

THE STORY BEHIND ...

INTERCELL

EDITORIAL

Von Wien in die Welt

Bis 29. Juni d. J. läuft noch die Angebots- und Bezugsfrist für die Aktien aus der Kapitalerhöhung des Biotech-Unternehmens Intercell. Dieses ist zwar an der Wiener Börse gelistet (seit rund 16 Monaten, also noch relativ „jung“) und hat Headquarter und Labors im dritten Wiener Gemeindebezirk. Aber was Intercell genau macht, ist zwar - auch international - sehr erfolgreich und anerkannt, aber für Nicht-Biotechnologen nicht leicht verständlich. In diesem Special geht es daher um aktuelle Entwicklungen, Produkte, Technologien, Partnerships und Pläne des innovativen Unternehmens.

Ihre BE-Specials-Redaktion

- **Seite 2**
Der Novartis-Deal
- **Seite 3**
CEO Zettlmeissl im Interview
- **Seiten 4-6**
Entwicklungen,
Produktkandidaten,
Partnerschaften,
Kooperationen, Technologien
- **Seite 7**
Eckdaten der Kapitalerhöhung
- **Seite 8**
CFO Lanthaler im Interview

» Treten Sie ein ...



intercell
SMART VACCINES



THE STORY BEHIND
INTERCELL (AT0000612601)

ALL ABOUT PARTNERSHIPS

Ein Meilenstein in der Firmenentwicklung: Intercell schloss im Juni mit Novartis eine Vereinbarung über die gemeinsame Vermarktung und den Vertrieb des Impfstoffs gegen Japanische Enzephalitis (IC51) in den USA, Europa und bestimmten anderen Ländern in Asien und Lateinamerika ab. Intercell wird den Vertrieb des Impfstoffs im militärischen Markt selbst initiieren.

BIS ZU 37 MIO VON NOVARTIS

Abhängig von endgültigen Phase III Ergebnissen sowie der US- und EU-Zulassung erhält Intercell mit dieser Vereinbarung Meilensteinzahlungen von bis zu 37 Millionen Euro von Novartis.

Intercell's moderner Impfstoff gegen Japanische Enzephalitis basiert auf Zellkulturen und wird in der eigenen Produktionsanlage in Schott-

land hergestellt. Intercell behält alle Entwicklungs- und Produktionsrechte und wird weiterhin die internationale Entwicklung und Zulassung durchführen.

KAPITALERHÖHUNG

Im Zuge der Vermarktungs- und Vertriebsvereinbarung für IC51 wird Intercell für die endgültigen Phase III Ergebnisse, sowie für die US- und EU-Zulassung Meilensteinzahlungen von bis zu 37 Millionen Euro von Novartis erhalten. Zusätzlich wird Novartis bis zu 30 Millionen Euro in Intercell Aktien investieren. Diese Investition gibt Novartis auch erste Verhandlungsrechte für bestimmte bereits existierende Intercell Produktkandidaten, die aus Intercell's Technologieplattformen entstanden sind. Die Kapitalerhöhung, in welcher Novartis seine Investition tätigen wird, hat am 14. Juni gestartet.



Vereinbarung zwischen Intercell und Novartis über gemeinsame Impfstoff-Vermarktung

**THE STORY BEHIND
INTERCELL (AT0000612601)**

ALL ABOUT GLOBAL THINKING



Intercell-CEO Gerd Zettlmeissl im Interview

Was genau bedeuten die vorläufigen Ergebnisse der Phase III für die Zulassung des neuen Impfstoffes gegen Japanische Enzephalitis?

Gerd Zettlmeissl: Wir sind aufgrund des positiven Immunogenitäts- und Sicherheitsprofils überzeugt, dass unser innovatives Produkt die zurzeit am Markt erhältlichen und aus Maushirn produzierten Impfstoffe ersetzen wird und dass wir das Marktpotenzial für diesen Reiseimpfstoff signifikant vergrößern können. Wir sind sehr stolz, eines der wenigen Unternehmen im ständig wachsenden Impfstoffsektor zu sein, die ein weltweites klinisches Phase III Programm erfolgreich durchführen. Mit diesen positiven Ergebnissen kann der Lizenzierungsprozess bei der amerikanischen Zulassungsbehörde (FDA) in Kürze beginnen, um den für 2007 geplanten Markteintritt in den USA vorzubereiten.

Sie haben heuer Ihre Technologie auch erstmals in Bereich der monoklonalen Antikörper eingesetzt. Was bedeuten diese Partnerschaften für das Unternehmen?

Durch die Entwicklung von antibakteriellen Antikörpern entstehen vollkommen neue Behandlungsmöglichkeiten für bestimmte Infektionskrankheiten. Die Partnerschaften mit Merck & Co., Inc und Kirin sind erst unser erster Schritt in der zusätzlichen Einsatzmöglichkeit unserer Technologien in diesem stark wachsenden und immer wichtigeren Gebiet der modernen Medizin.

Stichwort Patentschutz für das eigene synthetische Adjuvans IC31TM durch das europäische Patentbüro: Wie wichtig sind Patente für Ihre Wachstumspläne?

Mit der Erteilung dieses Patents haben wir unser hoch innovatives Adjuvans IC31TM umfassend geschützt. Die Marktnachfrage nach neuen Adjuvantien, die sicher und wirksam sind, steigt laufend. Wir sind davon überzeugt, dass IC31TM sowohl in unseren eigenen Impfstoffprogrammen, als auch in Kooperationen mit führenden Impfstoffunternehmen zukünftig eine entscheidende Rolle spielen wird.

Wie läuft die "Schottland-Story" Impfstoffproduktionsanlage in Livingston (Schottland)?

Der Kauf der Anlage im Jahr 2004 entpuppte sich mittlerweile als einer unserer besten strategischen Schachzüge. Diese Anlage wird nun für die kommerzielle Herstellung des hauseigenen Impfstoffes gegen Japanische Enzephalitis umfassend genutzt. Wir sind überzeugt, dass wir mit Novartis als Vertriebspartner den Markt für den JEV Impfstoff signifikant vergrößern können, daher sind wir gerade dabei, die Produktionskapazitäten der Anlage weiter auszubauen. Langfristig haben wir natürlich auch die Möglichkeiten andere rekombinante bakterielle Impfstoffe herzustellen

Diese Produktionsanlage ist also ein wichtiger strategischer Asset für Intercell?

So eine Anlage im Aufbau kostet zwischen 25 und 40 Millionen Euro. Wir haben diese mehr oder weniger aus der Konkursmasse für knapp vier Millionen Euro kostengünstig herausgekauft. Dies ist wirklich ein strategisch unbezahlbares Asset, denn wir haben Kontrolle über die Produktion, die Zeit, die Qualität und die Versorgungsmenge, also wir können die Anlage beliebig hoch skalieren. Insofern ist ein Outsourcing nicht mehr notwendig.

Für ein Biotechunternehmen sind wir damit weltweit in einer komplett anderen Liga, weil wir bei einem Produkt die Kette vom Manufacturing bis zur Vermarktung selbst kontrollieren und damit auch ein besseres Geschäft machen können, weil wir die Marge, die wir einem Fremdproduzenten abtreten müssten, nicht abgeben müssen.

Gerd Zettlmeissl wurde im Herbst 2001 in den Vorstand der Intercell AG berufen und mit November 2005 zum CEO bestellt. Zuvor war er internationaler Leiter der Abteilung Industrie und Qualität bei Chiron Vaccines sowie Generaldirektor der Chiron Behring GmbH & Co.



THE STORY BEHIND
INTERCELL (AT0000612601)

ALL ABOUT INNOVATIONS

IMPfstoff WIRD MARKTREIF

Intercells neuartiger Impfstoff gegen Japanische Enzephalitis ist ein gereinigter und inaktivierter Impfstoff zur aktiven Immunisierung Erwachsener gegen das Japan-Enzephalitis-Virus. Das Japanische Enzephalitis-Virus ist ein durch Moskitos übertragenes Flavivirus, das bei Menschen, insbesondere bei Kindern, Enzephalitis verursacht. Die Krankheit stellt für die 3 Milliarden Menschen, die in den endemischen Gebieten in Asien leben, eine gesundheitliche Bedrohung dar.

Wie eine Phase II Vergleichsstudie zu JE-VAX® zeigt, ist Intercells Impfstoff:

- **Wirksamer:** höhere Antikörper-Level bei allen Dosen ein Monat nach Abschluss der Immunisierung; Hohes Antikörperlevel ein Monat nach einer Einzeldosis
- **Einfacher in der Anwendung:** 2 Dosen im Vergleich zu 3 Dosen, flüssige anstatt gefriergetrockneter Verabreichung
- **Langanhaltende Antikörperlevel,** zwei Jahre nach erstmaliger Immunisierung
- **Besser verträglich.**

ENTWICKLUNGSERFOLGE

Erst kürzlich hat Intercell erste positive Phase III Daten der für die Zulassung des Impfstoffs rele-

vante Immunogenitätsstudie bekannt gegeben. Intercells Impfstoff gegen Japanische Enzephalitis, der in der eigenen Produktionsanlage in Schottland hergestellt wird, ist neuartig, weil er auf Gewebekulturen anstelle von lebendigen Organismen aufbaut und außerdem keine Stabilisatoren oder Konservierungsmittel enthält.

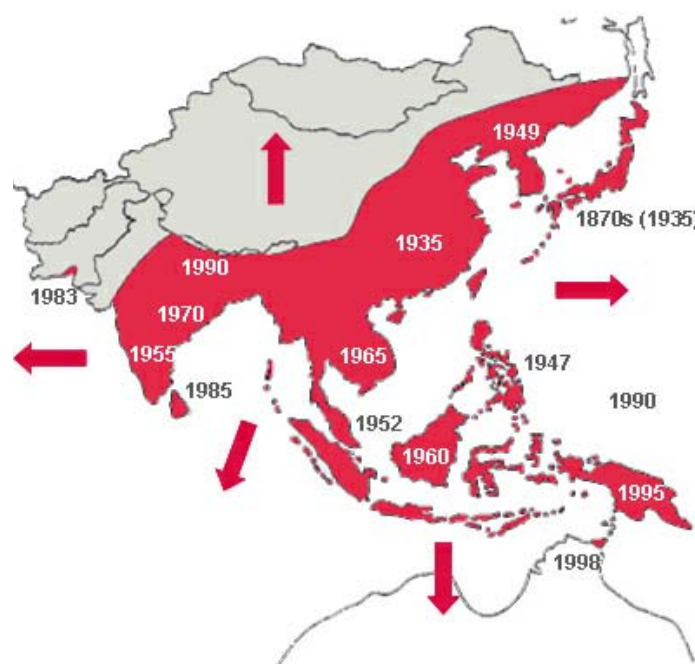
Im Jänner 2006 hat ein unabhängiges Gremium zur Beobachtung der Daten und Sicherheit (DSMB - Data and Safety Monitoring Board) in einer ersten Evaluierung der Sicherheitsdaten festgestellt, dass keine Bedenken hinsichtlich der Sicherheit des Impfstoffes bestehen. Zusätzlich hat die Europäische Kommission Intercells Impfstoff gegen Japanische Enzephalitis den Orphan Drug Status verliehen, was bei Produktzulassung zu einer zehnjährigen Marktexklusivität innerhalb der Europäischen Union führt.

MARKTEINTRITT 2007

Weitere Meilensteine bis zur Zulassung sind nun:

- Der Beginn der Einreichung bei den Zulassungsbehörden (Ende 2006).
- Der Aufbau einer eigenen Marketing- und Vertriebsstruktur für den militärischen Markt.
- Die Regulatorische Zulassung und erwarteter Markteintritt für 2007.

Länder, in denen der Japanische Enzephalitis Virus endemisch ist



Mindestens 30.000 - 50.000 Fälle pro Jahr

- 25% mit tödlichem Ausgang
- 50% langfristige neurologische Schäden

Derzeitiger "veralteter" Impfstoff

- Wird aus Mäusehirn hergestellt
- Mögliche schwere Nebenwirkungen (Geimpfte müssen 10 Tage in der Nähe eines Arztes sein)
- In Europa nicht zugelassen

THE STORY BEHIND
INTERCELL (AT0000612601)

ALL ABOUT COOPERATIONS

PRODUKTE UND PARTNER

Die Entwicklung aller Produktkandidaten von Intercell verläuft nach Plan. 2005 und 2006 konnten viele wichtige Fortschritte erzielt werden:

- Die Vereinbarung mit Novartis über Vermarktung und Vertrieb des Impfstoffs gegen Japanische Enzephalitis.
- Erste positive Ergebnisse aus der für die Zulassung relevanten Phase III Studie.
- Strategische Allianz mit Merck&Co., Inc. zur Entwicklung von Antikörpern gegen S. aureus Infektionen.
- Strategische Allianz mit Kirin Brewery Co. Ltd. zur Entwicklung von monoklonalen Antikörper gegen schwere Lungenentzündung.
- Der Hepatitis C Impfstoff ist erfolgreich in der Optimierungsstudie.
- sanofi pasteur übt seine Option zur Weiterentwicklung von (bakteriellen) Impfstoffkandidaten aus.
- Merck&Co., Inc. startet Phase I beim S. aureus Impfstoff.

Eigene Produkte und starke Partnerschaften				
	Kandidaten	Impfstoff-Typ	Status	Erwartete Meilensteine***
Klinische Impfstoffe	1. Japanese Encephalitis Virus (JEV) Impfstoff	Prophylaktisch	Phase III	US Zulassungseinreichung Ende 2006
	2. Hepatitis C Virus (HCV) Impfstoff	Therapeutisch	Phase II	Weitere Phase II Studien Mitte 2006
	3. S. aureus Impfstoff*	Prophylaktisch	Phase I	Phase II 2007
	4. Tuberkulose-Impfstoff*	Prophylaktisch	Phase I	Phase II 2007
Prä-klinische Impfstoffe	5. Bakterieller Impfstoff*,**	Prophylaktisch	Prä-klinisch	Phase I 2007/08
	6. Hepatitis B Impfstoff*	Therapeutisch	Prä-klinisch	Phase I / II 2007
	7. S. pneumoniae Impfstoff	Prophylaktisch	Prä-klinisch	Phase I 2007
	8. Group A Streptococcus Impfstoff	Prophylaktisch	Prä-klinisch	Phase I 2007/ 08
	9. Travelers' Diarrhea Impfstoff	Prophylaktisch	Prä-klinisch	Phase I 2008
Antikörper	10. S. pneumoniae Antikörper*	Antikörper bei älteren Menschen	Prä-klinisch	Phase I 2007/ 08
	11. S. aureus Antikörper*	Antikörper bei infizierten Patienten	Prä-klinisch	Phase I 2007/ 08
	12. Group B Streptococcus Antikörper	Antikörper bei frühgeborenen Kindern	Prä-klinisch	Phase I 2007/ 08

* Mit Partner ** Indikation nicht veröffentlicht *** Derzeitige Unternehmenserwartungen



**THE STORY BEHIND
INTERCELL (AT0000612601)**

ALL ABOUT TECHNOLOGIES

ANTIGEN IDENTIFIKATIONS-PROGRAMM

Im November 2005 hat das Europäische Patentamt dem Unternehmen Intercell ein Europäisches Patent mit der Nummer 1355930 und dem Titel "A method for identification, isolation and production of antigens to a specific pathogen" erteilt.

Das Patent schützt Intercell's eigenes Antigen Identifikations-Programm AIP®, das Antikörper von Menschen benutzt, die dem Pathogen bereits ausgesetzt waren, um damit Impfstoff-Antigene und Ziele für Antikörpertherapien aus Genombibliotheken von bakteriellen, virologischen und fungalen Pathogenen mit hohem medizinischen Wert zu identifizieren.

Die einzigartige strategische Stärke dieses Antigen Identifikations-Programms AIP® ist es, das menschliche Immunsystem als umfassende Entdeckungsmaschine zu verwenden, mit der schützende Antigene gefunden werden.

Das Antigen Identifikations-Programm wurde bei der Identifikation von neuen Impfstoffkandidaten für die eigene Entwicklung sowie auch für die Entwicklung in strategischen Partnerschaften mit großen Impfstofffirmen wie Merck&Co., Inc., und sanofi pasteur, bereits erfolgreich angewandt.

IMMUNIZER (ADJUVANTEN)

Immunizer sind Adjuvantien, die die Wirksamkeit von Impfstoffen steigern. Um den erwünschten Grad an Immunität gegen die pathogenen Erreger zu erreichen, werden bei den Impfstoffen Immunizer verwendet, welche die Wirksamkeit des gereinigten Proteins oder der gereinigten Peptidantigene bei der Stimulation der Immunantwort steigern.

Intercells neue Generation von Immunizern aktiviert neben den Antikörpern im Gegensatz zu herkömmlichen Adjuvantien auch T-Zellen, die infizierte Zellen erkennen und zerstören und die unter anderen zusammen mit anderen Peptidantigenen verwendet werden können. Die auf dem Markt erhältlichen Adjuvantien rufen zwar ebenfalls Antikörperantworten hervor, führen jedoch zu keiner oder nur zu einer geringen T-Zell-Immunität.

Erfolgreiche Vergleichsstudien mit Intercell's Immunizern haben zu ersten strategischen Partnerschaften mit u.a. dem Statens Serum Institut (Dänemark) und Scigen Ltd. (Australien) geführt.

➤ <http://www.intercell.com>



<p>IMPRESSUM</p> <p>Medieneigentümer/Herausgeber: wirtschaftsblatt:online gmbh Geiselbergstrasse 15 A-1110 Wien wbonline@wirtschaftsblatt.at</p>	<p>Redaktionelle Leitung: Mag. Manfred Kainz, m.kainz@wirtschaftsblatt.at Layout/Grafik/Produktion: Philipp Schlörb, p.schloerb@wirtschaftsblatt.at Vollständiges Impressum unter http://www.wirtschaftsblatt.at</p>
--	---

**THE STORY BEHIND
INTERCELL (AT0000612601)**

KAPITALERHÖHUNG UND PLÄNE

Um das Unternehmen in die nächste Wachstumsphase zu führen, hat Intercell eine Kapitalerhöhung gestartet.

EMISSION FÜR...

Dieser Schritt erfolgt nach der kürzlichen Erreichung wichtiger Unternehmenserfolge und aufgrund des großen Potentials der Intercell Produktkandidaten und Technologien, einschließlich positiver Phase III Ergebnisse und einer Vereinbarung mit Novartis für die Vermarktung und den Vertrieb von Intercell's Hauptproduktkandidaten – eines Impfstoffs gegen Japanische Enzephalitis. Novartis hat sich verpflichtet, im Rahmen dieses Angebots bis zu 30 Millionen Euro in Aktien von Intercell zu investieren.

... WEITERS WACHSTUM

„Wir sind mit dem ausgezeichneten Fortschritt unserer Produktkandidaten in den fortgeschrittenen klinischen Studien sehr zufrieden. Gemeinsam mit unseren ausgezeichneten Partnern, sind wir jetzt noch stärker vom großen Potenzial unserer neuen Produktkandidaten, die aus unseren eigenen Technologieplattformen stammen, überzeugt. Der Emissionserlös wird es uns ermöglichen, den Wert für unsere Aktionäre durch die Kommerzialisierung unseres Japanischen Enzephalitis Impfstoffs, den Fortschritt unserer weiteren Produktkandidaten und durch den optimalen Einsatz unserer Technologien zu maximieren“, kommentiert Gerd Zettlmeissl, Intercells CEO, die Kapitalerhöhung.

DAS ANGEBOT IM ÜBERBLICK

- **Aktienangebot:** Bis zu 4.736.835 neue und bis zu 3.068.165 alte, auf Inhaber lautende Stückaktien mit Stimmrechten.
- **Verkaufende Aktionäre:** Investmentfonds, die von MPM Capital, TVM Capital, Star Ventures und Alpinvest verwaltet werden. Mitglieder des Vorstands und Mitarbeiter, um Steueraufwendungen und Ausübungskosten im Zusammenhang mit der Ausübung von Mitarbeiter-Aktienoptionen zu decken.
- **Novartis:** Novartis wird in Verbindung mit der Vereinbarung über die Vermarktung und den Vertrieb des Impfstoffs gegen Japanische Enzephalitis bis zu 30 Millionen in Aktien von Intercell investieren.
- **Angebots- und Bezugsfrist:** 14. Juni bis 29. Juni 2006
- **Bevorzugte Zuteilung:** Im öffentlichen Angebot in Österreich werden die ersten 750 Aktien von Orders, welche von Kleinaktionären bis spätestens 26. Juni 2006 - 17:00 Uhr

abgegeben werden, bevorzugt zugeteilt.

- **Mehrzuteilungsoption:** Bestimmte verkaufende Aktionäre räumen den durchführenden Banken die Option ein, bis zu 1.142.848 weitere Stammaktien zum Bezugs- und Angebotspreis zu erwerben - dies zum alleinigen Zweck der Abdeckung von Mehrzuteilungen, welche von Merrill Lynch International als Stabilisierungsmanager getätigt werden.
- **Handelsbeginn:** 4. Juli 2006
- **ISIN Stammaktien:** AT0000612601
- **Trading Symbol:** ICLL
- **Zulassung beantragt:** Amtlicher Handel der Wiener Börse (Segment Prime Market)



THE STORY BEHIND
INTERCELL (AT0000612601)

CFO W. LANTHALER IM INTERVIEW



Über ein Jahr an der Wiener Börse: Wie ist Ihre Rückblicks-Bilanz als „Börseplayer“?

Werner Lanthaler: Das erste Jahr von Intercell als börsennotiertes Unternehmen war von entscheidenden Fortschritten in der klinischen Produktentwicklung, von einer signifikanten Steigerung der Umsatzerlöse und von einer starken finanziellen Position geprägt. Es ist uns gelungen unsere Technologien optimal einzusetzen und wichtige strategische Partnerschaften abzuschließen und zu forcieren.

Sie sehen Ihr Unternehmen „weiterhin sehr gut finanziert“. Wozu ist die Kapitalerhöhung gedacht?

Wir möchten mit den Erlösen aus dieser Kapitalerhöhung unsere Unternehmensstrategie langfristig sichern. Mit dem Emissionserlös werden wir den Abschluss der Phase III Studien, die Zulassungseinreichungen, den Ausbau der Produktionskapazitäten, sowie die Weiterführung der präklinischen Produktkandidaten in die klinische Entwicklung finanzieren.

Was erwarten Sie von den positiven Ergebnissen der Phase III-Studie für den Impfstoff gegen Japanische Enzephalitis für Ihr Unternehmenswachstum?

Derzeit gibt es von Sanofi-Pasteur nur einen Konkurrenzimpfstoff für Japanische Enzephalitis, können Sie uns sagen, wie viel Umsatz Sanofi-Pasteur jährlich damit erzielt?

Zwischen 40 und 60 Millionen Euro ist der derzeitige Umsatz in den USA, Europa und Kanada. Dazu müssen sie aber wissen, dass der Impfstoff in Europa gar nicht zugelassen ist. In Europa können Sie den Impfstoff nur auf der so genannten Named-Patient-Basis bekommen. Das bedeutet, sie übernehmen als Patient selber die Verantwortung, wenn sie geimpft werden und sie müssen sich zusätzlich zehn Tage „in reach of a doctor“ aufhalten, so in der Fachsprache. Der gesamte Markt für Japanische Enzephalitis – es gibt auch noch Derivate von dem Impfstoff in Asien – liegt bei ungefähr 150 Millionen Euro.

In Indien haben wir zum Beispiel schon vor anderthalb Jahr mit einer sehr gut etablierten Impfstofffirma eine Partnerschaft abgeschlossen und bauen derzeit auch schon eine Produktionsanlage auf. Um jedoch so eine Anlage full scale produzieren lassen zu können und von den regulatorischen Behörden geprüft zu bekommen, dauert zwischen drei und vier Jahre.

Mit Novartis haben Sie einen prominenten Partner für die Vermarktung des JEv Impfstoffs gefunden. Warum haben Sie gerade Novartis als Partner gewählt?

Mit Novartis bestätigt neben Merck & Co., sanofi pasteur und Kirin ein weiteres führendes Impfstoffunternehmen das Potenzial unserer Produktkandidaten und Technologien. Wir gehen davon aus, dass das weltweite Marktpotential für einen Impfstoff gegen Japanische Enzephalitis mit unserem neuen und sicheren Impfstoff stark ausgebaut werden kann. Mit seinem starken Engagement auf dem Impfstoffsektor und dem exzellenten Portfolio an Reiseimpfstoffen ist Novartis der beste Partner für die Vermarktung und den Vertrieb unseres Impfstoffs.

Ihre mittelfristigen Wachstumspläne generell?

Die Intercell-Strategie der raschen Weiterentwicklung von Produktkandidaten prägt auch das Geschäftsjahr 2006. Im Mittelpunkt stehen dabei die Vorbereitung des Impfstoffs gegen Japanische Enzephalitis für den geplanten Markteintritt 2007, sowie der Start von weiteren Studien des Impfstoffes gegen Hepatitis C.

Mit einer geschätzten jährlichen Wachstumsrate von 16% (2003-2009) zählt der Impfstoffmarkt zu den am schnellsten wachsenden Bereichen. Es wird erwartet, dass das Marktpotential für neue und therapeutische Impfstoffe um jährlich 38% steigt (2003-2009).

Werner Lanthaler ist Intercell's CFO. Bevor er diese Position übernahm, war er Leiter der Abteilung Marketing und Kommunikation bei der Industriellenvereinigung und davor leitender Wirtschaftsberater bei McKinsey & Company International. Seine akademischen Leistungen sind u.a. Doktorate der Wirtschaftsuniversität Wien und der Harvard University. Er hat viel Erfahrung mit den Arbeits- und Finanzmärkten der Vereinigten Staaten, Südamerikas und Europas. Werner Lanthaler ist Verfasser und Mitverfasser zahlreicher Bücher und Artikel. Seine Verantwortlichkeiten bei Intercell umfassen die Abteilungen Finanz, Administration, und Marketing & Sales.