

Kooperationen in der Wirkstoffentwicklung: Win-win-Situation für Groß und Klein

Kleine Unternehmen und Start-ups aus der Biotech-Branche tragen heute hohe Risiken, da die Entwicklung neuer Wirkstoffe zeit- und kostenintensiv ist. Kooperationen mit großen Pharmakonzernen sind deshalb ein guter Weg, um die eigenen Chancen am Markt zu erhöhen und die Gefahren zu minimieren. Wie beide Seiten von solch einer Zusammenarbeit profitieren können und worin die aktuellen Trends in der Gesundheitsbranche liegen, erklärt Dr. Claus Feußner, Senior Vice President des Fachbereichs Development Service der Vetter Pharmafertigung GmbH & Co. KG aus Ravensburg, im Interview.

Herr Dr. Feußner, welche neuen Entwicklungen gibt es im Allgemeinen in der Gesundheitsbranche?

Kurz gesagt: Alles, was zur Patientenfreundlichkeit beiträgt liegt im Trend - seien es verträglichere Wirkstoffe, aber auch bessere Verabreichungsformen. Darüber hinaus gewinnt der Homecare-Sektor immer mehr an Bedeutung, um für die Gesundheitssysteme kostspielige Behandlungen im Krankenhaus oder beim Arzt zu vermeiden. Weiter auf dem Vormarsch sind zudem Therapien für wenig verbreitete Krankheiten, sogenannte Orphan Drugs.

Für die Pharma- und Biotechfirmen besteht zunehmend die Notwendigkeit, ihre Medikamentenherstellung noch effizienter zu gestalten.

Welche Besonderheiten weist der Markt auf und wo liegen die Fallstricke für kleine Unternehmen und Start-ups bei der Entwicklung von biotechnologischen Wirkstoffen?

Zunächst eine gute Nachricht: Die deutsche Biotech-Branche schreibt wieder positive Zahlen. Die vor kurzem anlässlich der Deutschen Biotechnologietage in Köln vorgelegten Branchenzahlen zu Umsatz, Ausgaben für Forschung und Entwicklung, Mitarbeiterzahlen sowie eingesetztes Venture-Capital belegen dies.

Jedoch steigen die Entwicklungskosten für neue Medikamente kontinuierlich. Das führt vor allem bei kleineren Unternehmen zu höheren Risiken, da diese in der Regel streng limitierte Budgets haben.

Welche Rolle kann ein Pharmadienstleister wie Vetter hier spielen?

Oft fehlt jungen Firmen der Überblick des Gesamtprozesses von den ersten vielversprechenden Forschungsideen bis hin zur Zulassung und Markteinführung neuer Medikamente. Sie wissen häufig nicht, worauf sie alles achten müssen und was sie möglicherweise künftig in Bedrängnis

bringen könnte. Wir bei Vetter sehen uns daher als ein Partner innovativer Start-ups, der sie unterstützt und gemeinsam mit ihnen erfolgreich sein möchte.

Gibt es spezielle Risiken, die in der Anfangsphase der Entwicklung bedacht werden müssen?

Eine erfolgreiche Medikamentenentwicklung dauert in der Regel zwischen zehn und fünfzehn Jahre. Gerade am Anfang dieses Zeitraumes sind die Risiken sehr hoch, wenn man sich vor Augen hält, dass es im Schnitt nur jedes zehnte Medikament aus der klinischen Phase I auf den Markt schafft. Daher gilt es, die Risiken zu minimieren. Start-ups haben aber selten selbst das notwendige Know-how und die Ressourcen und brauchen daher starke Dienstleister im Hintergrund. Durch die Qualität ihres Entwicklungsbeitrages sind die Partner an Erfolg oder Misserfolg des Wirkstoffes und damit häufig auch des Unternehmens selbst mittelbar beteiligt. Ein kleines Biotech-Unternehmen entscheidet selbst, mit welcher Art von Partner es zusammenarbeitet.



Dr. Claus Feußner, Senior Vice President Development Service, Vetter Pharma-Fertigung GmbH & Co.KG
© Vetter

Können Sie Ratschläge geben, wie gutes Risikomanagement funktioniert?

Ich werde nicht müde Start-ups zu ermuntern, Entscheidungen immer mit dem finalen Ziel vor Augen zu treffen und nicht nur an den nächsten Meilenstein zu denken. Wer beispielsweise nur die nächste Finanzierungsrunde im Blick hat, der denkt zu kurz. Denn jede Entscheidung hat Auswirkungen auf die nächsten Schritte bis hin zum langfristigen Markterfolg. Maßnahmen die kurzfristig sinnvoll erscheinen, können in späteren Entwicklungsphasen zu Verzögerungen und finanziellen Mehraufwänden führen. Wer frühzeitig jeden Schritt in seine Überlegungen mit einbezieht, kann diese Kosten und Stillstände nicht nur vermeiden, sondern die Entwicklungsarbeit deutlich optimieren. Das ist im Übrigen auch ein gutes Argument für Investoren.

Inwiefern sind Kooperationen mit etablierten Konzernen aus der Pharmaindustrie ein Weg für Start-ups und kleine Biotech-Unternehmen, diesen Gefahren zu begegnen und welche Vorteile ergeben sich aus Kooperationen sowohl für etablierte Konzerne als auch für kleine Biotech-Unternehmen? An welcher Stelle kann ein Pharmadienleister wie Vetter sich in diese Zusammenarbeit einbringen?

Kooperationen mit etablierten Unternehmen sind häufig echte Win-win-Situationen. Kleine Biotech-Unternehmen verfügen über vielversprechende Wirkstoffe in ihrer Pipeline, aber in der Regel nur geringes Umsetzungskapital. Große Konzerne haben demgegenüber zwar oft das notwendige Kapital, es mangelt ihnen aber an Nachschub aussichtsreicher Wirkstoffe.



Aufgrund der geld- und zeitintensiven Entwicklung von Medikamentenwirkstoffen sind Kooperationen in der Biotech-Branche besonders sinnvoll.

© Vetter

Wir sehen uns als Brückenbauer zwischen beiden Seiten. Wir kennen kleine Biotech- und große Pharma-Unternehmen aus der täglichen Arbeit und wissen, woran das kleine Unternehmen jetzt denken muss, weil es dem großen investierenden Unternehmen später wichtig werden wird. Auf diese Weise kann eine effiziente Entwicklung zum Wohle beider Parteien stattfinden und zu einer schnelleren Verfügbarkeit wichtiger Medikamente führen.

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit solche Kooperationen erfolgreich sein können?

Um das Synergiepotenzial zwischen kleinen Biotech-Unternehmen und Pharmafirmen

optimal zu nutzen, müssen beide Parteien intensiv miteinander in Kontakt treten und über die Ausrichtung und Anforderungen der jeweils anderen Seite informiert sein. Dabei kommt es darauf an, einander mit offenem Visier zu begegnen und Vertrauen aufzubauen und zu pflegen. Über das gemeinsame Ziel und den strategischen Weg muss sowohl Klarheit als auch Übereinstimmung herrschen.

Alle beteiligten Unternehmen sollten heute schon an Morgen denken und nicht die vordergründig preiswerteste, sondern die langfristig beste Lösung suchen und wählen.

Sehr geehrter Herr Dr. Feußner, vielen Dank für das Gespräch.

Dr. Claus Feußner hat an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg in Naturwissenschaften promoviert. Seit 2010 ist er in der Vetter Pharma-Fertigung GmbH & Co.KG in leitender Position tätig. Er ist für die Entwicklungsstandorte in Ravensburg und Chicago sowie für den neu geschaffenen Bereich Innovationsmanagement verantwortlich.

Vetter ist einer der führenden Pharmadienstleister für die klinische Entwicklung und kommerzielle Fertigung von parenteralen Medikamenten. Das Unternehmen ist auf die aseptische Abfüllung von Spritzen, Karpulen und Vials spezialisiert. Der Pharmadienstleister verfügt neben Produktionsstandorten in Ravensburg und Langenargen auch über einen Entwicklungsstandort in Chicago sowie ein Vertriebsbüro in Singapur. Das Unternehmen hat langjährige Erfahrung in der Verarbeitung von biotechnologischen und anderen komplexen Substanzen wie monoklonale Antikörper, Peptide, Interferone und Impfstoffe. Insgesamt beschäftigt Vetter in Europa, den USA und Asien circa 3.400 Mitarbeiter und ist kontinuierlich auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern.

08.06.2015

Eva Botzenhart-Eggstein

BioLAGO

© BIOPRO Baden-Württemberg GmbH

Weitere Informationen

Vetter Pharma-Fertigung GmbH & Co. KG

Schützenstraße 87

D-88212 Ravensburg

E-Mail: info(at)vetter-pharma.com

Tel.: +49 (0)751 3700-0

Fax: +49 (0)751 3700-4000

Der Fachbeitrag ist Teil folgender Dossiers



Biotechnologie als Innovationsmotor der pharmazeutischen Industrie



Kein neues Medikament ohne klinische Studien



VETTER