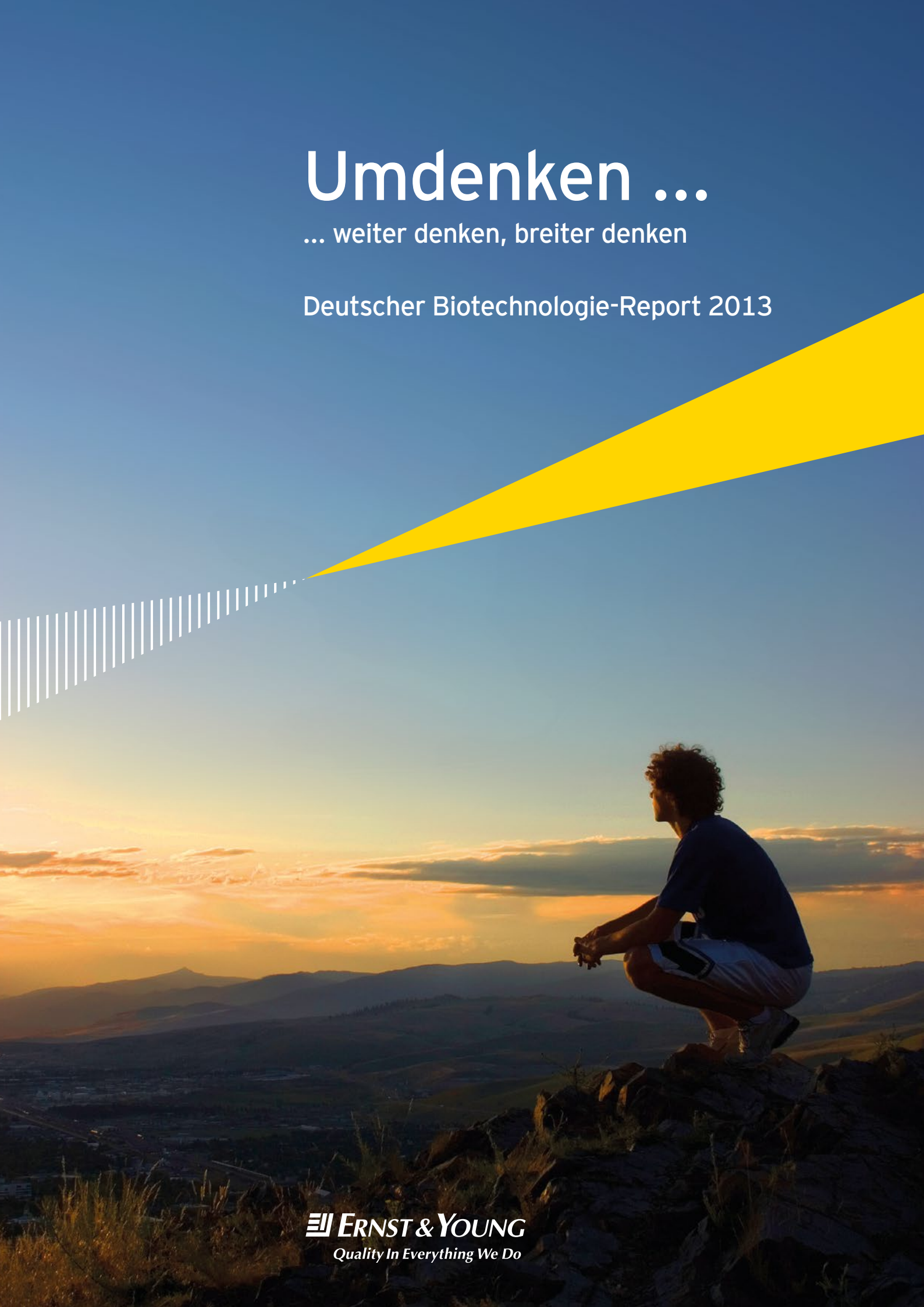


Umdenken ...

... weiter denken, breiter denken

Deutscher Biotechnologie-Report 2013



Lead Discovery Center: Skipping Biotech - Verzichtet Pharma in Zukunft auf Biotech?



Dr. Bert Klebl,
CEO/CSO Lead Discovery Center GmbH,
Dortmund

Brücke zwischen Akademie und Pharma

Das Lead Discovery Center wurde 2008 von der Max-Planck-Innovation GmbH (MI) gegründet, um biomedizinische Innovationen aus dem MPG-Umfeld effizienter in die pharmazeutische Anwendung zu überführen. Es werden innovative Projekte durchgeführt, deren Grundlage meist die Forschungsergebnisse von MPG-Wissenschaftlern sind. Die einzelnen Projektvorschläge werden im Lauf ihrer Inkubation am LDC als neue Therapieansätze mit hohem medizinischen Bedarf (de)validiert und in enger Kooperation mit MPG-Wissenschaftlern und u. U. weiteren Partnern durchgeführt. Nach erfolgreicher Inkubation am LDC werden die Projekte vermarktet bzw. verpartnert. Bei Vermarktung/Lizenzierung profitieren alle beteiligten Partner am Vermarktungserfolg („geteilter Vermarktungserfolg“).

Finanzierung

Die MPG hat mit dem LDC einen mehrjährigen Rahmenvertrag geschlossen, der die Finanzierung von Forschungsprojekten aus den verschiedenen Max-Planck-Instituten ermöglicht und vor kurzem bis Mitte 2018 verlängert wurde. Zudem finanziert sich das LDC vermehrt aus Einnahmen von Lizenz- oder Kooperationsverträgen, welche in die pharmakologische Forschung reinvestiert werden. Die Möglichkeit, mit dem LDC zu arbeiten ist, für alle (Akademie, Biotech- und Pharma-Industrie, Investoren etc.)

offen und wird nur durch die Technologiebreite (niedermolekulare und peptidbasierte Wirkstoffe) am LDC oder die Finanzkraft einer interessierten Partei begrenzt. Durch Fördermaßnahmen des Landes NRW, des BMBF und der EU ist das LDC auch für Akademiker außerhalb der MPG zugänglich. Derzeit kommt bereits etwa die Hälfte der Projektfinanzierungen am LDC aus Nicht-MPG-Quellen. Das unterstreicht die Wertehaltung und den Bedarf für dieses neue Modell.

Erfolgreiche Kollaborationen

Im Jahr 2010 konnte eine neue Leitstruktur in der Onkologie (Wirksamkeitsnachweis im Tiermodell) nominiert werden, welche 2011 exklusiv an die Bayer Healthcare AG für über 135 Millionen Euro inklusive Meilensteinzahlungen lizenziert wurde. Auch 2010 wurde ein Kooperationsvertrag mit der Firma Merck Serono zur anteiligen Finanzierung eines Projektes zusammen mit Mitteln aus dem BioPharma-Programm des BMBF geschlossen, der bei Erfolg in einen Lizenzvertrag mündet. Zudem wurden in den letzten beiden Jahren Partnerschaften mit Biotech-Firmen, z. B. der HMNC GmbH aus München, geschlossen. Weitere Kooperationen und Lizenzierungen an Pharma- und Biotech-Partner, wie jüngst mit AstraZeneca, unterstreichen die Flexibilität des Geschäftsmodells, zeigen aber auch die gute Akzeptanz im Markt.

Skipping Biotech?

Nein! Das LDC hat sich zwar in einer Nische breitgemacht, die eigentlich für Biotech-Unternehmen angedacht war: nämlich das Risiko aus hochinnovativen Projektideen der pharmazeutischen Wirkstoffforschung zu nehmen. Leider fehlt seit mehreren Jahren die Finanzierungsgrundlage in Kontinentaleuropa, um eine vitale rote Biotech-Industrie zu erhalten. Zudem ziehen sich auch viele Pharma-Firmen aus dem frühen Wirkstoffforschungsbereich zurück. Als Kunden haben sie jedoch weiterhin Bedarf an neuen, validierten Therapiekonzepten. Die Finanzierungslast wird also vermehrt auf die öffentliche Hand verlagert. Genau dieser Trend wird durch die Realisierung des LDC-Konzeptes bestätigt. Trotzdem kann eine Organisation wie das LDC nur einen Teil der präklinischen Kosten tragen. LDC-ähnliche Inkubatoren können das Risiko von neuen Forschungshypothesen reduzieren, jedoch nicht flächen-

deckend die gesamte pharmazeutische Forschung bedienen. Daher kann es nicht das Ansinnen solcher Inkubatoren sein, die Biotech-Branche zu verdrängen. Ganz im Gegenteil sind diese eine ideale Brutstätte für neue Unternehmen oder können bestehende Biotechs effizient mit Projekten befeuern. Unternehmen und Zentren wie das LDC dürfen deshalb als Stärkung einer nachhaltigen Biotech-Szene verstanden werden. Universitäten und Institute bleiben die Quellen der Innovationen. Direkte, strategische Partnerschaften zwischen akademischen Einrichtungen und der Pharma-Industrie werden in Zukunft im präkompetitiven Bereich möglich sein, aber darüber hinaus aufgrund unterschiedlicher Zielsetzungen problematisch bleiben.

Ausblick

Translationale Zentren und Inkubatoren für die Wirkstoffforschung werden ihren Platz in der pharmazeutischen Wertschöpfungskette behalten und festigen. Sie dienen als erster Filter, um das große Risiko aus neuen therapeutischen Hypothesen zu nehmen. Aufgrund ihrer zentralen Organisation können sie aus dem Gesamtpool der wissenschaftlichen Hypothesen die vielversprechenden herausfiltern und für Biotech- und Pharma-Firmen interessant machen. Eine zentrale Organisationsstruktur ist aufgrund der Filterfunktion wichtig. Es macht keinen Sinn, wenn jede Universität ihr „eigenes“ LDC gründet und unterhält. Allgemein ist auch ein Umdenken von Seiten der Investoren notwendig. Der präklinische Wirkstoffmarkt lebt, es können lukrative Geschäfte realisiert werden. Allein die Dauer und Erwartung an Investitionen muss neu überdacht werden. Wird der Investitionszeitraum zu kurz gewählt, bleibt die Mehrzahl von interessanten Projekten auf der Strecke. Erste Modelle, die eine nachhaltigere forschende Biotech-Szene unterstützen sind in Reichweite, z. B. „Corporate Ventures“, Investitionen direkt aus Pharma, alternative Investitionsmodelle durch Business Angels oder Projektinvestitionen bzw. neuartige Fondsstrukturen. Die präklinische Pharma-Forschung wird weiterhin ein lukrativer Markt bleiben. Einzig die Qualität der Produkte muss stimmen. Investitionen machen nur Sinn, wenn sie ausreichen, um diese Qualitätsanforderungen zu erfüllen.

www.lead-discovery.de