

basilea

Partnerschaften



Kurzbericht
Geschäftsjahr 2022

Unser Ziel ist es,
ein führendes
Antiinfektiva-
Unternehmen zu
werden und so
Patientinnen und
Patienten auf
der ganzen Welt
zu helfen.

Inhaltsverzeichnis

Überblick	4
Unsere Mission und Vision	6
Weltweite Vermarktungspartnerschaften	8
Finanz-Highlights	10
Portfolio	12
Portfolio-Meilensteine 2022	14
Unsere Strategie	15
Aktionärsbrief	16
Feature	22
Vermarktete Produkte	32
Forschung und Entwicklung	40
Unsere Governance	44
Wir sind Basilea	56
Corporate Social Responsibility	58
Informationen zur Vergütung	64
Schreiben des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses	66
Finanzbericht	86
Finanzieller Überblick	88
Konzernjahresrechnung	92
Jahresrechnung der Basilea Pharmaceutica AG	96

2 vermarktete
Produkte

Zevtera®
(Antibiotikum)

Die geplante Einreichung eines Antrags auf Markt-zulassung in den USA wird unterstützt durch

zwei erfolgreich abgeschlossene Phase-3 Studien in

akuten bakteriellen Haut- und Weichteilinfektionen



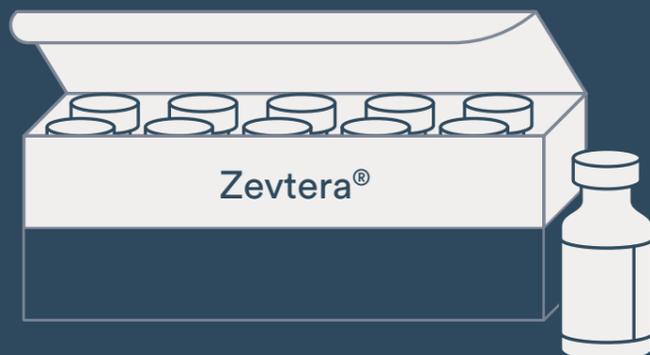
Staphylococcus-aureus-Bakteriämie



und eine zuvor durchgeführte Phase-3 Studie bei ambulant erworbener bakterieller Lungenentzündung (CABP)

Cresemba®
(Antimykotikum)

Weiter stark ansteigende «In-Market»-Verkäufe



Vermarktungs-
partnerschaften
bestehen für
mehr als
100
Länder



Cresemba in
63
Ländern auf
dem Markt

Zevtera in
20
Ländern auf
dem Markt

Standort im neuen Zentrum für Life Sciences, dem
**Switzerland Innovation Park
Basel Area Main Campus**

Gegründet im Jahr
2000

BSLN
SIX-kotiert

basilea

141 Mitarbeitende

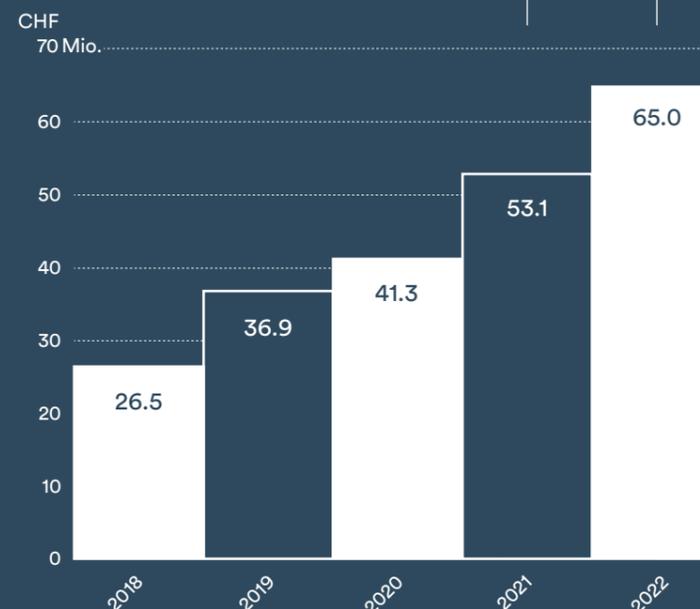
Gender Diversity

43 % 57 %
Frauen Männer

Kulturelle Vielfalt
Mitarbeitende aus

15 verschiedenen
Ländern

Im Jahresvergleich 22.4 %ige Zunahme
der umsatzabhängigen Lizenz-
einnahmen von Cresemba (Royalties)
auf CHF 65.0 Mio. in 2022



Starke finanzielle
Performance: Betriebsgewinn
und solide Cash-Position

Gesamtumsatz von CHF
147.8 Mio.

Betriebsgewinn von CHF
18.5 Mio.

Netto-Kapitalzufluss aus
operativer Geschäftstätigkeit
von CHF
7.1 Mio.

Liquide Mittel und
liquide Mittel mit
Verfügungsbeschränkung
(Stand 31. Dezember 2022)
von CHF
108.6 Mio.

Überblick





Standort im neuen
Switzerland Innovation Park
Basel Area Main Campus

Unser Unternehmen

Basilea mit Hauptsitz in der Schweiz ist ein im Jahr 2000 gegründetes biopharmazeutisches Unternehmen mit bereits vermarkteten Produkten. Unser Ziel ist es, innovative Medikamente zu entdecken, zu entwickeln und zu vermarkten, um Patientinnen und Patienten zu helfen, die an schweren Infektionen durch Bakterien oder Pilze erkrankt sind. Mit Cresemba und Zevtera haben wir erfolgreich zwei Medikamente für den Einsatz im Spital auf den Markt gebracht: Cresemba zur Behandlung von invasiven Pilzinfektionen und Zevtera für die Behandlung schwerer bakterieller Infektionen. Zudem haben wir in unserem Portfolio präklinische Antiinfektiva-Programme. Basilea ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (Börsenkürzel SIX: BSLN).

Besuchen Sie bitte unsere Webseite [basilea.com](https://www.basilea.com)

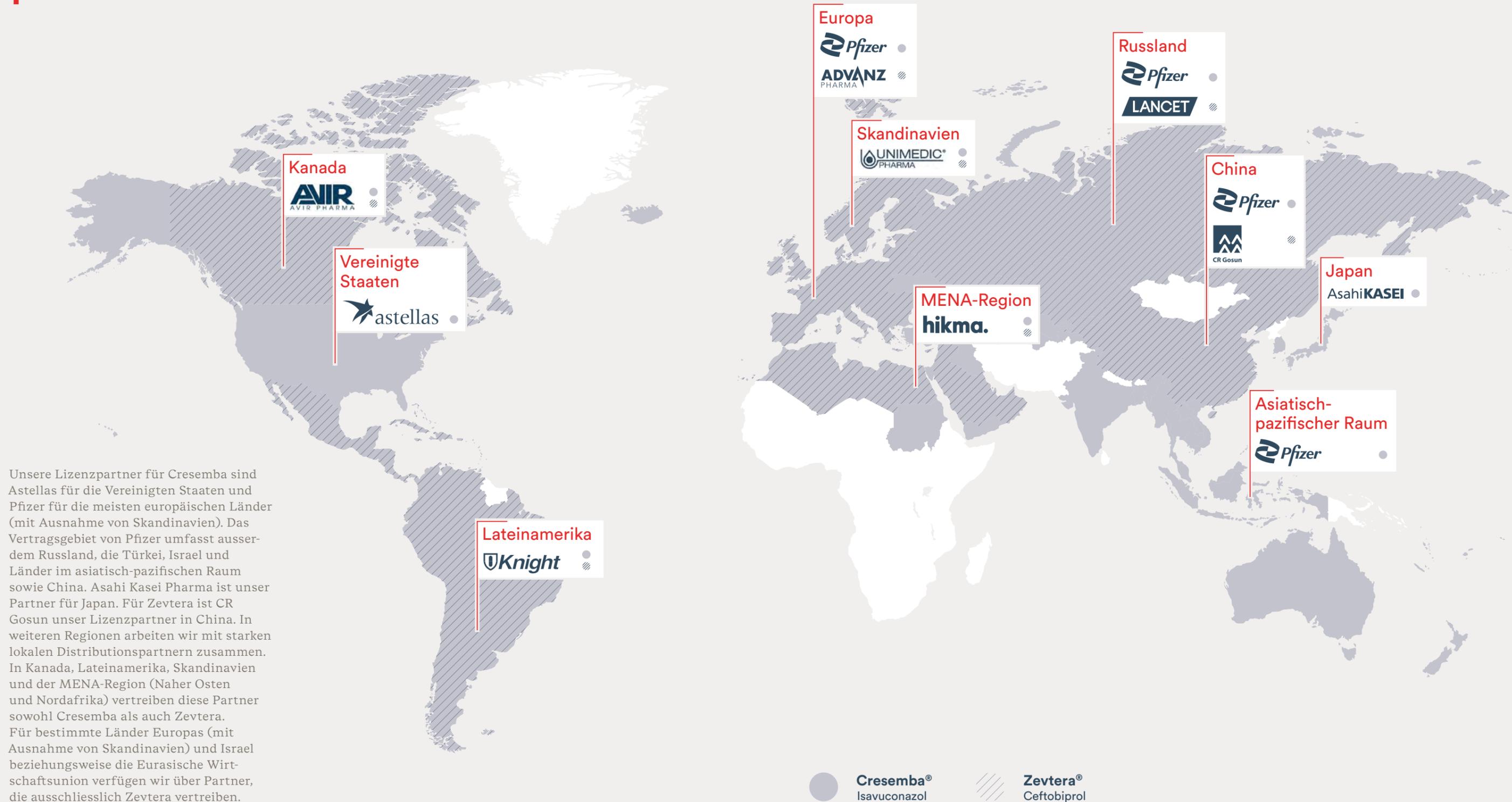


© Herzog & de Meuron

Unsere Mission und Vision

- Der Mensch steht im Mittelpunkt unseres Handelns.
- Wir wollen das Leben von Patientinnen und Patienten verbessern. Darauf arbeiten wir hin. Mit Fachwissen, Sorgfalt und Ausdauer.
- Wir wollen ein führender Anbieter von innovativen Medikamenten werden. Zum Wohle von Patientinnen und Patienten.

Weltweite Vermarktungs- partnerschaften



Finanz-Highlights

Der grosse kommerzielle Erfolg unserer zwei vermarkteten Medikamente hält an. Mehr als sieben Jahre nach den ersten Markteinführungen wachsen die weltweiten Umsätze von Cresemba weiterhin im zweistelligen prozentualen Bereich. Dieser anhaltende kommerzielle Erfolg spiegelt sich am unmittelbarsten in den von unseren Partnern erhaltenen Lizenzeinnahmen wider, die im Jahr 2022 im Vergleich zu 2021 um 22.4 Prozent gestiegen sind, sowie in den Umsatzmeilensteinzahlungen seitens unserer Partner. Zusätzlich unterstützt durch die signifikanten Erlöse im Zusammenhang mit unseren Onkologie-Transaktionen und einen im Vergleich zum Vorjahr 15%igen Rückgang unseres Betriebsaufwands führte dies zu einem positiven Betriebsergebnis und einem Konzerngewinn im Jahr 2022.

Unsere finanzielle Stärke und unsere guten finanziellen Aussichten haben es uns ermöglicht, ein nicht verwässerndes Darlehen in Höhe von CHF 75 Mio. aufzunehmen, das wir zusätzlich zu vorhandenen Barmitteln zur vollständigen Rückzahlung unserer 2022er Wandelanleihe (ISIN CH0305398148) verwendet haben. Dadurch konnten wir unsere Verschuldung reduzieren, ohne unsere Aktionäre zu verwässern. Da wir unsere Strategie, uns künftig ausschliesslich auf Antiinfektiva zu konzentrieren, nun umgesetzt haben, werden uns im Jahr 2023 keine wesentlichen Kosten im Zusammenhang mit Onkologieaktivitäten entstehen. Wir haben das Jahr mit einem deutlich höheren

Betriebsgewinn und einem Konzerngewinn abgeschlossen. Dies ist ein wichtiger Wendepunkt für das Unternehmen, da wir die Profitabilität ein Jahr früher als von uns in Aussicht gestellt erreicht haben und auch weiterhin profitabel bleiben wollen. Mit wachsenden Umsätzen aus unseren vermarkteten Produkten und unserer soliden Bilanzstruktur sind wir gut positioniert, um unsere Pipeline durch die Einlizenzierung von präklinischen und klinischen Antiinfektiva zu ergänzen und so konsequent auf die Erreichung unseres Ziels hinzuarbeiten, ein führendes Antiinfektiva-Unternehmen zu werden.

Finanzkennzahlen 2022

in CHF Mio., Rundungen wurden konsistent vorgenommen

147.8

Gesamtumsatz

122.3Cresemba- und Zevtera-
basierte Umsätze**65.0**Lizeneinnahmen
(Royalties)**129.2**Kosten und Betriebs-
aufwand gesamt**18.5**

Betriebsgewinn

108.6Liquide Mittel und
liquide Mittel mit
Verfügungsbeschränkung
zum 31. Dezember 2022**Prognose 2023**

in CHF Mio.

155–158

Gesamtumsatz

145–148Cresemba- und Zevtera-
basierte Umsätze**~74**Lizeneinnahmen
(Royalties)**105–108**Kosten und Betriebs-
aufwand gesamt**45–50**

Betriebsgewinn

36–41

Konzerngewinn

Portfolio

Produkte / Medikamentenkandidaten / Indikationen	Präklinisch	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Markt
Antimykotika Cresemba® Isavuconazol Invasive Aspergillose und Mucormykose (USA und EU sowie weitere Länder) Tiefsitzende Mykosen, einschliesslich invasiver Aspergillose, chronischer pulmonaler Aspergillose (CPA), Mucormykose und Kryptokokkose (Japan)					
Antibiotika Zevtera® Ceftobiprol Im Spital und ambulant erworbene bakterielle Lungenentzündung (HABP, CABP) (wichtige europäische Länder sowie zahlreiche Länder ausserhalb Europas) Akute bakterielle Haut- und Weichteilinfektionen (ABSSSI) TARGET-Studie ¹ <i>Staphylococcus-aureus</i> -(MSSA / MRSA)-Bakteriämie (SAB) (Blutbahninfektionen) ERADICATE-Studie ¹					
DXR-Inhibitoren-Programm² CARB-X Infektionen durch multiresistente gramnegative Bakterien					
Interne Forschung					
Einlizenzierungen					

¹ Studien zur Unterstützung eines Antrags auf Marktzulassung (NDA) in den USA. Das Phase-3-Programm wird zum Teil mit Bundesmitteln des US-Gesundheitsministeriums, Administration for Strategic Preparedness and Response, Biomedical Advanced Research and Development Authority (BARDA) finanziert.

² Die Finanzierung des Projekts durch CARB-X wird durch die Kooperationsvereinbarung Nr. IDSEP160030 von ASPR / BARDA und Fördergelder des Wellcome Trust sowie des deutschen Bundesministeriums für Bildung und Forschung unterstützt. Der Inhalt liegt in der alleinigen Verantwortung der Autoren und gibt nicht notwendigerweise die offiziellen Ansichten von CARB-X oder eines seiner Geldgeber wieder.

Portfolio-Meilensteine 2022

Produkte	Entwicklungsphase	H1 2022	H2 2022
Cresemba (Isavuconazol) Antimykotikum	<ul style="list-style-type: none"> – Auf dem Markt – 2021 hatte Asahi Kasei Pharma Antrag auf Marktzulassung (NDA) in Japan eingereicht 	<ul style="list-style-type: none"> – Markteinführung in China 	<ul style="list-style-type: none"> – In 63 Ländern auf dem Markt – Zulassung in Japan
Zevtera (Ceftobiprol) Antibiotikum	<ul style="list-style-type: none"> – Auf dem Markt zur Behandlung von bakteriellen Lungenentzündung – Phase-3-Programm (SAB¹, ABSSSI²) 	<ul style="list-style-type: none"> – Abschluss der Patientenrekrutierung für die SAB-Studie (ERADICATE) – Bekanntgabe positiver Topline-Ergebnisse (ERADICATE) 	<ul style="list-style-type: none"> – Zulassung in Brasilien
First-in-Class Antipilz-Programm Antimykotikum	<ul style="list-style-type: none"> – Präklinisch 	<ul style="list-style-type: none"> – Lizenziert von FCCDC³ 	<ul style="list-style-type: none"> – Entscheidung zur Rückgabe der Rechte an den Lizenzgeber⁴

Onkologie-Transaktionen erfolgreich in 2022 abgeschlossen

Derazantinib FGFR-Kinase-Inhibitor Entwicklungsphase Phase 1/2 (iCCA ⁵ , Urothelkarzinom), Magenkrebs → Rechte an Merck & Co. zurückgegeben	BAL0891 Mitose-Checkpoint-Inhibitor Entwicklungsphase Bereit für Phase 1 → Verkaufs- und Sublizenzvereinbarung mit SillaJen	CLK-Inhibitoren DNA-Reparatur Entwicklungsphase Präklinisch → Verkaufsvereinbarung mit Redona Therapeutics ⁶	PARG-Inhibitoren fehlerhafte Prozessierung von RNA Entwicklungsphase Präklinisch → Verkaufsvereinbarung mit Nodus Oncology
--	---	---	--

¹ *Staphylococcus aureus*- (MSSA/ MRSA)-Bakteriämie

² Akute bakterielle Haut- und Weichteilinfektionen

³ Fox Chase Chemical Diversity Center

⁴ Im Januar 2023 bekanntgegeben

⁵ Intrahepatisches Cholangiokarzinom

⁶ Zuvor: Twentyeight-Seven Therapeutics



Wir fördern eine agile Organisation, die auf einer dynamischen und offenen Kultur basiert. Dabei legen wir Wert auf Diversität, Transparenz und Chancengleichheit am Arbeitsplatz.



Wir fokussieren uns darauf, ein führendes Antiinfektiva-Unternehmen zu werden, das neue und differenzierte Medikamente für die Behandlung schwerer Infektionen durch Bakterien oder Pilze entwickelt, um den medizinischen Bedarf von Patientinnen und Patienten in aller Welt zu decken.

Fördern

Fokussieren

Unsere Strategie

Optimieren

Investieren

Innovationen schaffen



Wir optimieren den Wert unserer Expertise, Medikamente von der Forschung bis zur Vermarktung zu bringen, indem wir geeignete Partnerschaften mit etablierten Organisationen eingehen.



Wir schaffen Innovationen, indem wir unsere Kompetenzen und unser Know-how in der Forschung und Entwicklung von Antiinfektiva für die beschleunigte Identifizierung und Entwicklung der vielversprechendsten Arzneimittelkandidaten einsetzen.



Wir investieren die weiter steigenden Cashflows aus Cresemba und Zevtera, unseren beiden vermarkteten Spital-Antiinfektiva, in die Erweiterung unseres präklinischen und klinischen Portfolios. Dazu gehören sowohl das Voranbringen intern entwickelter Programme als auch die Einlizenzierung von Wirkstoffen gegen Bakterien oder Pilze.

Aktionärsbrief





Liebe Leserinnen und Leser

2022 war für Basilea ein Jahr des Wandels: Angefangen mit der Ankündigung unserer strategischen Neuausrichtung auf Antiinfektiva, über den Umzug an unseren neuen Firmensitz im aufstrebenden Life-Sciences-Hub in Allschwil, gefolgt von den Transaktionen unserer Onkologie-Pipeline-Kandidaten. Unverändert geblieben ist der weltweite Erfolg von Basileas vermarkteten Produkten Cresemba (Isavuconazol) und Zevtera (Ceftobiprol) zur Behandlung schwerer Infektionen mit Pilzen und Bakterien, sowie unsere Vision und Mission, zu einem führenden Anbieter innovativer Medikamente zu werden – zum Wohle von Patientinnen und Patienten.

Der Fokus auf Antiinfektiva bedient einen grossen medizinischen Bedarf

Zu Beginn des letzten Jahres haben wir unsere strategische Entscheidung bekannt gegeben, uns zukünftig ausschliesslich auf Antiinfektiva zu konzentrieren. Bis Ende 2022 konnten wir diese neue Strategie erfolgreich umsetzen und widmen uns nun einzig der Erforschung, Entwicklung und Vermarktung innovativer Therapien für schwere Infektionen mit Bakterien oder Pilzen. Damit adressiert Basilea Erkrankungen, von denen jedes Jahr Millionen von Menschen betroffen sind und deren Bedeutung in Zukunft wahrscheinlich noch zunehmen wird: Werden Krankheitserreger gegen die aktuell verfügbaren antibakteriellen Medikamente resistent, dann spricht man von antimikrobieller Resistenz (englisch *antimicrobial resistance*, kurz AMR). Die Verbreitung von AMR nimmt weltweit zu und erschwert die Behandlung bestimmter Infektionen. Dies birgt die Gefahr, dass Krankheiten, die bislang leicht zu behandeln waren, in Zukunft zu einer tödlichen Bedrohung werden. Basilea ist eines der wenigen Unternehmen, das sich weiterhin der Erforschung und Entwicklung neuer Antibiotika und Antimykotika widmet. Wir verfügen über das technische Wissen und die Erfahrung, um die Gesundheit der Menschen zu verbessern. Darüber hinaus arbeiten wir auf nationaler und internationaler Ebene auch mit verschiedenen Organisationen zusammen, um ein besseres wirtschaftliches und politisches Umfeld für Unternehmen zu schaffen, die in die Entwicklung neuer Antibiotika investieren.

Bewährte Produkte auf dem Markt

Cresemba, unser Antimykotikum zur Behandlung der beiden häufigsten invasiven Schimmelpilzinfektionen, Aspergillose und Mucormykose, ist kommerziell weiterhin erfolgreich. Sowohl Aspergillose als auch Mucormykose wurden kürzlich von der Weltgesundheitsorganisation als «prioritäre» Pilzinfektionen eingestuft, die ein grosses Gesundheitsrisiko darstellen. 2022 verzeichnete Cresemba in vielen Ländern ein anhaltend starkes Umsatzwachstum, darunter auch in den USA, wo Cresemba, gemessen am Marktumsatz, nun das führende Antimykotikum zur Behandlung invasiver Pilzinfektionen ist. Cresemba wurde zudem 2022 in China eingeführt und in Japan zugelassen. Es ist nun in 73 Ländern zugelassen und wird in 63 Ländern vermarktet. Dieser weltweite kommerzielle Erfolg bestätigt die wichtige Rolle, die Cresemba bei der Behandlung von Patientinnen und Patienten mit schweren, lebensbedrohlichen Pilzinfektionen spielt.

Mitte 2022 konnten wir positive Ergebnisse der Phase-3-Studie ERADICATE für unser Antibiotikum Zevtera (Ceftobiprol) bei *Staphylococcus-aureus*-Bakteriämie (SAB) bekanntgeben. Dies war ein bedeutender Meilenstein. Wir arbeiten nun auf die Einreichung eines Zulassungsantrags für Ceftobiprol in den USA im März/April 2023 hin. Wir gehen davon aus, dass der US-Markt etwa 80 bis 90 Prozent des weltweiten Umsatzpotenzials für Zevtera ausmacht, und hoffen, dass das Medikament bald für Patientinnen und Patienten in den USA verfügbar sein wird.

Ausstieg aus der Onkologie erfolgreich abgeschlossen

Unsere Partnering-Aktivitäten im vergangenen Jahr führten zu zahlreichen positiven Gesprächen und zur Prüfung einer Vielzahl an möglichen Partnerschaftsstrukturen. Schliesslich haben wir separate Transaktionen für unsere Onkologie-Programme abgeschlossen, um langfristiges Wertpotenzial zu generieren. So ist es uns gelungen, einen klinischen Wirkstoff und zwei präklinische Wirkstoffe an Unternehmen zu verpartnern, die sich auf Onkologie spezialisiert haben: den TTK/PLK1-Inhibitor (BAL0891), unser PARG-Inhibitor-Forschungsprogramm und unseren neuen präklinischen CLK-Kinase-Inhibitor. Wie bereits berichtet, haben wir entschieden, die klinischen Studien mit dem Tumor-Checkpoint-Controller Lisavanbulin nicht auszuweiten. Wir werden unseren Patientinnen und Patienten weiterhin Zugang zu Lisavanbulin gewähren und halten uns die Option offen, zu einem späteren Zeitpunkt neue Partnerschaftsoptionen zu prüfen. In Bezug auf den FGFR-Inhibitor Derazantinib haben wir die Lizenzvereinbarung beendet und die Rechte an Merck & Co. zurückgegeben.

Starke Finanzergebnisse und gestärkte Bilanzstruktur

Im Jahr 2022 haben wir erneut unsere Prognosen übertroffen. Wir haben unseren Betriebsgewinn von CHF 1.2 Mio. auf CHF 18.5 Mio. erhöht und auf Gesamtjahresbasis einen Konzerngewinn in Höhe von CHF 12.1 Mio. erzielt. Zu dieser starken finanziellen Leistung trug der anhaltende kommerzielle Erfolg unserer vermarkteten Medikamente bei. Die Einnahmen aus den Lizenzgebühren auf die Cresemba-Verkäufe unserer Partner stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 22.4 Prozent auf CHF 65 Mio. Stand Ende 2022 ist Cresemba in mehr als 60 Ländern auf dem Markt. 2022 wurde Cresemba in China lanciert und nach dem Erhalt der Zulassung für Japan im Dezember 2022 erwarten wir, dass unser Partner Asahi Kasei Pharma Cresemba dort bald auf den Markt bringen wird. Wir erwarten, dass China und Japan wesentlich zum weiteren Umsatzwachstum im Jahr 2023 und darüber hinaus beitragen werden. Diese beiden Länder machen derzeit rund 25 Prozent des Weltmarktes für «Best-in-class»-Medikamente gegen Pilzinfektionen aus. Auch bei Zevtera sind wir dank der im Jahr 2022 erfolgreich abgeschlossenen Phase-3-Studie und der für März/April dieses Jahres geplanten Einreichung des

US-Zulassungsantrags (New Drug Application) auf einem guten Weg. Parallel dazu arbeiten wir daran, eine Partnerschaft für die Vermarktung des Medikaments in den USA einzugehen. Sollte Zevtera die Marktzulassung in den Vereinigten Staaten erhalten, erwarten wir in den kommenden Jahren deutlich wachsende Umsatzbeiträge von diesem Antibiotikum.

Im Einklang mit unserer strategischen Entscheidung, uns ausschliesslich auf Antiinfektiva zu konzentrieren, haben wir zudem Transaktionen zu unseren Onkologie-Wirkstoffen durchgeführt, was im Jahr 2022 zu Abschlags- und Meilensteinzahlungen in Höhe von CHF 15 Mio. führte, während wir auch weiterhin an deren langfristigem Wertschöpfungspotenzial beteiligt bleiben.

Darüber hinaus haben wir unsere Bilanzstruktur gestärkt und unsere 2022er Wandelanleihe, die Anfang 2022 noch einen ausstehenden Nominalwert von rund CHF 123 Mio. hatte, vollständig zurückgezahlt. Die Rückzahlung erfolgte unter Verwendung der CHF 75 Mio. aus der Vereinbarung über ein vorrangig besichertes Darlehen, die wir im Herbst 2022 mit von Athyrium Capital Management, LP verwalteten Fonds abgeschlossen haben, sowie vorhandenen Barmitteln. Damit haben wir unsere Verschuldung reduziert und eine Verwässerung für unsere Aktionäre vermieden. Zum Jahresende beliefen sich unsere liquiden Mittel und liquiden Mittel mit Verfügungsbeschränkung insgesamt auf CHF 108.6 Mio.

Die erfolgreiche Umsetzung unserer neuen Strategie und die erzielten operativen Fortschritte spiegelten sich auch im Kurs der Basilea-Aktie an der SIX Swiss Exchange positiv wider. Der Basilea-Aktienkurs entwickelte sich in jedem Quartal besser als der Swiss Performance Index Extra (SPI Extra) und schloss im Jahresvergleich mit einem Plus von fast 12 Prozent.

Zusammen im neuen Firmensitz

Auch unser Arbeitsumfeld hat sich 2022 stark verändert: Wir sind in unsere gerade fertiggestellten Büros und Labors in Allschwil umgezogen, wodurch unsere Mitarbeitenden aus zwei verschiedenen Standorten nun unter einem Dach vereint sind. Wir sind Mieter im Switzerland Innovation Park Basel Area Main Campus, in unmittelbarer Nähe zu vielen weiteren Life-Science-Unternehmen, Start-ups und öffentlichen Institutionen im Bereich Gesundheit und Innovation. Unsere neuen Büros und Labors ermöglichen uns eine

einfachere und direktere Zusammenarbeit. Das Motto von Basilea «Der Mensch steht im Mittelpunkt unseres Handelns» spiegelt sich auch in unseren neuen Arbeitsräumen wider. Zusammengehörigkeit ist Teil unserer Identität geworden: Das offene Raumkonzept erleichtert nicht nur Austausch und Zusammenarbeit, sondern bietet auch Platz für konzentriertes Arbeiten. Was unsere Mitarbeitenden dazu sagen, erfahren Sie auf den Seiten 56–57.

Ausblick 2023: Operative Profitabilität und Ausweitung der F&E- Pipeline für Antiinfektiva

In Folge unserer Entscheidung, uns ausschliesslich auf Antiinfektiva zu konzentrieren, und dem damit verbundenen Ausstieg aus der Onkologie erwarten wir fortan keine wesentlichen Kosten im Zusammenhang mit Onkologie-Aktivitäten mehr. Dies bringt uns näher an unser Ziel, auf operativer Ebene profitabel zu bleiben. Wir sind der Forschung und Entwicklung von Antiinfektiva-Kandidaten verpflichtet. Wir werden alle unsere Anstrengungen darauf verwenden, unsere klinischen und präklinischen Programme voranzubringen, wobei wir uns im Besonderen auf die Suche nach neuen Kandidaten zur Einlizensierung konzentrieren werden.

Die bedeutenden Fortschritte im Jahr 2022 und die vielversprechenden langfristigen Perspektiven von Basilea spiegeln sich auch in der starken relativen und absoluten Aktienkursentwicklung im Jahr 2022 wider.

Wir möchten allen unseren Mitarbeitenden danken, die zum bedeutenden Erfolg von Basilea beigetragen haben und sich damit für das Wohl von Patientinnen und Patienten einsetzen.

Unser aufrichtiger Dank gilt auch Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen, und für Ihre kontinuierliche Unterstützung unserer Mission, das Leben von Patientinnen und Patienten zu verbessern.

Allschwil, Februar 2023



Domenico Scala
Präsident des Verwaltungsrats



David Veitch
Chief Executive Officer



Sehen Sie sich hier das Statement von CEO David Veitch zur Vorstellung der Finanzergebnisse 2022 an



Feature



«ICH WILL
CRESEMBA ZUM
BEKANNTESTEN
MEDIKAMENT
ZUR BEHANDLUNG
INVASIVER
PILZINFEKTIONEN
WELTWEIT
MACHEN.»

Beatrix Hübner ist ausgebildete Naturwissen-
schaftlerin sowie Marketing- und
Kommunikationsexpertin – die ideale Kombination,
um das Partnerschaftsmodell von Basilea
zu verkörpern. Ausgleich zu ihrem fordernden
Job findet sie vor allem beim Sport.



«DER JOB WAR ÜBERAUS ANSPRUCHSVOLL UND SETZTE INITIATIVE VORAN.»

Die Naturwissenschaft hat es Beatrix Hübner angetan – und das schon seit frühester Kindheit. «Bereits damals habe ich mich für Wissenschaften und Medikamente interessiert», erinnert sie sich. Als Kind liebte sie das Geschick-

lichkeitsspiel «Doktor Bibber». Bei diesem geht es darum, einen Patienten im OP-Saal zu «operieren» und dabei eine möglichst ruhige Hand zu bewahren, sonst ertönt ein Buzzer. Daher entschied sie sich nach der Matura für ein Pharmaziestudium. «Es war allerdings dann nicht so meins – letztlich war mir das Ganze doch zu laborzentriert.» Kam hinzu, dass Hübner zunehmend erkannte, wie wichtig ihr zwischenmenschlicher Kontakt und das Kennenlernen verschiedenster Menschen sind.

Weshalb Hübner ihr Pharmaziestudium nach vier Semestern abbrach und stattdessen einen Bachelor als akademische Forschungstechnikerin an der Universität Basel erlangte – eine Berufsgruppe, die Forschende in

der Wissenschaft respektive der Medizin unterstützt. «Ich wollte mich vermehrt mit krankhaften Veränderungen des Körpers beschäftigen. Folgerichtig wechselte ich ans Tropeninstitut Basel, wo ich es mit tropischen Krankheiten und auch mit Patientinnen und Patienten zu tun bekam. Das hat mich begeistert», erzählt sie.

Vertrauen braucht Zeit und viele Gespräche

Nach zwei Jahren als akademische Forschungstechnikerin ging sie als «Sales Representative for infectious diseases (antibiotics and antimycotics)» zu Pfizer. «Das war für mich der richtige Schritt», hält Hübner fest. «Denn ich wollte mich mit mehr Menschen austauschen. Das ermöglichte



mir die neue Aufgabe.» Als Sales Representative hatte sie es mit Ärztinnen und Ärzten zu tun. «Der Job war überaus anspruchsvoll und setzte Initiative voraus», erklärt Hübner. Um das Vertrauen einer Ärztin oder eines Arztes zu erlangen, seien viel Wissensaustausch und Zeit vonnöten, ebenso wie eine gewisse Beharrlichkeit. Ein Aufwand, der jedoch nicht immer von Erfolg gekrönt war. «Einmal wurde ich sogar aus einer Praxis geschmissen, weil ich so hartnäckig war.»

Erstmals auf Basilea aufmerksam wurde sie kurz nach der Jahrtausendwende. Damals hörte sie davon, dass das Unternehmen ein Antimykotikum in der Pipeline hat, das einige Vorteile gegenüber bestehenden Produkten auf dem Markt bietet. «In der Folge habe ich am Rande stets mitverfolgt, was sich bei Basilea tut», erinnert sie sich. Als ihr beim Unternehmen 2015 eine Position **26** im Bereich Antiiinfektiva angeboten wurde, packte sie

«MEINE HAUPTAUFGABE IST ES, DEN ERFOLG DER MARKE CRESEMBA ZU MAXIMIEREN – UND ZWAR WELTWEIT.»

die Gelegenheit und wurde zunächst «Senior European Brand Manager, Infectious Diseases». Woher ihr Interesse an Antiiinfektiva ursprünglich rührt, vermag Hübner nicht mehr zu rekonstruieren. «Ich bin einfach davon begeistert. Denn Antiiinfektiva retten Leben.»

Der Aufbau der Vertriebsorganisation als Lernerfahrung

Vor ihrem Stellenantritt nahm Hübner das Unternehmen Basilea in erster Linie als Forschungs- und Entwicklungsfirma

wahr. «Als Basilea sich dazu entschied, Cresemba selbst zu vermarkten, bot das für mich persönlich einen markanten Mehrwert. Denn dadurch erhielt ich die Gelegenheit zur Mitgestaltung beim Aufbau einer Vertriebsorganisation. Eine Riesenchance und zugleich eine grosse Lernerfahrung», konstatiert Hübner.

Pfizer bemerkte die erfolgreiche Einführung von Cresemba in wichtigen europäischen Märkten. Basilea kam schliesslich zu dem Schluss, dass die Reichweite von Cresemba durch eine



Zusammenarbeit mit Pfizer viel breiter und schneller ausgebaut werden könnte, und ging 2017 eine Partnerschaft mit Pfizer für Cresemba in Europa ein. So hat die Zürcherin seit November 2017 bei Basilea gleich zwei Rollen inne – sie ist nicht nur Global Cresemba Brand Director, sondern auch Alliance Director. «Als Global Cresemba Brand & Alliance Director ist es meine Hauptaufgabe, den Erfolg der Marke Cresemba zu maximieren – und zwar weltweit.»

Trotz ihrer breiten Erfahrung im Marketing von Cresemba entwickelt sich Beatrix Hübner immer weiter und lernt ständig dazu – was ihr privat und beruflich sehr wichtig ist. Aus ihrer Warte zeichnet sich die Unternehmenskultur von Basilea besonders dadurch aus, dass die Mitarbeitenden und ihre Bedürfnisse im Zentrum stehen: «Ich schätze es, dass bei uns jeder einzelne Kollege, jede Kollegin, zählt.» Auch die flache Hierarchie erachtet sie als ausgesprochen wertvoll: «CEO David Veitch sitzt am neuen Standort in Allschwil jetzt nur wenige Schritte von mir entfernt, und ich kann meine Anliegen jederzeit bei ihm vorbringen.»

Zusammenarbeit mit den Partnerfirmen weltweit

Die Organisation von Basilea ist aussergewöhnlich, meint Beatrix Hübner: «Für den Vertrieb unserer Medikamente in den verschiedenen Ländern arbeiten wir mit Partnerfirmen vor Ort zusammen.» Zu ihren Aufgaben zähle es unter anderem, gemeinsam mit diesen Partnerfirmen dafür zu sorgen, dass der Brand Cresemba überall seine sogenannte Brand Equity – sprich den Wert der Marke – beibehält. «Um dies zu erreichen, steht Basilea in ständigem Austausch mit den Partnerfirmen, um gemeinsam Strategien und Kommunikationsinhalte zu definieren. Schliesslich sind unsere Partnerfirmen im jeweiligen Land die Experten», führt Hübner aus.

Weil Basilea ihre Medikamente nicht selbst, sondern via Partnerfirmen vermarktet und diese mitunter mehr

als ein einziges Land abdecken, hat das Unternehmen sogenannte «regionale Champions» identifiziert. «Diese holen in den einzelnen Ländern die notwendigen Informationen ein und tauschen sich dann mit uns aus.» Für Basilea, so Hübner, sei dies wesentlich – sowohl für die Zusammenarbeit als auch für die Entwicklung der zukünftigen Strategie.

Kontakt- und Anlaufstelle zwischen Basilea und den Partnerfirmen

In ihrer zweiten Rolle, als Alliance Director, ist Beatrix Hübner verantwortlich für die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Partnerfirmen: «Dabei handelt es sich etwa um strategische Cresemba-Partnerschaften wie mit Pfizer, Astellas oder Asahi Kasei Pharma», erläutert sie. Zweimal jährlich lädt sie diese



Partnerfirmen zu sogenannten Steering-Committees ein, bei denen strategische Themen und Fragen auf der Agenda stehen. «Als Alliance Director bin ich quasi die Kontakt- und Anlaufstelle zwischen den Partnerfirmen und Basilea», ergänzt Hübner. Dass sie nicht nur ausgebildete Naturwissenschaftlerin ist, sondern seit 2010 auch einen Master im Bereich Marketing und Kommunikationsmanagement besitzt, erachtet sie für ihre verschiedenen Aufgabengebiete als essenziell. «Da ich Meetings leite, die sich um medizinische und um kommerzielle Themen drehen, muss ich die nötigen Fachkenntnisse haben». Und welche Eigenschaften sind aus ihrer Sicht für den Job unerlässlich? «Man muss fokussiert bleiben. Zudem sollte man ein Teamplayer, aber **28** auch imstande sein, gewisse Dinge durchzusetzen.»

Das Partnerschaftsmodell als Prozess

Denn ein erfolgreiches Partnerschaftsmodell hängt nicht nur von einer guten Strukturierung und Abstimmung in Bezug auf Anreize ab, sondern auch von Vertrauen, Akzeptanz und Transparenz. Das erfordert die Entwicklung einer Zusammenarbeit, bei der Basilea von der Partnerfirma als gleichwertig anerkannt wird und auf gleicher Ebene diskutiert. «Dabei ist es wichtig, dass die Dinge angesprochen, angehört und auch umgesetzt werden», weiss Hübner. Dies funktioniert nicht von Beginn weg und ist als Prozess zu verstehen. Die Ausdauer lohnt sich, meint Hübner: «Ich finde, das Partnerschaftsmodell ist uns extrem gut gelungen – sogar mit grossen Partnerfirmen wie Astellas oder Pfizer.»

Strukturen schaffen, um Erfolgsrezepte auszutauschen

Ein Partnerschaftsvertrag alleine bringt dem Brand jedoch nichts, wenn die Partnerfirmen in den verschiedenen Ländern nicht voneinander profitieren können. «Hier kommt unser Konzept der «Global Brand Stewardship» zum Tragen», erklärt Hübner. «Die Idee dahinter ist es, unseren Partnerfirmen die Möglichkeit zu geben, miteinander zu agieren und Erfolgsrezepte auszutauschen.»

Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch der «Cresemba Global Brand Plan», der für die Partnerfirmen die globale Ausrichtung von Cresemba festlegt. «Dieser gemeinsame Prozess nimmt mehrere Monate in Anspruch», erklärt Hübner. Die Partnerfirmen erhalten dann einen Leitfaden, der jährlich überprüft wird. «Für einige ausgewählte Märkte beziehen wir von unseren Partnerfirmen zudem einen Ausblick für das Folgejahr – basierend auf der strategischen Ausrichtung des «Global Brand Plans». So lässt sich erkennen, ob dieser tatsächlich gelebt wird.»



«ALS ALLIANCE DIRECTOR BIN ICH DIE KON-TAKTSTELLE ZWISCHEN DEN PARTNERFIRMEN UND BASILEA.»

Partnerschaften für Patientinnen und Patienten

Auf die Frage, wie sich das Partnerschaftsmodell in Bezug auf Cresemba gestaltet, antwortet Hübner: «Ursprünglich haben wir diesen Brand nur in ein paar wenigen Ländern selbst vermarktet.» Danach ging Basilea eine Partnerschaft mit Pfizer ein. Heute ist Cresemba in mehr als 60 Ländern präsent. «Das hätten wir als Basilea allein niemals geschafft», gibt Hübner zu bedenken. Die Partnerschaft macht also den Erfolg von Cresemba aus. «Das ist das wirklich Positive an diesen Partnerschaften – dass sie den Patientinnen und Patienten zugutekommen, indem sie Zugang zu einem lebensrettenden Medikament schaffen», ist sie überzeugt.

Verschiedene Kulturen und Märkte auf einen Nenner bringen

Im Umgang mit den verschiedenen Sprachen, Kulturen, Märkten und Marktstrukturen auf der ganzen Welt ist es Hübner zufolge das Wichtigste, dass man seinem Gegenüber tatsächlich zuhört, gemeinsame Ziele und Werte definiert und versucht, das Fremde zu verstehen. «Andernfalls findet man nie einen gemeinsamen Nenner. In Entscheidungsprozessen verhalten sich die Menschen alle anders.

Manche legen grossen Wert auf Formalitäten, andere weniger», erzählt Hübner. Entsprechend wichtig sei es, sich an die vereinbarten Prozesse zu halten. «Damit ist es uns bislang auf gute Art und Weise gelungen, die unterschiedlichen Kulturen aufeinander abzustimmen.» Um die internen Strukturen und Regeln von Basilea mit denjenigen der externen Partnerfirmen in Einklang zu bringen, müsse man deren Strukturen, Regeln und Werte kennen und nachvollziehen können, ist Hübner überzeugt. «Das setzt Dialog voraus und beansprucht Zeit.»



Zwischen Dialog und Kompromiss

«Wir versuchen, unsere Partnerfirmen regelmässig persönlich zu sehen. Das ist wichtig, denn eine Partnerschaft basiert auf Vertrauen, und dieses lässt sich nicht nur über Videokonferenzen aufbauen», ist Hübner überzeugt. Dennoch helfen die regelmässigen Onlinesitzungen, den Kontakt zu pflegen.

Selbstverständlich wird bei Basilea auch die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens



grossgeschrieben. «Mit Juana Perdomo-Guiraudet, Global Brand Medical Affairs Director für Cresemba, stehe ich im täglichen Austausch», erzählt Hübner. «Sie bringt die medizinische Expertise ein und holt diese auch bei unseren Partnerfirmen ab. Ich bin für die kommerzielle Expertise verantwortlich. Dadurch sind wir in kontinuierlichem Dialog.» Naturgemäss sei man nicht stets derselben Meinung, aber eine gute Lösung lasse sich eigentlich immer finden, so Hübner. «Schliesslich wollen wir beide das Beste für Cresemba.»

Immer in Bewegung – beruflich und privat

Was Beatrix Hübner in ihrem Arbeitstag speziell motiviert, ist nicht zuletzt die Tatsache, dass sie immer wieder Neues dazulernen kann. «Natürlich inspiriert mich auch der Erfolg des Brands. Zumal sich zeigt, dass wir mit Cresemba wirklich etwas bewirken können», freut sie sich. Auch in ihrer Freizeit stellt sich Hübner gerne grossen Herausforderungen. Täglich betreibt sie Sport und beschreibt sich so: «Ich bin eine Sportfanatikerin und liebe es, unablässig in Bewegung zu sein.» Dafür steht sie bereits um fünf Uhr auf, geht zum Fitnessstraining und fährt danach von ihrem Zuhause in Zürich («mein Rückzugsort») nach Allschwil zur Arbeit.

Zum Ausgleich: Fitness, Joggen und Tennis

Wenn möglich geht sie zwei- bis dreimal pro Woche joggen. Vor allem aber liebt sie Tennis und ist sogar Mitglied zweier Clubs. «Das ist meine Tennisfamilie, die ich wöchentlich treffe», sagt Hübner. «Die Parallele zwischen dem Tennisspielen und meinem Job ist der Fokus. Da wie dort muss man an sich glauben, sonst lässt sich das Ziel nicht erreichen.» Sie räumt ein, dass sie mitunter zum Überborden neigt. «Wenn ich etwas mache, dann richtig und ausdauernd. Möglicherweise bin ich beim Tennisspielen auch deshalb so oft verletzt.»

Hübners zweite Leidenschaft ist das Reisen. «Immer wieder zieht es mich nach Asien. Ich schätze die dortige Kultur, die ich als ausgesprochen ruhig

und angenehm wahrnehme. Hinzu kommt, dass ich ein grosser Fan der fernöstlichen Küche bin.» Der Sport ist Hübners Ausgleich zum Job, der sie fordert und ihr gleichzeitig wirklich Spass bereitet. Und sollte sie dereinst etwas mehr Zeit haben, dann würde sie gerne an internationalen Tennisturnieren teilnehmen – in der Kategorie Senioren.

Zuerst stehen aber weitere berufliche Meilensteine im Vordergrund: «Mein Ziel ist es, Cresemba zum bekanntesten Medikament zur Behandlung von invasiven Pilzinfektionen weltweit zu machen. Das war schon immer meine Ambition. Und bevor mir das nicht gelungen ist, werde ich Basilea vorerst erhalten bleiben.»

WAS UNSERE PARTNER SAGEN ...

«Eine gute funktionsübergreifende Zusammenarbeit innerhalb von Basilea ist der Schlüssel zum Erfolg – intern, aber auch mit unseren Partnern. Meine Zusammenarbeit mit dem Commercial und Alliance Management Team basiert auf gegenseitigem Vertrauen und sich perfekt ergänzenden Kompetenzen.»

Juana Perdomo-Guiraudet
Basilea, Global Brand Medical Affairs Director

«Basilea ist ein überaus kooperativer Partner und unterstützt uns mit Leidenschaft. Basileas kollaborative Einstellung stärkt unsere Partnerschaft.»

Shinichi Imazu
Asahi Kasei Pharma Corporation

«Mit Basilea zusammenzuarbeiten bedeutet unglaubliche Professionalität! Seit mehreren Jahren habe ich das Privileg, als Alliance Managerin von Unimedica Pharma mit Beatrix Hübner zusammenzuarbeiten, und ich schätze den engen Austausch und Beatrix' Fachkompetenz sehr. Sie versteht es hervorragend, eine Kultur der Kollaboration aufzubauen und für Klarheit zu sorgen. Unsere Zusammenarbeit basiert auf Vertrauen, Empathie, Positivität, Klarheit und Verantwortungsbewusstsein.»

Ann Rydström
Unimedica Pharma



Vermarktete Produkte



Vermarktete Produkte

Wir erforschen, entwickeln und vermarkten innovative Medikamente zur Behandlung von schweren Infektionen durch Bakterien oder Pilze. Resistenzen gegenüber den derzeit verfügbaren Antibiotika und Antipilzmedikamenten (Antimykotika) sind ein grosses Problem im Gesundheitswesen. Daher fokussieren wir uns auf die Entwicklung neuer und differenzierter Medikamente, die in der Lage sind, Resistenzen zu überwinden und den Bedürfnissen der Patientinnen und Patienten gerecht zu werden.

Ausgewiesene Erfolgsbilanz im Bereich Antiinfektiva

Wir haben erfolgreich zwei Antiinfektiva auf den Markt gebracht und damit unsere Fähigkeit unter Beweis gestellt, innovative neue Medikamente von der Forschung über die Entwicklung bis zur Marktreife zu bringen: das Antimykotikum Cresemba mit dem Wirkstoff Isavuconazol und das Antibiotikum Zevtera mit dem Wirkstoff Ceftobiprol. Beide Medikamente wurden von Basilea entwickelt und von unseren Vermarktungspartnern weltweit bereits in einer grossen Zahl von Märkten lanciert. Sie erzielen steigende «In-Market»-Verkäufe, da unsere Medikamente in neuen Ländern eingeführt und einer wachsenden Zahl an Patientinnen und Patienten verschrieben werden. Unsere Vermarktungspartnerschaften umfassen weltweit deutlich mehr als 100 Länder.

— Cresemba

Schätzungen zufolge sterben jedes Jahr mehr als 1,5 Millionen Menschen an Pilzkrankungen. Besonders gefährlich sind invasive Pilzkrankungen, das bedeutet, dass die Infektionen innere Organe wie Lunge oder das Gehirn befallen.

In Anbetracht dieser grossen Bedrohung für die öffentliche Gesundheit hat die Weltgesundheitsorganisation (WHO) im Oktober 2022 erstmals eine Liste von

krankmachenden Pilzen veröffentlicht, die bei der Entwicklung neuer Antimykotika Vorrang haben sollten. Dies, um den erheblichen Anstieg der Pilzinfektionen zu bekämpfen, der beispielsweise im Zusammenhang mit COVID-19 beobachtet wurde. Viele dieser Erreger sind invasiv und potenziell lebensbedrohlich und zunehmend resistent gegen die derzeit verfügbaren Medikamente, die Pilzinfektionen bekämpfen.

Cresemba ist für die Behandlung von Infektionen durch *Aspergillus*- und *Mucorales*-Schimmelpilze zugelassen, die gemäss WHO mit Priorität bekämpft werden sollten.

Aspergillus ist ein weit verbreiteter Schimmelpilz, der unter normalen Umständen keine schweren Infektionen auslöst. Bei Menschen mit beeinträchtigtem Immunsystem, beispielsweise aufgrund einer Krebstherapie oder einer Organtransplantation, kann es aber beim Einatmen von *Aspergillus*-Pilzsporen, die überall in der Umgebung vorkommen, zu einer invasiven Pilzinfektion der Lunge kommen, einer sogenannten Aspergillose. Die WHO stuft *Aspergillus* als «kritisch» ein und führt den Schimmelpilz in der Gruppe der Erreger mit grösster Bedeutung für die öffentliche Gesundheit.



Der Wirkstoff in Cresemba, Isavuconazol, gehört zur Wirkstoffklasse der Azol-Antimykotika. Diese Verbindungen hemmen ein Enzym, ohne das Pilze weder wachsen noch sich vermehren können.

Cresemba ist für die Behandlung der invasiven Aspergillose zugelassen. Es ist ausserdem eines der wenigen Medikamente, das für die Behandlung von Infektionen mit Mucormyzenen zugelassen ist. Diese Schimmelpilze haben sich als zweithäufigste Ursache invasiver Schimmelpilzinfektionen etabliert. Sie gehören zur Ordnung Mucorales und werden von der WHO als «Krankheitserreger mit hoher Priorität» eingestuft. Mucormyzenen kommen beispielsweise in Erde vor und sind verantwortlich für Mucormykose, an der – unter der Bezeichnung «schwarzer Pilz» – im Verlauf der COVID-19-Pandemie Tausende von Menschen in Indien, Brasilien und weiteren Ländern erkrankt sind. Mucormykose ist mit einer hohen Sterblichkeit verbunden. Je nachdem, welche Körperteile oder Organe betroffen sind und wie stark sich die Infektion ausbreitet, sterben daran über 50 Prozent der Patientinnen und Patienten.

Cresemba – eine wahrhaft globale Marke

Cresemba wurde erstmals im Jahr 2015 zugelassen. Wir gehen davon aus, dass das Medikament bis mindestens 2027 Marktexklusivität besitzen wird, und zwar sowohl in der Europäischen Union als auch in den USA. Wir haben Lizenz- und Vertriebsvereinbarungen für insgesamt rund 115 Länder abgeschlossen. Beachten Sie dazu auch die Karte auf den Seiten 8 und 9. 2022 wurde Cresemba durch unseren Partner Pfizer in China lanciert. Hierbei handelt es sich um einen wichtigen Markt, auf den unseren Schätzungen zufolge rund 20 Prozent des weltweiten Umsatzpotenzials für Cresemba entfallen. Auch für Patientinnen und Patienten in Japan gab es im vergangenen Jahr gute Nachrichten, da die dortigen Zulassungsbehörden Cresemba im Dezember 2022 die Marktzulassung erteilt haben. Derzeit ist Cresemba in rund 70 Ländern zugelassen und in mehr als 60 Ländern auf dem Markt und somit eine wahrhaft globale Marke.

Andauernder kommerzieller Erfolg

Die hohe Nachfrage nach Cresemba führte 2022 für uns zu umsatzabhängigen Lizenzeinnahmen (Royalties) in Höhe von rund CHF 65 Mio. Das ist ein signifikanter Anstieg im Vergleich zum Vorjahr. Da bestimmte Verkaufsziele übertroffen wurden, wurden darüber hinaus Meilensteinzahlungen von insgesamt rund CHF 22 Mio ausgelöst.

Nächster Meilenstein

Weitere Stärkung von Cresemba als globale Marke, um dessen kommerzielles Potenzial voll auszuschöpfen

— Zevtera

Während Pilzinfektionen erst kürzlich in den Blickpunkt der WHO gerückt sind, wird die globale Bedrohung der Gesundheitsversorgung durch bakterielle Infektionen schon seit Jahren als Priorität erkannt, insbesondere wenn sie durch antibiotikaresistente Bakterien verursacht werden. Die Resistenz von Bakterien gegen Antibiotika (engl. antimicrobial resistance, AMR) ist eine der grössten Bedrohungen des heutigen Gesundheitswesens, und es werden dringend neue wirksame Medikamente zur Behandlung bakterieller Infektionen benötigt. Aktuelle Schätzungen zu den weltweiten Auswirkungen von AMR kommen zum Schluss, dass im Jahr 2019 insgesamt 1,27 Millionen Todesfälle auf Infektionen mit resistenten Bakterien zurückzuführen waren.

Im November 2022 rief die WHO anlässlich der jährlich stattfindenden weltweiten Antibiotika-Awareness-Woche die pharmazeutische Industrie, Angehörige der Gesundheitsberufe, die Öffentlichkeit und die politischen Entscheidungsträger dazu auf, sich mit dem wachsenden Problem der Resistenz gegen Antibiotika und andere antimikrobielle Arzneimittel auseinanderzusetzen, um das weitere Auftreten und die Ausbreitung der AMR zu verringern. Basilea ist eines der wenigen Unternehmen, das in der jüngsten Vergangenheit erfolgreich antimikrobielle Medikamente entwickelt hat. Anfang 2022 kündigten wir unsere Absicht an, uns in Zukunft ausschliesslich auf Antiinfektiva zu konzentrieren, um ein führendes Unternehmen in diesem Bereich zu werden.

Ceftobiprol, der Wirkstoff in Zevtera, ist ein Cephalosporin-Antibiotikum. Cephalosporine sind strukturell eng verwandt mit den bekannten Penizillinen. Ceftobiprol ist insbesondere wirksam gegenüber Methicillin-resistentem *Staphylococcus aureus* (MRSA), einem grampositiven Bakterium, das für viele Todesfälle

Cresemba® (Isavuconazol)

Ein auf dem Markt befindliches
intravenös und oral verabreichtes
Azol-Antimykotikum für die Behandlung
invasiver Schimmelpilzinfektionen*

Marktzulassung in 73 Ländern erhalten

In 63 Ländern lanciert



CRESEMBA®

100 mg

hard capsules

Isavuconazole

Oral use.

Each hard capsule contains 100 mg isavuconazole
(as 186.3 mg isavuconazonium sulfate)

14 hard capsules



basilea

EU/1/15/1036/002

*In den USA und in China sind die orale und intravenöse Darreichungsform von Isavuconazol für die Behandlung von invasiver Aspergillose und invasiver Mucormykose bei Patientinnen und Patienten ab 18 Jahren zugelassen. In Japan ist das Medikament zusätzlich zu Aspergillose und Mucormykose auch für die Behandlung von Kryptokokkose zugelassen. In der EU ist Isavuconazol zur Behandlung von erwachsenen Patientinnen und Patienten mit invasiver Aspergillose zugelassen sowie von erwachsenen Patientinnen und Patienten mit Mucormykose, bei denen eine Behandlung mit dem Wirkstoff Amphotericin B nicht angemessen ist. Isavuconazol ist auch in weiteren Ländern innerhalb und ausserhalb Europas zugelassen, wobei der Zulassungsstatus sowie die zugelassenen Indikationen von Land zu Land unterschiedlich sein können.

durch antibiotikaresistente Infektionen verantwortlich ist. Darüber hinaus wirkt Ceftobiprol auch gegen viele gramnegative Bakterien. Zevtera wird hauptsächlich zur Behandlung schwerer bakterieller Infektionen im Spital eingesetzt.

Zevtera ist derzeit zur Behandlung von innerhalb oder ausserhalb von Spitälern zugezogenen bakteriellen Lungenentzündungen zugelassen und wurde bisher in 20 Ländern lanciert. Für die Vermarktung von Zevtera arbeiten wir mit Lizenz- und Vertriebspartnern zusammen. Wie auf der Karte auf S. 8 und 9 gezeigt, decken diese Partnerschaften aktuell mehr als 80 Länder ab.

Derzeit ist Zevtera nicht in den Vereinigten Staaten zugelassen. Wir glauben jedoch, dass die USA der grösste kommerzielle Markt für Zevtera werden könnten. Dies unter anderem, weil die Häufigkeit von MRSA-Infektionen in den USA besonders hoch ist. Für den Erhalt einer Zulassung in den USA haben wir ein aus zwei Studien bestehendes Phase-3-Programm durchgeführt und erfolgreich abgeschlossen. Dabei handelte es sich um die TARGET-Studie, die zu bakteriellen Hautinfektionen (ABSSSI) durchgeführt wurde, und um die ERADICATE-Studie in *Staphylococcus-aureus*-Bakteriämie (SAB). Informationen zu diesen Studien finden Sie auf ClinicalTrials.gov unter NCT03137173 (TARGET) beziehungsweise NCT03138733 (ERADICATE). Unser Phase-3-Programm wurde zum Teil (bis zu 136,4 Mio. USD, das heisst rund 70 Prozent der potenziellen Gesamtkosten des Programms) mit Bundesmitteln des US-Gesundheitsministeriums, Administration for Strategic Preparedness and Response, Biomedical Advanced Research and Development Authority (BARDA), unter der Vertragsnummer HHSO100201600002C finanziert.

Die für die Positionierung des Medikaments in den Vereinigten Staaten wichtigste Indikation ist SAB, die mit einer erheblichen Morbidität und einer 30-Tage-Sterblichkeit von rund 20 Prozent verbunden ist. Im Jahr 2017 wurden in den USA fast 120'000 SAB-Infektionen und damit zusammenhängend 20'000 Todesfälle registriert. Für die Behandlung von SAB stehen nur begrenzte Behandlungsmöglichkeiten zur Verfügung, insbesondere wenn MRSA involviert ist.

Basilea bereitet einen Zulassungsantrag für die USA vor

Im Oktober 2022 haben wir die vollständigen Ergebnisse der ERADICATE-Studie veröffentlicht. Die Ergebnisse unterstreichen die mögliche Rolle von Ceftobiprol bei der Behandlung von SAB. Wir bereiten derzeit das Zulassungsdossier vor und planen, im März/April 2023 einen Zulassungsantrag (New Drug Application, NDA) bei der US-Zulassungsbehörde FDA einzureichen. Zusätzlich zu den SAB- und ABSSSI-Daten aus den Studien ERADICATE und TARGET wird die Einreichung auch Daten zur Unterstützung der Zulassung in einer dritten Indikation enthalten, der ambulant erworbenen bakteriellen Lungenentzündung (CABP), basierend auf einer früher durchgeführten Phase-3-Studie.

Im Fall einer Zulassung in den USA wäre Ceftobiprol dort für zehn Jahre vor der Konkurrenz durch Generika geschützt. Dieser Schutz beruht auf dem von der FDA verliehenen Status als Qualified Infectious Disease Product (QIDP), der mit einer verlängerten Marktexklusivität verbunden ist. Den QIDP-Status erhalten Medikamente, mit denen sich Infektionen durch besonders gefährliche Krankheitserreger behandeln lassen. Diese verlängerte Exklusivität auf dem kommerziell wichtigsten Markt eröffnet eine wirtschaftlich attraktive Zukunftsperspektive. Entsprechend unserem Geschäftsmodell soll die Vermarktung von Zevtera in den USA über einen Partner erfolgen.

Nächste Meilensteine

- Einreichung eines Zulassungsantrags (NDA) für die Vereinigten Staaten
- Abschluss einer Vermarktungspartnerschaft in den USA
- FDA-Entscheid über US-Zulassungsantrag

Zevtera® (Ceftobiprol)

Ein auf dem Markt befindliches, intravenös verabreichtes Cephalosporin-Antibiotikum zur Behandlung schwerer bakterieller Infektionen im Spital, einschliesslich Infektionen durch Methicillin-empfindliche und -resistente *Staphylococcus-aureus*-Bakterien (MSSA/MRSA)*

Marktzulassung in 33 Ländern

In 20 Ländern lanciert

basilea



Zevtera® 500 mg

powder for concentrate for solution for infusion.
Ceftobiprole (as ceftobiprole medocaril sodium).

*Each vial contains 500 mg of ceftobiprole,
equivalent to 666.6 mg of ceftobiprole medocaril sodium.*

For intravenous use after reconstitution and dilution.
Read the package leaflet before use.

10 vials

*Ceftobiprol ist in wichtigen europäischen Ländern sowie mehreren Ländern ausserhalb Europas zur Behandlung von erwachsenen Patientinnen und Patienten mit im Spital oder ambulant erworbener bakterieller Lungenentzündung (HABP, CABP) zugelassen, mit Ausnahme der beatmungsassoziierten bakteriellen Pneumonie (VABP). Nicht zugelassen in den USA.

Forschung und Entwicklung



basilea

Forschung und Entwicklung

Im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) verfügen wir bei der Entwicklung von Antiinfektiva von der präklinischen Forschung über die klinische Entwicklung bis hin zum Markt über eine ausgewiesene Erfolgsbilanz.

Darauf aufbauend erweitern wir unsere Pipeline innovativer Medikamente im Sinne unserer Mission, an schweren Infektionen durch Bakterien oder Pilze leidenden Patientinnen und Patienten, neue wirksame und sichere Therapiemöglichkeiten zu eröffnen.

Unser Team aus erfahrenen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern ist der Schlüssel für den Erfolg von Basilea. Dieses setzt sich aus Expertinnen und Experten aus allen Disziplinen zusammen, die für eine erfolgreiche Entwicklung von Medikamenten notwendig sind. Sie sind massgeblich an der Bewertung potenzieller Einlizenzierungen, der Optimierung von Leitsubstanzen und der Profilierung unserer Arzneimittelkandidaten während der präklinischen und klinischen Entwicklung beteiligt. All dies ist für die Differenzierung und erfolgreiche Positionierung dieser Kandidaten entscheidend.

Mitte 2022 haben wir unseren neuen Hauptsitz im Switzerland Innovation Park Basel Area Main Campus in Allschwil bei Basel bezogen. Dabei handelt es sich um eines der modernsten Life-Science-Zentren Europas – ein perfektes Umfeld für die Entwicklung innovativer Medikamente.

— Antiinfektiva

Angesichts der kontinuierlichen Zunahme multiresistenter Krankheitserreger in den letzten Jahrzehnten und des dringenden Bedarfs an neuen Behandlungsmöglichkeiten engagieren wir uns auch weiterhin für die Entwicklung neuer Arzneimittel zur Behandlung schwerer Infektionen durch Bakterien oder Pilze, für die es keine oder nur begrenzte Behandlungsmöglichkeiten gibt. Im Bereich der bakteriellen Infektionen setzen wir unseren Schwerpunkt auf Behandlungsmodalitäten für die gefährlichsten Bakterien wie Methicillin-resistente *Staphylococcus aureus* (MRSA),

Für die Entwicklung eines neuen Wirkstoffs gegen multiresistente gramnegative Bakterien haben wir eine nicht-verwässernde Förderung von CARB-X erhalten.

Carbapenem-resistente Enterobacterales (CRE), *Acinetobacter baumannii* und *Pseudomonas aeruginosa*. Im Bereich der Pilzinfektionen fokussieren wir uns auf neuartige Therapien zur Behandlung schwerer invasiver Infektionen, einschliesslich solcher, die durch resistente Pilze oder neu auftretende pathogene Schimmelpilze wie beispielsweise Mucorales verursacht werden.

Derzeit arbeiten wir an einer Reihe präklinischer Programme, die auf neue Angriffspunkte für Wirkstoffe und neue Behandlungsansätze abzielen. Hierbei ist hervorzuheben, dass wir für einzelne Projekte nicht-verwässernde Finanzierungen von renommierten Institutionen wie CARB-X (Combating Antibiotic-Resistant Bacteria Biopharmaceutical Accelerator) respektive der US-amerikanischen Regierung erhalten haben. Dies, obschon sich die genannten Projekte noch in einem frühen Entwicklungsstadium befinden.

Im Jahr 2019 haben wir ein Programm selektiver niedermolekularer Inhibitoren von DXR, einem Enzym des bakteriellen Isoprenoid-Biosynthesewegs, einlizenziert. Dieses gilt als essenziell für das Überleben vieler multiresistenter gramnegativer Bakterien, die von der WHO als «High-Priority»-Krankheitserreger eingestuft werden. Im Mai 2021 haben wir für unser Entwicklungsprogramm mit diesem Wirkstoff eine Förderung von bis zu USD 2.7 Mio. von CARB-X erhalten. Dies ist ein weltweit



tätiger Zusammenschluss zur Förderung der Frühphasen-Entwicklung antibakterieller Wirkstoffe für die Diagnose, Vorbeugung und Behandlung antibiotikaresistenter Infektionen. Die finanzielle Unterstützung für dieses Programm unter der Kooperationsvereinbarung Nr. IDSEP160030 stammt von ASPR/BARDA sowie vom Wellcome Trust und dem deutschen Bundesministerium für Bildung und Forschung. Die Arbeiten an diesem Programm sind weiter vorangeschritten, und wir gehen davon aus, dass wir den nächsten präklinischen Entscheidungspunkt im Jahr 2023 erreichen werden.

Darüber hinaus hatten wir ein präklinisches Programm breit wirksamer Antimykotika mit neuem Wirkmechanismus gegen schwer zu behandelnde Pilzinfektionen einlizenziert. Bis Ende des vergangenen Jahres konnte unser F&E-Team die Profilierung einer potenziellen Leitsubstanz abschliessen. Allerdings vermochte der Kandidat unsere strengen Kriterien für den Übergang in die klinische Entwicklungsphase nicht zu erfüllen, weshalb wir die Entscheidung getroffen haben, das Programm zurückzugeben. Frühere Arbeiten zu diesem Antimykotika-Programm wurden vom US Office of the Assistant Secretary of Defense for Health Affairs durch das Peer Reviewed Medical Research Program unter der Award-Nr. W81XWH-18-1-0638 unterstützt.

— Onkologie

Im Februar 2022 gaben wir die strategische Entscheidung bekannt, uns künftig ausschliesslich auf Antiinfektiva zu konzentrieren und uns auf Ende letzten Jahres aus dem Bereich Onkologie zurückzuziehen.

Bis November 2022 haben wir insgesamt drei separate Transaktionen mit innovativen Onkologie-Unternehmen durchgeführt. Zwei davon betrafen Programme zu neuartigen Inhibitoren von PARG und CLK. Diese Enzyme spielen eine wichtige Rolle bei der Reparatur von DNA-Schäden beziehungsweise der fehlerhaften Prozessierung von RNA bei Krebserkrankungen. Die dritte Transaktion betraf BAL0891, einen potenziellen «First-in-Class» Mitose-Checkpoint-Inhibitor.

Die Vereinbarungen wurden durch uns so strukturiert, dass wir nicht nur Abschlagszahlungen und kurzfristige Meilensteinzahlungen erhalten, sondern auch zukünftig am langfristigen Wertschöpfungspotenzial dieser vielversprechenden Programme beteiligt bleiben.

Von den Onkologie-Wirkstoffen, die nicht übertragen wurden, haben wir die Rechte für den FGFR-Inhibitor Derazantinib an Merck & Co. zurückübertragen. Für den Tumor-Checkpoint-Controller Lisavanbulin wurde das Studienprogramm nach der Entscheidung, keine neuen Glioblastom-Patientengruppen aufzunehmen, 2022 beendet. Allerdings halten wir uns die Option offen, in Zukunft Möglichkeiten für eine Verpartnerung von Lisavanbulin zu prüfen.

Unsere Governance



Unsere Governance

Verwaltungsrat

Basileas Verwaltungsrat besteht aus sechs Mitgliedern, die alle über eine umfangreiche Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie verfügen. Nähere Angaben zu Nationalität, Berufserfahrung, Ausbildung und zu den Tätigkeiten der einzelnen Mitglieder sind den nachfolgenden Seiten zu entnehmen.

**Domenico
Scala**

**Thomas
Werner**

**Nicole
Onetto**

**Steven D.
Skolsky**

**Leonard
Kruimer**

**Martin
Nicklasson**



Verwaltungsrat per 31. Dezember 2022

Mitglieder, Funktionen und weitere Tätigkeiten



Domenico Scala

Präsident des Verwaltungsrats
Nationalität: Schweiz und Italien
Geburtsjahr: 1965

Domenico Scala ist seit 2011 Mitglied und seit 2016 Präsident des Verwaltungsrats. Er ist zudem Mitglied des Corporate Governance & Nomination-Ausschusses.

Von 2012 bis 2016 war Herr Scala Vorsitzender der Audit- und Compliance-Kommission der FIFA (Fédération Internationale de Football Association). Von 2007 bis 2011 war Herr Scala Präsident und CEO der Nobel Biocare Holding AG und von 2003 bis 2007 CFO der Syngenta International AG. Von 1995 bis 2003 hatte Herr Scala verschiedene Führungspositionen bei der Roche Holding AG inne. Davor war er Finance Director bei Panalpina Italy SpA und Senior Auditor bei Nestlé SA. Herr Scala ist Präsident des Verwaltungsrats der Oettinger Davidoff AG, Mitglied des Bankrats der Basler Kantonalbank, Präsident von BaselArea und Präsident des Verwaltungsrats der BAK Basel Economics AG. Herr Scala hat einen Master-Abschluss in Wirtschaftswissenschaften der Universität Basel und absolvierte Executive-Development-Programme am INSEAD sowie an der London Business School.



Dr. Thomas Werner

Vizepräsident des Verwaltungsrats
Nationalität: Deutschland
Geburtsjahr: 1956

Dr. Thomas Werner ist seit 2011 Mitglied und seit 2018 Vizepräsident des Verwaltungsrats. Er ist zudem Vorsitzender des Corporate Governance & Nomination-Ausschusses und Mitglied des Vergütungsausschusses.

Von 2001 bis 2008 war Herr Werner Senior Vice President und Geschäftsführer von GlaxoSmithKline Deutschland. Von 1997 bis 2000 war er Geschäftsführer der Glaxo Wellcome Deutschland und Director für die Region Zentraleuropa. Davor war er Managing Director von Bristol-Myers Squibb Deutschland und von Convatec Zentraleuropa. Herr Werner ist Vorsitzender des Investment Advisory Committee des Health for Life Capital Fund (HFL I und II) von Seventure Partners und Vorsitzender des Verwaltungsrats der Pharmathen S.A. Von 2017 bis 2019 war er Präsident des Verwaltungsrats der Fertin Pharma A/S und von 2009 bis 2021 Senior Independent Non-Executive Director/Vice-Chairman der Vectura Group plc (ehemals SkyePharma plc). Herr Werner hat einen Dokortitel in Chemie der Universität Göttingen.



Leonard Kruimer

Mitglied des Verwaltungsrats

Nationalität: Niederlande

Geburtsjahr: 1958

Leonard Kruimer ist seit April 2022 Mitglied des Verwaltungsrats. Er ist zudem Vorsitzender des Revisionsausschusses.

Herr Kruimer verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen Unternehmensfinanzierung, -planung und -strategie, darunter 20 Jahre in leitenden Positionen in privaten und börsenkotierten Biotechnologieunternehmen. Von 1997 bis 2011 war er CFO von Crucell N.V., davor war er Managing Director von Europe TIP Trailer, einem Unternehmen von GE Capital. Ausserdem war er Berater bei McKinsey & Co. und Wirtschaftsprüfer bei Price Waterhouse & Company, New York. Herr Kruimer ist Verwaltungsratspräsident der schwedischen BioInvent International AB. Er ist zudem Verwaltungsratsmitglied der Pharming Group NV und der Zealand Pharma A/S. Er ist Direktor von AI Global Investments (Netherlands) PCC Ltd. und Mitglied des Investment Advisory Council von Karmijn Kapitaal.

Herr Kruimer hat einen Master in Business Administration von der Harvard Business School und ist zugelassener Wirtschaftsprüfer im Staat New York.



Dr. Martin Nicklasson

Mitglied des Verwaltungsrats

Nationalität: Schweden

Geburtsjahr: 1955

Dr. Martin Nicklasson ist seit 2013 Mitglied des Verwaltungsrats.

Er ist zudem Vorsitzender des Vergütungsausschusses und Mitglied des Revisionsausschusses.

Von 2017 bis 2021 war Herr Nicklasson Vorsitzender des Verwaltungsrats der Kymab Group Ltd., von 2012 bis 2020 Mitglied des Verwaltungsrats der Orexo AB und von 2007 bis 2010 Präsident und CEO der Biovitrum AB und der Swedish Orphan Biovitrum AB. Von 1999 bis 2007 hatte er verschiedene Positionen als Executive Vice President bei AstraZeneca plc inne und war Mitglied des Executive Committee von Astra Zeneca plc.

Herr Nicklasson ist Vorsitzender des Verwaltungsrats der Zealand Pharma A/S, Vorsitzender des Verwaltungsrats der Nykode Therapeutics ASA. Zudem ist er Berater bei der Excore Consulting KB.

Herr Nicklasson ist zertifizierter Pharmazeut und hält einen Dokortitel in pharmazeutischer Technologie der Universität Uppsala. Er ist Honorary-Associate-Professor an der Pharmazeutischen Fakultät der Universität Uppsala.



Dr. Nicole Onetto

Mitglied des Verwaltungsrats

Nationalität: Kanada und Frankreich

Geburtsjahr: 1953

Dr. Nicole Onetto ist seit 2017 Mitglied des Verwaltungsrats. Sie ist zudem Mitglied des Vergütungsausschusses.

Frau Onetto ist als unabhängige Beraterin für Onkologie, Medikamentenentwicklung und translationale Forschung tätig. Von 2009 bis 2016 war sie Deputy Director und Chief Scientific Officer beim Ontario Institute for Cancer Research. Von 2005 bis 2009 war sie Senior Vice President & Chief Medical Officer bei ZymoGenetics Inc. Von 2002 bis 2005 war sie bei OSI Pharmaceuticals Inc. tätig, zunächst als Executive Vice President Oncology und danach als Chief Medical Officer und Executive Vice President. Ihre Laufbahn in der pharmazeutischen Industrie umfasst ausserdem leitende Management-Positionen bei Bristol-Myers Squibb und Nexar Pharmaceuticals, welche von Gilead Sciences Inc. übernommen wurde.

Frau Onetto ist Mitglied des Verwaltungsrats der Viracta Therapeutics, Inc., der Bolt Biotherapeutics, Inc. und der CDR-Life AG. Sie war von 2005 bis 2016 Verwaltungsratsmitglied der ImmunoGen Inc., von 2014 bis 2015 Verwaltungsratsmitglied der YM BioSciences Inc., von 2015 bis 2019 Verwaltungsratsmitglied der Sierra Oncology, Inc., von 2017 bis 2021 Verwaltungsratsmitglied der NBE-Therapeutics AG und von 2019 bis 2021 Verwaltungsratsmitglied der Sunesis Pharmaceuticals, Inc.

Frau Onetto hält einen Dokortitel in Medizin der Universität Paris und einen Master in Pharmakologie der Universität Montréal.



Steven D. Skolsky

Mitglied des Verwaltungsrats

Nationalität: USA

Geburtsjahr: 1956

Steven D. Skolsky ist seit 2008 Mitglied des Verwaltungsrats und war früher Vizepräsident. Er ist zudem Mitglied des Corporate Governance & Nomination-Ausschusses und des Revisionsausschusses.

Herr Skolsky ist Prinzipal bei Expis Partners, einem Life-Science-Beratungsunternehmen. Von 2011 bis 2016 hatte Herr Skolsky verschiedene Leitungspositionen bei Quintiles Transnational Holdings inne, zuletzt als Senior Vice President und Managing Director sowie zuvor als Head of Global Clinical Operations. Von 2007 bis 2011 war Herr Skolsky President und CEO der Sequoia Pharmaceuticals Inc. sowie von 2004 bis 2006 CEO der Trimeris Inc. Davor war er über 20 Jahre in verschiedenen Führungspositionen bei GlaxoSmithKline tätig, unter anderem als Senior Vice President, Head of Global Clinical Development and Commercial Strategy sowie als Managing Director der GlaxoSmithKline in Australien und Neuseeland.

Herr Skolsky ist Mitglied des Verwaltungsrats von Novan Inc. und von Elligo Health Research. Er ist zudem Mitglied des Stiftungsrats der Kenan-Flagler School of Business, des Stiftungsrats der UNC Health Foundation, des Board of Visitors der Universität North Carolina, Chapel Hill und des Lineberger Comprehensive Cancer Center. Von 2007 bis 2021 war er Mitglied des Verwaltungsrats von Clinipace Clinical Research.

Herr Skolsky hat einen B.A. in Biologie der Universität North Carolina, Chapel Hill.

Geschäftsleitung / erweiterte Geschäftsleitung

Mitglieder, Funktionen und weitere Tätigkeiten

Nachstehend sind die Namen, das Datum der Ernennung und die Position der Mitglieder der Geschäftsleitung und der erweiterten Geschäftsleitung per 31. Dezember 2022 aufgeführt. Alle Mitglieder der Geschäftsleitung und der erweiterten Geschäftsleitung verfügen über eine umfangreiche Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie. Nähere Angaben zu Nationalität, Berufserfahrung, Ausbildung und Tätigkeiten der einzelnen Mitglieder sind dem nachfolgenden Abschnitt zu entnehmen.

Geschäftsleitung	Ernennung	Position
David Veitch	2018	Chief Executive Officer
Marc Engelhardt	2018	Chief Medical Officer
Gerrit Hauck	2018	Chief Technology Officer
Adesh Kaul	2019	Chief Financial Officer
Laurenz Kellenberger	2009	Chief Scientific Officer

Erweiterte Geschäftsleitung	Ernennung	Position
Peter Bielmeier	2022	Head of Global Quality Management
Ursula Eberhardt	2017	Head of Global Human Resources
Damian Heller	2017	General Counsel & Corporate Secretary

**David Veitch**

Chief Executive Officer

Nationalität: Grossbritannien

Geburtsjahr: 1965

David Veitch ist seit 2018 Chief Executive Officer.

Herr Veitch trat 2014 als Chief Commercial Officer bei Basilea ein. Davor war er von 2012 bis 2013 President of European Operations bei Savient Pharmaceuticals. Von 2007 bis 2011 war er Senior Vice President of European Marketing & Brand Commercialization bei Bristol-Myers Squibb Pharmaceuticals. Von 2004 bis 2007 war er Vice President und General Manager UK bei Bristol-Myers Squibb Pharmaceuticals. Davor hatte Herr Veitch verschiedene leitende Positionen in den Bereichen General Management und Commercial bei Bristol-Myers Squibb Pharmaceuticals und im Bereich Commercial bei SmithKline Beecham Pharmaceuticals inne.

Herr Veitch hat einen B.Sc. in Biologie der Universität Bristol.

**Dr. Marc Engelhardt**

Chief Medical Officer

Nationalität: Schweiz, Deutschland und USA

Geburtsjahr: 1964

Dr. Marc Engelhardt ist seit 2018 Chief Medical Officer. Er ist Mitglied der Geschäftsleitung.

Vor seiner heutigen Funktion leitete Herr Engelhardt als Head of Development die klinische Forschung und Entwicklung bei Basilea. Er trat 2010 als Head of Clinical Research in das Unternehmen ein. Davor war er Global Program Medical Director bei der Novartis Pharma AG und hatte verschiedene Positionen mit zunehmender Verantwortung bei Bracco-Altana, Deutschland, und Bracco Diagnostics, USA, inne. Herr Engelhardt hat einen Abschluss und Dokortitel in Medizin der Universität Frankfurt am Main und ist Facharzt für Innere Medizin.

**Dr. Gerrit Hauck**

Chief Technology Officer
Nationalität: Deutschland
Geburtsjahr: 1964

Dr. Gerrit Hauck ist seit 2018 Chief Technology Officer. Er ist Mitglied der Geschäftsleitung.

Vor seiner heutigen Funktion war Herr Hauck während 24 Jahren bei Sanofi und ihren Vorgänger-Unternehmen in diversen Technical Operations- und Management Funktionen tätig, u.a. in den Bereichen Formulierungsentwicklung, Betriebsmanagement und globale CMC Führung. Zuletzt war er Cluster Head Synthetic Molecules und leitete in dieser Funktion den grössten Teil der technischen Entwicklungsprogramme des Unternehmens für synthetische Moleküle von der Phase der präklinischen Kandidaten bis zur Markteinführung. Ab Januar 2012 war er Mitglied von Sanofis Research Stage Gate Committee, welches für den Transfer von Medikamentenkandidaten aus der Forschung in die Entwicklung verantwortlich ist.

Herr Hauck studierte Pharmazie an der Universität Heidelberg und hat einen Dokortitel der Universität des Saarlandes.

**Adesh Kaul**

Chief Financial Officer
Nationalität: Schweiz
Geburtsjahr: 1974

Adesh Kaul ist seit 2019 Chief Financial Officer. Er ist Mitglied der Geschäftsleitung.

Ab 2018 war Herr Kaul Chief Corporate Development Officer und davor Head of Corporate Development bei Basilea. Er trat 2009 bei Basilea ein und hatte bis 2015 verschiedene Positionen inne, darunter Head Business Development & Licensing, Investor Relations und Head Public Relations & Corporate Communications. Von 2015 bis 2016 war er CFO und Head Corporate Development bei der Polyphor AG. Von 2006 bis 2009 war Herr Kaul Senior Financial Analyst bei der Neuen Zürcher Bank und davor war er in verschiedenen Führungspositionen im General Management und im Sales & Marketing der Genedata AG tätig.

Herr Kaul hat Master-Abschlüsse in Wirtschaft und in Biochemie der Universität Basel und einen Executive MBA-Abschluss der Universität St. Gallen.

**Dr. Laurenz Kellenberger**

Chief Scientific Officer

Nationalität: Schweiz

Geburtsjahr: 1967

Dr. Laurenz Kellenberger ist seit 2009 Chief Scientific Officer. Er ist Mitglied der Geschäftsleitung.

Vor seiner heutigen Funktion hatte Herr Kellenberger ab 2000 bei Basilea verschiedene Führungspositionen in der Forschung inne, mit Verantwortung für Schlüsselprojekte von der Identifizierung und Optimierung neuer Leitstrukturen bis zur präklinischen Entwicklung, u.a. als Head of Chemistry. Er begann seine Karriere als Forscher an der Universität Cambridge und bei der F. Hoffmann-La Roche AG, wo er in verschiedenen Positionen in den Bereichen präklinische Forschung und chemische Technologien tätig war.

Herr Kellenberger hat einen Dokortitel in organischer Chemie der ETH Zürich und ist Autor zahlreicher wissenschaftlicher Publikationen.

**Dr. Peter Bielmeier**

Head of Global Quality Management

Nationalität: Deutschland

Geburtsjahr: 1967

Dr. Peter Bielmeier ist seit September 2022 Head of Global Quality Management. Er ist Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung.

Herr Bielmeier kam von BeiGene Switzerland GmbH zu Basilea, wo er von 2019 bis 2022 als Head Quality Europe für die Festlegung und Umsetzung der Qualitätsstrategie von BeiGene Europe sowie für den Aufbau und Leitung des Qualitätsmanagementsystems verantwortlich war. Von 2004 bis 2019 hatte er verschiedene Positionen bei der F. Hoffmann-La Roche AG inne, darunter Quality Product Leader und Quality Site Head. Davor war er in verschiedenen Positionen im Bereich Safety und Quality Management bei der Linde AG tätig.

Herr Bielmeier hat einen Master-Abschluss in Chemie und einen Dokortitel in pharmazeutischer Chemie der Universität Regensburg.

**Ursula Eberhardt**

Head of Global Human Resources

Nationalität: Schweiz

Geburtsjahr: 1962

Ursula Eberhardt ist seit 2017 Head of Global Human Resources. Sie ist Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung.

Vor ihrer heutigen Funktion hatte Frau Eberhardt ab 2006 bei Basilea verschiedene Führungspositionen im Bereich Human Resources inne, u.a. als Deputy Head of Global Human Resources. Bevor sie zu Basilea kam, war sie in verschiedenen Marketing-, Kommunikations- und Administrationspositionen bei der Barclays Bank Ltd., Zürich und bei der Dubach Advertising Agency tätig.

Frau Eberhardt hat ein Eidgenössisches Diplom in Marketingkommunikation sowie ein Swiss Advanced Federal Diploma of Higher Education im Bereich Human Resources Management.

**Damian Heller**

General Counsel & Corporate Secretary

Nationalität: Schweiz

Geburtsjahr: 1966

Damian Heller ist seit 2017 General Counsel & Corporate Secretary. Er ist Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung.

Vor seiner heutigen Funktion war Herr Heller ab 2015 bei Basilea als Deputy General Counsel & Global Compliance Officer tätig. Davor war er 20 Jahre in den Bereichen Recht, Compliance und Unternehmensführung tätig und hielt verschiedene Führungspositionen inne, unter anderem Direktor des Basel Institute on Governance, Global Compliance Officer der Novartis Pharma AG sowie Corporate Secretary der Syngenta AG.

Herr Heller hat einen Master-Abschluss in Rechtswissenschaften der Universität Basel und einen MBA-Abschluss der University of Rochester, New York.

Diese Seite wurde absichtlich leer gelassen.

Wir sind Basilea: Alle vereint am neuen Standort

Im Sommer 2022 haben wir unseren neuen Firmensitz im neuen Switzerland Innovation Park Basel Area Main Campus in Allschwil bezogen. Für die Mitarbeitenden von Basilea hat dies den Vorteil, dass wir nun alle in einem Gebäude und in unmittelbarer Nähe miteinander arbeiten. In Kombination mit modernster Infrastruktur erleichtert der direkte Kontakt unsere tägliche Arbeit. Die Region gilt als einer der am schnellsten wachsenden Healthcare-Cluster in Europa, und wir freuen uns, dass wir von Beginn weg eine führende Rolle bei dessen Entwicklung einnehmen können.

Das offene Bürokonzept ermöglicht es uns, rascher miteinander zu kommunizieren und effizienter in Teams zu arbeiten. Wir haben uns bei einigen unserer Basilea-Kolleginnen und -Kollegen umgehört und sie nach ihrer Sicht auf das neue Arbeitsumfeld befragt:



Gerda, Scientist

«Ich freue mich über den Umzug, weil ich es mag, alle meine Kolleginnen und Kollegen zusammen zu sehen. Vorher waren wir nur zu zweit in einem Raum. Jetzt ist nicht nur viel mehr los, sondern auch mehr Leben um mich herum. Ich schätze das offene Arbeitsumfeld, in dem ich das Gefühl habe, Teil von etwas Grösserem zu sein. Hier ist zu spüren, dass Menschen aus allen Abteilungen zusammen auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten. In der neuen Arbeitsumgebung ist es viel einfacher, auf Menschen zuzugehen.»

Anne, Senior Controller & Procurement Lead

«Anfangs benötigten mein Team und ich etwas Zeit, um uns an das neue flexible System zu gewöhnen. Wir müssen nun unseren Arbeitsplatz im Voraus buchen und bei Bedarf wechseln. Doch dank der offenen Büroumgebung gestalten sich Kommunikation und Zusammenarbeit viel effizienter. Wenn ich mit jemandem aus einer anderen Abteilung an einer bestimmten Aufgabe oder einem Projekt arbeite, setze ich mich nun einfach für ein oder zwei Tage dazu. Auch unsere externen Gäste und Kunden fühlen sich im neuen Büro willkommen, was sich positiv auf unsere Geschäftstätigkeit auswirkt. Mein persönliches Büro-Highlight des vergangenen Jahres? Zum ersten Mal einen Basilea-Weihnachtsbaum zu haben – in unserem alten Büro war dafür einfach kein Platz.»





Andrew, Head of Supply Chain Management

«Als Basilea den Umzug ankündigte, war mein erster Gedanke: «Jetzt werden alle anderen im Unternehmen merken, wie laut das Supply Chain Team ist!» Der Lärm – sowohl von uns als auch von anderen – bereitete uns also zunächst Sorgen. Doch kaum war ich im neuen Gebäude angekommen, wurde mir bewusst, dass das Ganze kein grosses Problem darstellt. Während unsere alten Büroräumlichkeiten nicht sonderlich förderlich für die Teamarbeit waren, können wir hier in Allschwil viel einfacher funktionsübergreifend zusammenarbeiten. Und gegenüber früher ist auch der Aussenbereich attraktiver. Jetzt habe ich das Gefühl, jede und jeden bei Basilea zu kennen, am alten Standort habe ich bloss eine Handvoll Leute getroffen. Was ich auch schätze, sind die verschiedenen Aussichten und Perspektiven, die man auf unserer Etage von den vielen Ecken aus zu unterschiedlichsten Tageszeiten genießt.»

Andrea, Lab Head

«2019, nach meinem Postdoc an der ETH Zürich, stiess ich zu Basilea. An der Universität genoss ich es sehr, mich nach der Arbeit mit meinen Kolleginnen und Kollegen zu treffen, sowohl zum geselligen Beisammensein als auch zum wissenschaftlichen Austausch. Hier auf dem Campus in Allschwil mache ich ähnliche Erfahrungen und denke, dass sich dies noch akzentuieren wird, sobald weitere Unternehmen und Forschungseinrichtungen vor Ort sind. Der Umzug in eine solche Community war das Beste, was Basilea widerfahren konnte, denn der Austausch von Ideen ist in der Wissenschaft unerlässlich. Die Architektur und das Gesamtkonzept des Gebäudes erleichtern diesen Austausch. Mir gefällt zudem die Tatsache, dass ich in unserem Open-Space weniger E-Mails erhalte: Im Vergleich mit den vorherigen zwei Standorten und verschiedenen Etagen kommt man hier einfach viel öfter direkt mit den Leuten ins Gespräch.»



Léa, Supply Chain Specialist

«Als ich 2020 bei Basilea startete, habe ich aufgrund der Pandemie ausschliesslich von zu Hause aus gearbeitet. Das gestaltete sich schwierig, denn es war mein erster Job nach dem Studium und ich hatte so viele Fragen. Danach ins frühere Büro kommen zu können, war bereits toll, doch das neue Büro ist noch besser: Hier habe ich Kolleginnen und Kollegen persönlich kennengelernt, die ich zuvor nur vom Telefon oder per Videoanruf kannte, da sie an einem anderen Standort tätig waren. Mein Lieblingsplatz im neuen Büro ist die Cafeteria, in der man miteinander plaudern kann – eine exzellente Möglichkeit, um Leute aus verschiedenen Abteilungen kennenzulernen. Wenn es im Grossraumbüro zu laut ist und ich mich auf eine knifflige Aufgabe konzentrieren muss, setze ich einfach meine Kopfhörer auf – das funktioniert ziemlich gut. Kommt hinzu, dass ich auch nach der Pandemie die Möglichkeit habe, bis zu zwei Tage pro Woche von zu Hause aus zu arbeiten.»



Corporate Social Responsibility: Wir wollen etwas bewirken

Unser Ziel ist es, etwas zu bewirken – für Patientinnen und Patienten, für unsere Stakeholder und für die Gesellschaft, deren Teil wir sind.

Unser Verwaltungsrat unterstützt die Wahrnehmung unserer sozialen Verantwortung als Unternehmen (Corporate Social Responsibility, CSR). Unsere CSR-Aktivitäten konzentrieren sich auf wirksame und spezifische Initiativen, die sich an unseren Kompetenzen und verfügbaren Ressourcen ausrichten. Der Fokus liegt auf drei Bereichen: der Bekämpfung der globalen Bedrohung durch Antibiotikaresistenzen, dem Eintreten für eine faire Behandlung unserer Mitarbeitenden, insbesondere im Bereich der Gleichstellung der Geschlechter und der Reduzierung unseres ökologischen Fussabdrucks.

In unserer globalen Wirtschaftsordnung werden Unternehmen zunehmend dazu verpflichtet, Verantwortung für ihr Handeln zu übernehmen. Bei Basilea sind wir uns unserer Auswirkungen auf Patienten, Mitarbeitende, alle Stakeholder und unsere Umwelt bewusst.

In ihrer Agenda 2030 haben die Vereinten Nationen 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) definiert, die alle Lebensbereiche abdecken (<https://sdgs.un.org/goals>).

Bei Basilea fokussieren wir uns auf die SDGs, für die wir das Fachwissen haben und über die Ressourcen verfügen, um eine signifikante Wirkung zu erzielen:

1. Nachhaltiger Unternehmenserfolg: Wir konzentrieren uns auf das, was wir am besten können, nämlich innovative Medikamente für lebensbedrohliche Erkrankungen zu entwickeln und Patientinnen und Patienten zur Verfügung zu stellen. Dadurch gewährleisten wir Gesundheit und Wohlergehen für Menschen allen Alters (SDG #3). Darüber hinaus etablieren wir eine robuste Infrastruktur, die sicherstellt, dass Patienten Zugang zu unseren Medikamenten haben, und fördern ausserdem Innovationen in unserem Industriebereich (SDG #9).
2. Faire Behandlung aller Mitarbeitenden: Indem wir für gleiche Bezahlung und Chancengleichheit sorgen, streben wir die Gleichstellung der Geschlechter an (SDG #5). Zudem fördern wir eine gesunde Work-Life-Balance (SDG #8).
3. Verbesserung unseres ökologischen Fussabdrucks: Durch den Verkauf unseres baulich und ökologisch veralteten Firmensitzes und den in 2022 vollzogenen Umzug in ein hochmodernes Büro- und Laborgebäude haben wir unseren Energieverbrauch und CO₂-Ausstoss signifikant reduziert (SDGs #9 und #12).

Wir sind davon überzeugt, dass der Fokus auf diese Bereiche die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie unterstützt und unseren langfristigen Erfolg sichert. Lesen Sie nachfolgend mehr darüber, wie wir unsere Ziele erreichen wollen.

Die weltweite Situation

Die Bedrohung durch Antibiotika-Resistenzen bedarf sofortigen Handelns

Die pharmazeutische Industrie erfüllt eine wichtige Rolle in der Gesellschaft. Das Kerngebiet von Basilea, die Entwicklung und Herstellung von sicheren und wirksamen Produkten zur Behandlung oder Vorbeugung von bakteriellen- und Pilzinfektionen, ermöglicht es uns, Medizin so zu nutzen, wie wir sie heute kennen: zur Behandlung von Infektionen als Folge von Krebstherapien; nach der Implantierung von Prothesen oder Organtransplantationen; zur Behandlung von Frühgeborenen mit Sepsis oder nach komplizierten Geburten; zur Behandlung von Abszessen oder postoperativen Wundinfektionen, Harnwegsinfektionen, Lungenentzündungen oder Blutvergiftungen. Ohne Antibiotika würde die medizinische Praxis in eine Ära zurückgeworfen werden, in der eine kleine Infektion zum Tod des Patienten führen konnte.

Antimikrobielle Resistenz (AMR) entsteht, wenn sich Pilze oder Bakterien so verändern, dass die Medikamente, die zur Behandlung von Infektionen eingesetzt werden, weniger wirksam werden. AMR hat sich zu einer der grössten Bedrohungen für die öffentliche Gesundheit des 21. Jahrhunderts entwickelt und gefährdet die bedeutenden Fortschritte, die im letzten Jahrhundert im Gesundheitswesen erzielt wurden. Ohne Gegenmassnahmen könnte die jährliche Zahl der Todesopfer durch AMR bis 2050 zehn Millionen erreichen¹ und viele Infektionen durch Bakterien oder Pilze würden schwer behandelbar werden, mit tiefgreifenden Auswirkungen auf die Morbidität und den damit verbundenen erhöhten Gesundheitskosten.

Die COVID-19-Pandemie hatte erhebliche Auswirkungen auf AMR und das Auftreten schwer behandelbarer Infektionen. Beispielsweise berichten die CDC, (US Centers for Disease Control and Preventions), dass während der Pandemie in US-Gesundheitseinrichtungen mehr antibiotikaresistente Krankenhausinfektionen aufgetreten sind, wobei die Todesfälle von 2019 bis 2020 dabei um mindestens 15% zunahm. Darüber hinaus nahmen resistente Pilzpathogene wie *Candida*-Arten um 26% zu, während *Candida auris*, eine virulente und multiresistente Art, um 60% zugenommen hat.² In Europa stieg die zwischen 2020 und 2021 dokumentierte Inzidenz von *Acinetobacter*-Spezies, die Blutbahninfektionen (BSIs) verursachen, im Vergleich zum Zeitraum zwischen 2018 und 2019 um 57% an. Der Anstieg war grösstenteils auf BSIs zurückzuführen, die durch *Acinetobacter*-Spezies verursacht wurden, die gegen die stärksten Antibiotika, die Carbapeneme, resistent sind. Die Fallzahlen von *Acinetobacter spp.* stiegen um 114% und der Anteil der Carbapenem-Resistenz stieg von 48% (zwischen 2018 und 2019) auf 66% (zwischen 2020 und 2021).³

Zur Bekämpfung dieser steigenden globalen Bedrohung durch AMR plädieren verschiedenste Experten dafür, die Ausgaben für die AMR-Forschung weltweit zu erhöhen, und zwar sowohl für die Entdeckung/Entwicklung neuartiger Antibiotika als auch die Verhinderung von Infektionen und dafür, sicherzustellen, dass die derzeit verfügbaren Antibiotika angemessen und mit Bedacht eingesetzt werden.⁴

Quellen:

- 1 J. O'Neill. Review on Antimicrobial Resistance Antimicrobial Resistance: Tackling a crisis for the health and wealth of nations. London: Review on Antimicrobial Resistance; 2014. https://amr-review.org/sites/default/files/AMR%20Review%20Paper%20-%20Tackling%20a%20crisis%20for%20the%20health%20and%20wealth%20of%20nations_1.pdf
- 2 US Centers for Disease Control and Preventions (CDC). COVID-19 impact on HAIs in 2021: <https://www.cdc.gov/hai/data/portal/covid-impact-hai.html>
- 3 P. Kinross, C. Gagliotti, H. Merk, D. Plachouras, D. L. Monnet, L. D. Högberg, EARS-Net Study Group. Large increase in bloodstream infections with carbapenem-resistant *Acinetobacter* species during the first 2 years of the COVID-19 pandemic, EU/EEA, 2020 and 2021. *Eurosurveillance* 2022 (46), 2200845
- 4 R. Laxminarayan. The overlooked pandemic of antimicrobial resistance. *The Lancet* 2022 (399), 606-607

Entwicklung innovativer Antiinfektiva für Bereiche, in denen es einen ungedeckten medizinischen Bedarf gibt

In den letzten zwei Jahrzehnten haben viele der grossen Pharmaunternehmen auf anderen therapeutischen Bereiche als Antiinfektiva fokussiert. Basilea ist davon überzeugt, dass der ständig wachsende Bedarf an neuen und wirksamen Antiinfektiva ein vielversprechendes Geschäftsfeld ist, und hat sich in dieser Zeit weiterhin auf die Entwicklung neuer Wirkstoffe konzentriert, angetrieben durch die erfolgreiche Entwicklung und Vermarktung von Zevtera® (Ceftobiprol) und Cresemba® (Isavuconazol). Unser neuer Hauptsitz in Allschwil ist mit hochmodernen Labors und Büroräumen ausgestattet, welche die Forschung und Entwicklung neuer Medikamente unterstützen und das gesamte funktionsübergreifende Fachwissen an einem Ort vereinen, welches für die erfolgreiche Entwicklung und Vermarktung neuer antimikrobieller Medikamente erforderlich ist.

Es sind noch immer nur sehr wenige Unternehmen in diesem Bereich tätig, und Basilea hat sich zum Ziel gesetzt, ein führender Akteur bei der Bekämpfung der Bedrohung durch AMR zu sein. Dies kann nur durch gemeinsames Handeln aller beteiligten Interessengruppen erreicht werden, also beispielsweise Regierungen, Gesundheitsindustrie und Patientenorganisationen. Daher arbeitet Basilea mit einer Reihe von Organisationen auf den unterschiedlichsten Ebenen zusammen, um ein besseres wirtschaftliches Umfeld zu schaffen, welches den Unternehmen ermöglicht, mit Blick auf finanzielle Erträge in die Entwicklung von neuartigen und wirksamen Medikamenten zur Behandlung resistenter Krankheitserreger zu investieren.

Wirtschaftliche Anreize von Regierungen und anderen Organisationen zur Unterstützung der Entwicklung antimikrobieller Medikamente

Basilea ist aktives Mitglied mehrerer regionaler und globaler Initiativen, die sich der Förderung der Entwicklung innovativer antibakterieller und antimykotischer Wirkstoffe verschrieben haben. Zu diesen Initiativen gehören unter anderem der Swiss Round Table for Antibiotics, die BEAM Alliance, welche in Brüssel und in den EU-Mitgliedstaaten die Interessen kleiner und mittlerer europäischer Unternehmen vertritt, die antimikrobielle Medikamente entwickeln, und die Antimicrobial Industry Alliance (AIA) mit Sitz in Washington DC, welche die Interessen von Pharmaunternehmen vertritt, die sich der Entwicklung von AMR-Lösungen verschrieben haben.

Basilea unterhält über BARDA (Biomedical Advanced Research and Development Authority) eine enge Beziehung zur US-Regierung, die erhebliche, nicht verwässernde Finanzmittel und Expertise zur Verfügung gestellt hat, um die Entwicklung von Ceftobiprol zu unterstützen, mit dem Ziel, die Marktzulassung in den Vereinigten Staaten zu erhalten. Die erforderlichen zulassungsrelevanten Phase-3-Studien wurden erfolgreich abgeschlossen und bringen damit Ceftobiprol dem US-Markt einen Schritt näher. Darüber hinaus hat Basilea im Jahr 2021 einen Förderbeitrag von CARB-X (Combating Antibiotic-Resistant Bacteria Biopharmaceutical Accelerator) für ein weiteres Programm erhalten. CARB-X ist eine globale Partnerschaft, die sich der Unterstützung der frühen Entwicklung antibakterieller Produkte zur Diagnose, Vorbeugung und Behandlung von arzneimittelresistenten Infektionen widmet. Der Förderbeitrag unterstützt die Entwicklung eines präklinischen neuartigen Antibiotikums, welches Bakterien durch Hemmung des DXR-Enzymwegs abtötet. Mit dem DXR-Programm bezweckt Basilea ein Antibiotikum zu entwickeln, das gegen schwere Infektionen durch arzneimittelresistente gramnegative Bakterien wirksam ist, die von den CDC aufgrund des hohen ungedeckten medizinischen Bedarfs als «mit Priorität» zu bekämpfende Krankheitserreger klassifiziert wurden.

Neben der Partnerschaft von Basilea mit BARDA als Beispiel für eine Vergütung von Entwicklungskosten durch nicht verwässernde Finanzierung unterstützt Basilea auch die Umsetzung sogenannter «Pull»-Anreize. Von diesen wird erwartet, dass sie Pharmaunternehmen einen wesentlichen Anreiz für Investitionen im therapeutischen Bereich bieten. Einige Länder wie das Vereinigte Königreich und Schweden erproben bereits solche Systeme, bei denen für neue Antibiotika bestimmte Vergütungen garantiert werden, unabhängig davon, in welchem Umfang diese tatsächlich eingesetzt wurden. Ähnliche entkoppelte Kaufmodelle wurden auch in anderen Regionen vorgeschlagen, einschliesslich den Vereinigten Staaten, wo der US-amerikanische Generating Antibiotic Incentives Now (GAIN) Act bereits in Kraft ist und zusätzliche Jahre an Marktexklusivität für qualifizierte neue antimikrobielle Medikamente gewährt. Davon profitieren bereits die beiden kommerzialisierten Produkte von Basilea, Cresemba und Zevtera.

Unsere Beiträge zur CSR

Gender Equality: weitere Fortschritte

Basilea hat das Ziel, weiterhin ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten, um hochqualifizierte und motivierte Fachkräfte anzuwerben und zu halten. Basilea schätzt Vielfalt und bietet gleiche Beschäftigungschancen unabhängig von Rasse, Hautfarbe, Religion, Geschlecht, sexueller Orientierung oder anderen Merkmalen. Unsere Mitarbeitenden gehören 15 Nationalitäten an, haben die verschiedensten Hintergründe und bringen ihre spezifische Erfahrung und Wissen bei der Basilea ein. Eine Voraussetzung zur Erreichung unserer Ziele ist die Gleichstellung der Geschlechter. Die Schweiz ist bestrebt, die immer noch bestehenden Lohnunterschiede zwischen Männern und Frauen zu beseitigen und verpflichtete Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitenden gesetzlich dazu, bis Juli 2022 eine Gender-Pay-Gap-Analyse durchzuführen. Basilea hat eine erste Analyse vor Ablauf dieser Frist bereits im Jahr 2020 durchgeführt und die Methodik und das Resultat anschliessend durch PricewaterhouseCoopers AG prüfen lassen. Diese erste Analyse ergab ein Gender-Pay-Gap von 3.8% zwischen Männern und Frauen.

Aufgrund dieses Ergebnisses wäre Basilea von weiteren obligatorischen Gender-Pay-Gap-Analysen befreit. Da Transparenz jedoch der Schlüssel für eine gleiche Bezahlung ist, hat Basilea sich freiwillig entschieden, die Pay-Gap-Analyse jährlich zu wiederholen und das Resultat zu veröffentlichen. Basierend auf der Methodik, welche vom Bund genehmigt wurde, ergab die Analyse für das Jahr 2022 ein Gender-Pay-Gap von 3.1% zwischen Männern und Frauen. Das Resultat liegt deutlich innerhalb der vom Bund deklarierten 5%-Toleranzgrenze. Basilea verpflichtet sich weiterhin, ihre Vergütungen zu überprüfen und faire und gleiche Arbeitsbedingungen zu gewähren.

Teambuilding: Förderung der Siegermentalität

Im Jahr 2022 nahmen Basilea-Mitarbeitende zum wiederholten Mal an den nationalen unternehmensübergreifenden Teambuilding-Events B2Mission und B2Run teil, die erneut von Basilea unterstützt wurden. Nach seinem Debüt während der Pandemie war insbesondere der B2Mission-Event innerhalb von Basilea sehr beliebt. Dabei handelt es sich um einen schweizweiten App-basierten Event, bei dem die Teilnehmer und Teilnehmerinnen während eines Monats Punkte für ihr Unternehmen sammeln, indem sie ihre individuellen Fahrrad-, Geh- und Jogging-Aktivitäten mit der GPS-Funktion ihres Handys aufzeichnen. Es besteht auch die Möglichkeit, in verschiedenen Städten der Schweiz «Challenges» zu absolvieren, bei denen die Teilnehmenden jeweils eine Stunde Zeit haben, um mit der App möglichst viele Punkte zu sammeln.

Wie in den beiden vorangegangenen Jahren belegte Basilea bei der B2Mission dank des hohen Engagements erneut den ersten Platz in ihrer Kategorie. Fast ein Drittel aller Basilea-Mitarbeitenden waren an diesem Erfolg beteiligt. Erwähnenswert belegte Jasna Sutara von Basilea den ersten Platz unter allen Teilnehmerinnen in der Schweiz und in der Gesamtwertung den zweiten Platz. Als einzige unter allen in den Top Ten platzierten Personen, erzielte sie alle ihre Punkte mit Gehen – eine grandiose Leistung.

2022 war das erste Jahr seit Beginn der Pandemie, in welchem der B2Run-Event (ein 6 km Firmenlauf) ohne COVID-19-bedingte Einschränkungen stattfand. Es war ein wirklich tolles Gefühl, die Veranstaltung wieder als Teambuilding-Event zu erleben, bei dem Kolleginnen und Kollegen den Teamgeist ausserhalb des üblichen Arbeitsplatzumfelds pflegen. Basilea stellte erneut ein starkes Team von zwanzig Läuferinnen und Läufern auf, darunter CEO David Veitch, und das Team beendete das Rennen auf einer sehr respektablen Position.



Das Basilea-Team beim B2Run-Event

Umzug des Hauptsitzes:

Verbesserung unseres ökologischen Fussabdrucks

Die COVID-19-Pandemie beschleunigte die Digitalisierung in allen Bereichen der Gesellschaft und damit auch in unserer Branche. Die Umstellung auf die inzwischen weit verbreitete Nutzung von Videokonferenzsystemen, wobei sogar internationale wissenschaftliche Konferenzen als virtuelle Veranstaltungen durchgeführt werden, hat starke Auswirkungen auf unseren ökologischen Fussabdruck, zum Beispiel durch weniger Flugreisen. Wir sind jedoch entschlossen, unseren ökologischen Fussabdruck auch langfristig zu verbessern.

In den letzten Jahren wurde klar, dass unser damaliger Firmensitz, der in den späten 1960er Jahren gebaut wurde, die steigenden Anforderungen an die Energieeffizienz und den CO₂-Ausstoss nicht erfüllen würde und eine kostspielige Sanierung keinen nachhaltigen Effekt gehabt hätte.

Deshalb haben wir uns 2020 entschieden, den Standort der Basilea zu verlegen und im Juni 2022 sind wir schliesslich in ein modernes Büro- und Laborgebäude im Switzerland Innovation Park Basel Area Main Campus, gezogen. Das neue Gebäude wurde nach den neuesten Standards für Energieeffizienz gebaut. Es ist sehr gut an den öffentlichen Nahverkehr angebunden und bietet ausreichend Fahrradstellplätze sowie Ladestationen für Elektroautos. Das neue Gebäude wird Basilea helfen, effizienter zusammenzuarbeiten und unseren ökologischen Fussabdruck zu reduzieren.

Darüber hinaus wird der Switzerland Innovation Park Basel Area Main Campus die neue Heimat anderer innovativen Life-Science-Unternehmen werden. Wir freuen uns, Teil dieses florierenden Schweizer Biotech-Clusters zu sein, was uns ermöglicht, Ideen auszutauschen und die Zukunft zu gestalten.

Bitte lesen Sie auch das positive Feedback unserer Mitarbeitenden zum neuen Gebäude auf den Seiten 56 und 57.

Ausblick: Environmental-Social-Governance (ESG)-Reporting und Leistungsbeurteilung

Während wir uns bisher bei der CSR-Berichterstattung im Jahresbericht auf die wichtigsten Aktivitäten und Projekte in diesem Bereich konzentriert haben, haben der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung parallel dazu den Bedarf und die Anforderungen an eine breitere und stärker standardisierte ESG-Berichterstattung und die Berücksichtigung von ESG-Zielen bei der Leistungsbeurteilung des Managements geprüft.

Basierend darauf hat sich Basilea verpflichtet, bis Ende 2023 einen ersten ESG-Report in Übereinstimmung mit dem Global Reporting Initiative (GRI) Standard zu veröffentlichen. Zusätzlich zu dieser Berichterstattung hat der Verwaltungsrat dem Management das Ziel gesetzt, bis 2023 eine ESG-Strategie für das Unternehmen zu entwickeln, welche die Identifizierung messbarer ESG-Ziele umfassen wird. Die ESG-Strategie und -Ziele werden vom Verwaltungsrat genehmigt. Die identifizierten ESG-Ziele bilden die Grundlage für den zukünftigen ESG-Zielsetzungsprozess für das Unternehmen und das Management durch den Verwaltungsrat.

Informationen zur Vergütung



Informationen zur Vergütung

Schreiben des Vorsitzenden des Vergütungsausschusses

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

2022 war in vielerlei Hinsicht ein Jahr der Veränderungen und des Neuanfangs für Basilea.

Mit der Bekanntgabe der neuen Unternehmensstrategie im Februar haben wir einen klaren Kurs für die Zukunft eingeschlagen, der sich auf die Behandlung schwerer Infektionen durch Bakterien oder Pilze konzentriert. Diese neue Ausrichtung wirkte sich direkt auf unsere Prioritäten und Aktivitäten für 2022 aus. Im Laufe des Jahres sind wir mehrere Onkologie-Partnerschaften eingegangen und haben einen Darlehensvertrag für die nicht verwässernde Rückzahlung von im Dezember fälligen Wandelanleihen abgeschlossen sowie ein neuartiges präklinisches Antimykotikum-Programm einlizenzieren. Wir haben ausserdem positive Phase-3-Ergebnisse für unser Antibiotikum Ceftobiprol gemeldet und die kommerzielle Erfolgsgeschichte von Cresemba fortgesetzt, um nur einige der Meilensteine auf dem Weg zur Umsetzung unserer Strategie zu nennen. Die positive Entwicklung des Aktienkurses im Laufe des Jahres, der über der Performance des Swiss Performance Index Extra (SPI Extra) lag, ist ein Zeichen für die externe Anerkennung unserer Bemühungen und die Unterstützung unserer zukünftigen strategischen Ausrichtung.



Im Juni verlegten wir den Firmensitz nach Allschwil, Basel-Landschaft. Da sich nun alle Mitarbeitenden von Basilea am selben Ort befinden, eröffnete das inspirierende Umfeld neue Möglichkeiten für den Austausch von Ideen und die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens. Der Umzug in ein modernes Gebäude hat auch den ökologischen Fussabdruck von Basilea deutlich verbessert, was ein wichtiges Ziel war und unseren verstärkten Fokus auf Nachhaltigkeit widerspiegelt.

Im Rahmen der Vergütung müssen wir sicherstellen, dass wir die richtigen Talente finden, halten und motivieren können, um unsere neue Strategie umzusetzen. Basilea tut dies aus einer einzigartigen Position, als ein anerkannter Marktführer im Bereich von Antiinfektiva. Wir sind jedoch in der Nachbarschaft einiger der grössten Pharmaunternehmen in Europa tätig und deshalb müssen wir sicherstellen, dass unsere Vergütungsangebote sowohl fair als auch wettbewerbsfähig sind. Eines der Hauptziele des Vergütungsausschusses im Jahr 2022 war zu gewährleisten, dass Basileas Vergütungssystem das Unternehmen bei der Umsetzung seiner langfristigen Strategie in diesem kompetitiven Umfeld unterstützt.

Anregungen und Kommentare unserer Aktionärinnen und Aktionäre bilden eine wichtige Quelle für die Arbeit des Vergütungsausschusses. An der ordentlichen Generalversammlung vom 13. April 2022 stimmte das Aktionariat den vorgeschlagenen Vergütungen für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung zu. Das Aktionariat hat in einer nicht bindenden Konsultativabstimmung auch den

Vergütungsbericht 2021 gutgeheissen. Wir haben die Struktur der Vergütung des Verwaltungsrats verfeinert und wollen nachfolgend detaillierter und transparenter über unser Vergütungssystem und unsere Entscheidungen informieren.

2022 war das erste Jahr, in dem Restricted Share Units (RSUs) für den Verwaltungsrat eine Sperrfrist von drei statt einem Jahr haben. Diese Änderung wurde vom Vergütungsausschuss auf Empfehlung des Aktionariats eingeführt und wird auch für die RSU-Zuteilung 2023 in Kraft bleiben.

Für die Geschäftsleitung wird der jährliche leistungsabhängige Cash-Bonus ausschliesslich auf der Grundlage der Erreichung der Unternehmensziele festgelegt. Nach der Bekanntgabe der neuen Strategie überprüfte der Vergütungsausschuss die Unternehmensziele für 2022 und beschloss, Elemente der neuen Strategieumsetzung als zusätzliches Ziel für das Jahr einzuführen. Keines der Unternehmensziele für 2022, die im Vergütungsbericht 2021 veröffentlicht wurden, wurde gestrichen. Stattdessen wurden einzelne Details und die relative Gewichtung für bestimmte Ziele angepasst, so dass die Wichtigkeit der Strategieumsetzung – als zusätzliches wesentliches Ziel für 2022 – auch in der Gesamtzieelerreichung zum Ausdruck kommen konnte.

Mit Berücksichtigung von Rückmeldungen unserer Aktionärinnen und Aktionäre, der eingeführten Änderungen in den Jahren 2021 und 2022 und des Schweizer Marktumfelds schlägt der Vergütungsausschuss keine strukturellen Änderungen des Vergütungsmodells für 2023 vor. Um jedoch das Engagement von Basilea und den verstärkten Fokus auf Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen (ESG) widerzuspiegeln, werden die Unternehmensziele für 2023 ein ESG-Ziel enthalten und einen Teil der Vergütung der Geschäftsleitung direkt mit den ESG-Ergebnissen des Unternehmens verknüpfen.

Einzelheiten zu unserem Vergütungssystem und unserer Governance sowie weitere Informationen über die Tätigkeit des Vergütungsausschusses finden Sie auf den folgenden Seiten. Mit mehr Details soll der Vergütungsbericht 2022 sowohl die rechtlichen Anforderungen erfüllen als auch mehr Klarheit über die Funktionsweise unseres Vergütungsmodells schaffen.

Wir begrüssen das Feedback unseres Aktionariats, beobachten unser externes Umfeld und überprüfen die Umsetzung unseres Vergütungskonzepts, um sicherzustellen, dass wir weiterhin auf dem richtigen Weg sind, um unsere strategischen Ziele zu erreichen und langfristig nachhaltigen Wert zu schaffen.



Martin Nicklasson
Vorsitzender des
Vergütungsausschusses

Vergütung im Überblick

Unsere Vergütungsphilosophie

Basilea verpflichtet sich zu Vielfalt und Gleichberechtigung. Der Verhaltenskodex von Basilea legt fest, dass alle anstellungsbezogenen Entscheidungen, einschliesslich der Entscheidungen über die Vergütung, ohne Rücksicht auf Rasse, Hautfarbe, Religion, Geschlecht, sexuelle Ausrichtung, nationale Herkunft, Alter, Behinderung, Familienstand oder eine andere durch geltendes Recht geschützte Klassifizierung getroffen werden. Basilea duldet keine Form von diskriminierendem Verhalten gegenüber seinen Mitarbeitenden.

Die Gleichstellung der Geschlechter ist für Basilea wichtig. Um sicherzustellen, dass alle Geschlechter für vergleichbare Arbeit die gleiche Vergütung erhalten, überprüft das Unternehmen regelmässig die Vergütungspraxis und führt jedes Jahr eine Analyse zur Lohnleichheit durch.

Das Vergütungssystem von Basilea zielt darauf ab, langfristig eine nachhaltige Wertschöpfung zu unterstützen und die Interessen des Aktionariats und der Mitarbeitenden, insbesondere der leitenden Angestellten, in Einklang zu bringen.

Was wir tun

- Die Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung steht durch die Gewährung von aktienbasierten Vergütungen im Einklang mit den Interessen des Aktionariats
- Die Kursentwicklung der Basilea-Aktie wird im jährlichen Bonusplan und im langfristigen Incentive-Plan berücksichtigt
- Begrenzung des Maximalbetrags für die variable Vergütung der Geschäftsleitung
- Für die variable Vergütung bestehen Malus- und Rückforderungsbestimmungen
- Dreijährige Leistungsperiode für aktienbasierte Elemente, mit einer zusätzlichen einjährigen Veräusserungsbeschränkung für die Geschäftsleitung

Was wir nicht tun

- Keine Kursverlustabsicherungen oder andere Transaktionen wie Verpfändungen von Performance Share Units erlaubt
- Keine Neupreisung von Aktienoptionen ohne Zustimmung des Aktionariats
- Keine Dividendenzahlungen für noch nicht unverfallbar erworbene Aktienanteile
- Keine Abgeltungen nach freiem Ermessen für Leistungen der Geschäftsleitung
- Keine Bonuszahlungen nach freiem Ermessen für die Geschäftsleitung
- Keine individuellen Ziele für die Geschäftsleitung: Alle Ziele sind Unternehmensziele, jeweils mit unterschiedlicher Gewichtung abhängig von der Position

Die Vergütung des Verwaltungsrates variiert nicht mit der kurzfristigen Leistung, sondern fördert den Fokus auf die strategische Ausrichtung und die langfristige Entwicklung des Unternehmens. Die Vergütung der Geschäftsleitung ist ausgewogen, wobei ein grosser Teil der Vergütung an die Unternehmensleistung gebunden ist. Zwar werden auch die jährlichen Leistungen der Geschäftsleitung anerkannt und honoriert, aber diese Vergütungen haben einen niedrigeren Stellenwert als der Fokus auf die langfristige Wertschöpfung. Durch die Gewährung von aktienbasierten Vergütungen spiegeln sich die Interessen des Aktionariats in der Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung wider.

Ergebnisse Unternehmensziele 2022

Wie Anfang 2022 angekündigt, will Basilea ein führendes Antiinfektiva-Unternehmen werden, das sich durch starke finanzielle Ergebnisse auszeichnet. Die neue Strategie wurde im Jahr 2022 umgesetzt, wobei mehrere wichtige Meilensteine erreicht wurden. Im Zusammenhang mit dem Onkologie-Portfolio umfasst dies die Transaktion von BAL0891 mit SillaJen sowie den Verkauf von präklinischen Onkologie-Programmen an die Partner Redona Therapeutics (zuvor: Twentyeight-Seven Therapeutics) und Nodus Oncology. Im April wurde ein «First-in-Class» präklinisches Antipilz-Programm vom Fox Chase Chemical Diversity Center einlizenziert.

Die starken Umsätze von Cresemba (Isavuconazol) sowohl in den USA als auch in der Region Asien-Pazifik und China lösten Meilensteinzahlungen für Basilea in Höhe von CHF 20 Millionen bzw. USD 1.25 Millionen aus. Zudem wurde Cresemba in China, einem der wichtigsten globalen Märkte für Antimykotika gegen invasive Pilzinfektionen, lanciert und in Japan zugelassen.

Die im Juni bekannt gegebenen positiven Ergebnisse der Phase-3-Studie ERADICATE mit Zevtera (Ceftobiprol) markierten einen wichtigen Wendepunkt in der Geschichte von Basilea. Die Studienergebnisse bestätigten, dass Ceftobiprol die primären und sekundären Wirksamkeitsendpunkte erreicht hat, was die gute Wirksamkeit von Ceftobiprol bei der Behandlung schwerer bakterieller Infektionen unterstreicht und die Grundlage für die geplante Einreichung eines Zulassungsantrages in den USA 2023 liefert. Darüber hinaus erhielt Basileas Vertriebspartner für Lateinamerika eine Marktzulassung in Brasilien, was die Möglichkeit eröffnet, Zevtera in einem neuen Markt einzuführen.

2022 hat Basilea die eigene finanzielle Guidance übertroffen und ist auf dem besten Weg, das Ziel zu erreichen, 2023 und darüber hinaus nachhaltig profitabel zu bleiben.

Vergütungen 2022

Für den Zeitraum von der Generalversammlung 2022 bis zur Generalversammlung 2023 erhielt der Verwaltungsrat insgesamt CHF 1,333,532, innerhalb des von dem Aktionariat für diesen Zeitraum genehmigten Budgets von CHF 1,430,000. Die an den Verwaltungsrat gezahlte fixe Vergütung und die Vergütungen für die Mitgliedschaft in Verwaltungsratsausschüssen blieben im Vergleich zum vorangegangenen Zeitraum unverändert, während die Sozialversicherungsbeiträge gesunken sind.

Die Geschäftsleitung erhielt für 2022 insgesamt CHF 5,529,041, was 4.6% mehr ist als 2021. Der Anstieg ist auf eine durchschnittliche Erhöhung des Grundgehalts um 1%, eine Veränderung des leistungsabhängigen Cash-Bonus um 18.9% aufgrund der Erreichung von Unternehmenszielen von 132.8% und eine Anpassung des Werts der langfristigen Incentives um 0.9% zurückzuführen. Die Gesamtvergütung 2022 für die Geschäftsleitung lag unter dem Budget von CHF 6,280,000, das von dem Aktionariat an der Generalversammlung 2021 als maximaler Gesamtbetrag der Vergütung für das Geschäftsjahr 2022 genehmigt worden war.

Die Ergebnisse der von Basilea freiwillig durchgeführten Lohngleichheitsanalyse für 2022 zeigten, dass Frauen unter Berücksichtigung der persönlichen Qualifikation und der Arbeitsplatzmerkmale 3.1% weniger verdienten als Männer. Dieses Ergebnis bleibt deutlich unter der von den Schweizer Behörden festgelegten Toleranzschwelle von 5%.

Vergütungsstruktur und Gestaltung

Übersicht Vergütungsstruktur 2022

	(Vize-) Präsident des Verwaltungsrats	Übrige Verwaltungs- ratsmitglieder	CEO	Mitglieder der Geschäfts- leitung	Kommentare
Fixe Vergütung					
Fixe Barvergütung	●	●	●	●	
Restricted Share Units	●	●			Mit dreijähriger Sperrfrist
Variable Vergütung					
Leistungsabhängiger Cash-Bonus			●	●	Abhängig vom Erreichen der Unternehmensziele (mit unterschiedlicher persönlicher Gewichtung bei den einzelnen Mitgliedern der Geschäftsleitung)
Performance Share Units			●	●	Mit einer dreijährigen Sperrfrist, gefolgt von einer einjährigen Veräusserungsbeschränkung; sind abhängig von zwei leistungsbezogenen KPIs
Sozialversicherungsbeiträge und andere Lohnnebenleistungen					
Sozialversicherungsbeiträge	●	●	●	●	Arbeitgeberbeiträge; Basilea übernimmt die Beiträge der Verwaltungsratsmitglieder, sofern solche zu leisten sind (ausser Beiträge im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen)
Pensionskassenbeiträge und andere Lohnnebenleistungen			●	●	Arbeitgeber-Pensionskassenbeiträge, Berufsunfähigkeitsversicherung

Vergütung des Verwaltungsrats

Die Vergütung für die Mitglieder des Verwaltungsrats, wie an der ordentlichen Generalversammlung 2022 (GV 2022) genehmigt, erfolgt zu 75% in bar und zu 25% in Restricted Share Units (RSUs). Die Vergütung besteht aus:

- Vergütung für die Wahlperiode von einem Jahr;
- Vergütung für Ausschuss-Mitgliedschaft;
- Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen, sofern solche Beiträge anfallen; und
- Erstattung angemessener Reisespesen.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats haben keinen Anspruch auf eine erfolgsabhängige, variable Vergütung. Die RSUs enthalten kein Leistungselement und werden nach einer dreijährigen Sperrfrist auf einer 1:1-Basis in Basilea-Aktien umgewandelt. Verwaltungsratsmitglieder, die ihre Mitgliedschaft vor Ablauf ihrer Amtszeit beenden, erhalten eine anteilige Anzahl von RSUs. Zusätzlich zur Vergütung für die Mitgliedschaft in einem Verwaltungsratsausschuss wird für den Ausschussvorsitz keine weitere Vergütung bezahlt.

Die Vergütung des Verwaltungsrats für den Zeitraum von der GV 2022 bis zur GV 2023, bezahlt zu 75% in bar und zu 25% in RSUs, stellt sich wie folgt dar:

In CHF	GV 2022 bis GV 2023
Präsident des Verwaltungsrats	
Fixe Vergütung	285 238
Vergütung für die Mitgliedschaft in einem Verwaltungsratsausschuss ¹	7 875
Vizepräsident des Verwaltungsrats	
Fixe Vergütung	193 632
Vergütung für die Mitgliedschaft in einem Verwaltungsratsausschuss ¹	5 250
Verwaltungsratsmitglieder	
Fixe Vergütung	181 632
Vergütung für die Mitgliedschaft in einem Verwaltungsratsausschuss ¹	5 250

¹ Vergütung pro Mitgliedschaft in einem Verwaltungsratsausschuss

Weitere Informationen zu den Vergütungen der Verwaltungsratsmitglieder sind im Abschnitt «Vergütung des Verwaltungsrats» auf Seite 82 enthalten.

Vergütung der Geschäftsleitung

Vergütungssystem

Die Vergütung der Geschäftsleitung umfasst ein Grundgehalt, einen leistungsabhängigen Cash-Bonus, langfristige Incentives (derzeit in Form von Performance Share Units), Beiträge an die Altersvorsorge und gewisse Leistungen im Rahmen einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Vergütung der Geschäftsleitung ist durch die von dem Aktionariat jährlich an der Generalversammlung genehmigte Gesamtvergütung begrenzt.

Grundgehalt

Das Grundgehalt richtet sich nach der Position, den Aufgaben, der Erfahrung und den Fähigkeiten der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung. Der Vergütungsausschuss überprüft die Grundgehälter der Geschäftsleitung zu Beginn eines jeden Jahres unter Berücksichtigung der individuellen Leistung und gibt dem Verwaltungsrat Empfehlungen. Etwaige Änderungen der Grundgehälter werden ab April eines jeden Jahres wirksam. Die Grundgehälter können im Laufe des Jahres weiter angepasst werden, wenn der Verwaltungsrat dies für notwendig erachtet, z.B. aufgrund einer Zunahme der Verantwortlichkeiten. Es wird davon ausgegangen, dass die Erhöhung des Grundgehalts für die Geschäftsleitung im Allgemeinen mit den Gehaltserhöhungen für die gesamte Belegschaft im Einklang steht.

Leistungsabhängiger Cash-Bonus

Leistungsabhängige Cash-Boni variieren jährlich und richten sich nach dem Erreichungsgrad der Unternehmensziele. Die Ziele des CEO sind mit den Unternehmenszielen und deren entsprechender Gewichtung identisch. Die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung werden ebenfalls an den Unternehmenszielen gemessen, allerdings mit unterschiedlicher Gewichtung pro Ziel, um die Hauptbereiche und Verantwortlichkeiten der einzelnen Mitglieder widerzuspiegeln.

In den einzelnen Arbeitsverträgen der Mitglieder der Geschäftsleitung sind Zielboni zwischen 40% und 50% des jeweiligen Grundgehalts enthalten.

Die Höhe der Bonuszahlungen für die einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung wird vom Verwaltungsrat aufgrund der Empfehlung des Vergütungsausschusses basierend auf der Leistungsbeurteilung und dem Beitrag der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung zur Erreichung der Unternehmensziele festgelegt. Der CEO ist bei der Festsetzung seiner eigenen Vergütung durch den Vergütungsausschuss und den Verwaltungsrat nicht anwesend, kann aber dem Verwaltungsrat die Höhe der Boni für die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung vorschlagen.

Obergrenze des leistungsabhängigen Cash-Bonus

Falls der Verwaltungsrat feststellt, dass bestimmte Unternehmensziele übertroffen wurden, kann die entsprechende Leistung mit über 100% bewertet werden. Der Gesamtbonus ist auf maximal 140% des Zielbetrags für den CEO und 130% des Zielbetrags für die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung begrenzt.

Corporate Goals

Die Unternehmensziele, die für die jährliche Leistungsbeurteilung der Geschäftsleitung und aller Mitarbeitenden von Basilea im Jahr 2022 verwendet werden, sind mit den wichtigsten Werttreibern verknüpft, wobei eine Kombination aus finanziellen und nicht-finanziellen Leistungsindikatoren (KPIs) berücksichtigt wird:

- Finanzielle KPIs beziehen sich auf die finanzielle Leistung des Unternehmens, einschliesslich Einnahmen, Aktienkursentwicklung und Zugang zu neuen Finanzmitteln.
- Nicht-finanzielle KPIs beziehen sich auf das Erreichen operativer Meilensteine in den Bereichen Portfolio-Entwicklung sowie Forschung und Entwicklung, wie z.B. Fortschritte bei präklinischen und klinischen Produktkandidaten, Abschluss klinischer Studien, Meilensteine bei der Einreichung von Zulassungsanträgen für neue Arzneimittel und Produktzulassungen.

Im Anschluss an die Ankündigung der Unternehmensstrategie im Februar 2022 wurde vom Verwaltungsrat ein neues Unternehmensziel in Bezug auf die Strategieumsetzung zusätzlich zu den zuvor angekündigten Zielen für 2022 genehmigt. Es wurde kein zuvor festgelegtes Unternehmensziel gestrichen, aber die Gewichtung einzelner Ziele wurde angepasst.

Langfristiger Incentive-Plan

Allgemeine Bedingungen

Die Geschäftsleitung sowie eine kleine Anzahl von Führungskräften in Schlüsselpositionen erhalten Performance Share Units (PSUs), deren Umwandlung in Aktien von der anhand zweier KPIs gemessenen Leistung abhängig ist. Mitarbeitenden in Führungspositionen, die nicht zum Erhalt von PSUs berechtigt sind, werden stattdessen Restricted Share Units (RSUs) gewährt.

Für die Geschäftsleitung wird der Zielwert der PSU-Zuteilung als Funktion des Grundgehalts ausgedrückt. Dieser Zielwert der Zuteilung entspricht 100% des Grundgehalts für den CEO und 75% für die anderen Mitglieder der Geschäftsleitung. Um die Anzahl der zugewiesenen PSUs zu ermitteln, wird dieser Zielwert geteilt durch den höheren Wert von a) dem Verkehrswert einer PSU am Tag der GV oder b) CHF 35. Der Mindestwert von CHF 35 begrenzt die Verwässerung für das Aktionariat für den Fall, dass Marktfluktuationen zu einer ausserordentlich niedrigen Fair-Value-Berechnung der PSUs am Tag der Generalversammlung führen würden, was entsprechend die Zuteilung einer grossen Anzahl von PSUs zur Folge hätte. Alle neuen Zuteilungen im Rahmen des langfristigen Incentive-Plans sind durch den Leitsatz begrenzt, dass die potenzielle Gesamtverwässerung unter dem langfristigen Incentive-Plan zum Zeitpunkt der Zuteilung 10% des gesamten ausstehenden Aktienkapitals (auf vollständig verwässerter Basis) nicht überschreiten soll.

Umwandlungsbedingungen

PSUs werden nach Abschluss einer dreijährigen Leistungsperiode in Basilea-Aktien umgewandelt. Die Aktien unterliegen nach Ablauf der dreijährigen Leistungsperiode einer zusätzlichen einjährigen Veräusserungsbeschränkung.

PSUs werden nur in Aktien umgewandelt, wenn ein Mitglied der Geschäftsleitung während des Leistungszeitraums ununterbrochen in einem Beschäftigungsverhältnis steht, vorbehaltlich bestimmter Ausnahmen wie im Falle von Tod oder Invaliddität oder bei Ausscheiden aufgrund von Pensionierung, Restrukturierung, etc.

Die Anzahl der Aktien, die pro PSU ausgegeben wird, hängt vom Erreichungsgrad zweier gleich gewichteter Leistungsziele ab. Wenn beide Leistungsziele zu 100 % (Zielwert) erreicht werden, wird jede PSU in eine Basilea-Aktie umgewandelt. Werden beide Leistungsziele übertroffen und erreichen oder überschreiten die Leistungen ein vordefiniertes Maximum, wird jede PSU in zwei Basilea-Aktien umgewandelt. Werden die Leistungsziele nicht erreicht und liegen die Leistungen unter oder an einer vordefinierten Leistungsgrenze, verfallen die PSUs ohne Wert und werden nicht in Basilea-Aktien umgewandelt.

Bei einer Zielerreichung zwischen dem Zielwert und dem Maximum sowie zwischen dem Zielwert und der Leistungsgrenze wird das tatsächliche Umwandlungsverhältnis von PSUs in Basilea-Aktien auf linearer Basis berechnet.



KPIs

Die KPIs der im Jahr 2022 gewährten PSUs sind: relativer Total Shareholder Return gegenüber dem Index SPI Extra (rTSR) und dem Cresemba-Produktumsatz. Beide KPIs werden gleich gewichtet.



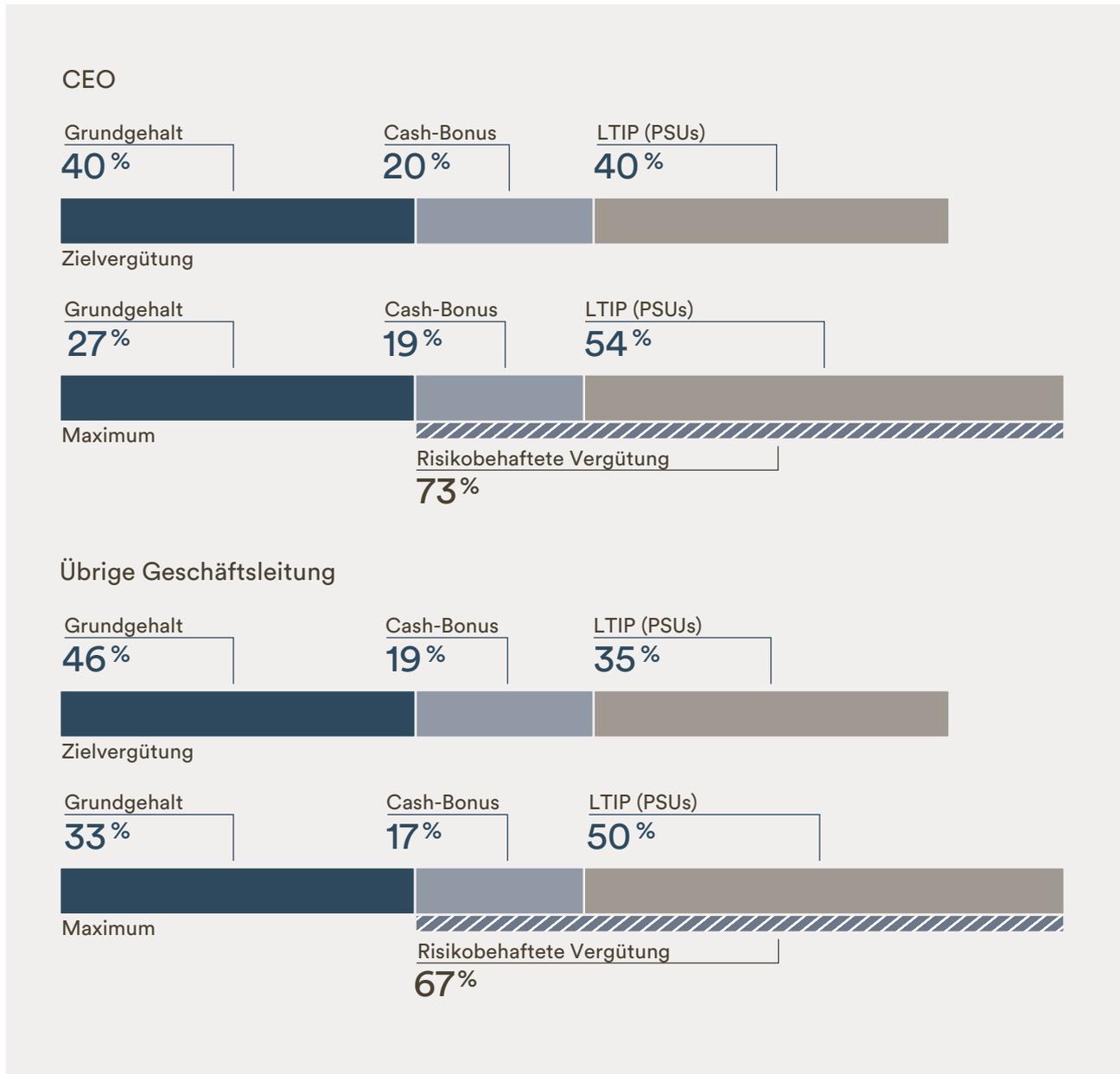
Das Leistungsziel rTSR wurde als Anreiz für die Schaffung von langfristigem Shareholder Value gewählt. Diese Kennzahl dient als Indikator für die Unternehmensleistung. Unter Berücksichtigung der Korrelation zu Basileas Aktienkurs und des Beta-Koeffizienten wurde der SPI Extra als Referenz für den rTSR ausgewählt. Die Berechnung für den rTSR vergleicht den Kurs der Basilea-Aktie und des SPI Extra zum Anfang und zum Schluss der dreijährigen Leistungsperiode, unter Berücksichtigung allfälliger Dividendenausschüttungen. Der Anfangskurs der Basilea Aktie und des SPI Extra ist deren durchschnittlicher Schlusskurs der letzten 60 Handelstage des Jahres, welches dem Beginn der Leistungsperiode vorausgeht. Der Endkurs ist deren durchschnittlicher Schlusskurs der letzten 60 Handelstage des letzten Jahres der Leistungsperiode.

Das Leistungsziel für den Cresemba-Produktumsatz misst die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (Compounded Annual Growth Rate, CAGR) der Produktverkäufe im Markt gemessen in Patiententagen über denselben dreijährigen Leistungszeitraum. Ein Patiententag ist in diesem Zusammenhang definiert als Äquivalent einer täglichen Erhaltungsdosis von 200 mg Cresemba. Durch die Verwendung von Patiententagen spielt der Fortschritt bei der Gewährung des weltweiten Zugangs für Patienten zu diesem wichtigen Medikament eine wesentliche Rolle bei der Bestimmung der Leistung, gleichzeitig wird aber der Einfluss von leistungsunabhängigen Faktoren, wie z.B. Wechselkursschwankungen, begrenzt. Die Berechnung des Leistungsziels basiert auf dem Vergleich der Patiententage in den zwölf Monaten vor Beginn der Leistungsperiode mit den Patiententagen in den letzten zwölf Monaten der Leistungsperiode. Das langfristige Volumenwachstum von Cresemba wurde als Leistungsziel für die PSUs definiert, da es entscheidende Bedeutung für den langfristigen finanziellen Erfolg des Unternehmens hat.

Leistungsziel	Relativer TSR	Cresemba Produktumsatz
Leistungsgrenze	-10 % im Vergleich zu SPI Extra	+10 % CAGR
Zielwert	Gleich wie SPI Extra	+15 % CAGR
Maximum	+20 % im Vergleich zu SPI Extra	+20 % CAGR

Der Zielwert und die Leistungsgrenze für den rTSR basieren auf historischen Daten und für den Cresemba-Produktumsatz auf internen Prognosen und den Erwartungen von Finanzanalysten, wobei der Verlauf von typischen Vesting-Kurven berücksichtigt wurde.

Zusammensetzung der Vergütung 2022 des CEO und der anderen Mitglieder der Geschäftsleitung



Der Grossteil der direkten Vergütung (ohne Sozialversicherungsbeiträge und andere Lohnnebenleistungen) des CEO und der übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung ist variabel («at risk») und abhängig von der Erreichung jährlicher oder mehrjähriger Unternehmensziele.

Zielerreichung 2022

Basilea fokussiert sich auf die Entdeckung, Entwicklung und Vermarktung innovativer Medikamente, um den Bedürfnissen von Patientinnen und Patienten gerecht zu werden, die an schweren Infektionen durch Bakterien oder Pilze erkrankt sind. Im Februar 2022 gab Basilea eine wichtige strategische Entscheidung bekannt, um ein führendes Antiinfektiva-Unternehmen zu werden, das sich auf starke Finanzergebnisse stützt und ab 2023 nachhaltige Profitabilität erzielen soll. Im Laufe des Jahres wurden mehrere Meilensteine erreicht und erhebliche Fortschritte bei der Umsetzung der neuen Strategie erzielt.

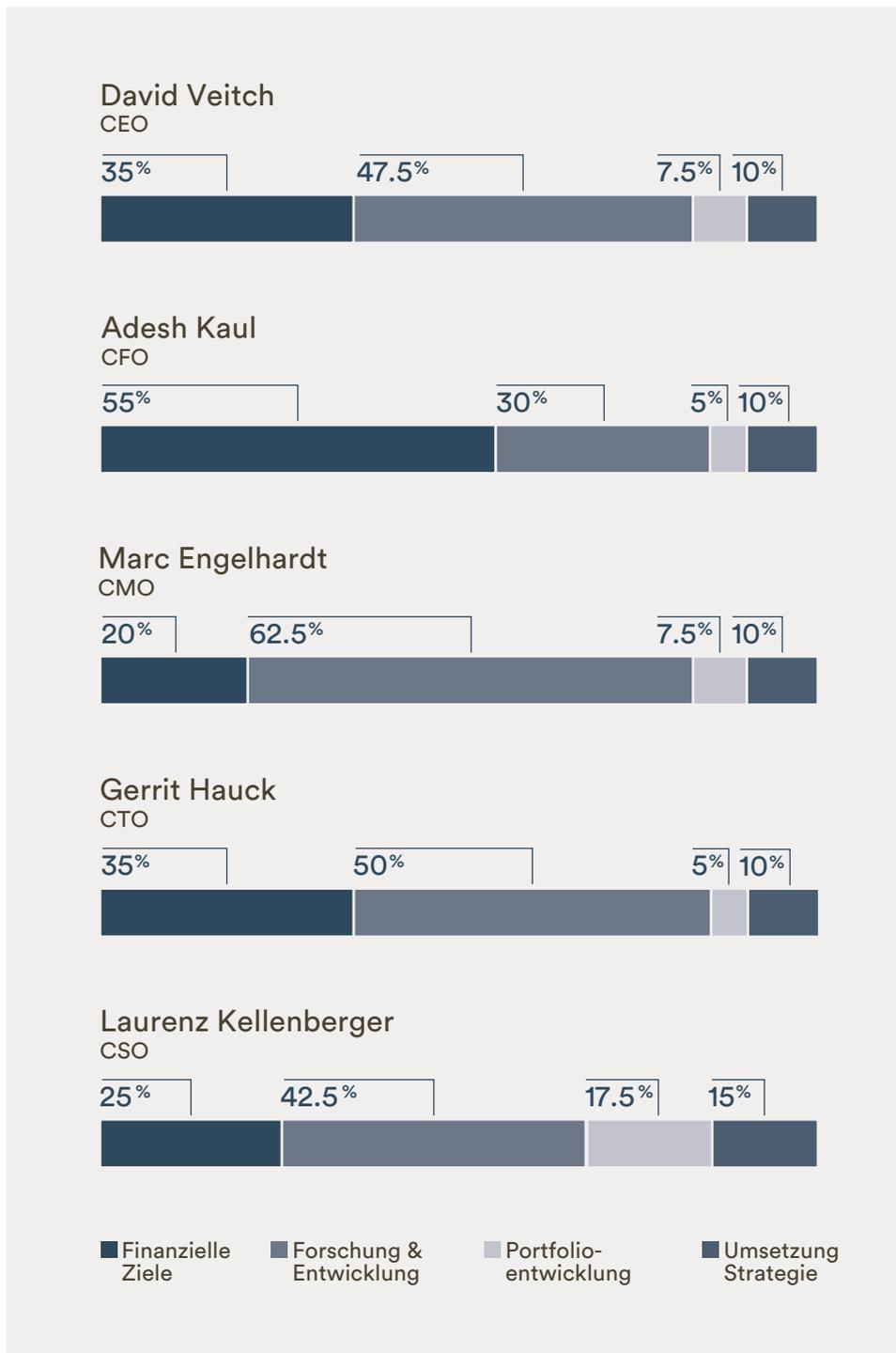
Erreichung Unternehmensziele 2022

Der Verwaltungsrat prüft die Erreichung der Unternehmensziele bei der Festlegung des leistungsabhängigen Cash-Bonus für die Geschäftsleitung. Für 2022 bestanden diese aus finanziellen und operativen Unternehmenszielen, die die Umsetzung der strategischen Prioritäten von Basilea unterstützen. Nach der Ankündigung der Änderung der Unternehmensstrategie im Februar 2022 wurde ein neues Unternehmensziel in Bezug auf die Strategieumsetzung vom Verwaltungsrat zusätzlich zu den zuvor angekündigten Zielen für 2022 genehmigt. Kein zuvor festgelegtes Unternehmensziel wurde gestrichen, die Gewichtung der Ziele wurde aber angepasst, um die Einbeziehung des neuen, zusätzlichen Ziels für die Strategieumsetzung angemessen berücksichtigen zu können.

Wie aus der folgenden Tabelle hervorgeht, wurden die meisten Unternehmensziele erreicht und die Zielvorgaben für bestimmte Ziele sogar übertroffen, was zu einem Gesamterfüllungsgrad von 132.8% führte.

	Unternehmensziel	Aufteilung	Zielerreichung
Finanzielle KPIs	Umsätze: Erreichen der budgetierten produktbezogenen Umsätze		Übertroffen
	Kursentwicklung der Aktie: Vierteljährliche Entwicklung des Aktienkurses im Vergleich zum SPI Extra		Übertroffen
	Zugang zu zusätzlichen Finanzmitteln (z.B. über Fördergelder oder Kostenbeteiligungen)		Übertroffen
	Management von Schuldenhöhe und Schuldenfälligkeiten		Übertroffen
	Finanzielle KPIs	35.0 %	82.0 %
Nichtfinanzielle KPIs	Derazantinib: Planmässige Generierung von Daten aus laufenden klinischen Studien des FIDES-Programms und erfolgreicher Abschluss der geplanten Stufenübergänge (stage transitions) innerhalb der Studien		Unter Zielvorgabe
	Lisavanbulin: Erfolgreicher Stufenübergang (stage transition) in der Glioblastom-Studie		Unter Zielvorgabe
	Ceftobiprol: Topline-Ergebnisse der Phase-3-Studie in <i>Staphylococcus-aureus</i> -Bakteriämie (SAB)		Erreicht
	Zusätzliche Ziele in Bezug auf Herstellung, Lieferkette sowie Verträge mit Partnern		Unter Zielvorgabe
	Isavuconazol: Ziele in Bezug auf Herstellung und Lieferkette; Unterstützung von Partnern im Zulassungsverfahren für einen neuen Markt (Japan)		Erreicht
	TTK / PLK1-Inhibitor BAL0891: Beginn der Patientenrekrutierung für Phase-1-Studie und Erreichen der Ziele für die Dosisescalation; Vorbereitung der klinischen Prüfzentren für einen IND-Transfer (Investigational New Drug) und eine Transaktion mit einem Partner		Erreicht
	Forschung & Entwicklung	47.5 %	35.0 %
	Erweiterung des F&E-Portfolios durch Einlizenzierung		Erreicht
	Abschluss der geplanten präklinischen Studien von Forschungsprojekten		Erreicht
	Portfolioentwicklung	7.5 %	7.5 %
Entscheidung über Zukunft der Onkologie-Programme Derazantinib, Lisavanbulin und BAL0891, entweder als Portfolio oder als einzelne Programme, bis zur Veröffentlichung der Finanzergebnisse für das erste Halbjahr (bis dahin durchgeführte Transaktionen oder Beendigung der Programme, falls Transaktionen nicht möglich sind)		Unter Zielvorgabe	
Umsetzung Strategie	10.0 %	8.3 %	
Gesamt	100.0 %	132.8 %	

Die auf der vorherigen Seite dargestellte Gewichtung der Ziele wird zur Berechnung des Bonus für den CEO verwendet. Dieselbe Gewichtung wird zur Berechnung des Bonusanteils der Mitarbeitenden verwendet, welcher von der Erreichung der Unternehmensziele abhängt. Für die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung wurde die Gewichtung der einzelnen KPI unterschiedlich festgelegt, um dem Hauptverantwortungsbereich des jeweiligen Mitglieds mehr Gewicht zu verleihen. Diese Gewichtungen können sich von Jahr zu Jahr ändern, wobei die Gewichtungen für 2022 wie folgt aussehen:

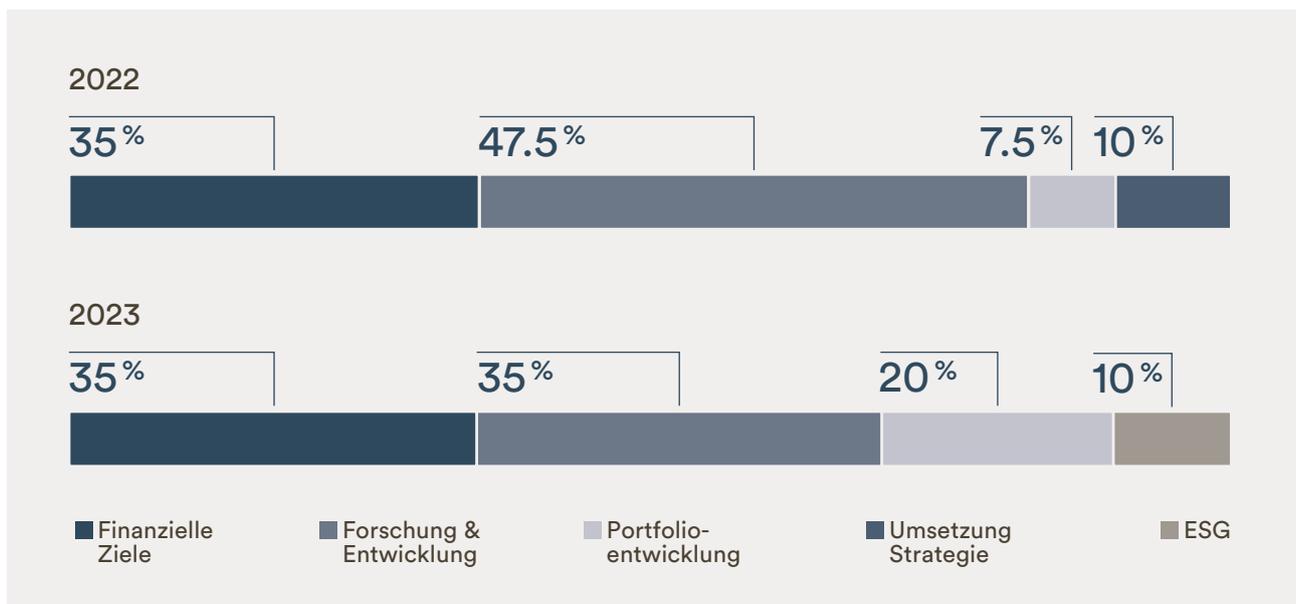


Zukünftige Vergütungsthemen

Der Vergütungsausschuss hat das aktuelle Vergütungsmodell im Laufe des Jahres 2022 überprüft und festgestellt, dass für 2023 keine strukturellen Änderungen angezeigt sind. Durch die regelmässige Überprüfung und Festlegung angemessener Leistungsziele im Rahmen des jährlichen leistungsabhängigen Cash-Bonus sowie des langfristigen Incentive-Plans sind die derzeitigen Vergütungsinstrumente gut geeignet, die Umsetzung der im Februar 2022 angekündigten strategischen Neuausrichtung zu unterstützen.

Wichtigste Unternehmensziele 2023

Eine der wichtigsten strategischen Prioritäten für Basilea im Jahr 2022 war das Erreichen finanzieller Ziele, wie produktbezogene Umsätze, Zugang zu zusätzlichen Finanzmitteln und eine nicht verwässernde Refinanzierung der fällig werdenden Wandelanleihe, sowie die fortgesetzte Wertschöpfung aus dem bestehenden F&E-Portfolio als Voraussetzung für weiteres Wachstum und nachhaltige Wertschöpfung für das Aktionariat. Die Aufteilung der Unternehmensziele für 2023 ist ähnlich wie im Jahr 2022, jedoch mit einem etwas stärkeren Schwerpunkt auf der Entwicklung des Antiinfektiva-Portfolios im Jahr 2023.



Für das Jahr 2023 liegt der Hauptfokus auf der Umsetzung der weiteren Schritte auf Basileas Weg zu einem führenden Antiinfektiva-Unternehmen. Die Umsetzung der Strategie wird nicht länger in einem separaten Ziel abgebildet, sondern ist Teil der Unternehmensziele für 2023.

Finanzielle Kennzahlen sind nach wie vor von zentraler Bedeutung, wobei das Hauptziel für dieses Jahr ein kontinuierliches Umsatzwachstum mit unseren beiden vermarkteten Produkten Cresemba und Zevtera als Basis für eine nachhaltige Kapitalkraft ist. Die weitere Entwicklung der Antiinfektiva-Pipeline durch die Einlizenzierung von Wirkstoffen ist ebenfalls entscheidend für die langfristige Wertschöpfung. Zusätzlich wird Basilea für 2023 ein neues ESG-Ziel einführen, um unseren verstärkten Fokus auf Nachhaltigkeit zu reflektieren und ökologische, soziale und Governance-Aspekte unserer Geschäftstätigkeit direkt mit den Vergütungsergebnissen zu verknüpfen.

Weitere Einzelheiten zur Erreichung der Unternehmensziele werden im Vergütungsbericht 2023 veröffentlicht.

	Unternehmensziel	Aufteilung
Finanzielle KPIs	Umsätze: Erreichen der budgetierten produktbezogenen Umsätze	
	Kursentwicklung der Aktie: Vierteljährliche Entwicklung des Aktienkurses im Vergleich zum SPI Extra	
	Zugang zu zusätzlichen Finanzmitteln (z.B. über Fördergelder und Kostenbeteiligungen)	
	Finanzielle KPIs	35.0 %
Nichtfinanzielle KPIs	Ceftobiprol: Genehmigung des Zulassungsantrags (New Drug Application, NDA) für den US-Markt; Ziele im Bereich Kommerzialisierung und Herstellung	
	Isavuconazol: Abschluss des pädiatrischen Entwicklungsprogramms und Einreichung der Daten bei der European Medicines Agency (EMA); weitere Optimierung der Lieferkette	
	Forschung & Entwicklung	35.0 %
	Erweiterung des F&E-Portfolios durch Einlizenzierung von Antiinfektiva-Wirkstoffen	
	Portfolioentwicklung	20.0 %
	Entwicklung einer ESG-Strategie einschliesslich messbarer ESG-Ziele in Übereinstimmung mit den Standards der Global Reporting Initiative und Veröffentlichung eines ESG-Berichts	
	ESG	10.0 %
Gesamt		100.0 %

Langfristiger Incentive-Plan 2023

Für die PSU-Zuteilung 2023 bleiben die KPIs unverändert. Der Verwaltungsrat ist der Ansicht, dass der rTSR-KPI eine wichtige Kennzahl ist, um die Interessen des Aktionariats und der Geschäftsleitung in Einklang zu bringen. Bis zu zukünftigen Produkteinführungen oder der Zulassung von Zevtera in neuen Märkten ist Cresemba nach wie vor der Hauptumsatzträger für die Einnahmen von Basilea und der entsprechende Produktumsatz-KPI reflektiert die entscheidende Bedeutung für den langfristigen finanziellen Erfolg des Unternehmens.

ESG in der Vergütung

Obwohl ESG-Themen für Basilea schon immer im Fokus standen, was sich in den Unternehmenswerten und durch die Rolle des Unternehmens im Kampf gegen antimikrobielle Resistenzen widerspiegelt, reicht es nicht aus, die Bedeutung von ESG nur zu erwähnen. Im Jahr 2023 wird Basilea spezifische Initiativen einführen, um sicherzustellen, dass der Fokus auf ESG deutlich gemacht wird und sich in unseren Aktivitäten widerspiegelt.

Als externe Verpflichtung zur Transparenz wird sich Basilea für die SIX-Nachhaltigkeitsberichterstattung entscheiden und sich verpflichten, jährlich einen Nachhaltigkeitsbericht zu veröffentlichen. Der erste Nachhaltigkeitsbericht von Basilea soll im Laufe des Jahres 2023 auf der Website des Unternehmens veröffentlicht und nach einem international anerkannten Standard, der Global Reporting Initiative (GRI), erstellt werden. Um die Bedeutung dieses Engagements zu unterstreichen, hat der Vergütungsausschuss beschlossen, dass ein Teil des Cash-Bonus 2023 für die Geschäftsleitung an die Erreichung dieses Ziels geknüpft wird, wie oben beschrieben.

Darüber hinaus wird im Laufe des Jahres ein neuer ESG-Ausschuss eingerichtet, der den ersten Schritt zur Schaffung einer internen Governance für Nachhaltigkeit darstellt. Die Charta des Ausschusses wird sein Mandat beschreiben, um sicherzustellen, dass ESG ein Schwerpunktthema bei Basilea bleibt, und der Ausschuss als zentrale Drehscheibe für die Überprüfung weiterer Möglichkeiten zur Förderung der ESG-Agenda des Unternehmens dient.

Vergütungsinformation

Vergütung des Verwaltungsrats

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats für die GV-Perioden 2022/2023 und 2021/2022 sind nachstehend aufgeführt:

An der ordentlichen Generalversammlung vom 13. April 2022 genehmigte das Aktionariat CHF 1,430,000 als maximalen Gesamtbetrag der Vergütung des Verwaltungsrats für den Zeitraum von der GV 2022 bis zur GV 2023. Die tatsächliche Gesamtvergütung für diesen Zeitraum beträgt CHF 1,333,532.

In CHF 2022 ¹	VR-Mitgliedschaft	Prüfungsausschuss	Vergütungsausschuss	Corporate Governance und Nominationsausschuss	Barvergütung	Wert Restricted Share Units (Anzahl RSUs) ²	Barvergütung und RSUs insgesamt	Sozialversicherungsbeiträge und Lohnnebenleistungen ³	Gesamt
Domenico Scala	Präsident			●	219 832	73 281 (1 962)	293 113	36 683	329 796
Thomas Werner	Vize-Präsident		●	Vorsitzender	153 074	51 057 (1 367)	204 131	21 960	226 091
Leonard Kruimer	●	Vorsitzender			140 158	46 725 (1 251)	186 883	–	186 883
Martin Nicklasson	●	●	Vorsitzender		144 062	48 069 (1 287)	192 131	19 617	211 748
Nicole Onetto	●		●		140 158	46 725 (1 251)	186 883	–	186 883
Steven D. Skolsky	●	●		●	144 062	48 069 (1 287)	192 131	–	192 131
Gesamt					941 346	313 926	1 255 272	78 260	1 333 532

1 Die obenstehende Aufstellung zeigt die jährliche Vergütung 2022, die halbjährlich im Juni und Dezember zur Auszahlung kommt, für die 12-monatige Periode von der Generalversammlung 2022 bis zur Generalversammlung 2023.

2 Auf der Grundlage des Marktwerts pro RSU am Zuteilungsdatum von CHF 37.35 (Schlusskurs der Basilea-Aktie am Zuteilungsdatum).

3 Beinhaltet die Beiträge des Unternehmens und der Verwaltungsratsmitglieder an die Sozialversicherungen in Bezug auf ihre Bar- und RSU-Vergütung für das Kalenderjahr 2022 (soweit solche Beträge entrichtet wurden). Für RSU-Zuteilungen basieren die in der obigen Aufstellung enthaltenen Sozialversicherungsbeiträge auf dem Marktwert zum Zeitpunkt der Zuteilung, um den Zeitpunkt der Offenlegung der Sozialversicherungsbeiträge anzugleichen. Obligatorische Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung für Aktienoptionen, die vor 2014 gewährt und im Kalenderjahr 2022 ausgeübt wurden, sind nicht enthalten.

In CHF 2021 ¹	VR-Mitgliedschaft	Prüfungsausschuss	Vergütungsausschuss	Corporate Governance und Nominationsausschuss	Barvergütung	Wert Restricted Share Units (Anzahl RSUs) ²	Barvergütung und RSUs insgesamt	Sozialversicherungsbeiträge und Lohnnebenleistungen ³	Gesamt
Domenico Scala	Präsident	Vorsitzender			219 802	73 311 (1 546)	293 113	44 766	337 879
Thomas Werner	Vize-Präsident		●	Vorsitzender	153 061	51 071 (1 077)	204 132	28 557	232 689
Martin Nicklasson	●	●	Vorsitzender		144 096	48 036 (1 013)	192 132	23 723	215 855
Nicole Onetto	●		●		140 126	46 756 (986)	186 882	–	186 882
Ronald Scott	●			●	140 126	46 756 (986)	186 882	23 583	210 465
Steven D. Skolsky	●	●		●	144 096	48 036 (1 013)	192 132	–	192 132
Gesamt					941 307	313 966	1 255 273	120 629	1 375 902

- 1 Die obenstehende Aufstellung zeigt die jährliche Vergütung 2021, die halbjährlich im Juni und Dezember zur Auszahlung kommt, für die Wahlperiode von der Generalversammlung 2021 bis zur Generalversammlung 2022. Aufgrund einer Änderung der Auszahlungsfrequenz von viertjährlich zu halbjährlich, ist die Vergütung für die vorherige Wahlperiode für das 1. Quartal 2021 nicht enthalten.
- 2 Auf der Grundlage des Marktwerts pro RSU am Zuteilungsdatum von CHF 47.42 (Schlusskurs der Basilea-Aktie am Zuteilungsdatum).
- 3 Beinhaltet die Beiträge des Unternehmens und der Verwaltungsratsmitglieder an die Sozialversicherungen in Bezug auf ihre Bar- und RSU-Vergütung für das Kalenderjahr 2021 (soweit solche Beträge entrichtet wurden). Für RSU-Zuteilungen basieren die in der obigen Aufstellung enthaltenen Sozialversicherungsbeiträge auf dem Marktwert zum Zeitpunkt der Zuteilung, um den Zeitpunkt der Offenlegung der Sozialversicherungsbeiträge anzugleichen. Obligatorische Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung für Aktienoptionen, die vor 2014 gewährt und im Kalenderjahr 2021 ausgeübt wurden, sind nicht enthalten.

Vergütung der Geschäftsleitung

An der ordentlichen Generalversammlung vom 21. April 2021 genehmigte das Aktionariat CHF 6,280,000 als maximalen Gesamtbetrag für die Vergütung der Geschäftsleitung (fixe und variable Vergütung zusammen) für das Geschäftsjahr 2022.

Die tatsächliche Gesamtvergütung für diesen Zeitraum beträgt CHF 5,529,041.

In CHF	Barvergütung fix	Barvergütung Variabel	Wert langfristiger Incentives ¹	Sozialversicherungsbeiträge und andere Lohnnebenleistungen ^{2,3}	Gesamt
2022					
Chief Executive Officer David Veitch	599 333	398 945	599 295	200 535	1 798 108
Geschäftsleitung gesamt	2 056 152	1 140 698	1 691 837	640 355	5 529 041
2021					
Chief Executive Officer David Veitch	593 834	336 695	593 820	183 475	1 707 824
Geschäftsleitung gesamt	2 037 295	959 764	1 676 369	612 356	5 285 784

1 Auf der Grundlage des mithilfe einer Monte-Carlo-Simulation ermittelten Zeitwerts pro PSU am Zuteilungsdatum von CHF 41.20 (2022) und CHF 43.66 (2021)

2 Umfasst die Arbeitgeberbeiträge an die Altersvorsorge, die Sozialversicherungen, an Lebensversicherungen usw. Obligatorische Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung für Aktienoptionen, die vor 2014 gewährt und während des Berichtszeitraums ausgeübt wurden, sind nicht enthalten.

3 Für 2022 und 2021 enthalten die Beträge geschätzte Sozialversicherungsbeiträge im Zusammenhang mit den PSU-Zuteilungen auf der Grundlage des Zeitwerts zum Zeitpunkt der Zuteilung und 100%-Zielerreichung, um den Zeitpunkt der Offenlegung der Sozialversicherungsbeiträge und der PSU-Zuteilungen, die die entsprechenden Sozialversicherungsbeiträge auslösen, anzugleichen.

Zahlungen an ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung

In den Jahren 2022 und 2021 wurden keine Abfindungen gezahlt und es gab keine Zahlungen an ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung.

Zuteilung von Performance Share Units

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Entwicklung der PSU-Zuteilungen für den CEO und die gesamte Geschäftsleitung im Jahr 2022 und 2021:

Für das Jahr 2022	Chief Executive Officer David Veitch	Geschäftsleitung Gesamt
Anzahl der während des Jahres zugeteilten PSUs	14 546	41 064
Für das Jahr 2021	Chief Executive Officer David Veitch	Geschäftsleitung Gesamt
Anzahl der während des Jahres zugeteilten PSUs	13 601	38 396

Diese Seite wurde absichtlich leer gelassen.

Finanzbericht

Inhaltsverzeichnis

Finanzbericht

Finanzieller Überblick

Konzernjahresrechnung

Jahresrechnung der Basilea Pharmaceutica AG

86

88

92

96



Finanzbericht

Finanzieller Überblick

Übersicht

Die folgende Darstellung der finanziellen Lage und des betrieblichen Ergebnisses der Basilea Pharmaceutica AG («Basilea») und ihrer Tochtergesellschaften («die Gesellschaft») sollte zusammen mit der gemäss US GAAP erstellten Konzernjahresrechnung, sowie dem im englischen Geschäftsbericht enthaltenen Anhang zur Konzernjahresrechnung gelesen werden. Diese Erörterung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf Annahmen über den künftigen Geschäftsverlauf der Gesellschaft beruhen, der mit Risiken und Ungewissheiten verbunden ist. Die tatsächlichen Ergebnisse der Gesellschaft können von den Ergebnissen, von denen bei diesen zukunftsgerichteten Aussagen ausgegangen wurde, erheblich abweichen.

Basilea Pharmaceutica AG ist, über ihre operative Gesellschaft Basilea Pharmaceutica International AG, Allschwil («Basilea International»), ein biopharmazeutisches Unternehmen mit vermarkteten Produkten, das sich der Entdeckung, Entwicklung und Vermarktung innovativer Arzneimittel verschrieben hat, um die Bedürfnisse von Patienten zu erfüllen, die an schweren Infektionen durch Bakterien oder Pilzen erkrankt sind.

Die Gesellschaft erzielte im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatz in Höhe von CHF 147.8 Mio. (2021: CHF 148.1 Mio.). Das Antibiotikum Ceftobiprol (Markenname «Zevtera») und das Antipilzmittel Isavuconazol (Markenname «Cresemba») erzielten einen Umsatz von CHF 122.3 Mio. (2021: CHF 131.4 Mio.). Ferner umfasst der Umsatz sonstigen Umsatz in Höhe von CHF 25.4 Mio. (2021: CHF 16.6 Mio.).

Im Geschäftsjahr 2022 investierte die Gesellschaft CHF 73.8 Mio. (2021: CHF 93.2 Mio.) in Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Zusammenhang mit Ceftobiprol, Isavuconazol, den Forschungsaktivitäten im Bereich der Onkologie, welche zu einem Grossteil verkauft oder beendet wurden per Ende des Jahres 2022 sowie in weitere Wirkstoffe des Forschungsportfolios.

Der Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeine Aufwand, einschliesslich der Kosten der Vermarktung von Cresemba und Zevtera, betrug im Geschäftsjahr 2022 CHF 30.8 Mio. (2021: CHF 29.7 Mio.).

Die liquiden Mittel, die Finanzanlagen und die liquiden Mittel mit Verfügungsbeschränkung betragen zum 31. Dezember 2022 CHF 108.6 Mio. verglichen mit CHF 150.0 Mio. per Ende 2021.

Im Dezember 2022 erfolgte die Rückzahlung der 2022er Wandelanleihe, welche per Ende 2021 nominal CHF 123.5 Mio. betrug. Die Finanzierung der Rückzahlung erfolgte teilweise durch ein neues Darlehen von Dritten im Umfang von CHF 75.0 Mio. mit einer Laufzeit von zwei Jahren.

Betriebliches Ergebnis

Die folgende Aufstellung zeigt das konsolidierte Ergebnis der Geschäftsjahre 2022 und 2021:

In Mio. CHF	2022	2021
Umsatz aus Produktverkäufen	32.7	26.2
Umsatz aus Verträgen	89.6	105.2
Umsatz aus Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen	-	0.2
Sonstiger Umsatz	25.4	16.6
Umsatz gesamt	147.8	148.1
Kosten für verkaufte Produkte	(24.6)	(24.1)
Forschungs- und Entwicklungsaufwand, netto	(73.8)	(93.2)
Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand	(30.8)	(29.7)
Kosten und Betriebsaufwand gesamt	(129.2)	(147.0)
Gewinn aus Verkauf Anlagevermögen	-	0.0
Betriebsgewinn	18.5	1.2
Zinsertrag	0.3	0.1
Zinsaufwand	(9.8)	(8.2)
Sonstiger Ertrag	2.0	1.7
Sonstiger Aufwand	(1.2)	(2.9)
Realisierter Kursverlust aus Rückkauf von Wandelanleihen	0.0	(0.5)
Übrige Bestandteile des Netto-Vorsorgeaufwands	2.3	1.8
Ertragssteuern	0.0	0.0
Konzernjahresgewinn/-verlust	12.1	(6.8)

Bemerkung: Konsistente Rundungen wurden vorgenommen.

* Der Umsatz beinhaltet CHF 1.2 Mio. (2021: 2.5 Mio.) abgegrenzter Umsatz aus Abschlags-, Entwicklungs- und regulatorischen Meilensteinzahlungen, die in vorherigen Jahren von Partnern erhalten wurden.

Umsatzerlöse

Der Gesamtumsatz beinhaltet Umsatz aus Produktverkäufen in Höhe von CHF 32.7 Mio. (2021: CHF 26.2 Mio.) und Umsatz aus Verträgen in Höhe von CHF 89.6 Mio. (2021: CHF 105.2 Mio.). Der Umsatz aus Produktverkäufen stammt hauptsächlich von Verkäufen an Pfizer in Höhe von CHF 16.9 Mio. (2021: CHF 14.8 Mio.) und Verkäufen an andere Vertriebs- und Lizenzpartner im Umfang von CHF 15.8 Mio. (2021: CHF 11.4 Mio.).

Der erzielte Umsatz aus Verträgen resultierte aus den Zahlungen aus Lizenzgebühren von Astellas in Höhe von CHF 42.8 Mio. (2021: CHF 33.2 Mio.) und einer Umsatz-Meilensteinzahlung von CHF 20.0 Mio. (2021: CHF 15.0 Mio.) Im Weiteren wurde Umsatz aus Verträgen mit Pfizer in der Höhe von CHF 23.4 Mio. (2021: CHF 47.3 Mio.) realisiert, bestehend aus Zahlungen von Lizenzgebühren in Höhe von CHF 22.2 Mio. (2021: CHF 19.9 Mio.) sowie kommerziellen und regulatorischen Meilensteinzahlungen in Höhe von CHF 1.2 Mio. (2021: CHF 27.3 Mio.).

Zudem realisierte die Gesellschaft Umsatz aus Verträgen in Höhe von CHF 3.5 Mio. (2021: CHF 9.6 Mio.) aus Abschlags-, Umsatz-, und regulatorischen Meilensteinzahlungen aus anderen Vertriebs- und Lizenzvereinbarungen. Die Gesellschaft realisierte CHF 8.4 Mio. im sonstigen Umsatz in Verbindung mit der Vereinbarung mit BARDA (2021: CHF 14.0 Mio.) sowie CHF 15.0 Mio. im Zusammenhang mit Transaktionen im Onkologiebereich (2021: CHF 0.0 Mio.).

Kosten für verkaufte Produkte

Die Gesellschaft verbuchte im Jahr 2022 Kosten für verkaufte Produkte für Cresemba und Zevtera in Höhe von CHF 24.6 Mio. (2021: CHF 24.1 Mio.).

Forschungs- und Entwicklungsaufwand, netto

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand belief sich auf CHF 73.8 Mio. (2021: CHF 93.2 Mio.) und entsprach 57% der gesamten Kosten und Betriebsaufwands (2021: 63%).

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Geschäftsjahr 2022 bezogen sich im Wesentlichen auf Aktivitäten für das Phase-1/2-Entwicklungsprogramm für den FGFR-Inhibitor Derazantinib, das Phase-3-Programm für das Antibiotikum Ceftobiprol, die präklinische Entwicklung für den TTK/PLK1-Inhibitor BAL0891, das Phase-1/2a-Entwicklungsprogramm für den Checkpoint-Controller Lisavanbulin, die Optimierung der Lieferkette für Ceftobiprol, Kosten für die pädiatrischen Entwicklungsprogramme für Ceftobiprol und Isavuconazol sowie für weitere Wirkstoffe aus dem Forschungsportfolio der Gesellschaft.

Der im Vergleich zu 2021 verzeichnete Rückgang um CHF 19.6 Mio. resultiert hauptsächlich aus dem Abschluss der Patientenrekrutierung und -behandlung im Rahmen der klinischen Entwicklungsprogramme für Ceftobiprol und Derazantinib sowie tieferen Kapazitätskosten für die klinischen Entwicklungsprogramme.

Zahlungen, welche die Gesellschaft im Zusammenhang mit ihrer Entwicklungskooperation mit Astellas für Isavuconazol leistet oder erhält, werden unter Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen verbucht. Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen beinhalteten im Geschäftsjahr 2022 zudem Aufwendungen für aktienbasierte Vergütung in Höhe von CHF 1.6 Mio. (2021: CHF 1.6 Mio.).

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen bestehen im Wesentlichen aus Aufwand für Dienstleistungen Dritter in Verbindung mit klinischen Studien und Forschungsprojekten, Kosten für die Herstellung von Wirksubstanzen, Personalaufwand und Abschreibungen von Geräten. Darüber hinaus können die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen Ausgaben für die Herstellung von pharmazeutischem Material für klinische Studien enthalten, das vor Erhalt der Marktzulassung bzw. vor dem Nachweis, dass eine Marktzulassung realistisch erwartet werden kann, hergestellt wurde.

Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand

Der Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeine Aufwand betrug CHF 30.8 Mio. (2021: CHF 29.7 Mio.). Darin enthalten sind Kosten im Zusammenhang mit der generellen Geschäftsführung, der Kommerzialisierung von Cresemba und Zevtera sowie Aufwendungen für aktienbasierte Vergütung in Höhe von CHF 1.7 Mio. (2021: CHF 1.6 Mio.).

Der im Vergleich zu 2021 verzeichnete Anstieg in Höhe von CHF 0.9 Mio. resultiert hauptsächlich aus einmaligen Kosten verursacht durch den Umzug von Basel nach Allschwil.

Der Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeine Aufwand enthält hauptsächlich Aufwendungen für die folgenden Bereiche bzw. Abteilungen: Vermarktung, Marketing, Medical Affairs, Management, Recht, Finanzen, Personal, Business Development, Lizenzierung und Investor Relations, inklusive Personalaufwand für diese Funktionen.

Zum 31. Dezember 2022 hatte die Gesellschaft Tochtergesellschaften in Deutschland und Grossbritannien.

Netto sonstiger Ertrag/Aufwand, übrige Bestandteile des Netto-Vorsorgeaufwands und netto Zinsaufwands

Der netto sonstige Aufwand ohne Zinsen betrug CHF 0.9 Mio. (2021: CHF 1.2 Mio.) und die übrigen Bestandteile des netto-Vorsorgeaufwands CHF 2.3 Mio. (2021: CHF 1.8 Mio.)

Der netto Zinsaufwand betrug CHF 9.5 Mio. (2021: CHF 8.1 Mio.).

Ertragssteuern

Aufgrund der bisherigen Verluste und ungenügenden Hinweisen bezüglich der Realisierbarkeit der latenten Steuerguthaben verbuchte die Gesellschaft zum 31. Dezember 2022 und zum 31. Dezember 2021 keine latenten Steuerguthaben. Die Gesellschaft verbuchte Ertragssteuern in den Geschäftsjahren 2022 und 2021 in Höhe von CHF 0.0 Mio. im Zusammenhang mit ihrer Geschäftstätigkeit in Ländern ausserhalb der Schweiz.

Liquiditäts- und Kapitalausstattung

Zum 31. Dezember 2022 beliefen sich die verfügbaren liquiden Mittel, die kurzfristigen Finanzanlagen und die liquiden Mittel mit Verfügungsbeschränkung auf CHF 108.6 Mio. (31. Dezember 2021: CHF 150.0 Mio.).

Die Gesellschaft verwendete ihre Finanzmittel im Geschäftsjahr 2022 hauptsächlich für die operative Geschäftstätigkeit sowie für die Schuldentilgung.

Gemäss Anlagerichtlinie der Gesellschaft werden die verfügbaren Mittel in Finanzanlagen mit geringem Risiko, vornehmlich verzinsliche Festgelder und Obligationen angelegt.

Ausser den Investitionen, die im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit anfallen, ist die Gesellschaft bisher keine Verpflichtungen für wesentliche Investitionen eingegangen und plant auch gegenwärtig keine solchen Investitionen.

Am 6. September 2022 hat die Gesellschaft einen Vertrag über ein vorrangig besichertes Darlehen mit Athyrium Capital Management, LP, über CHF 75.0 Mio. abgeschlossen, um damit die Rückzahlung der 2022er Wandelanleihe zu finanzieren. Die Gesellschaft plant die Rückzahlung des Darlehens in der Höhe von CHF 75.0 Mio. innerhalb zweier Jahre aus erwarteten Geldflüssen des wachsenden kommerziellen Geschäfts.

Am 23. Dezember 2022 wurde die 2022er Wandelanleihe im ausstehenden Umfang von CHF 113.8 Mio. zurückbezahlt.

Zum 31. Dezember 2021 hatte keine Tochtergesellschaft wesentliche offene Finanzverbindlichkeiten gegenüber Dritten.

Konzernjahresrechnung

Basilea Pharmaceutica AG und Tochtergesellschaften

Konzernbilanzen zum 31. Dezember 2022 und 2021 (in CHF Tausend, ausser Anzahl Aktien)

	2022	2021
VERMÖGEN		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel	84 659	53 700
Finanzanlagen	-	95 000
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung	1 908	1 253
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	33 152	24 947
Sonstige Forderungen	28 552	39 500
Vorräte	24 244	22 783
Sonstige Vermögensgegenstände	2 848	3 883
Umlaufvermögen gesamt	175 364	241 066
Anlagevermögen		
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung	22 000	-
Sachanlagen, netto	4 277	2 018
Operative Leasinggüter, netto	17 294	905
Immaterielle Vermögensgegenstände, netto	578	632
Finanzanlagen	1 266	2 390
Sonstige Vermögensgegenstände	69	256
Anlagevermögen gesamt	45 484	6 201
VERMÖGEN GESAMT	220 848	247 267
VERBINDLICHKEITEN		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Unbesicherte Wandelanleihe	-	123 505
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	191	10 617
Darlehen	37 467	-
Unrealisierter Ertrag	1 233	1 233
Operative Leasingverpflichtungen	1 988	896
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	33 971	38 157
Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt	74 850	174 408
Langfristige Verbindlichkeiten		
Unbesicherte Wandelanleihe	95 000	94 544
Darlehen	36 360	-
Unrealisierter Ertrag	10 693	11 926
Operative Leasingverpflichtungen	16 323	10
Sonstige Verbindlichkeiten	8 338	24 986
Langfristige Verbindlichkeiten gesamt	166 713	131 466
Verbindlichkeiten gesamt	241 563	305 874
Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten	-	-
EIGENKAPITAL (FEHLBETRAG)		
Aktienkapital ¹	13 093	12 992
Eigene Aktien ²	(56 071)	(56 559)
Kapitalrücklage	1 037 120	1 029 796
Sonstige Bestandteile des Gesamtergebnisses	(3 784)	(21 617)
Kumulierter Verlust:		
Verlustvortrag	(1 023 219)	(1 016 388)
Konzernjahresgewinn / -verlust	12 147	(6 831)
Eigenkapital (Fehlbetrag) gesamt	(20 715)	(58 607)
VERBINDLICHKEITEN UND EIGENKAPITAL (FEHLBETRAG) GESAMT	220 848	247 267

¹ Zum 31. Dezember 2022 waren 13 093 445 Namensaktien (31. Dezember 2021: 12 992 166) ausgegeben und 11 951 304 Namensaktien (31. Dezember 2021: 11 842 034) im Umlauf zu einem Nennwert von CHF 1.00 je Aktie.

² Zum 31. Dezember 2022 1 142 141 Namensaktien (31. Dezember 2021: 1 150 132) zu einem Nennwert von CHF 1.00 je Aktie.

Diese Jahresrechnung sollte zusammen mit dem Anhang gelesen werden.

Basilea Pharmaceutica AG und Tochtergesellschaften

Konzernerfolgsrechnungen für die am 31. Dezember 2022 und 2021 endenden
Geschäftsjahre (in CHF Tausend, ausser Beträge je Aktie)

	2022	2021
Produktumsatz	32 678	26 221
Umsatz aus Verträgen	89 637	105 161
Umsatz aus Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen	-	181
Sonstiger Umsatz	25 450	16 559
Umsatz gesamt	147 765	148 122
Kosten für verkaufte Produkte	(24 603)	(24 072)
Forschungs- und Entwicklungsaufwand, netto	(73 804)	(93 157)
Vertriebs-, Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand	(30 815)	(29 721)
Kosten und Betriebsaufwand gesamt	(129 223)	(146 950)
Gewinn aus Verkauf Anlagevermögen	-	15
Betriebsgewinn	18 543	1 187
Zinsertrag	326	66
Zinsaufwand	(9 848)	(8 151)
Übriger Ertrag	2 015	1 676
Übriger Aufwand	(1 163)	(2 912)
Realisierter Kursverlust aus Rückkauf von Wandelanleihen	(41)	(497)
Übrige Bestandteile des Netto-Vorsorgeaufwands	2 270	1 836
Gewinn / Verlust vor Steuern	12 102	(6 794)
Ertragssteuern	45	(37)
Konzernjahresgewinn / -verlust	12 147	(6 831)
Gewinn / Verlust je Aktie	2022	2021
Gewinn / Verlust je Aktie, nicht verwässert, in CHF	1.02	(0.58)
Gewinn / Verlust je Aktie, verwässert, in CHF	1.02	(0.58)

Basilea Pharmaceutica AG und Tochtergesellschaften

Gesamtergebnisrechnung für die am 31. Dezember 2022 und 2021 endenden
Geschäftsjahre (in CHF Tausend)

	2022	2021
Konzernjahresgewinn /- verlust	12 147	(6 831)
Währungsumrechnungsdifferenzen	(253)	(28)
Währungsumrechnungsdifferenzen in die Gesamtergebnisrechnung übertragen	-	1 203
Aktuarielle Gewinne	18 089	4 460
Sonstige Bestandteile des Gesamtergebnisses, nach Steuern	17 836	5 635
Gesamtgewinn / -verlust	29 983	(1 196)

Diese Jahresrechnung sollte zusammen mit dem Anhang gelesen werden.

Basilea Pharmaceutica AG und Tochtergesellschaften

Konzernkapitalflussrechnungen für die am 31. Dezember 2022 und 2021 endenden
Geschäftsjahre (in CHF Tausend)

	2022	2021
Kapitalfluss aus operativer Geschäftstätigkeit		
Konzernjahresgewinn / -verlust	12 147	(6 831)
Berichtigungen zur Überleitung des Konzernergebnisses zum Netto-Kapitalabfluss / -zufluss aus operativer Geschäftstätigkeit:		
Nicht zahlungswirksame Vorsorgeaufwendungen	1 441	1 598
Abschreibungen	592	754
Nettogewinn aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen	–	(15)
Nettogewinn aus der Veräusserung von Tochtergesellschaften	–	(56)
Aufwand für aktienbasierte Vergütungen	3 598	4 322
Zinsen und Amortisation von Emissionsaufwendungen	456	1 096
Verlust aus Rückkauf von Wandelanleihen	41	497
Änderungen des Betriebsvermögens:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(8 242)	(16 251)
Sonstige Forderungen	10 829	(15 813)
Vorräte	(1 461)	(1 590)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(10 427)	(2 538)
Unrealisierter Ertrag	(1 233)	(2 556)
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(846)	5 440
Sonstige operative Kapitalflusspositionen	(343)	(77)
Netto-Kapitalzufluss / -abfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	7 056	(32 020)
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit		
Zahlungen für Finanzanlagen	–	(35 000)
Rückzahlungen kurzfristiger Finanzanlagen	94 951	41 023
Erlöse aus der Veräusserung von Sachanlagen	–	15
Investitionen in Sachanlagen	(3 138)	(581)
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände	(165)	(279)
Kapitalabfluss aus Verkauf von Konzerngesellschaften	–	(1 603)
Netto-Kapitalzufluss aus Investitionstätigkeit	91 649	3 575
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Erlöse aus Ausübung von Aktienoptionen, netto	3 520	1 866
Erlöse aus Kapitalerhöhung, netto	250	42 240
Erlöse aus Handel mit eigenen Aktien, netto	656	(4 254)
Erlöse aus erhaltenen Darlehen	73 875	–
Schuldentilgung	(123 547)	(23 212)
Netto-Kapitalzufluss / -abfluss aus Finanzierungstätigkeit	(45 246)	16 640
Wechselkurseffekte auf liquide Mittel und liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung	155	501
Netto-Veränderung der liquiden Mittel und liquiden Mittel mit Verfügungsbeschränkung	53 614	(11 304)
Liquide Mittel und liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung zu Beginn der Periode	54 953	66 256
Liquide Mittel und liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung am Ende der Periode	108 567	54 953
Zusatzinformationen		
Zinszahlungen	6 334	7 074
Zahlungen für Ertragssteuern	4	35

Im Jahr 2022 wurde ein Nutzungsrecht im Zusammenhang mit Leasing in der Höhe von CHF 18.2 Mio. aktiviert und gleichzeitig wurde eine Verbindlichkeit in der gleichen Höhe erfasst.

Die folgende Aufstellung beinhaltet die Bestandteile der liquiden Mittel und liquiden Mittel mit Verfügungsbeschränkung zum 31. Dezember 2022 und 2021:

In CHF Tausend	2022	2021
Liquide Mittel	84 659	53 700
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung	23 908	1 253
Gesamt liquide Mittel und liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung	108 567	54 953

Diese Jahresrechnung sollte zusammen mit dem Anhang gelesen werden.

Jahresrechnung der Basilea Pharmaceutica AG

Basilea Pharmaceutica AG

Bilanzen zum 31. Dezember 2022 und 2021 (in CHF Tausend)

	2022	2021
AKTIVEN		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel	37 058	21 374
Finanzanlagen	-	40 000
Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung	1 908	1 253
Sonstige Forderungen	180	62
Sonstige Vermögensgegenstände	35	1 195
Umlaufvermögen gesamt	39 181	63 884
Anlagevermögen		
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	18 647	120 446
Beteiligungen, netto	483 426	483 426
Sonstige Vermögensgegenstände	2 461	2 390
Anlagevermögen gesamt	504 534	606 262
AKTIVEN GESAMT	543 715	670 146
PASSIVEN		
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten Konzerngesellschaften	257	698
Verbindlichkeiten Dritte	-	9
Sonstige Verbindlichkeiten	1 941	2 070
Rückstellungen	238	328
Unbesicherte Wandelanleihe	-	123 505
Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt	2 436	126 610
Langfristige Verbindlichkeiten		
Unbesicherte Wandelanleihe	95 000	94 544
Langfristige Verbindlichkeiten gesamt	95 000	94 544
Verbindlichkeiten gesamt	97 436	221 154
EIGENKAPITAL		
Aktienkapital ¹	13 093	12 992
Allgemeine Reserve:		
Reserve aus Kapitaleinlagen	521 814	517 251
Eigene Aktien ²	(56 071)	(56 559)
Bilanzverlust	(24 692)	(20 999)
Jahresverlust	(7 865)	(3 693)
Eigenkapital gesamt	446 279	448 992
PASSIVEN GESAMT	543 715	670 146

¹ Zum 31. Dezember 2022 waren 13,093,445 Namenaktien (31. Dezember 2021: 12,992,166) ausgegeben und 11,951,304 Namenaktien (31. Dezember 2021: 11,824,034) im Umlauf zu einem Nennwert von CHF 1.00 je Aktie.

² Zum 31. Dezember 2022 1,142,141 Namenaktien (31. Dezember 2021: 1,150,132) zu einem Nennwert von CHF 1.00 je Aktie.

Diese Jahresrechnung sollte zusammen mit dem Anhang gelesen werden.

Basilea Pharmaceutica AG

Erfolgsrechnungen für die am 31. Dezember 2022 und 2021 endenden Geschäftsjahre
(in CHF Tausend)

	2022	2021
Verwaltungsaufwand	(750)	(877)
Betriebsaufwand	(750)	(877)
Betriebsverlust	(750)	(877)
Finanzertrag	467	7 751
Finanzaufwand	(7 582)	(10 566)
Verlust vor Steuern	(7 865)	(3 693)
Direkte Steuern	-	-
Jahresverlust	(7 865)	(3 693)

Diese Jahresrechnung sollte zusammen mit dem Anhang gelesen werden.

Diese Seite wurde absichtlich leer gelassen.

Generalversammlung

Die Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2022 findet am 26. April 2023 in Basel, Schweiz, statt.

Der vollständige Geschäftsbericht 2022 der Basilea Pharmaceutica AG wird in englischer Sprache veröffentlicht und setzt sich zusammen aus Informationen zur Geschäftsentwicklung, einem Kapitel über Corporate Governance, dem Vergütungsbericht sowie dem Finanzbericht. Eine Kurzversion ist in deutscher Sprache erhältlich. Bei Auslegungsdifferenzen gilt die englische Version.

Aus Gründen der Lesbarkeit wurde in manchen Texten die männliche Form gewählt, jedoch beziehen sich die Angaben auf Angehörige aller Geschlechter.

© Basilea Pharmaceutica AG 2023

Design, Projektmanagement und Produktion
Modulator AG, Basel

Druck
Burger Druck, Waldkirch

Fotografie
Dominik Baur, Bülach

Produktabbildungen nur zu illustrativen Zwecken

Kontaktadressen

Basilea Pharmaceutica AG

c/o Basilea Pharmaceutica International AG, Allschwil
Hegenheimermattweg 167b
4123 Allschwil
Schweiz

T +41 61 606 1111

Investor & Public Relations

Dr. Peer Nils Schröder
Head of Corporate Communications
& Investor Relations

T +41 61 606 1102

investor_relations@basilea.com

basilea.com