

MagForce Nanotechnologies AG

Im Company – Talk: Dr. Uwe Maschek, CEO

„Sind mit Verlauf des Geschäftsjahres 2007 hochzufrieden“

Datum 16.04.2008

Aktiendaten:

Branche: Life Sciences
Marktsegment: Entry Standard
ISIN: DE000A0HGQF5

Kürzel: MF6

Aktueller Kurs: 49,80 €
Aktienzahl: 3.772.000
Market Cap.: 187,58 Mio. €

Aktionärsstruktur:

Nanostart AG	81,18%
Dr. Andreas Jordan	9,79%
Dr. Uwe Maschek	0,90%
Dr. Anne Maschek	0,90%
Führende Mitarbeiter	0,98%
Charité Stiftung	2,18%
Charité	0,71%
Free Float	3,37%

Finanzkalender:

29. 04 2008	Entry & General Standard Konferenz; Frankfurt am Main
April/Mai 2008	Veröffentlichung Jahresabschluss 2007
Juni 2008	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2007
3. Juli 2008	Hauptversammlung in Berlin

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
Ein Produkt der Mainvestor GmbH
Zeißelstr. 19
60318 Frankfurt
kontakt@mainvestor.de
V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle
Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!

mainvestor CHART



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Alle für 2007 geplanten Meilensteine erreicht.“
- „EU-weite Zulassung der Nano-Krebs®-Therapie für Anfang 2010 geplant.“
- „Einstufung als Medizinprodukt ermöglicht schnelles Zulassungsverfahren.“
- „Breites Anwendungsgebiet führt zu extrem hohem Marktpotenzial.“
- „Nano-Krebs®-Therapie soll bereits in 5 Jahren am Markt etabliert sein.“

MagForce Nanotechnologies AG

Hintergrund:

Die MagForce Nanotechnologies AG konzentriert sich auf die nanotechnologische Krebsbekämpfung. Dabei werden eisenoxidhaltige Nanopartikel, welche mit einer Aminosilanhülle versehen sind, in den zuvor lokalisierten Tumor injiziert. Anschließend werden die Nanopartikel durch ein hochfrequentes magnetisches Wechselfeld in Schwingung versetzt, wodurch Wärme entsteht, welche die Tumorzellen beschädigen oder zerstören kann. Je nach Höhe der erzeugten Temperatur innerhalb des Tumors kann die Methode entweder als Hyperthermie zur Unterstützung der konventionellen Behandlungsformen (wie Strahlentherapie und Chemotherapie) oder alleine als Thermoablation zur direkten Zerstörung der Tumorzellen eingesetzt werden. Das in der klinischen Entwicklung befindliche Therapiesystem ist bei einer Vielzahl von soliden Tumorarten einsetzbar, da alle Tumorzellen ab einer bestimmten Temperatur geschädigt bzw. zerstört werden können. Die gegenwärtige Produktpalette der MagForce umfasst die eisenoxidhaltigen Nanopartikel (Magnetofluid NanoTherm®) zur Injizierung in das Tumorgewebe, den Magnetfeld-Applikator (MFH®-300F) zur Erwärmung des Nanopartikel-beladenen Tumorgewebes, sowie eine Software für die Planung der Thermoablation (NanoPlan®). mainvestor Company Talk sprach mit Dr. Uwe Maschek, CEO der MagForce Nanotechnologies AG.

mainvestor: Herr Dr. Maschek, Ihre Zahlen zum Geschäftsjahr 2007 sind ja noch nicht veröffentlicht. Waren Sie mit dem Verlauf in 2007 generell zufrieden?

Dr. Maschek: Natürlich kann ich hierzu noch keine konkreten Zahlen nennen, aber wir können mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2007 mehr als zufrieden sein. Wir sind innerhalb der geplanten Ausgaben geblieben und haben unsere Studien im Bereich der Nano-Krebs® - Therapie weiter erfolgreich vorangetrieben.

mainvestor: Haben Sie denn alle für 2007 geplanten Ziele erreicht?

Dr. Maschek: Bis auf eine zunächst etwas langsamere Patientenrekrutierung bei einigen klinischen Studien, haben wir alle unsere Ziele erreicht. Das Jahr 2007 war für die MagForce richtungsweisend, was die Weichenstellung für eine erfolgreiche Kommerzialisierung der Nano-Krebs®-Therapie betrifft. Neben einem Listing im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse, auf das wir insbesondere im 1. Halbjahr intensiv hin gearbeitet haben, haben wir unseren Aufsichtsrat entsprechend neu ausgerichtet, den Vorstand erweitert und im September eine Kapitalerhöhung erfolgreich abgeschlossen. Auch und gerade was unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten angeht, haben wir im vergangenen Jahr bedeutende Meilensteine erreicht. Neben dem Start einer neuen Machbarkeits- und einer neuen Wirksamkeitsstudie haben wir im Dezember 2007 eine DIN-Zertifizierung unserer Nanopartikel-Produktion erhalten - eine wichtige Voraussetzung für die spätere Zulassung und Vermarktung der Therapie.

mainvestor: Was sind die nächsten Meilensteine, die Sie erreichen möchten?

Dr. Maschek: Wir möchten noch in diesem Jahr zum Abschluss der Patientenrekrutierung für unsere Studie zur Behandlung des Glioblastoms, der bösartigsten Gehirntumorart, kommen, so dass wir im nächsten Jahr bereits erkennen können, ob die Nano-Krebs®-Therapie bei diesen Patienten zu einer Überlebensverlängerung führen kann. Zusätzlich rechnen wir noch vor Ende 2008 mit dem Beginn einer ersten klinischen Studie mit unseren weiterentwickelten Nanopartikeln, die für eine noch höhere Wärmeentwicklung im Tumor sorgen sollen.

mainvestor: Wann ist mit einer Produktzulassung und ersten Umsätzen zu rechnen?

Dr. Maschek: Wie bereits erwähnt, befinden wir uns aktuell in einer Wirksamkeitsstudie zur Behandlung von Patienten mit Glioblastom-Rezidiv. Geplant sind die Studienauswertung und die entsprechende Einreichung der Zulassungsunterlagen noch für das 2. Halbjahr 2009, so dass mit der EU-weiten Zulassung bereits Anfang 2010 gerechnet werden kann.

mainvestor: Profitieren Sie bei der Zulassung davon, dass Ihre Produkte nicht als Arzneimittel, sondern als Medizinprodukte deklariert sind?

Dr. Maschek: Auf jeden Fall. Dies bedeutet einerseits, dass das zur Zulassung erforderliche Studienprogramm weitaus schneller und kostengünstiger durchgeführt werden kann, andererseits müssen wir nicht das aufwändige Zulassungsverfahren der Europäischen Arzneimittelagentur EMA durchlaufen. Wir müssen lediglich das so genannte CE-Kennzeichen erhalten, um unsere Produkte EU-weit vermarkten zu können.

mainvestor: Sind die für Ihre Forschung benötigten liquiden Mittel für die nächsten Jahre gesichert? Oder sind hier weitere Maßnahmen geplant?

Dr. Maschek: Da wir die parallele Durchführung mehrerer klinischer Studien bei einer Vielzahl solider Tumorarten planen, unsere Forschungsaktivitäten weiter intensivieren sowie die Markteinführung vorbereiten möchten, wird mittelfristig weiteres Kapital erforderlich sein. Allerdings ist es hier noch zu früh, um konkrete Maßnahmen zu nennen.

mainvestor: Wann wollen Sie den Break-Even erreichen?

Dr. Maschek: Dies ist von verschiedenen Faktoren abhängig, wie z. B. vom Verlauf und den Ergebnissen unserer klinischen Studien, vom Abschluss von Vertriebspartnerschaften und der Geschwindigkeit der Marktaufnahme. Insgesamt rechnen wir jedoch damit, dass wir schon relativ bald nach erfolgter Zulassung profitabel sein können, da man gerade in der Onkologie mit vergleichsweise kleinen spezialisierten Vertriebsmannschaften sehr erfolgreich sein kann. 2010 wird dies aller Voraussicht nach jedoch noch nicht der Fall sein.

mainvestor: Da Sie das Thema Vertrieb gerade ansprechen. Wie soll die Vermarktung der Produkte erfolgen?

Dr. Maschek: In den europäischen Hauptmärkten, also Deutschland, Frankreich und Großbritannien, möchten wir eine eigene Vertriebsmannschaft aufbauen. Für alle anderen Länder und Regionen, insbesondere auch für die USA und Asien, suchen wir Partner, die sowohl in weiterführende klinische Studien investieren können als auch über eine schlagkräftige Vertriebsorganisation verfügen.

mainvestor: Können Sie hierzu schon genaueres sagen?

Dr. Maschek: Selbstverständlich stehen wir mit potenziellen Partnern in ständigem Dialog und prüfen die Möglichkeiten, die sich uns bieten. Wir haben auch schon Anfragen aus den USA und China und ein konkretes Angebot aus Europa erhalten, jedoch noch keine festen Vereinbarungen getroffen. Generell werden wir umso günstigere Konditionen erhalten, je weiter wir mit unserem Studienprogramm fortgeschritten sind.

mainvestor: Ist in Kürze mit neuen Produktinnovationen zu rechnen?

Dr. Maschek: Unser erklärtes Ziel ist ja das Erreichen einer möglichst zeitnahen Marktzulassung. Wir konzentrieren uns also derzeit primär auf die Erlangung der EU-Zulassung für unser Therapieverfahren. Parallel dazu werden unsere Produkte natürlich stets weiterentwickelt. Zum einen werden unsere Nanopartikel optimiert, um noch höhere Temperaturen bei ausgewählten Tumorarten erreichen zu können. Zum anderen arbeiten wir auch an der Weiterentwicklung unseres Behandlungsgeräts, dem Magnetfeld-Applikator, um auch bei hohen Feldstärken, die bei bestimmten Patienten bzw. Tumorarten erforderlich sind, die ausgezeichnete Verträglichkeit der Therapie zu gewährleisten. Mittelfristig sollen unsere Nanopartikel auch zum gezielten Medikamententransport eingesetzt werden. Hierzu sollen z. B. Zytostatika, also die Substanzen, die im Rahmen einer Chemotherapie eingesetzt werden, an die Nanopartikel gekoppelt und erst im Tumor wärmeinduziert freigesetzt werden. Dies könnte den Einsatz der Chemotherapie entscheidend verbessern und die gefürchteten Nebenwirkungen minimieren, da die toxischen Substanzen ihre zerstörerische Kraft dann nur noch direkt im Tumor entfalten.

mainvestor: Durch welche Patente sind Ihre Produkte gesichert?

Dr. Maschek: Unsere Produkte sind durch zahlreiche Patente international in allen wichtigen Ländern geschützt, zum Teil mit einer Gültigkeit bis über das Jahr 2020 hinaus. Die Patente beziehen sich sowohl auf die Nanopartikel und deren Herstellung als auch auf die technischen Eigenschaften des Magnetfeld-Applikators. Erst neulich konnten wir die Patentansprüche eines unserer Mitbewerber, der australischen Sirtex Medical, in vollem Umfang abwehren. Das Europäische Patentamt hat dabei unserem Einspruch stattgegeben und das von Sirtex eingereichte Patent vollständig abgelehnt. Zur Erweiterung unseres IP-Portfolios wurden in 2007 außerdem zwei neue internationale Patentanmeldungen eingereicht.

mainvestor: Ist die Nano-Krebs®-Therapie ein Durchbruch in der Behandlung von Krebs?

Dr. Maschek: Es ist ein gänzlich neuer Ansatz, der das Potenzial besitzt, sich neben den drei Standardverfahren, Operation, Strahlen- und Chemotherapie, als vierte, gleichwertige Säule zu etablieren. Die Nano-Krebs®-Therapie soll dabei sowohl alleinstehend als Mono-Therapie als auch in Kombination mit einer der gerade genannten Behandlungsformen eingesetzt werden können. Somit bietet sie dem Arzt ein breites Spektrum von Anwendungsmöglichkeiten. Ein entscheidender Vorteil ist zudem, dass keine Kreuzresistenzen zu den konventionellen Therapieverfahren bestehen, d.h. ein Tumor, der nicht mehr auf Bestrahlung oder Chemotherapie anspricht, kann nach wie vor durch Wärme zerstört werden. Die Wärme kann sogar dafür sorgen, dass Radio- und Chemotherapie wieder wirken, da erhitzte Tumorzellen dadurch besser angreifbar werden.

mainvestor: Also eine sinnvolle Ergänzung zu Chemotherapie und Bestrahlung?

Dr. Maschek: Die Nano-Krebs®-Therapie kann sowohl Ergänzung als auch – in bestimmten Fällen – eine Alternative zu Chemo- und Radiotherapie sein, nämlich dann, wenn von den konventionellen Verfahren keine ausreichende Wirkung mehr erwartet werden kann oder man den Patienten noch nicht oder nicht mehr den Nebenwirkungen dieser Therapieverfahren aussetzen möchte. Wir wissen schon heute, dass die Nano-Krebs®-Therapie sehr gut verträglich ist, keine der klassischen Nebenwirkungen von Radio- und Chemotherapie, wie Erbrechen, Knochenmarksuppression und Haarausfall, wurden bisher beobachtet, womit aufgrund des Wirkmechanismus auch nicht gerechnet werden muss.

mainvestor: Nanopartikel im Körper. Ist das nicht bedenklich?

Dr. Maschek: Die Nanopartikel der MagForce wurden dahingehend entwickelt, dass sie äußerst reaktionsträge sind, d.h. sie bewirken im Organismus keine pharmakologischen Veränderungen. Sie verhalten sich eher wie kleine Implantate. Auch bei Patienten, die schon vor über 4 Jahren mit unseren Nanopartikeln behandelt wurden, konnten keine schädlichen Auswirkungen auf den Stoffwechsel festgestellt werden.

mainvestor: Welche Krebsarten können mithilfe dieser Technologie behandelt werden? Wie hoch schätzen Sie ihr Marktpotenzial?

Dr. Maschek: Theoretisch können mit unserem Therapieansatz alle soliden, also festen, Tumore behandelt werden, und diese machen die absolute Mehrzahl der Krebserkrankungen aus. Lediglich Krebserkrankungen des blutbildenden Systems, wie Leukämien und Lymphome, entziehen sich derzeit unserem Behandlungsverfahren. Somit ist die mögliche Anzahl der behandelbaren Patienten weitaus größer als mit den in der letzten Zeit neu eingeführten Behandlungsmethoden, wie z. B. mit monoklonalen Antikörpern oder mit Angiogenese-Inhibitoren, die die Versorgung des Tumors unterbinden sollen. Daraus, dass viele dieser Neueinführungen trotz des eingeschränkten Einsatzgebietes Umsätze in Milliarden-Höhe erzielen, wird das Marktpotenzial unseres Therapieverfahrens besonders deutlich. Anzumerken ist allerdings, dass aufgrund des Medizinprodukte-Status etwas niedrigere Preise erzielbar sein werden. Jedoch könnte sich auch dies als Marktvorteil herausstellen, da niedrigere Kosten die Akzeptanz durch Ärzte und Gesundheitsbehörden erhöhen sollten.

mainvestor: Auf diese Idee sind inzwischen bestimmt auch andere Unternehmen gekommen? Besteht nicht die Gefahr, dass Ihnen jemand bei der Zulassung zuvor kommt?

Dr. Maschek: Hier sehen wir im Moment keine Gefahr. Zwar gibt es weltweit einige andere Unternehmen, die sich mit Nanopartikeln und deren Einsatz im Rahmen einer Wärmebehandlung beschäftigen, uns sind allerdings keine Unternehmen bekannt, die damit auch schon Patienten behandelt haben. Wir hingegen haben damit eine bereits über vierjährige Erfahrung und befinden uns in fortgeschrittenen klinischen Studien. Zudem müssen die Nanopartikel ganz bestimmte Eigenschaften haben, die ihren Verbleib im Tumorgewebe gewährleisten. Darüber hinaus muss natürlich auch noch ein Behandlungsgerät zur Verfügung stehen, das über lange Zeit extrem hohe Magnetfeldstärken erzeugen kann. Auch diesbezüglich ist uns kein Unternehmen bekannt, das bereits ein vergleichbares Gerät klinisch eingesetzt hat.

mainvestor: Lassen Sie uns zum Abschluss noch einen kurzen Blick in die Zukunft werfen. Wo sehen Sie MagForce in 5 Jahren?

Dr. Maschek: Wir hoffen, dass sich die Nano-Krebs®-Therapie in fünf Jahren bereits breit am Markt etabliert hat und in vielen Ländern weltweit bei einem breiten Spektrum solider Tumore eingesetzt wird. Damit würden dann nicht nur unsere Investoren, sondern auch viele schwerkranke Patienten von unseren Anstrengungen und Fortschritten der vergangenen Jahre profitieren.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.