



Investor Story

www.tradecentre.de



Das Vorstandsinterview Curasan - CEO Hans Dieter Rössler

16.06.2009

Unternehmensvisionen sind die Quelle von Wachstum. Der Aktienkurs reflektiert die zukünftigen Wachstumserwartungen eines Unternehmens. Wir fragen Unternehmenslenker nach den Strategien, mit denen sie ihr Unternehmen auf den Wachstumspfad führen wollen.

Die **curasan AG** entwickelt, produziert und vertreibt Produkte aus dem zukunftsorientierten Bereich der Regenerativen Medizin. Diese finden Verwendung in der Knochen- und Geweberegeneration, Gewebezüchtung, Wundheilung und Arthrose und richten sich an Orthopäden, Traumatologen, Unfallchirurgen, Wirbelsäulenchirurgen, Sportmediziner wie auch an Implantologen, Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgen und andere zahnchirurgisch Tätige.

Hauptprodukt bei den Biomaterialien ist das synthetische Knochenaufbaumaterial Cerasorb®, das zwischenzeitlich zu einer Dachmarke für unterschiedliche Produktvarianten entwickelt wurde. Cerasorb® wird in einer eigenen Produktionsstätte in Frankfurt hergestellt. Im dortigen Produktions- und Entwicklungszentrum arbeitet das curasan F&E-Team an Weiterentwicklungen und neuen Produkten. Diese werden in den nächsten Jahren zur Marktreife gelangen und über gut positionierte Vertragspartner in verschiedenen Teilmärkten vertrieben werden



Im Interview

Hans Dieter Rössler
CEO Curasan



Herr Rössler, die Börse feierte den Verkauf des Dentalgeschäfts etwas verzögert als Befreiungsschlag. Der Aktienkurs hat sich in den letzten Monaten verdoppelt. Teilen Sie die Euphorie der Börse oder würden Sie den Optimismus lieber etwas bremsen?

Die Kursverdoppelung lief auf der Basis von 3 Säulen ab. Als erstes hat der Markt als Ergebnis der Finanzmarktkrise erkannt, wie bedeutend eine sehr gute Liquidität, wie sie Curasan aufweist, in der heutigen Zeit ist. In der zweiten Stufe wurde zunehmend verstanden, dass wir über eine gut gefüllte Produktpipeline verfügen, deren Inhalt sich großteils bereits nahe der Marktreife befindet, daher nur noch geringe Restrisiken bis zur Realisierung aufweist, deshalb auch nur noch überschaubare Investitionen erfordert und deren Wert in der Marktkapitalisierung nicht einmal ansatzweise enthalten ist. In der dritten Stufe wurde das sehr erfreuliche Geschäftsergebnis 2008 gewürdigt und honoriert, dass die Neuausrichtung des Unternehmens erfolgreich umgesetzt wurde.

Sie wollen jedes Jahr ein neues Produkt zur Marktreife bringen. Wie hoch belaufen sich die Investitionskosten von der Idee bis zur Marktreife?

Die Kosten sind von Projekt zu Projekt sehr unterschiedlich. Wir rechnen in den nächsten 4 Jahren mit durchschnittlich 1,1 Millionen € p.a., um wenigstens 6 Produkte zur Marktreife zu führen. Die Ausgaben pro Jahr können dabei sehr schwanken. Der relativ geringe Betrag resultiert aus dem Umstand, dass die Entwicklungen schon sehr weit fortgeschritten und alle Projekte zudem staatlich gefördert sind.

Für welche Ihrer Produkte sehen Sie langfristig das höchste Potential?

Unsere neuen Produkte sind schwerpunktmäßig für den Markt der Knochenregeneration bestimmt. Das momentan bestehende Marktvolumen beträgt nach Schätzung diverser Marktforschungsinstitute etwa 500 Millionen Euro und wird weiterhin kontinuierlich wachsen. Unsere neuen Produkte sind als gleichgewichtig anzusehen, wenn es darum geht, hiervon einen entsprechenden Anteil zu gewinnen. Wichtig wird es dabei sein, dass die Neuentwicklungen optimale Bedingungen für die neuen Therapieansätze, die derzeit in der Erprobung und zum Teil auch schon in der klinischen Anwendung befindlich sind, bieten. Da die Regeneration von Knochen in der Regel 6 bis 24 Monate dauert und sehr große Defekte heute noch nicht mit neugebildetem Knochen heilbar sind, kommen zunehmend gentechnologisch hergestellte Wachstumsfaktoren, sogenannte BMPs, zum Einsatz, um die Heilungszeiten zu verkürzen und das Ausmaß der Knochenneubildung positiv zu beeinflussen. Deshalb müssen Knochenersatzmaterialien an die geänderten Umfeldbedingungen angepasst und zu Knochenaufbaumaterialien werden, in dem sie z.B. schneller ab- und zu neuem Knochen umgebaut werden können. Die Therapie mit BMP ist jedoch risikobehaftet und sehr teuer. Deshalb wird nach Alternativen geforscht. So wird in jüngerer Zeit vermehrt patienteneigenes Knochenmark verwendet. Auch hierbei muss ein Knochenaufbaumaterial verwendet werden, das an diesen Kombinationspartner angepasst sein sollte. Ein breites Feld ist auch die Stammzellenforschung. Aus Stammzellen gewonnene knochenbildende Zellen (Osteoblasten) verfügen über ein erhebliches Potential in der Knochenregeneration. Hier konnten wir bereits zeigen, dass sich diese Zellen auf unseren Knochenersatzmaterialien besonders gut vermehren lassen.



Wie hoch schätzen Sie das Marktpotenzial für Ihr Kernprodukt Cerasorb, sagen wir, in etwa 5 Jahren?

Das Marktpotenzial ist nicht die entscheidende Größe, da bereits ein Marktvolumen besteht. Welchen Anteil Cerasorb hieran gewinnen kann, hängt insbesondere davon ab, welches Unternehmen wir für den Vertrieb in der Orthopädie/Traumatologie gewinnen können.

Was macht Ihr Knochenaufbaumaterial besser als das Ihrer Konkurrenten, welche das Knochenaufbaumaterial aus Human- oder Rinderknochenherstellen?

Aus Leichen- oder Rinderknochen hergestellte Materialien sind Knochenersatz, da sie lediglich als Fremdkörper im Knochen integriert werden und somit den Knochen reparieren anstatt ihn zu regenerieren. Cerasorb wird vollständig resorbiert (abgebaut) und schrittweise von körpereigenem Knochen ersetzt. Es ist vollständig synthetisch und besteht aus dem Hauptbestandteil des Knochens, dem Betatrikalciumphosphat.

An Materialien biologischen Ursprungs werden erhöhte Sicherheitsanforderungen gestellt, da sie grundsätzlich die Gefahr in sich bergen Unverträglichkeitsreaktionen auszulösen oder Krankheiten zu übertragen. Um diese Risiken auszuschließen, bedarf es vielfältiger Maßnahmen, die von vornherein bei einem synthetischen Material entfallen und somit hierfür auch keine mögliche Fehlerquelle darstellen. Außerdem bringt die Natur immer wieder neue Krankheitserreger hervor; erfolgreich bekämpfen kann man jedoch nur das, was bekannt und experimentell beherrschbar ist. Es bleiben also Restrisiken, die mit Cerasorb von vornherein vermieden werden.

Vor dem Hintergrund aufwendiger und teurerer Therapien, wie sie mit BMP, Knochenmark und Stammzellen zum Teil bereits bestehen und in den nächsten Jahren enorm an Bedeutung gewinnen werden, haben solche nicht resorbierbaren Knochenersatzmaterialien künftig nur noch eine sehr eingeschränkte Existenzberechtigung. Warum sollte man sich damit zufrieden geben, körperfremdes Material beschleunigt in neu gebildetem Knochen zu integrieren, wenn man eine vollständige Heilung mit körpereigenem Knochen erreichen kann.

Wie schätzen Sie die Marktlage für die gesamte Branche ein?

Die Weltbevölkerung nimmt zu und der Altersdurchschnitt steigt, allen Krisen zum Trotz. Von einem Einbruch müssen wir nicht ausgehen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten muss jedoch unterstellt werden, dass der Markt langsamer wächst als wir es bislang gewohnt waren.



In Auslandsmärkten sind Sie noch relativ schwach vertreten. Wie sieht Ihre Expansionsstrategie aus? In welchen Regionen werden Sie demnächst zur Attacke blasen?

Das Bild täuscht ein wenig, da wir einen erheblichen Anteil unserer Umsätze mit deutschen Vertriebspartnern erzielen und von diesem „Inlandsumsatz“ ein Teil in den Export geht. Die tatsächliche Exportquote dürfte bei 35 bis 40 % liegen und soll in den nächsten Jahren deutlich steigen, da die Summe der dortigen Marktvolumina deutlich größer als der deutsche Markt ist. Schwerpunkt bilden dabei kurzfristig die EU-Staaten und USA, mittelfristig Japan, wo wir vor kurzem das Patent für Cerasorb erhalten haben.

2009 planen Sie bereits mit einem leicht positiven Cashflow. Heißt das auch Ihre Aktionäre können demnächst mit kräftigen Dividendenausschüttungen rechnen?

Dividenden werden wir erst nach der Nutzung der Verlustvträge, die wir durch das sehr positive Ergebnis in 2008 schon deutlich reduziert haben, ausschütten. Bis dahin werden wir die künftigen Erträge zur Aufrechterhaltung unserer sehr guten Eigenkapitalquote und zur Forcierung unserer Entwicklungsprojekte einsetzen.

Was können Ihre Aktionäre noch erwarten?

Einen kontinuierlichen news flow, der das Interesse an der Aktie hoch halten und noch weiter steigern wird. Dazu gehört voraussichtlich die Marktreife unseres Systems zur Herstellung von patienteneigenen Wachstumsfaktoren zur Optimierung der Regeneration von Haut- und Knochendefekten und die Zulassung eines Knochenersatzmaterials mit speziellen Eigenschaften für die zahnärztliche Implantologie, beides noch in diesem Jahr. Ab 2010 wollen wir jedes Jahr wenigstens eines der in der Pipeline befindlichen Produkte an gut positionierte Vertriebspartner herauslizenzieren und über Downpayments und Royaltypzahlungen eine zeitversetzte Amortisation unserer Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen erreichen sowie ein überproportionales Umsatzwachstum über die damit verbundenen Lieferverträge.

Haben Sie bereits Curasan-Aktien gekauft bzw. werden Sie in naher Zukunft mit Ihrem privaten Vermögen auf einen steigenden Aktienkurs setzen?

Ich bin der größte Aktionär der Curasan AG und in der Familie liegen weitere Anteile. Die sehr positive und völlig gegen den Markt verlaufende Kurssteigerung ist auf den Einstieg privater und institutioneller Investoren und ein deutlich gestiegenes Handelsvolumen zurückzuführen. Hierzu bedurfte es keiner Käufe von meiner Seite und diese sind auch für weiter steigende Aktienkurse nicht erforderlich. Unser Barvermögen, die noch ausstehenden Restkaufpreiszahlungen, das bestehende Geschäft und der Wert der marktnahen Pipeline lassen noch einigen Spielraum für weiter steigende Kurse, wie Ihre Leser auch dem neuen SES-Research mit einer Kaufempfehlung und einem Kursziel von 4,10 € entnehmen können.

Herr Rössler, wir bedanken uns für das Gespräch!