

Xlife-Tochter Veraxa stürzt nach IPO ab

ANALYSE ZUM BÖRSENGANG Das Debüt des Biotech-Unternehmens wirft Fragen auf. Investoren wollten kein Geld in die sehr frühe Pipeline stecken.

RUPEN BOYADJIAN

Der Börsengang von Veraxa Biotech durch Fusion mit einer bereits kotierten Mantelgesellschaft (Spac) ist gemessen an der Kursentwicklung zunächst positiv verlaufen. Das in Zürich domizilierte Unternehmen mit operativem Schwerpunkt in Heidelberg ist die wertvollste Beteiligung der an der SIX kotierten Xlife Sciences.

Am ersten Handelstag nach der Fusion von Veraxa mit dem Spac ist der Kurs von rund 17 auf fast 25 \$ geklettert. Nach zwei Tagen auf und ab bei etwas tieferen Kursen, stürzten die Aktien aber auf rund 10 \$ und an den folgenden Handelstagen weiter ab. Am Montag schlossen sie bei 4.14 \$.

Auf Anfrage bezeichnet Xlife-Sprecher Dennis Fink den Absturz als Resultat von «primär typischen Marktdynamiken bei neu börsennotierten Unternehmen». Ein «vergleichsweise geringer Streubesitz» sowie die «Dynamik der frühen Handelsphase» könnten zu «überproportionalen Kursbewegungen» führen. Zudem hätten Leerverkäufe den Kurs gedrückt.

Analyst sieht Kurs bei 5\$

Möglich ist, dass eine Analyse auf der Plattform Seeking Alpha, wo zahlreiche Anlageexperten Tipps abgeben, den Kurssturz ausgelöst hat. Der Autor bezeichnete die Aktien auf dem Niveau über 20 \$ als überbewertet.

Er sah den fairen Wert bei 5.11 \$ und begründete das damit, dass sich Veraxas Hauptproduktkandidat VX-A901 erst in der ersten von drei klinischen Entwicklungsphasen befindet. Der Antikörper wird an



Veraxas Hauptproduktkandidat soll gegen einen aggressiven Blutkrebs helfen.

Patienten mit dem Blutkrebs akute myeloische Leukämie (AML) getestet. Erste Zwischenresultate waren gut, doch die Studie ist noch nicht abgeschlossen, das Risiko des Scheiterns in den weiteren Entwicklungsphasen noch sehr hoch.

Bei den weiteren Produktkandidaten, alle noch in der präklinischen Entwick-

lung, ist das Risiko noch höher. Xlife-Sprecher Fink streicht hingegen das Potenzial der eigenen Technologieplattformen (Bi-TAC) zur Generierung von Antikörperkonjugaten und T-Cell-Engager hervor. Bei Antikörperkonjugaten ist ein Antikörper mit einem giftigen Molekül verbunden. T-Cell-Engager verbinden Immun-

zellen (T-Zellen) des menschlichen Abwehrsystems mit Krebszellen.

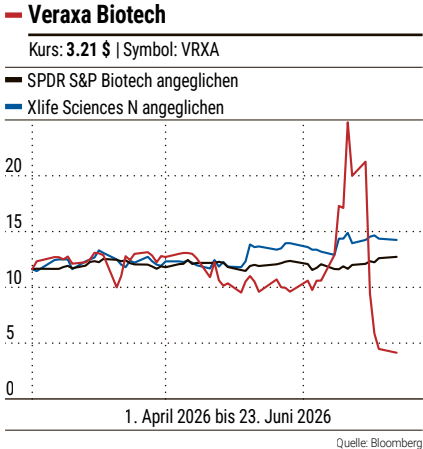
Veraxa sieht ihre Wirkstoffe als überlegen. Weil sie Paare von Rezeptoren ansteuern, die nur auf den Krebszellen vorkommen, seien sie viel selektiver und damit wirksamer, bei deutlich weniger Nebenwirkungen. Das mag sein, am Menschen bewiesen ist es noch nicht. Potenzielle Partner, von denen Veraxa-CEO Christoph Antz an einer Präsentation bereits vergangenen August gesprochen hat, haben noch nicht unterschrieben.

Wandelanleihe für 27,5 Mio. \$

Für Veraxa wären Lizenzverträge mit einträglichen Vorauszahlungen willkommen, denn der Börsengang hat keine Mittel via Aktienplatzierung generiert. Die Investoren des Spac haben ihre Einlagen fast vollständig abgezogen. Von rund 210 Mio. \$ per Ende Juni 2025, ist eine knappe Million übrig geblieben.

Mit dem Gang an die Nasdaq hat das Unternehmen die Platzierung einer Wandelanleihe über 27,5 Mio. \$ bekannt gegeben. Zudem wurde ein Aktienkaufprogramm mit einer Finanzgesellschaft über bis zu 50 Mio. \$ abgeschlossen. Im Jahresbericht, den Veraxa am 16. Juni bei der Börsenaufsicht eingereicht hat, steht, das Management gehe davon aus, dass die Aktivitäten für mindestens zwölf Monate gewährleistet werden können.

Ein erfahrener Biotech-Experte, der schon manche Börsengänge mitverfolgt hat, aber nicht namentlich zitiert werden will, bezeichnet Veraxas Börsendebüt als «sehr speziell». Als irritierend empfindet er, dass keine bekannten Biotech-Investo-



ren eingestiegen sind. Die Altaktionäre um Xlife-Mitgründer und VR-Präsident David Deck (18%), Xlife-Mitgründer Gilbert Edgar Schöni (15,9%), sowie Xlife (16,3%) und die Akira Holding (4,1%), bei der Xlife-CEO Oliver Baumann die Fäden zieht, halten abgesehen von der Förderagentur European Molecular Biology Labor (16,2%) die grössten Beteiligungen.

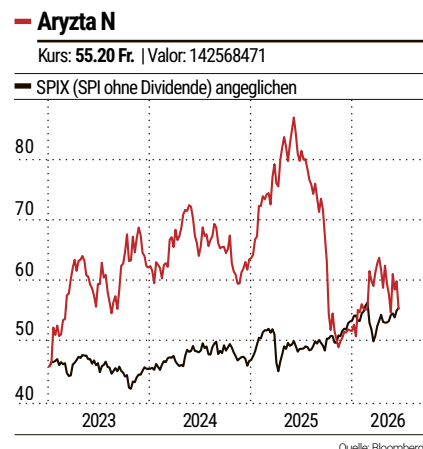
FuW rät von einem Engagement in Veraxa ab – und empfiehlt neu, angesichts des eigenartigen Börsengangs, auch von Xlife-Aktien ab. Diese haben sich trotz des Veraxa-Crashes in den vergangenen Tagen relativ gut gehalten. Die Veraxa-Beteiligung ist noch 95 Mio. \$ (77 Mio. Fr.) wert. Der Rest der Xlife-Bewertung von 142 Mio. Fr. hängt vom Deal für zwölf Beteiligungen mit der mexikanischen Grupo Landsteiner ab. Xlife soll Aktien im Wert von 450 Mio. \$ erhalten, wenn Landsteiner voraussichtlich später dieses Jahr ebenfalls an die Nasdaq geht. Interessierte Anleger warten besser ab, ob das gelingt.

Kurz eingeschätzt

Aryzta traut sich wieder

- **Aryzta kauft das französische Vertriebsunternehmen Société Européenne des Beurres (SEB).**
- **SEB vertreibt bereits Aryzta-Produkte in der Region Bordeaux.**

nicht dazu hinreissen lassen, Wachstum wieder vermeintlich günstig einzukaufen. Für die Aktien gilt weiterhin eine «Kaufen»-Empfehlung: Wachstumsperspektiven, Margenpotenzial und Bewertung überzeugen. **RI**



Alle Finanzdaten zu Aryzta im Online-Aktienführer: www.fuw.ch/ARYN

Avolta stärkt das Asiengeschäft

- **Der Reisedetailhändler übernimmt die japanische DFS Okinawa von LVMH.**
- **DFS macht 10% des Asiengeschäfts aus. Die Region ist noch relativ klein.**

Interessant an der Sache: Avolta signalisiert Nähe zu LVMH, kurz nachdem Richemont als Aktionär ausgestiegen ist. Die beiden Luxusgüterkonzerne sind Rivalen in einem anspruchsvollen Geschäft. Positiv ist, dass der Deal mit DFS Okinawa die Verschuldung nur minim erhöht und umgehend den Gewinn, den Cashflow und die Kapitalrendite verbessert.

Avolta hat in den letzten Jahren erfolgreich Schulden abgebaut. Das Management agiert glaubhafter als in der Vergangenheit. Die regionale Diversifizierung stärkt den Investment Case zusätzlich. FuW behält die Empfehlung «Kaufen» bei. **RI**

auf. Japan ist als Reisemarkt nochmals attraktiver. Nur selten bietet sich die Gelegenheit, dort Fuss zu fassen. Von daher macht die Transaktion absolut Sinn.

Alle Finanzdaten zu Avolta im Online-Aktienführer: www.fuw.ch/AVOL

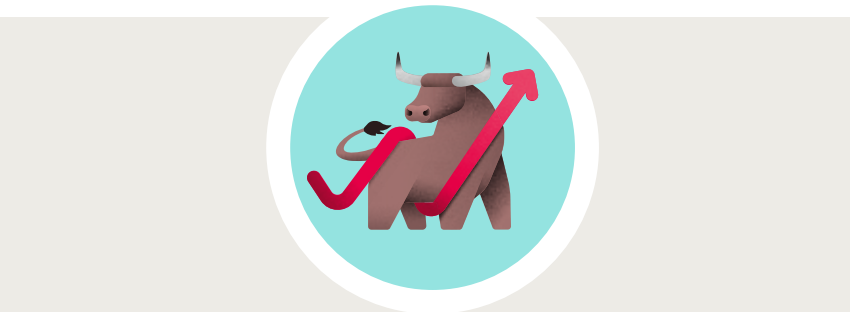
Bestehendes mit Künftigem verbinden

FINTECH 2026 Das FuW Forum fand erstmals im Rahmen der Swiss Fintech Week statt.



FINANZ und WIRTSCHAFT FORUM

- 1 Panel: «The Future of Banking: Where Do Banks Get Their Innovation?» mit u.a. (v.l.) Moderator **Damien Martin**, FuW, **Philipp Rickenbacher**, CV VC, **Jan De Schepper**, Swissquote und **Yuh, Jörg Schönhärl**, Horváth,
- 2 Das Forum war erstmals Teil der Swiss Fintech Week
- 3 **Bettina Hein**, Unternehmerin und Investorin, sprach über den gewinnbringenden Einsatz von künstlicher Intelligenz.
- 4 Der Austausch stand wie immer im Vordergrund.
- 5 Die Teilnahme im Publikum war gross.



Aktientipps des Tages

Von Montag bis Freitag jeweils um 12 Uhr online auf fuw.ch.

Mensch und Maschine

Das Geburtsjahr des Softwareanbieters Mensch und Maschine (MuM) ist 1984. Für die schnelllebige IT-Industrie weist das Münchner Unternehmen somit ein respektables Alter auf – an der Börse ist es seit Beginn der Neunzigerjahre. Und dennoch ist es so gut in Form wie nie.

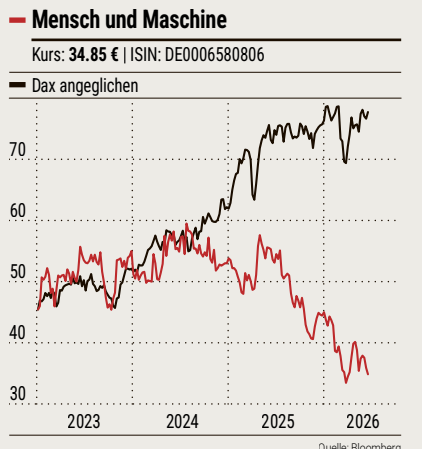
Im vergangenen Geschäftsjahr waren Gewinn und Rohertrag rekordhoch. Bis 2030 will MuM den Rohertrag im Schnitt um 8% jährlich steigern, der Gewinn pro Aktie soll im Verhältnis zu 2025 sogar verdoppelt werden. Noch immer führt Gründer und Hauptaktionär Adi Drotleff als geschäftsführender Direktor den Konzern.

listen Autodesk – ein Viertel des Rohertrags holt sie auf diese Weise herein. Daneben bietet sie diverse IT-Dienstleistungen an, beispielsweise massgefertigte Softwarelösungen.

In Deutschland läuft's rund

Die Münchner sind fast ausschliesslich in Europa tätig. Deutschland ist der grösste Markt. Somit profitieren sie indirekt vom staatlichen Investitionsprogramm, weil viele Kunden deswegen Aufträge erhalten. «Sowohl das Infrastrukturprogramm als auch die höheren Rüstattungsausgaben sind Wasser auf unsere Mühlen», sagte Adi Drotleff im Gespräch mit «4investors». In der Schweiz, einem weiteren Schlüsselmarkt, sind etwa Axpo, Meier Tobler oder Implema auf der Kundenliste.

Viele Softwarekonzerne sind an der Börse wegen der Ängste vor dem Effekt von künstlicher Intelligenz unter Druck, auch MuM sind ein Fünftel gefallen. Das Gros der Analysten empfiehlt die Titel aber zum Kauf. Attraktiv ist auch die Dividendendrendite von derzeit 5,7%. Zudem dürften sie von den regelmässigen Aktienrückkäufen des Unternehmens profitieren. **BM**



FuW beleuchtet im «Hot Corner» regelmässig überdurchschnittlich risikante Aktien mit Kurspotenzial.

Martin Marietta Materials

den US-Infrastrukturboom setzen wollen, haben derzeit häufig Amrize auf dem Radar. Es lohnt sich jedoch auch, einen Blick auf die Konkurrenz zu werfen, etwa auf Martin Marietta Materials.

Das Unternehmen ist einer der grössten Produzenten von Zuschlagstoffen in den USA, also von Schotter, Kies und Sand. Rund 85% des operativen Gewinns stammen inzwischen aus diesem Geschäft, nachdem Martin Marietta die Zementaktivitäten verkauft hat.

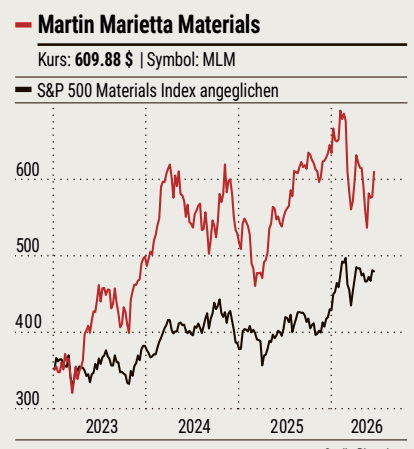
Die Investmentstory: Wer in den USA baut, braucht Zuschlagstoffe. Und gebaut wird weiterhin. Infrastrukturprogramme des Bundes, neue Energieprojekte, Fabri-

ken für die Reindustrialisierung sowie der Bau von Datenzentren sorgen für eine stabile Nachfrage. Die Analysten von JPMorgan erwarten deshalb, dass sich die Bautätigkeit im weiteren Jahresverlauf beschleunigt.

Martin Marietta hat sich zuletzt stärker auf das Kerngeschäft konzentriert. Damit steigt die Preissetzungsmacht. In vielen Regionen sind neue Steinbrüche kaum bewilligungsfähig, was bestehende Anlagen wertvoll macht. JPMorgan verweist auf die attraktive geografische Positionierung des Konzerns und die Aussicht auf überdurchschnittliches Wachstum in wichtigen Regionen.

Die Kehrseite ist die Bewertung. Für 2026 wird die Aktie mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis von rund 31 gehandelt und damit deutlich höher als europäische Baustoffunternehmen wie CRH oder Heidelberg Materials.

Dafür ist Martin Marietta finanziell solide aufgestellt und verfügt über eine lange Geschichte von Dividenden und Aktienrückkäufen. Analysten (gemäss Bloomberg-Konsens) erwarten für 2027 einen Umsatz von rund 7,6 Mrd. \$ und eine weitere Verbesserung der Margen. Wer auf eine starke US-Infrastrukturkonjunktur, den Bau neuer Datenzentren und die Preissetzungsmacht eines schwer ersetzbaren Baustoffproduzenten setzen will, findet in Martin Marietta einen der interessantesten Titel des Sektors. **KW**



Anzeige

SWISS CFO DAY 2026

The CFO beyond financial excellence - Strategie, Transformation, Vertrauen

Montag, 24. August 2026 - Theater Casino Zug

Suzanne Wood
Managing Director
Russell Reynolds Associates

Jasmine Jenny
Managing Director
Russell Reynolds Associates

Franz Steiger
CFO
SBB AG

Staatssekretärin Helene Budliger Artieda
Direktorin
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Herzlichen Dank an alle unsere Partner

Premium Partner

Sponsoren

Event Partner

Veranstalter

Medien Partner

Preisponsoren

Hochschulpartner

Unterstützer

Informationen und Anmeldung: www.cfos.ch