
Markterfolg durch Zusammenarbeit

— Erfolgreiche Kooperationen entlang der biopharmazeutischen Wertschöpfungskette —

Markterfo

Erfolgreiche Koop

Die Erwartungen an die Pharmaindustrie sind groß. Steigende Lebenserwartung und ungesunde Lebensweise fördern das Auftreten von metabolischen Erkrankungen, Krebs und Infektionskrankheiten. Mit der Globalisierung der Märkte, Kostendruck und Veränderungen im Gesundheitswesen wachsen die Anforderungen an Wissenschaft und Wirtschaft in den Bereichen Medizintechnik und Pharma. Es kommt darauf an, Wachstumspotentiale in Medizintechnik und Pharma auszuschöpfen und weiter zu entwickeln.

Die Zahl der Zulassungen an innovativen Medikamenten sinkt seit Jahren. Um diese Innovationslücke zu schließen, muss verstärkt in die Forschung investiert werden, sogar mehr noch in die erfolgreiche Weiterentwicklung der wissenschaftlichen Erkenntnisse. Neue Modelle in den Biowissenschaften und technologischer Fortschritt in Analytik und Produktion bieten vielfältige Möglichkeiten für neuartige und hochspezifische Medikamente. Therapien können verbessert und individuell angepasst werden; zunehmendes Verständnis von Krankheitsabläufen auf molekularer Ebene ermöglicht die Entwicklung hochspezifischer Wirkstoffe für individuelle Patientengruppen. Mehrere Hundert biomedizinische Wirkstoffe sind in der Entwicklung.

Die Entwicklung einer Projektidee vom Anfang bis hin zur Vermarktung des Produktes sollte von Beginn an nicht alleine forschungsorientiert stattfinden. Ebenfalls wichtig ist eine bedarfsorientierte Ausrichtung der Produktcharakteristika unter Voraussetzung der Machbarkeit. Hierzu erfolgt eine fundierte Bewertung der Produktentwicklungen nach definierten Bewertungskriterien und unter Berücksichtigung des Marktpotentials. Das für diese Aspekte nötige Know-how ist meist nicht allein im Forscherteam vorhanden und sollte von externen Spezialisten eingebracht werden. In Zusammenarbeit mit ihnen entstehen realistische strategische Konzepte.

Entwicklung von Kooperationsmodellen

Für alle Firmen gilt gleichermaßen, dass sie auf dem Weg zum erfolgreichen Produkt die Zusammenarbeit

mit Firmen aus anderen Bereichen suchen müssen, sei es um neue Ideen zu liefern, ein Produkt herzustellen oder zu vermarkten. Eine frühzeitige Suche nach entsprechenden Partnern hilft, Zeit und Geld zu sparen. Das Interesse an Kooperationen besteht zwar vielerorts, aber die Aktivitäten zur Umsetzung sind gering, denn Partnersuche kostet Zeit. Es fehlt die Übersicht über vorhandene Kompetenzen auf Seiten beider oder mehrerer Partner. Hier sollte nicht gezögert werden, kompetente Berater hinzuzuziehen. Gemeinsam mit ihnen wird eine möglichst detailliert geplante, gemeinsame Strategie entworfen, die zur effizienten Umsetzung des über mehrere Jahre verlaufenden Prozesses führt.

Idealerweise bilden sich bereits mit den ersten erfolgreichen Wirkstoffkandidaten Konsortien aus mehreren Biotech-Unternehmen, die Hand in Hand arbeiten. Die weitere Entwicklung erfordert dann eine Berücksichtigung der gesamten biopharmazeutischen Wertschöpfungskette. Das heißt, dass bereits in einem frühen Stadium die Partner für Produktion, Diagnostik, Optimierungsstrategien, die Begleitung durch die klinischen Prüfphasen und die Vermarktung feststehen sollten. Durch die frühzeitige Einbeziehung der Anwenderseite werden Qualität, Sicherheit und Schnelligkeit von Entwicklungen gewährleistet und somit ein Beitrag zur Kosteneffizienz im Gesundheitswesen erbracht.

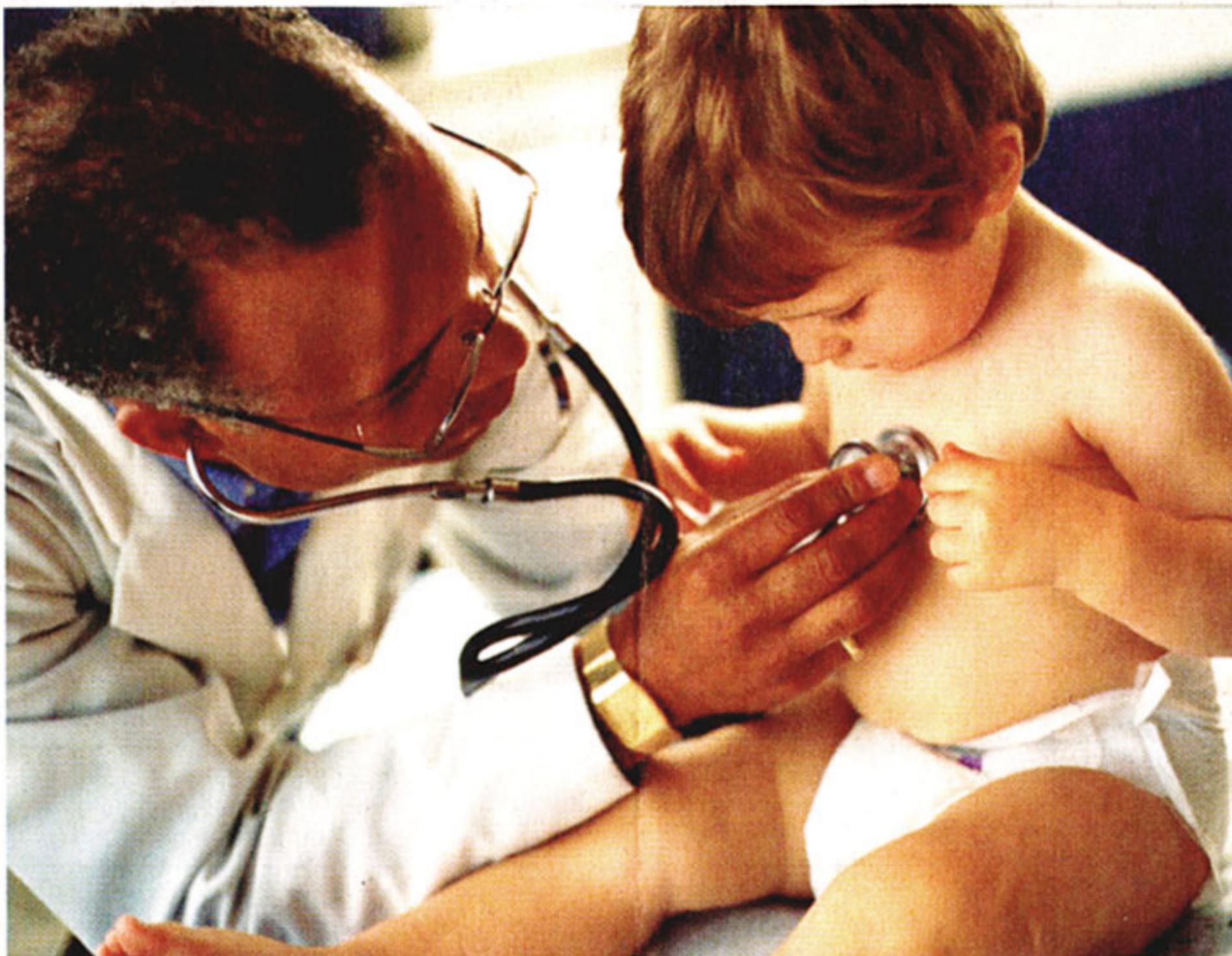
Optimal sind eine klar definierte Aufgabenverteilung innerhalb der Kooperation, abgesichert durch Verträge, sowie ein stringentes Entwicklungs-Projektmanagement entlang der Wertschöpfungskette. Eine am Ziel orientierte Projektplanung hinsichtlich Zeit, Kapazität, Geld und personeller Ausstattung sowie die Anforderungen der Zulassungsbehörden werden frühzeitig in den Entwicklungsprozess einbezogen. Besonderes Augenmerk ist auf die Einhaltung der internationalen Vorschriften und Standards zur Qualitätssicherung (Stichwort: GXP) zu richten, da deren Einhaltung unabdingbare Voraussetzung für die Zulassungsfähigkeit von Arzneimitteln ist.

Beteiligung größerer Firmen ist notwendig und sinnvoll

Die Netzwerke und Erfahrungen von bereits etablierten Pharmaunter-

Erfolg durch Zusammenarbeit

Operationen entlang der biopharmazeutischen Wertschöpfungskette



nehmen bei der Vermarktung sind essentiell für den Erfolg von Kooperationsmodellen. Oft ist es sinnvoller, bereits laufende Projekte aus Biotechunternehmen in die Entwicklungs-Pipeline aufzunehmen als selber biotechnologische Kompetenzen aufzubauen. Die Identifizierung neuer Targets ist zeitaufwändig und teuer. Vorhandene Ressourcen sollten kosten- und zeitsparend genutzt werden. Partnerschaften könnten hier eine Reihe von Synergien zeigen.

Aus ursprünglich Einzelprojektbezogenen Verträgen können langfristige Partnerschaften entstehen, in denen die Zusammenarbeit erfolgreich umgesetzt werden kann und für alle Seiten echte Gewinne bringt. Voraussetzung für eine funktionierende Kooperation sind klar definierte Rechte und Pflichten der Partner, die von Anfang an ausverhandelt sein müssen.

■ Kontakt:
Cathrin Pauly
Apothekerin, MBA
Aspiras Project Consulting in Pharma and Biotech GbR,
Mainz
Tel.: 06131/995304
Fax: 06131/995305
pauly@aspiras.de
www.aspiras.de

Das Projekt-Consulting-Unternehmen Aspiras analysiert und evaluiert gemeinsam mit den Kunden aus der Biotech- und Pharmaindustrie spezifische Fragestellungen, übernimmt das Projektmanagement und sorgt für die Implementierung maßgeschneiderter Konzepte.

Aspiras ist im Projekt-Consulting für die Biotech- und Pharmaindustrie tätig. Das Team von Aspiras zeichnet sich durch langjährige praktische Erfahrung im Pharmabereich und durch Spezialisten-Know-how in Pharma und Biotechnologie aus. Aspiras deckt alle Bereiche des Projektmanagements einschließlich aller Soft Skill-Aspekte sowie die wirtschaftliche Evaluierung von Produkten und Produktportfolios bis hin zum Business Development ab. Auch operative Unterstützung, Administrationsupport und Organisationsanalyse gehören zum Leistungsangebot.

Pharmafirmen kaufen das Know-how ein, ohne ihre Fixkosten zu steigern und können so lange geplante Projekte realisieren und implementieren. Das Angebot richtet sich auch an deutsche und ausländische Biotechnologiefirmen, die im Bereich Pharmazeutika oder Diagnostika tätig sind. Wissenschaftliche Institute unterstützt das Unternehmen beim Schritt in die Selbständigkeit und bei der ökonomischen Verwertung ihrer Erfindungen. M&A-Berater, Venture Capital Firmen sowie Banken können vom fachlichen Know-how und dem Angebot im Bereich Pharma und Biotech profitieren.

Fachforum Biotechnologie

Die Biotechnologie gilt derzeit als einer der Innovationsmotoren der Wirtschaft. Neben immer wieder neuen Produkten und Prozessen, die hier Anwendung finden, ist es in diesem sich schnell entwickelnden Markt vor allem der Wissenstransfer, der die Basis für weiteren Erfolg legt. 3M Cuno Products, der auf innovative Filtrationslösungen spezialisierte Geschäftsbereich des Multi-Technologieunternehmens 3M, veranstaltet deshalb am 5. März 2008 unter dem Motto „Excellence in Downstream-Processing“ in Neuss einen europäischen Fachkongress.

Eingeladen sind das wissenschaftliche und technische Fachpublikum der biopharmazeutischen Industrie Europas, vor allem Anwender aus den Bereichen Filtration und Separation. Referenten sind u.a. Vertreter von Roche Diagnostics, Boehringer Ingelheim, Glaxo Smith Kline, Avecia

und Novartis Vaccines sowie namhafte Lieferanten wie Westfalia Separator Industry, BIA Separations.

Schwerpunkte der Veranstaltung sind innovative Methoden zur Optimierung des Downstream-Prozesses. Hierzu werden Best Practice Beispiele aus der Industrie präsentiert. Zwischen den Vorträgen besteht die Möglichkeit des Erfahrungsaustauschs. Die begleitende Ausstellung bietet die Gelegenheit der Diskussion mit Experten von 3M und weiteren Lieferanten.

Detaillierte Informationen zum Europäischen 3M Biotechnologie-Tag bietet die unten genannte Internetseite, über die auch die Anmeldung zu der kostenfreien Veranstaltung möglich ist.

■ 3M Deutschland GmbH, Neuss

Tel.: 02131/14-0

info.de@mmm.com

www.3M-filtration.de