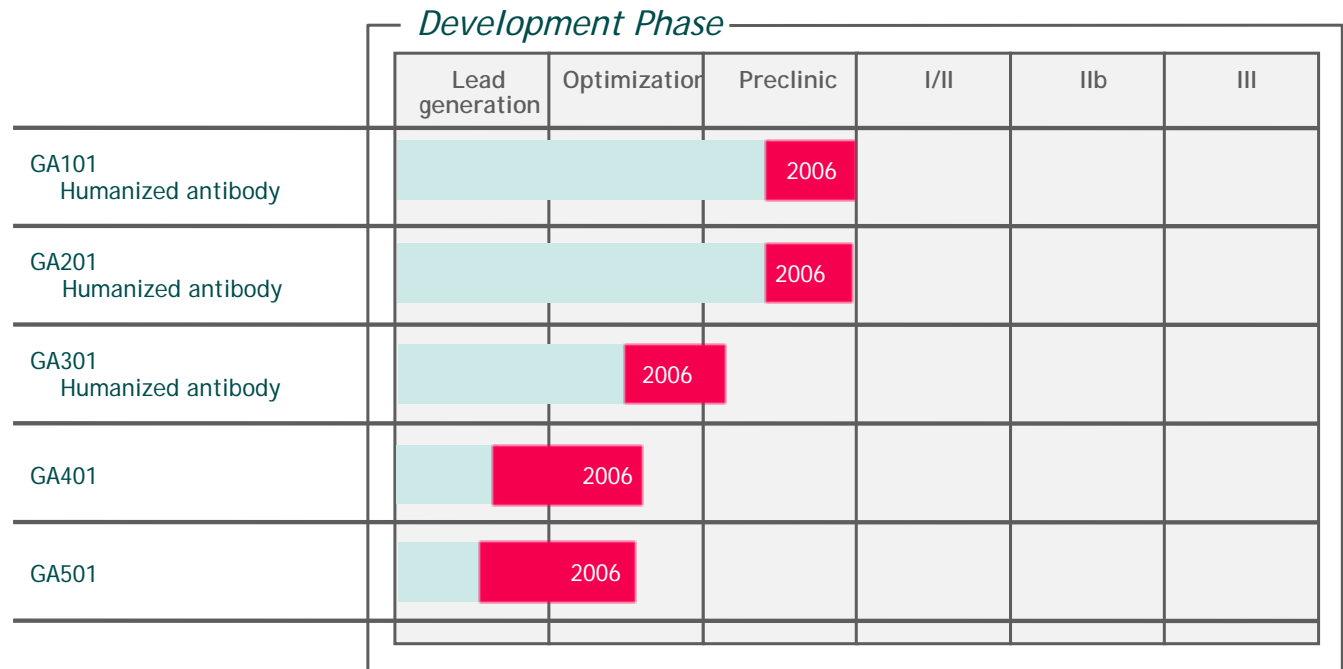
*Integrated antibody development company from target to early clinical trials*

- Focus on **clinically validated targets**
- Start with **best possible and clearly differentiated molecule** from day one
- Non-core tasks outsourced
- Technology validation by selective partnering
- Carefully limit the availability of the technology keeping all in process IP and key materials in-house

# Two Antibody Leads against clinically validated targets

*Preclinical pipeline targeting clinically validated antigens*

*Two proprietary antibodies to enter into the clinic in 2007*

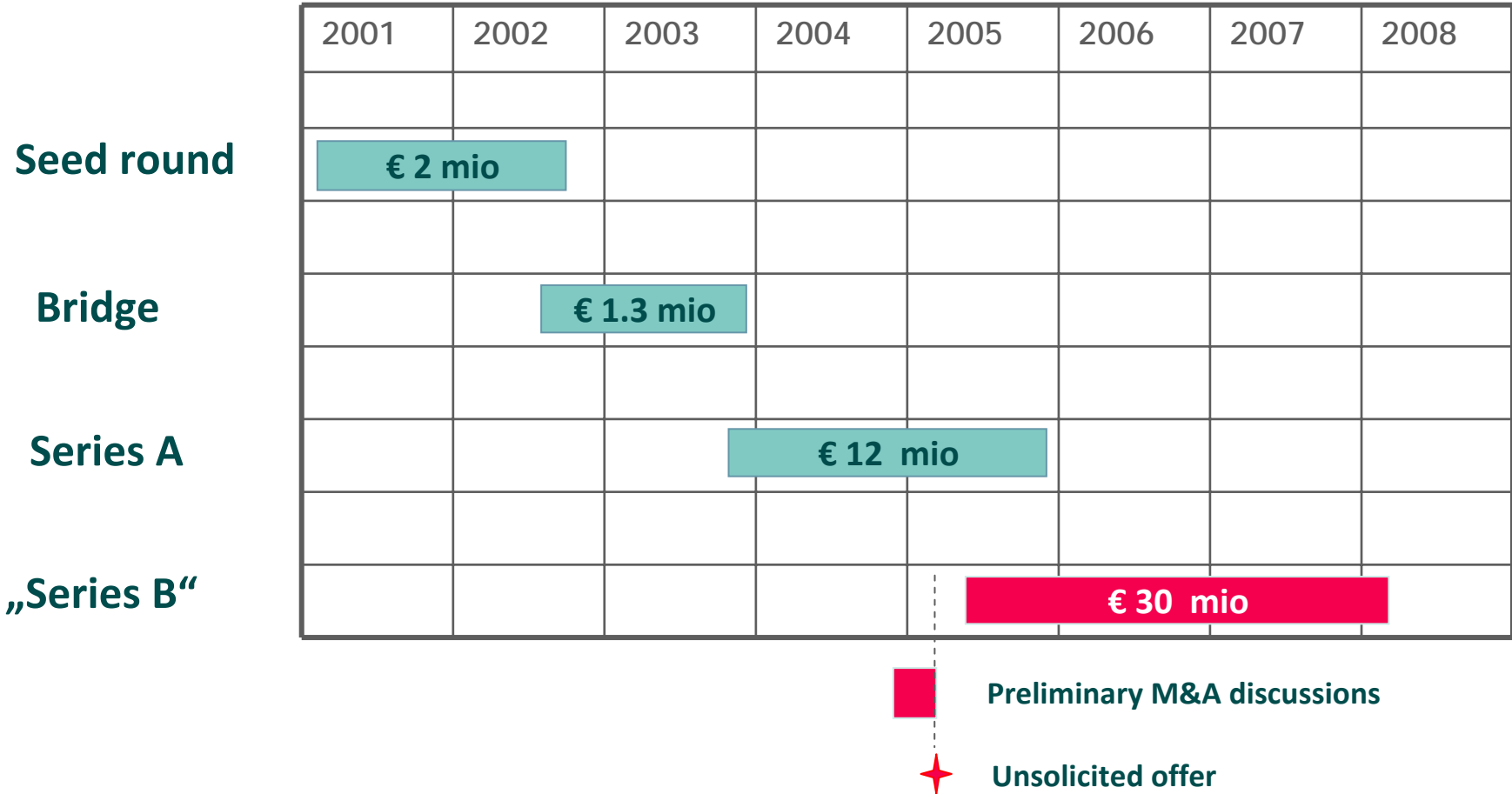


# Value proposition for potential acquirers or investors

---

- Unique technology to enhance the efficacy of antibodies
- Proprietary pipeline with three lead compounds
- Potential reduction of clinical trial attrition rate by starting with best possible antibody
- Possible impact in life-cycle management via patent extension
- Credible Management and Board with track record of creating value

# Original Financial Plan



# Trade Sale process - Main objectives of GLYCART

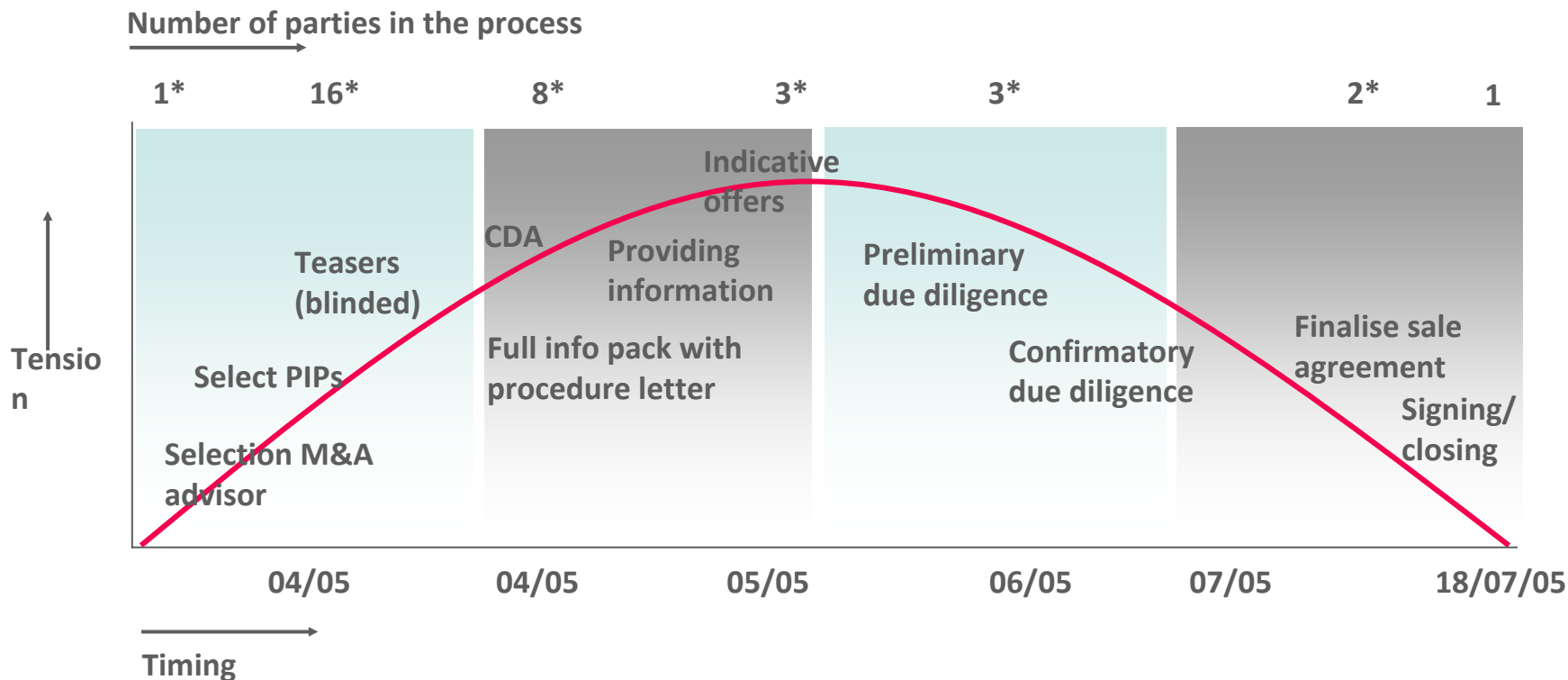
---

## Consideration

## Objective

Price	Obtain the highest possible share price
Fit / future stage	Partner that understands the business and able to give the additional scale
Timing	45 days to new offers, 90 days to completion
Confidentiality	No leakage into public domain of intended transaction, to ensure security of current offer
Secure current offer	Maintain the interest of current party and achieve highest price with lowest earn out component
Stakeholders	Take into account stakeholder objectives (e.g. employees)

# The full process was completed in less than three months



\* Number includes the frontrunner

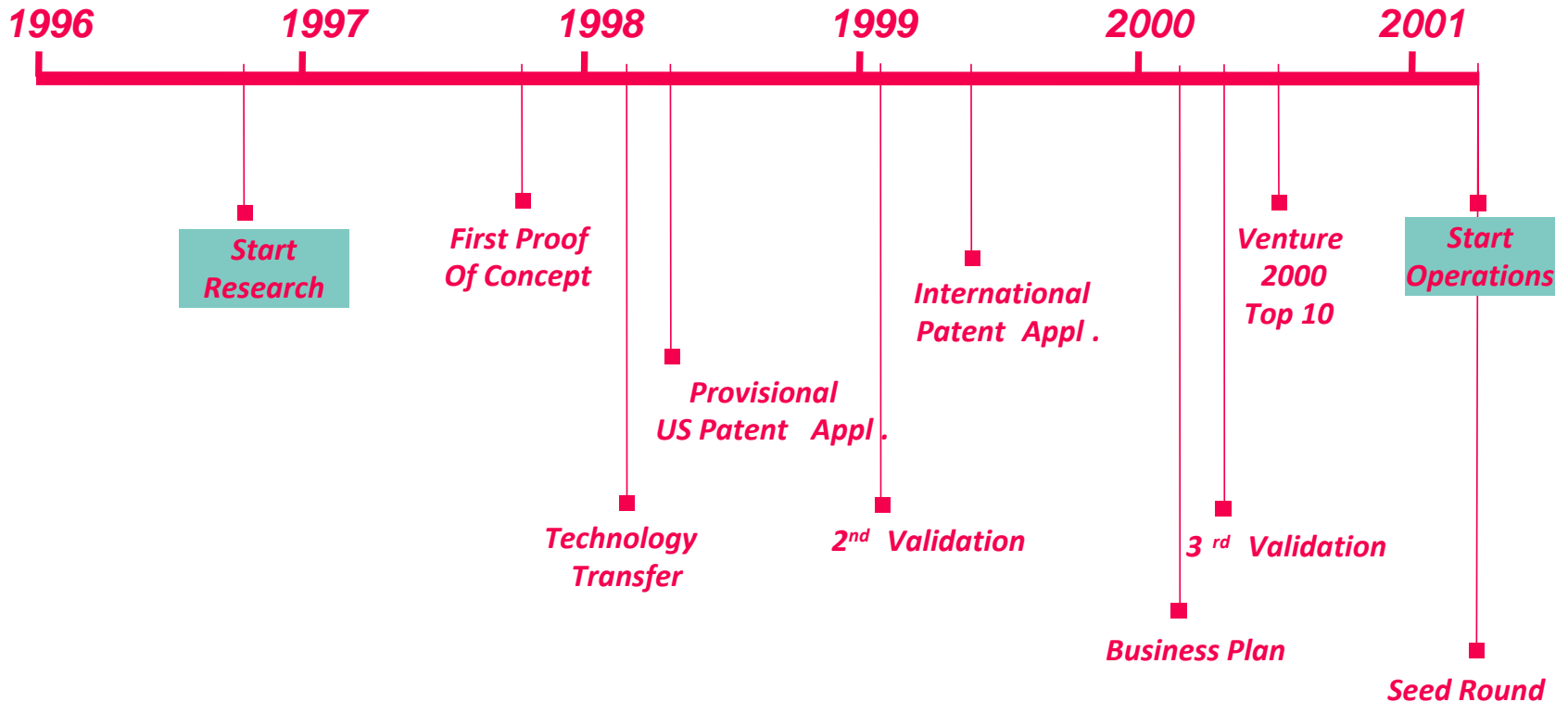
# Critical success factors for this deal

---

- Distinctive technology and compelling product pipeline
- Go to market only with front runner or at least with a strong expression of interest
- Interests of Shareholders and Management fully aligned
- Selection of the most suitable M&A Advisor
- Intensive preparation before launch of the process
- Strict process management
- Immediate disclosure of material items
- Total trust between all deal team members

# History from Start to Start

---



# Venture 2000 Business Plan competition: Coaching & outcome

---

Swiss Federal Institute of Technology (ETH Zurich) and McKinsey & Co.

- Coach (Dr. Georges Haas: former Head of R&D Preclinical development at Ciba Geigy)
- First step in network creation
- Wording, structure, source of specialized information
- Business plan gave solid view of the short term future
- Credibility
- Raised capital for starting operations

# Pitfalls & lessons learned

---

- Cultural difference between academia and industry
- Value creation should be a major driving force
- Use of foundations and government funds
- Hire the best people

# Key issues for corporate development (1)

---

## Operational

- Access to experienced and skilled personnel
- Access to suitable funding
- Access to specialized information  
(patent monitoring, market analysis, industry trends, ...)
- Access to laboratory space

1-15 FTEs	25 - 400m <sup>2</sup>	Academia
15-40 FTEs	400 - 1200m <sup>2</sup>	Specialized Science Parks

## Key issues for corporate development (2)

---

### Strategic

- Maintain innovative force
- Strategic partnerships
- Take advantage of simple corporate structure
- Solid communication

# GLYCART Team: THANKS!

---

Ackermann

Ast

**Brünker**

Buholzer

Carle

Emmenegger

Faccin

**Ferrara**

Forcellino

Gerdes

Grau

Grau

**Guarino**

Herbez

Hervé

Holenstein

Jäger

**Jean-Mairet**

**Karg**

Lutz

Daniela

Oliver

**Peter**

Patrick

Anna

Andreas

Erica

**Claudia**

Laurianne

Christian

Roger

Sandra

**Barbara**

Valentin

Karine

Fabian

Christiane

**Joël**

**Saskia**

Seraina

Martínez

**Moser**

Mössner

Nopora

Patre

**Püntener**

Rüegg

Schmidt

Sondermann

Späni

**Suter**

Thöni

**Umaña**

Unsin

van Puijenbroek E

Vetterli

Wagner

Wirth

Wittig

Zabaleta

Julia

**Samuel**

Ekkehard

Adam

Monika

**Ursula**

Priska

Carla

Peter

Manuel

**Tobias**

Sarina

**Pablo**

Gabi

rwin

Helen

Karen

Simona

David

Adriana

---

## Ysios Capital Partners SGECR, S.A.

---

**Una sociedad gestora de fondos de capital riesgo  
especializada en inversiones en ciencias de la salud y biotecnología**

# 01

## Ysios BioFund I / Ysios Capital Partners

---

<b>Management company</b>	Ysios Capital Partners SGECR SA
<b>Investment focus</b>	Innovations in healthcare and biotechnology
<b>Fund size</b>	€67 M(max. €80 M)
<b>Geographic area</b>	Spain (min 70%) and rest of the world (max 30%)
<b>Investment range</b>	€ 500'000 - € 7 mio
<b>Target portfolio size</b>	10-12 companies
<b>Investment phase</b>	Start up and development phases, few seed rounds
<b>First Closing</b>	August 2008
<b>Fund lifetime / investment period</b>	10 years / 5 years

# 01

## Ysios Biofund I / Inversores

- Ysios Biofund I cuenta con un patrimonio inicial de €67 M, aportado por distintos tipos de inversores:
  - Entidades financieras (con un 47% de la inversión), como Kutxa, a través de la sociedad CK Corporación Kutxa, S.L. y de su fondo de capital riesgo Sendogi Capital FCR, Banco Santander, La Caixa, Banesto y Caja Murcia.
  - Sociedades de desarrollo y promoción empresarial (21%), entre las que se encuentran la Sociedad de Desarrollo de Navarra (SODENA), el Institut Català de Finances y la Empresa Nacional de Innovación.
  - Family offices e inversores privados (16%), como es el caso de la familia Bernat y las sociedades Marmara Capital, S.L. y JV Risk Technologies, S.L., propiedad esta última de Antonio Vila Casas y Sebastián Julià.
  - Entidades de inversión colectiva y otros (16%), como Fonditel, el fondo de pensiones de telefónica.
- Ysios Capital Partners espera alcanzar los €80 M de patrimonio antes de S1 09.

### Tipo de inversor



# 02

## Ysios Capital Partners / Equipo

---

<b>Joël Jean-Mairet</b>	Socio	Doctor y Máster Bioquímica/ Biotecnología (ETH, Zürich)	GLYCART Biotechnology, Roche
<b>Julia Salaverría</b>	Socia	Lic. Económicas (UAM), Executive MBA (Univ. de Deusto), PADE (IESE)	Talde, Servicio de Estudios del Banco de España
<b>Josep LL. Sanfeliu</b>	Socio	Lic. Derecho (UPF) y LL.M. (Univ. Michigan), Global Executive MBA (IESE)	Almirall, Cuatrecasas, KPMG, Grupo SAR
<b>Paula Olazábal</b>	Gerente de Inversiones	Lic. Administración de Empresas y MBA (Instituto de Empresa)	Nmás1 y Sabadell Corporate Finance
<b>Raúl Martín Ruíz</b>	Gerente de Inversiones	Doctor y Máster Biotecnología molecular/ Biología Celular (UPV-EHU) Post-Doc Neuroquímica (IIBB-CSIC)	Almirall
<b>Marc Casellas</b>	Director Financiero	Lic. Económicas (Univ. Navarra) Máster en Dirección Financiera (EAE-UPC)	BCN Empren, Danone, PwC
<b>Karen Wagner</b>	Venture Partner	Doctora y Máster Biotecnología Molecular (Univ. Konstanz, Alemania)	McKinsey & Co, Glycart Biotechnology, Ingenium Pharmaceuticals, Roche

## 02

### Equipo/ Miembros independientes del comité de inversiones

---

#### Jacques Theurillat

- Consejero Delegado Adjunto Serono, VP Ejecutivo de desarrollo estratégico corporativo y miembro del CdA.
- Responsable de desarrollo global estratégico y política de licencias.
- Lideró la desinversión de la División de Diagnósticos de Serono y facilitó la venta de la división de productos OTC.
- Licenciado en Derecho por la Universidad de Madrid y la Universidad de Ginebra, Master en Finanzas y Experto Fiscal

#### Antonio Rubió

- CFO y Director de desarrollo corporativo de FLUIDRA.
- Director de planificación estratégica corporativa y miembro del Comité Ejecutivo de Laboratorios Almirall S.A.
- La Caixa, Consulting, McKinsey & Co y Arthur Andersen & Co.
- Ingeniero químico IQS, MBA por la Universidad de California, UCLA.

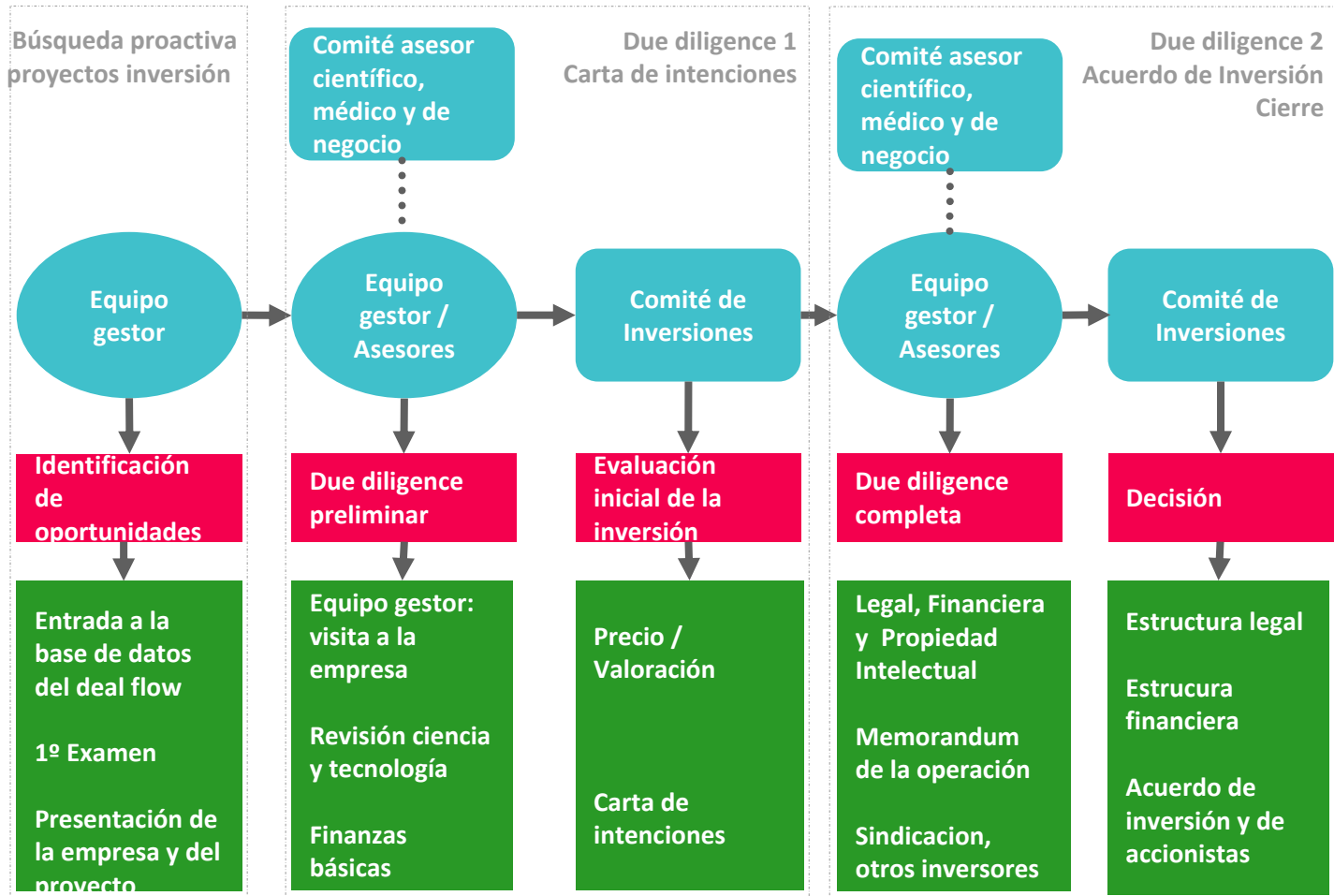
# 03

## Filosofía de Ysios Capital Partners

---

<b>Inversión máxima por compañía</b>	10% del patrimonio total del fondo (€ 6,7 M en este momento). Mayor importe sujeto a la aprobación del Comité de Supervisión del Fondo
<b>Inversiones de seguimiento</b>	Estructurará las operaciones de manera que siempre queden recursos para realizar inversiones de seguimiento (follow-ons), respetando siempre el límite máximo de inversión por participada.
<b>Inversión fuera de España</b>	Hasta un 30% del fondo podrá ser invertido fuera de España.
<b>Sindicatos</b>	Sindicatos internacionales de inversores especializados, adoptando Ysios el papel de líder o co-líder

# 04 Procedimiento de análisis, due diligence y decisión de las inversiones



# 05












































## Empresas participadas/Cellerix (i)



<b>Descripción de la actividad</b>	Desarrolla y produce medicamentos innovadores basados en el uso de células madre.
<b>Pipeline en agosto 2007</b>	2 productos en fase II (Ontaril para Chron y no-Chron), otro en fase I (Cx501) y otro en fase preclínica (Cx601).
<b>Ampliación de capital</b>	Agosto 2007 ampliación de capital de € 27,2M aportados por los inversores siguientes: Life Science Partners, Ventech, Ysios Capital Partners, Roche Venture Fund, Novartis Venture Fund, inversores preexistentes de Cellerix, y el equipo ejecutivo de Cellerix.
<b>Destino de los nuevos fondos</b>	Completar las fases clínicas en curso y llevar a fases clínicas los desarrollos actualmente en preclínica.
<b>Participación de Ysios en el Consejo de Administración</b>	Joël Jean Mairet es Presidente del Consejo de Administración de Cellerix en representación de YSIOS. Asimismo, lo es Jacques Theurillat, que a iniciativa de Ysios se ha incorporado al Consejo como miembro independiente con larga experiencia en el sector biotecnológico y en mercado de capitales.
<b>Características generales de la decisión de inversión</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Excelente equipo humano con experiencia contrastada en biotecnología y empresas farmacéuticas.</li><li>- Nicho de mercado atractivo, de baja competencia y orientación a una necesidad médica no cubierta</li><li>- Cartera diversificada de productos en desarrollo.</li><li>- Propiedad industrial sólida.</li><li>- Participación de los socios pre-existentes y de los ejecutivos de la compañía en la ronda de financiación.</li><li>- Calidad y especialización de los nuevos inversores.</li></ul>
<b>Hechos relevantes después de la inversión</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Octubre de 2007 licencia (€30 M) con Axcan para la licencia de Ontaril en USA, Canada y México.</li><li>- En 2008 obtención línea de crédito de € 10M de la británica ETV Capital.</li><li>- Se ha acabado de reclutar los pacientes de un estudio en fase III e inicio fase II de Cx501 inicio fase I Cx601.</li><li>- Segundo miembro CdA independiente, ex-ejecutivo de desarrollo de compuestos de Top 10 Farma.</li><li>- Actualmente levantando € 25M, que podría llevar a la empresa a flujos de caja positivos.</li></ul>

# 05

## Empresas participadas/Cellerix (ii): Otros inversores especializados

Inversores	Año fundación	Fondos gestionados (M€)	Empresas biotecnológicas en cartera
	1998	325	             
	1989	400	             
	1996	426	           

## Ysios Capital Partners / Datos de contacto



### Ysios Capital Partners S.G.E.C.R., S.A.

Parc Científic de Barcelona    Parque Tecnológico Miramón  
Carrer Baldiri Reixac, 10    Paseo Mikeletegi 56  
08028 Barcelona    20009 San Sebastián

Joël Jean-Mairet  
Socio  
[jjean-mairet@ysioscapital.com](mailto:jjean-mairet@ysioscapital.com)

Julia Salaverría  
Socia  
[jsalaverria@ysioscapital.com](mailto:jsalaverria@ysioscapital.com)

Josep Ll. Sanfeliu  
Socio  
[jsanfeliu@ysioscapital.com](mailto:jsanfeliu@ysioscapital.com)

[www.ysioscapital.com](http://www.ysioscapital.com)