

## Explosive Hotstocks – früher kaufen – schneller reich!

+++ Sonderausgabe: Exklusives NBC-Gespräch mit Trovogene-Management +++

### EDITORIAL

Liebes NBC-Mitglied,

wie im NBC-Chat angekündigt erhältst Du hiermit den Sonderreport unseres ausführlichen Interviews mit dem Trovogene-Management. Nach insgesamt drei Conference Calls kann ich (Trader Durden) folgendes Fazit ziehen: Trovogene ist eine brandheiße und unglaublich spannende Aktie – aber natürlich nicht ohne Risiken.

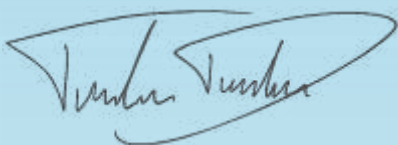
Beim Poker würde man sagen: Das Management ist „all in“ für die Entwicklung von Onvansertib. CEO Tom Adams und CSO Mark Erlander sind voll überzeugt: Onvansertib hat das Potential als „First in Class“-Medikament für eine neuartige Krebsbehandlung ein Multi-Blockbustermittel zu werden.

Die Story läuft jetzt (bzw. in den nächsten drei Jahren) oder nie. Das bedeutet jedoch auch: Diese Story ist der Hammer. Aber der Fokus auf Onvansertib macht Trovogene zu einer „Ein Produkt-Story“ und damit zu einem binären Investment. Entweder 1 (Jackpot) oder 0 (sprichwörtlich Null).

Die Daten und die Unternehmensentwicklung deuten aktuell viel mehr auf 1 als auf 0 hin. Doch mit so einem heißen Investment musst Du als Aktionär Money- und Risikomanagement betreiben (dazu mehr auf Seite 2 und 3).

Damit zu dem exklusiven NBC-Interview, in dem Du viele brandaktuelle Informationen erhältst, die selbst die Masse der Wall Street-Profis nicht kennt.

Herzlichst,



Trader Durden



Einführung.....Seite 2

Warum Onvansertib seinen Vorgänger schlägt.....Seite 5

Die Forschung von Onvansertib in 2019.....Seite 6

Der POC Capital-Deal...Seite 10

Lizenzgespräche mit Pharmakonzernen in Japan.....Seite 11

Gründe für abwartende Haltung der Instis.....Seite 13

Bewertung von TROV...Seite 14



## Trovagene

# „WIR SOLLTEN 10 MAL HÖHER STEHEN...!“

In den vergangenen zwei Wochen führte ich, Trader Durden, am Freitag, den 18. Januar sowie Dienstag, den 22. Januar und Freitag, den 25. Januar, drei Gespräche mit dem Management von Trovagene (US-Kürzel: TROV, ISIN: US8972384080). Bei dem zweiten Gespräch war auch NBC-Chefredakteur NoAlpha dabei. Insgesamt dauerten die drei Gespräche knapp 3 Stunden.

Im Folgenden liest Du alle Informationen und Zitate, die CEO Tom Adams, CSO Mark Erlander und Vicki Kelemen, VP Corporate Communications, in den Gesprächen mit mir und NoAlpha über Trovagene teilten. Die Gespräche bestätigen unsere Einschätzung zu Trovagene:

1. Auf dem aktuellen Kursniveau ist Trovagene unterbewertet. Wir haben hier eine gewaltige Fehlbewertung der Trovagene-Aktie im Vergleich zum Stand der Forschung und der Entwicklung des Spitzenwirkstoffs Onvansertib.
2. Im mittel- bis langfristigen Zeitraum besitzt der Spitzenwirkstoff Onvansertib ein absolutes Blockbuster-Potential mit theoretisch möglichen Jahresumsätzen von über 10 Mrd. USD – wenn es erfolgreich entwickelt wird und indikationsübergreifende Zulassungen erhält. Es ist ein „First in Class“-Wirkstoff für eine völlig neue Art der Krebsbekämpfung und hat Potential gegen zahlreiche Krebsformen erfolgreich zu sein.
3. Trovagene ist ein heißer Wert mit höchsten Chancen aber auch hohen Risiken. Kluge Anleger schauen niemals nur blind auf die Chancenseite und ignorieren die Risikoseite. Dieses Risiko solltest Du bei Deiner Depotgewichtung der TROV-Aktie berücksichtigen.
4. In 2019 (und 2020 und 2021) wird bei Trovagene extrem viel passieren. Das ist die „heiße Phase“ der Unternehmensentwicklung – und das ist der Zeitpunkt, zu dem man in Trovagene investiert sein will. In diesem Jahr stehen gleich eine ganze Serie an Meilensteinen und Catalysts an!

## Das Risikomanagement für die Trovagene-Aktie

Wie wir aus den Diskussionen im NBC-Chat wissen, können viele NBC-Mitglieder ihr Risikomanagement noch verbessern. Deshalb gehen NoAlpha und ich an dieser Stelle erneut kurz darauf ein: Der entscheidende Fakt: Trovagene selbst wird das Risiko nicht reduzieren. Das Management ist, wie man beim Poker sagt, „all in“ für Onvansertib.

Man kann es ihnen nicht verdenken. Auch Biologen und Mediziner erhalten nur ganz selten im Leben die Chance auf die Entwicklung eines echten Blockbuster-Medikaments. Trovagene wird seine Forschungspipeline nicht diversifizieren. Dafür hat man kein Geld. Es ist „alles oder nichts“.

Da das Unternehmen das Risiko nicht reduzieren kann, müssen wir als Investor dies tun. Dafür bieten sich Dir drei Möglichkeiten, die ich Dir hier gerne schnell vorstellen möchte:

1. Du gewichst Deine TROV-Position in Deinem Depot in einem Verhältnis, dass ein möglicher Kursabsturz Dein Depot nicht in einen Mondkrater verwandelt.

## Explosive Hotstocks – früher kaufen – schneller reich!

2. Du tradest einen Teil der TROV-Aktien: In steigende Kurse verkaufst Du z.B. 1.000 oder 5.000 Aktien und kaufst dann die gleiche Menge nach einer Korrektur wieder zurück. Die daraus entstandenen Gewinne sind dann Dein Risikopuffer.
3. Du verkaufst nach einem Anstieg von +100 Prozent die Hälfte Deiner Position. Damit hast Du dann Dein eingesetztes Kapital rausgezogen. Ich nenne diese Strategie „Free Money-Trading“. Danach liegt Dein Verlustrisiko bei 0 Prozent, aber Du hast mit der verbliebenen Hälfte alle Chancen. Selbstverständlich funktioniert die Strategie auch mit anderen Proportionen bestens!

Normalerweise würden in dieser Liste natürlich noch Stoppkurse auftauchen. Aber das ist bei einer „Ein Produkt-Story“ wie Trovogene kaum zu realisieren. Varianten 1 und 3 sind für langfristig orientierte Investoren geeignet. Variante 2 bietet sich für Trading-orientierte Börsianer an. Egal welche Variante Du umsetzt – Du musst immer Dein Risiko managen!

Noch ein Schmunzler, bevor wir in das Interview einsteigen: Während meines ersten Heat-Interviews hatte CEO Jeff Wolf im Zusammenhang mit meinen Fragen und den Fragen des Expertenteams gesagt: „Normalerweise fragen Börsianer solche Fragen nicht“. Spulen wir zum Trovogene-Interview vor: Zum Abschluss des Gesprächs mit NoAlpha und mir meinte Mark Erlander: „Ihr hattet viele gute Fragen“.

Dieses zweite Zitat bestätigt einmal mehr das einzigartige Know-how des Expertengremiums und der Redaktion des NBC – zu dem Du direkten Zugang hast. Damit ohne weitere Ausführungen zu den Gesprächen mit dem Trovogene-Management – exklusiv für NBC-Mitglieder:

### Die Geschichte von Trovogene und Onvansertib

Die Story von Trovogene und Onvansertib beginnt nicht etwa in Silicon Valley oder einem Forschungslabor in Harvard oder Yale, sondern in Ingelheim am Rhein. Der deutsche Pharmariese Boehringer-Ingelheim entwickelt vor einigen Jahren einen PLK1-Inhibitor namens Volasertib gegen AML.

Volasertib, ein Wirkstoff aus der zweiten Generation der PLK-Hemmer, wurde in Fachkreisen mit höchster Aufmerksamkeit verfolgt. Denn das Potential für PLK1-Inhibitoren war schon damals bekannt. Doch in 2016 musste Boehringer-Ingelheim enttäuschende Daten zu seiner Phase 3-Studie bekannt geben.

Es war in den Studien zu einer überraschend hohen Sterberate von rund 16 Prozent unter den Patienten gekommen. Auch wenn es bereits in den Phase 2-Studien Hinweise auf erhöhte Nebenwirkungen gab, so überraschten diese Daten. In 2016 stellte Boehringer-Ingelheim die Forschung an Volasertib ein.



Tom Adams,  
Trovogene-CEO

## Explosive Hotstocks – früher kaufen – schneller reich!

Im Herbst 2016 informierte sich das Trovogene-Management bei zahlreichen Experten und sogenannten KOLs („Key opinion leaders“) aus dem Bereich der PLK Inhibitor-Forschung. Die Experten und Mediziner waren sehr positiv für die neue, dritte Generation der PLK1-Inhibitoren gestimmt.

Den ersten Grund dafür hatten wir Dir bereits in unserer Erstempfehlung zu Trovogene erläutert: Volasertib war als Wirkstoff der zweiten Generation ein unspezifischer PLK-Hemmer.

Er hemmte nicht nur das Wachstum von PLK1, sondern auch von PLK2 und 3. Die dritte Generation, wozu Onvansertib gehört, hemmt hingegen gezielt nur PLK1. Das ist bekannt.

Aber der zweite Grund, den wir in unserem Gespräch erfuhren, ist in der Öffentlichkeit nicht bekannt: Ein Doktor, der in Teilen der Phase 3-Studie von Volasertib involviert war, erklärte dem Trovogene-Management, dass die Studien-Verantwortlichen bei Boehringer-Ingelheim „die Studie falsch gemanagt“ hätten.

Laut dem Doktor wurden bei der Selektion der Patienten Fehler gemacht und im späteren Verlauf der Studie gab es Probleme bei einigen Einrichtungen in Osteuropa, die an der Studie teilgenommen hatten. Dort seien die Patienten nicht gut genug überwacht worden, was zu einer überdurchschnittlichen Anzahl an Infektionen führte.

Dieses Hintergrundwissen, was Du jetzt auch hast, führte dazu, dass Trovogene im März 2017 einen Lizenzdeal mit Nerviano Medical Sciences (NBS) für das Molekül PCM-075 (inzwischen Onvansertib genannt) einging. NBS ist eine der führenden Forschungseinrichtungen im Bereich der PLK-Hemmer.

Denn bei Trovogene wusste man nun: Wenn man die Fehler von Boehringer-Ingelheim vermeiden kann (hier kommen u.a. die wichtigen Biomarker ins Spiel, auf die ich mit dem Management später in dem Interview zu sprechen komme), dann hat man mit dieser dritten Generation der PLK-Hemmer einen potentiellen Jackpot in den Händen.

”

*Wir wussten, dass diese Wirkstoffe Aktivität gegen AML besitzen und dass die dritte Generation ein viel besseres Molekül für einen Lizenzdeal ist. (Mark Erlander)*

Im vergangenen Jahr 2018 fokussierte sich Trovogene auf die Forschung und Entwicklung von Onvansertib in drei Indikationen: AML, Prostatakarzinom und Darmkrebs. Damit kommen wir in das Jahr 2019 – und zu unserem Gespräch mit dem Trovogene Management:



Mark Erlander;  
Trovogene-CSO



Vicki Kelemen,  
Trovogene VP Corporate Com.



### Die Technologie von Trovogene in drei Sätzen

Wie Du weißt, beginne ich alle meine großen Interviews gleich: Meine erste Frage an das Management lautet immer, das eigene Geschäftsmodell und/oder Technologie in drei Sätzen zu erklären.

Dieser Ansatz kommt aus dem Bereich des Value Investing à la Warren Buffett: Ein Management muss in der Lage sein, sein Geschäftsmodell in drei Sätzen einfach zu beschreiben.

Also fragte ich Tom und Mark zum Auftakt, mir die Biotechnologie von Trovogene in drei Sätzen zu beschreiben, die auch Anfänger verstehen können.

Hier die Antwort der Trovogene-Manager:

*„Trovogene ist einer der weltweit führenden Experten im Bereich der Zellteilung. Dieses Wissen wenden wir bei der Behandlung von Krebs an. Unser Medikament hemmt die Zellteilung von Krebszellen. Mit Trovogene haben wir ein Molekül, das sehr sicher zu sein scheint und Aktivität in einer großen Bandbreite von Krebsformen zeigt. In Kombination mit bereits zugelassenen Krebsmitteln (Chemotherapie, Anmerk. T.D.) haben wir hohe Synergieeffekte, durch die wir den Krebs von zwei Seiten angreifen und so den doppelten Effekt haben.“*

Gut, das waren fünf Sätze. Aber wir lassen das mal durchgehen. So sind die Wissenschaftler eben...

### Onvansertib vs. Volasertib

Den wichtigsten Unterschied zwischen den beiden PLK1-Hemmern kennst Du bereits aus unserer Aktienanalyse: Volasertib von Boehringer-Ingelheim hemmte nicht nur das gewünschte PLK1, sondern auch PLK2 und 3. Onvansertib hemmt hingegen ganz gezielt nur PLK1 (Mark nannte es „highly selective to PLK1“).



Dazu kommt, dass das oral eingenommene Onvansertib (Volasertib wurde per Injektion verabreicht) eine wesentlich längere Erholungsphase als Volasertib in einem Behandlungszyklus ermöglicht. Die Patienten brauchen nach einer Behandlung Zeit zur Erholung: Der Körper muss neue Blutzellen bilden.

Das so genannte „Half Life“ von Volasertib betrug fünf Tage. „Half Life“ (zu Deutsch: Halbwertszeit) beschreibt in Fachkreisen den Zeitraum, bis die Wirkstoffkonzentration eines Mittels im Körper des Patienten um 50 Prozent reduziert wurde. Damit hatten die Patienten in den Volasertib-Studien einfach nicht genug Regenerationszeit.

Das „Half Life“ von Onvansertib beträgt nur einen Tag. Bei einem 21 Tage-Zyklus mit dem Rhythmus von fünf Tagen Behandlung und 16 Tagen Regenerierung heißt das, dass Onvansertib schon nach neun bis zehn Tagen komplett aus dem Körper der Patienten verschwunden ist.

Ganz nebenbei: Alle in den Trovogene-Studien involvierten Krankenhäuser befinden sich in den USA.

**„Wir werden in 2019 mit allen drei Indikationen in Phase 2 sein!“  
(Mark Erlander, CSO Trovogene)**

### Forschung an Onvansertib in 2019

2019 wird ein sehr spannendes Jahr für Trovogene. Das Management und die Wissenschaftler haben ehrgeizige Pläne – und das soll uns als Aktionären nur recht sein. Der Fokus der Trovogene-Forschung an Onvansertib liegt auf drei Indikationsfeldern:

1. Bekämpfung von akuter myeloischer Leukämie (AML)
2. Bekämpfung von Prostatakarzinom (mCRPC)
3. Bekämpfung von Darmkrebs (mCRC)

Der kurzfristige Fokus für die kommenden zwei bis drei Monate liegt auf der Indikation AML. Laut Mark werden die Entwicklungen von Onvansertib gegen AML und Prostatakarzinom Ende des ersten Quartals 2019 praktisch auf dem gleichen Entwicklungsstand sein. (Auch die Kosten für die Studien zur Anwendung gegen AML und Prostatakarzinom sind laut Mike und Tom nahezu gleich.)

Spannend wird es auch bei der dritten Indikation gegen Darmkrebs. Laut Mark und Tom soll **die neue Studie der Phase 1b gegen Darmkrebs im April starten**.

Damit laufen bei Trovogene im Frühling dieses Jahres drei klinische Studien parallel: Zwei Phase 2-Studien und eine Phase 1b/2-Studie! Aber wie Du gleich lesen wirst, zahlt Trovogene quasi nur für zwei dieser drei Studien.

### Onvansertib-Studie gegen AML

Mark beschrieb die Situation um die AML-Forschung als „intense“. Man muss aber wissen, dass diese Vokabel in dem von ihm beschriebenen inhaltlichen Kontext keine negative Bedeutung hat, sondern vielmehr mit „es wird richtig spannend“ übersetzt werden muss.

So Mark: „Wir sind nah dran, die P2-Dosierung zu finden.“ Wenn es dann grünes Licht von der FDA gibt, will Trovogene „sehr schnell in die Phase 2-Studien übergehen.“ Klingt erst mal gut, doch hier versteckt sich noch ein **Wahnsinns-Detail**: Auf unsere Nachfrage erläuterte uns Mark, dass es sich aller Voraussicht nach nicht um eine gewöhnliche Phase 2 handeln wird. Geht es nach dem Willen Trovogenes, wird man auf Basis der kommenden Phase 2-Ergebnisse Richtung Zulassungsantrag marschieren. Welche Ergebnisse dafür notwendig sind, erklärte unser Experte Sh\_needle in der letzten Wochenausgabe. Angesichts anderer Wirkstoffe, die auf einer solchen Basis zugelassen wurden, ist der ehrgeizige Plan Trovogenes nicht unrealistisch!

### Onvansertib-Studie gegen Darmkrebs

Bei der kommenden Studie von Onvansertib gegen Darmkrebs handelt es sich um eine Phase 1b-Studie. Das Ziel der Studie ist auch hier die richtige Dosierung von Onvansertib. Diese Phase 1b-Studie soll im April starten und dann im dritten oder vierten Quartal 2019 in eine Phase 2-Studie überleiten.

Die Studie wird an zwei Orten durchgeführt: Der renommierten Universität von Südkalifornien in Los Angeles (USC) und in einem Krankenhaus der bekannten Mayo Clinic in Phoenix, Arizona. Ich fragte Vicki

## **Explosive Hotstocks – früher kaufen – schneller reich!**

im dritten Gespräch, ob man hier im Zeitplan läge. Ihre Antwort: „Ja, absolut. Die Patienten werden im zweiten Quartal mit der Therapie beginnen. Es ist ein 28 Tage-Zyklus pro Behandlung. Es gibt nur drei Dosierungsgrößen.“

Anhand dieser Antwort können wir ableiten, dass Trovogene in der Tat im Plan liegt, um im zweiten Halbjahr, vermutlich im Herbst, mit der Phase 2-Studie starten zu können.

### **Interne Gewichtung der Indikationsgebiete**

Bei beiden Gesprächen klang durch, dass AML aktuell die höchste Priorität hat. Aber das Management betonte wiederholt, dass alle drei Indikationsbereiche intern in Bezug auf Finanzierung und Forschung gleich priorisiert seien.

### **Interesse des Gesundheitssektors an Onvansertib**

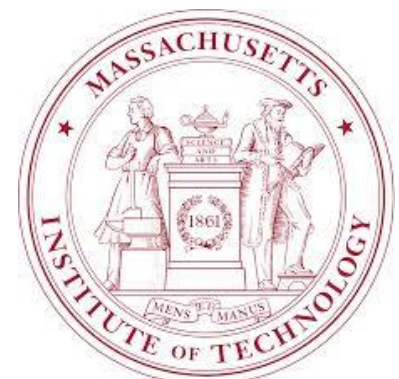
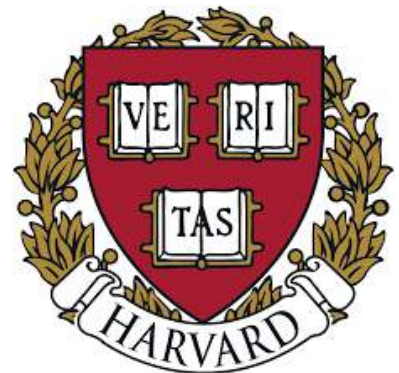
Hier zeigt sich, wie hoch Onvansertib und die Forschung von Trovogene in der amerikanischen Onkologie-Szene angesehen ist. Laut Tom und Mike ist das Interesse von so genannten „Investigators“ in den USA riesig.

„Investigators“ sind Professoren und Doktoren von Universitäten, Kliniken und private Forschungseinrichtungen, die an der Krebsbekämpfung forschen. Sie führen ihre eigenen Studien durch. Die Gründe dafür reichen von der Entdeckung neuer Behandlungsmethoden gegen bestimmte Krebsarten bis zur Publikation wissenschaftlicher Studien zur Förderung akademischer Karrieren.

So Mike: „Wir müssen gar nicht rausgehen und Investigators ansprechen. Die kommen zu uns (...) Sie haben von dem Wirkstoff gehört und sind sehr interessiert (...) Wir werden jeden Monat von Investigators angesprochen, die an Onvansertib interessiert sind und eigene Studien aufbauen wollen.“

So arbeitet Trovogene bereits mit Investigators von renommierten Institutionen wie den amerikanischen Eliteuniversitäten Harvard und MIT zusammen. Dort forscht der in Onkologiekreisen bekannte Prof. Dr. Michael Yaffe vom MIT an präklinischen Tests mit Onvansertib. Der Vorteil für Trovogene ist klar: Man kriegt weitere Daten zu Onvansertib über Anwendungen mit anderen Krebsmitteln – für 0,00 USD.

Hierzu solltest Du Slide Nr. 14 der neuen [Unternehmenspräsentation](#) vom 4. Januar 2019 vergleichen. Dort siehst Du, welche Möglichkeiten sich für Onvansertib in Kombi-Anwendungen mit zahlreichen Krebsmitteln eröffnen, die bereits alle von der amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA zugelassen wurden.



### Pläne für die langfristige Entwicklung von Onvansertib

Die Begeisterung von Tom, Mark und Vicky war hier kaum zu zügeln. Ich merkte deutlich: Sie glauben zu 110 Prozent, dass sie mit Onvansertib ein potentiell „Blockbuster-Medikament“ in der Forschungspipeline haben.

So Mark: *„Das Molekül kann möglicherweise gegen jede Form von Krebs wirken.“* Dazu ergänzte Tom: *„Um diese Möglichkeiten voll auszunutzen, fokussieren wir uns gezielt auf Krebserkrankungen, für die es noch keine guten Behandlungen gibt.“*

***„Das Molekül kann möglicherweise gegen jede Form von Krebs wirken.“***  
**(Mark Erlander, CSO Trovogene)**

### Thema: Ausweitung der Studien auf andere Indikationen

In diesem Zusammenhang fragte ich das Management, ob man eine Erweiterung der eigenen Forschung (nicht der Forschung von Investigators) auf andere Indikationsgebiete plane. In der Januar-Präsentation wurden ja mögliche neue Indikationsgebiete auf Slide 7 aufgelistet (Bauchspeicheldrüsenkrebs, Eierstockkrebs, Brustkrebs und Lungenkrebs). Die Antwort von Mark: *„Wir sprechen mit Investigators. Aber wir sind nicht aktiv dabei, neue Anwendungsgebiete zu verfolgen.“*

Diesen Punkt aus der Präsentation können wir also als klassische PR abhaken. Die Managemententscheidung ist aber genau richtig. Angesichts der Finanzlage muss sich Trovogene auf seine drei Kern-Indikationen fokussieren und hier seine Studien voranbringen. Das hat den größten positiven Effekt für die TROV-Aktie.

### Anwendung von Biomarkern

Eine wichtige Rolle in der Entwicklungsstrategie von Onvansertib spielt der Einsatz von Biomarkern, die Trovogene gerade parallel zu Onvansertib entwickelt. Dabei handelt es sich um einen Bluttest, der von allen potentiellen Patienten vor der Behandlung abgenommen wird.

Mit dem Bluttest soll prognostiziert werden, wie erfolgreich Onvansertib bei dem spezifischen Patienten und Krebs ansprechen wird. Das Ziel: Eine Untergruppe von Patienten „markieren“ (daher der Name), bei denen eine Therapie mit Onvansertib besonders aussichtsreich ist.

Rund 30 bis 40 Prozent der getesteten Personen werden bisher von Trovogenes Biomarker als besonders aussichtsreiche Kandidaten für die Behandlung mit Onvansertib identifiziert.

Diese Biomarker werden in den aktuellen Studien von Trovogene noch nicht eingesetzt. Aber wie uns Mark erklärte, soll der Biomarker in der P2-Studie gegen AML weiter erforscht und im späteren Verlauf intensiv zum Einsatz kommen, sofern sich das Vorgehen als vielversprechend herausstellt.

Laut Mark werden Biomarker bei den Behandlungen der Indikationsgebiete, in denen Trovogene forscht, derzeit noch nicht mit den zugelassenen Medikamenten eingesetzt. Der Einsatz von Biomarkern wird in der Onkologie immer geläufiger und wäre also ein zusätzlicher USP für Onvansertib.



### FDA-Meeting am 19.02.2019

Bei diesem Meeting handelt es sich um ein regelmäßig stattfindendes persönliches Gespräch, bei dem es laut Mark dieses Mal um den Übergang der Phase 1b-Studie gegen AML in die Phase 2 geht. Die Relevanz dieses Meetings ist jedoch nicht zu vernachlässigen! Besonders die Möglichkeit, mit dem Phase 2-Studiendesign **zulassungsfähig** zu werden, ist hier von besonderer Brisanz. Zudem wird Trovagene Strategien für den Einsatz der Biomarker präsentieren und mit den FDA-Verantwortlichen diskutieren.

Normalerweise dauert es laut Vicki nach solchen Strategiemeetings einige Wochen, bis man von der FDA eine Antwort erhält. Mit Sicherheit kann man das bei einer Behörde wie der FDA aber natürlich nicht sagen. Vicki rechnet „wahrscheinlich im März“ mit einer Antwort.

### Erwartungen für Cashburn-Rate und Ausgaben in 2019

Bei Nanocap-Biotechfirmen wie Trovagene sind die Ausgaben immer ein entscheidender Punkt der Firmenentwicklung – und damit unserer Unternehmensanalyse. Es ist extrem wichtig zu sehen, wie die Manager die Kostenseite im Griff haben. Hier gab es sehr erfreuliche Nachrichten für Trovagene-Aktionäre.

Tom erklärte: *„Wir werden versuchen, die Ausgaben auf dem gleichen Niveau wie in 2018 zu halten. Sie sollten sich in dem Bereich zwischen vier bis fünf Mio. USD pro Quartal bewegen. Denn die mCRC-Studie trägt sich durch den PoC-Deal selbst. Das belastet unseren Cashburn also nicht.“*

**„Wir werden versuchen, die Ausgaben auf dem gleichen Niveau wie in 2018 zu halten.“  
(Tom Adams, CEO Trovagene)**

### Cash-Situation und Kapitalerhöhung

Das Gespräch über die Forschungsausgaben von Trovagene führte direkt zu der Cash-Situation von Trovagene. Tom spielte hier mit offenen Karten. Das gefiel mir sehr gut. Ich schätze Manager, die uns ehrlich sagen wie es aussieht und keine rosa Regenbogen-Bilder über die eigene Firma malen.

Hier sind die Fakten von Tom – klar und offen auf den Punkt gebracht: *„Wir haben etwas unter 12 Mio. USD in der Kasse. Das reicht etwa bis Juli 2019. Das bedeutet: Wir müssen im zweiten Quartal Geld einsammeln. Bis zum 1. März haben wir die Wirtschaftsprüfer (wegen dem Jahresabschluss 2018, Anmerk. T.D.) im Haus. Danach werden wir den Prozess für eine Kapitalerhöhung starten.“*

Damit haben wir nun einen klaren Terminkalender für die KE. Im März/April wird das Management die Hebel für die kommende KE in Bewegung setzen. Tom bestätigte in diesem Zusammenhang, dass PoC bereits ein Aktionär von Trovagene ist und signalisiert hat, an weiteren Kapitalmaßnahmen teilzunehmen.

## Der PoC Capital-Deal

Der [jüngst verkündete Deal](#) mit PoC Capital ist ein kreativer Weg, wie das Trovogene-Management die Forschung für ein weiteres Indikationsgebiet voranbringen kann, ohne die Cash-Situation weiter zu belasten. Es handelt sich dabei um einen Deal zwischen drei Parteien: Trovogene, PoC Capital und Integrium, einem Spezialisten für die Durchführung klinischer Studien.

Bei diesem Deal gibt Trovogene Aktien und Warrants im Rahmen des Marktpreises an PoC Capital aus. PoC Capital finanziert im Gegenzug die Durchführung der Studie.

Derartige Deals sind die Spezialität von PoC, einer Boutique-Investmentfirma, die gezielt aussichtsreiche Phase 2-Studien von kleinen Biotechfirmen finanziert. PoC fokussiert sich dabei auf Unternehmen, bei denen „Proof-of-Concept“-Studien massiven Wert freisetzen können. Da Onvansertib potentiell in zahlreichen Indikationen mit zahlreichen Standardbehandlung kombiniert werden kann, ist genau das der Fall.

PoC hat sich in der jüngeren Vergangenheit einen Namen in der Branche gemacht, indem man einen ähnlichen [Deal](#) mit Viking Therapeutics vor gerade einmal 1,5 Jahren abgeschlossen hat. Es folgte eine +2.000%-Rally der Aktie! Da PoC bereits Aktionär von Trovogene ist, lag ein Deal hier sehr nahe. So kann PoC weiter in Trovogene investieren und gleichzeitig helfen, Onvansertib als Wirkstoff weitergehend zu validieren.

Dazu waren wir in der Lage, dem Management folgende Information zu entlocken. So Tom: „Diese Studien (die von Trovogene geplante P2a-Studie, Anmerk. T.D.) kosten um die 3,0 Mio. USD.“ Am gestrigen Abend wurde



bekannt gegeben, wie die Details aussehen: PoC erhält das Äquivalent von 3,1 Mio Aktien und kann weitere 900.000 Aktien von der Firma zu 0,627\$ erwerben. Auf die Gefahr hin, mich zu wiederholen: PoC finanziert also die Studie und erhält erstmal kein Geld in Form von Zinsen oder dergleichen, sondern möchte in Aktien Trovogenes bezahlt werden!

Dies ist ein interessanter Weg für Trovogene seine Forschungen auszubauen und gleichzeitig Langfristinvestoren zu erzeugen. Tatsächlich sagte Tom: „Wir sind daran interessiert, ähnliche Deals für andere Indikationen zu machen.“ Aber er fügte bei diesem Thema ebenso hinzu: „Wir befinden uns nicht in irgendwelchen fortgeschrittenen Gesprächen.“

Der erfolgreiche Abschluss des PoC-Deals wurde gestern bekannt gegeben. Doch dank dem NBC hast Du jetzt die entscheidenden zusätzlichen Informationen zu dem Deal. Das ist der Wissensvorsprung, den wir brauchen, um an der Börse langfristig überdurchschnittlich erfolgreich zu sein.

### Lizenzdeal/Partnerschaft mit Pharmakonzern in Japan

Nach dem Gespräch mit dem Trovogene-Management kann ich bestätigen, was Hai schon letztes Jahr richtig prognostizierte: Japan spielt die zentrale Rolle für einen Deal von Trovogene!

Warum Japan? Darauf gab Tom zwei Erklärungen: Japan ist der zweitgrößte Pharmamarkt der Welt (hinter den USA). Aber wie Tom aus seiner Erfahrung mit japanischen Unternehmen erklärte: *„Du kannst als US-Firma einfach kein Medikament alleine auf den japanischen Markt bringen.“*



Dies gilt vor allem für kleinere Unternehmen wie Trovogene. Um in Japan Fuß zu fassen, bedarf es eines Deals mit einem japanischen Pharmakonzern – was aber ja sowieso voll im Interesse von Trovogene ist. Mit einem Japan-Deal schlägt man zwei Fliegen mit einer Klappe.

Die zweite Erklärung für den Japan-Fokus von Trovogene findet sich in der beruflichen Vita von Tom Adams. So Tom: *„Ich habe ein halbes Dutzend Deals mit japanischen Firmen gemacht.“* Das ist ein sehr wichtiger Faktor für die Japan-Gespräche. Hier geht es nicht nur um das Netzwerk von Tom in Japan.

In Japan und seiner Geschäftswelt, in der japanische Tradition und Etikette höchsten Stellenwert haben, sind bestimmte kulturelle Eigenheiten ein absolutes Muss, um erfolgreich Business zu machen. Tom hat dieses Know-how. Er weiß um die Eigenheiten und kulturellen Stolpersteine bei Verhandlungen mit japanischen Konzernen. Das ist Gold wert für Trovogene! Im ersten Call erklärte Tom: **„Wir sprechen mit sieben Pharmaunternehmen (in Japan). Wir hatten schon zahlreiche Meetings.“**

Ich fragte ihn, wann das letzte Meeting war. Tom lachte bei seiner Antwort: *„Vor einer Woche.“* Dieses Gespräch fand im Umfeld der JPM-Konferenz in San Francisco statt. Angesichts der Management-Aussagen in dem zweiten Call mit NoAlpha und mir habe ich ganz klar den Eindruck, dass die Gespräche mit einem bestimmten japanischen Pharmakonzern **besonders weit fortgeschritten** sind.

NoAlpha fragte nach der Struktur des Deals. Das Management hielt sich (verständlicherweise) alle Richtungen offen. Aber der aktuelle Favorit scheint laut den Aussagen von Tom und Mark ein traditioneller „Research & Development“-Forschungsdeal mit einer Vorauszahlung zu sein.

Doch nun kommt es:

**Ich fragte, ob das Management die Aussage aus der Präsentation vom 4. Januar 2019 (also vor der JPM-Konferenz) bestätigen kann, dass der Deal im ersten Quartal 2019 kommen soll. Tom erklärte darauf: „Es wird später als das erste Quartal 2019 werden!“**

Die Erklärung von Tom: Man habe sich im Rahmen der JPM-Konferenz mit dem japanischen Gesprächspartner getroffen und zusammen eine weitere Indikation identifiziert, an welcher der potentielle

## Explosive Hotstocks – früher kaufen – schneller reich!

Pharmapartner auch noch Interesse habe. Ich fragte Tom und Mark explizit, ob der Abschluss eines Deals also verschoben werde, weil der Deal dann dafür größer werden könnte. Dies bestätigte Tom: **„Das ist korrekt. Er ist dann größer.“**

Diese Entwicklung kennt bisher kaum jemand am Markt – außer den NBC-Mitgliedern. Sie passt voll in die „All in“-Strategie des Trovagene-Managements. Jetzt ist das Eisen heiß – also schmiedet man es jetzt und versucht den größtmöglichen Deal herauszuholen. Das ist im kurzfristigen Zeitfenster ärgerlich, weil sich dadurch die Bekanntgabe des Deals verschieben dürfte. Aber wenn der Deal dadurch am Ende größer wird, ist es den kurzfristigen Frust mehr als wert.



Insgesamt bestätigen die Antworten unsere Einschätzung. Für mich ist völlig klar: Der Japan-Deal wird kommen – und er könnte größer ausfallen als die Börse derzeit erwartet.

Die Fakten rund um den Japan-Deal bestätigen zudem eindrucksvoll: Onvansertib hat das Potential ein ganz besonderes Medikament zu werden.

Die aktuelle Faktenlage sieht sehr gut aus: Gespräche mit sieben japanischen Pharmakonzernen ist eine ungewöhnlich hohe Zahl für einen Wirkstoff in Phase 2. Nun ist der anscheinende Favorit für den Japan-Deal sogar an einer weiteren Indikation interessiert. Dafür muss natürlich nachverhandelt werden. Alle Punkte bestätigen, wie hoch dieser Wirkstoff und seine Potentiale in Fachkreisen eingeschätzt wird.

**„Wir hoffen schon in der nicht allzu fernen Zukunft in der Lage zu sein, mit jemand anderem zusammenzuarbeiten, um unsere Forschung zu co-finanzieren!“  
(Vicki Kelemen, VP Corp. Com. Trovagene)**

### Lizenzdeal/Partnerschaft in Europa

Dieser Gesprächspunkt zeigte einmal mehr, warum es so wichtig ist, nah an Unternehmen und seinen Entscheidungsträgern zu sein. Denn in dem Gespräch offenbarte sich bei dem Thema „Europa“ eine ganz andere Situation, als man bei dem einfachen Lesen der neuen Unternehmenspräsentation denken würde.

So Tom: *„Wir fangen gerade an, mit europäischen Firmen zu sprechen.“*

Damit war das Thema dann auch ganz schnell am Ende. Für mich ist klar, dass sich dieser Punkt noch im Anfangsstadium befindet. Im Bereich der Rohstoff-Firmen würden wir hier von einem klassischen „Grassroots-Projekt“ sprechen, das sich erst im Frühstadium befindet. Es kann natürlich immer zu einer Überraschung kommen. Aber nach den Interviews können wir das Thema „Europa“ zum aktuellen Zeitpunkt noch vernachlässigen.



## Explosive Hotstocks – früher kaufen – schneller reich!

### Lizenzdeal/Partnerschaft in den USA

Hier wird es nun noch heißer. In der aktuellen [Firmenvorstellung](#) auf der „NobleCon 2019“ avisiert Trovogene einen Deal für das dritte Quartal – in **Japan und / oder in den USA**. Diese Entwicklungen sind brandneu und hier kam in den letzten Wochen eine heiße Dynamik auf. Die USA sind nochmal ein ganz anderes Brett als Japan und das Interesse für Onvansertib scheint immer größer zu werden!

### Gründe für abwartende Handlung von Instis

Wir fragten das Management, was aus deren Sicht der Hauptgrund für fehlendes Kaufinteresse institutioneller Investoren sei. Die Antwort kam von Mark sofort: *„Die Marktkapitalisierung ist das große Problem.“* Das ist sicherlich ein entscheidender Punkt. Viele Investoren dürfen oder wollen erst ab einer bestimmten Marktkapitalisierung in ein Unternehmen investieren.

Fraglos kommen noch die letzte völlig verkorkste, vorhergehende Kapitalerhöhung unter dem Vorgänger-Management und die dünne Finanzdecke hinzu. Zudem befand sich die Forschungspipeline in 2018 noch in einem jungen Stadium. Alle Punkte zusammen führen dazu, dass die Aktie noch unter dem Börsenradar fliegt.

Schauen wir uns diese Punkte genauer an. So verstehen wir, ob wir uns über diese Probleme in der Zukunft Sorgen machen müssen. Fangen wir mit der Marktkapitalisierung an: Es ist wie es ist. Fehler wie die vergangene Kapitalerhöhung wurden gemacht. Das ist nicht mehr zu ändern.

Wichtiger ist, dass sich diese Fehler nicht wiederholen. An der KE im zweiten Quartal führt wohl kein Weg vorbei. Aber der PoC-Deal zeigt, dass das Management gelernt hat. Im kurzfristigen Zeitfenster könnten die Bestätigung Onvansertibs durch den PoC-Deal, Datenveröffentlichungen sowie der zeitnahe Übergang in drei Phase 2-Studien die Börse auf die Unterbewertung von Trovogene aufmerksam machen.

Im mittelfristigen Zeitfenster sind die Forschungsfortschritte und die IR-Arbeit natürlich am wichtigsten. Wenn die Forschung an Onvansertib erfolgreich voranschreitet, wird die Trovogene-Aktie wieder mehr ins Rampenlicht der Börse rücken. Dann kann der Kursanstieg bei einer so unterbewerteten Aktie ganz schnell gehen.

Dies führt uns zur Forschung: Trovogene wird aktuell wie ein Biotechunternehmen mit einem Phase 1-Wirkstoff gegen eine Nischenindikation bewertet. Wie wir nun wissen, dürfte Trovogene seinen potentiellen Blockbuster Onvansertib jedoch noch in 2019 drei Phase 2-Studien haben. Trovogene hat kein Forschungsproblem, sondern ein Bekanntheitsproblem.

### Verstärktes Interesse von Analystenseite

NoAlpha hakte in diesem Zusammenhang nach, ob Trovogene mit seiner Story auf Interesse von Analysten stoße, die den Wert noch nicht covern. Die Antwort von Mark: *„Ja, in der Tat. Einige Analysten, die das Unternehmen aktuell nicht covern, haben Interesse an unserer Story.“*

### **Bewertung von Trovogene**

Das Management ärgerte sich offenkundig über die doch sehr niedrige Bewertung der Firma angesichts der klinischen Fortschritte und mittelfristigen Aussichten. Wir konnten nicht anders und mussten natürlich nachfragen, in welcher Gegend das Management die Aktie denn als fair bewertet ansehen würde. Die Antwort von Mark zu diesem Thema war ziemlich eindeutig:

*„Die Aktie steht heute bei rund 50 Cent. Wir sollten 10x höher stehen als das! Wahrscheinlich ist 20x höher noch vernünftiger. Der Kapitalmarkt erkennt nicht, was wir hier erreicht haben.“*

**Fazit:** Das erlebt man an der Börse wirklich sehr selten: Mit Trovogene hast Du die Möglichkeit, eine Biotechfirma mit einem potentiellen neuartigen „First in Linie“-Krebsmittel mit absolutem Multi-Blockbusterpotential zu Nanocap-Preisen zu kaufen. Wann erhält man als Privatanleger schon mal die Chance, zu so supergünstigen Preisen in ein Mittel einzusteigen, das potentiell zu einem Meilenstein der Krebsbehandlung werden könnte?

So eine Chance findest Du nur im No Brainer Club. Aber: An der Börse ist nichts umsonst. Für diese Chance zahlst Du mit einem hohen Risiko. Bei Trovogene gilt: Onvansertib-Erfolg oder Absturz. Also gewichte die Aktie entsprechend der Risiken (und nicht nur der Chancen) in Deinem Depot.

Doch so viel ist sicher: Wenn Onvansertib die bisherigen Studienergebnisse weiter bestätigt und nach erfolgreichen Phase 2-Studien in Phase 3 übergeht, wird der Aktienkurs von Trovogene in völlig andere Dimensionen laufen. Denn aktuell ist an der Wall Street praktisch niemand investiert. Dann wird Trovogene zudem ein brandheißer Übernahmekandidat. Denn ein Wirkstoff mit solch einem Potential ist für Pharma- und Biotechriesen eine echte Seltenheit – und dafür greifen die Manager tief in die Taschen.

Wir haben den Blueprint für 2019 jetzt vor uns liegen und wissen, was uns dieses Jahr erwarten wird. Wir treten jetzt in die heißeste Phase der Story von Trovogene und Onvansertib ein. Ist die Forschung von Trovogene erfolgreich, dann können die Bewertungsvorstellungen von Mark schnell Realität werden – auch wenn er sicherlich das obere Ende der Möglichkeiten vor Augen hat.

## IMPRESSUM UND KONTAKT

Der Börsenbrief „NBC - no brainer club“ ist ein Produkt der

### **bull markets media GmbH**

Alexanderstrasse 7  
DE-10178 Berlin

Für Mitglieder-Fragen: [nbc@sharedeals.de](mailto:nbc@sharedeals.de)

Amtsgericht Berlin (Charlottenburg), Register-Nr.: HRB 171343

Geschäftsführer & Herausgeber v.i.S.d.P.: Alexander Schornstein, André Doerk

Redaktion: NoAlpha, Trader Durden, Hai (Pseudonyme – Namen der Redakteure sind dem Herausgeber bekannt)

Expertengremium: Oxyuranus, Dr. Gonzo, Sh\_needle, venturecapx, Harry1

## INTERESSENKONFLIKTE

Ein konkreter und eindeutiger Interessenkonflikt besteht darin, dass der Herausgeber bzw. mit dem Herausgeber verbundene natürliche oder juristische Personen Positionen in den folgenden besprochenen Finanzinstrumenten halten und diese Positionen jederzeit – auch kurzfristig – weiter aufstocken oder verkaufen können: **TROVAGENE**. Darüber hinaus muss grundsätzlich davon ausgegangen werden, dass ehrenamtliche Mitarbeiter, die für diese Publikation beratend tätig sind, Positionen in den hier besprochenen Finanzinstrumenten halten und jederzeit weiter aufstocken oder verkaufen können.

## RISIKOHINWEIS

In diesem Newsletter werden ausschließlich Aktienanlagen besprochen. Aktienanlagen bergen ein hohes Verlustrisiko, welches im schlimmsten Fall den Totalverlust des eingesetzten Kapitals bedeuten kann. Dies gilt insbesondere für Aktienwerte mit niedriger Marktkapitalisierung (kleiner 100 Mio. EUR), welche in diesem Newsletter ebenfalls regelmäßig besprochen werden.

## HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass es sich bei in diesem Newsletter veröffentlichten Beiträgen um journalistische Beiträge und Meinungsäußerungen, keinesfalls aber um Finanzanalysen im Sinne des deutschen Kapitalmarktrechts handelt. Das Studium dieses Newsletters ersetzt daher keine individuelle Anlageberatung. Wir raten daher ausdrücklich dazu, sich vor einem Investment in die hier vorgestellten Aktien von einem Anlage- oder Vermögensberater in Bezug auf die individuelle Angemessenheit dieses Investments beraten zu lassen. Darüber hinaus sollten Anleger auf keinen Fall ihr gesamtes Kapital auf wenige Aktien konzentrieren oder sogar einen Kredit für die Aktienanlage aufnehmen.

Den Artikeln, Empfehlungen, Charts und Tabellen liegen Informationen zugrunde, welche die Redakteure für verlässlich halten. Eine Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion jedoch leider nicht übernehmen. Jeglicher Haftungsanspruch – insbesondere für aus einer Aktienanlage entstandene Vermögensschaden – muss daher grundsätzlich abgelehnt werden.

Bildquellen: fotolia