

Na styku nauki z biznesem – Selvita S.A.



W ostatnich latach duże firmy zaczęły zamykać własne jednostki R&D zlecając prowadzenie badań firmom zewnętrznym, co obniża ich ryzyko i koszty. Popyt na usługi samodzielnych jednostek badawczo-rozwojowych rośnie. Krakowska firma Selvita S.A. działająca od 2007 roku w dziedzinie biotechnologii i farmacji przyjęła model biznesowy odpowiadający na nowe tendencje rynkowe.

Prowadzimy i finansujemy badania naukowe

Selvita S.A. zajmuje się rozwijaniem własnych innowacyjnych struktur biologicznie aktywnych jako kandydatów do późniejszej komercjalizacji.

Realizowane projekty są efektem prac badawczych prowadzonych na polskich uczelniach oraz badań własnych i dotyczą różnych obszarów terapeutycznych (onkologia, choroby ośrodkowego układu nerwowego i immunologicznego).

Projekty własne Pionu Badań i Rozwoju Selvity zostały zakupione od polskich instytucji naukowych. W latach 2007–2009 odbyło się ponad 300 spotkań, podczas których zidentyfikowano ok. 100 projektów, z czego 10 miało potencjał komercyjny możliwy do zrealizowania. Dwa z tych projektów zostały zakupione przez Selvite (onkologia oraz choroby neurodegeneracyjne).

Poszukujemy także projektów badań naukowych, które mają wysoki potencjał komercjalizacji i oferujemy kapitał oraz pomoc w znalezieniu podmiotów zainteresowanych komercjalizacją i kupnem nowej technologii. Naukowcy mogą zgłaszać swoje projekty do naszej firmy, także te znajdujące się we wczesnych fazach badawczych. Warunkiem jest jednak to, aby potencjalny projekt badawczy stwarzał szanse na wyselekcjonowanie kandydata



na unikalny lek. Model finansowania takiego projektu obejmuje wykorzystanie kapitału firmy, grantów, współfinansowanie przez firmy z sektora farmaceutycznego albo sprzedaż praw patentowych. Zanim nawiążemy współpracę w ramach nowych badań najpierw zawsze weryfikujemy czy ktoś wcześniej nie wpadł na podobne rozwiązanie i czy ma ono określoną wartość rynkową. System ewaluacji projektów badawczych jest wieloczynnikowy.

Główne kryteria, które brane są pod uwagę to: atrakcyjność rynkowa, status patentowy, stopień zaawansowania badań, bezpieczeństwo stosowania.

Zadaniem Selvity jest doprowadzenie badań do zakończenia fazy badań przedklinicznych. Kolejne fazy rozwoju należą już do naszych klientów – firm farmaceutycznych. Wcześniejsza komercjalizacja to mniejszy zysk z projektu, choć szybciej generowany. Szacowany czas, potrzebny na skomercjalizowanie projektu to 2–4 lata. Z każdą fazą projektu nakłady inwestycyjne w biotechnologii wzrastają kilkakrotnie.

Ponadto wspieramy także procesy R&D firm farmaceutycznych i biotechnologicznych.

U nas naukowcy i biznesmeni pracują razem

Selvita S.A. funkcjonuje na styku nauki i biznesu, skupiając pod swoimi skrzydłami spore grono doświadczonych i utytułowanych naukowców oraz ludzi biznesu. W zarządzanie przedsiębiorstwem zaangażowani są i jedni, i drudzy. Pomysłodawcą firmy jest Prezes Paweł Przewięźlikowski, doświadczony menedżer, związany od wielu lat z branżą zaawansowanych technologii. Zauważył on, że infrastruktura i zaplecze naukowe, które powstały w Polsce stwarzają warunki dla osiągnięcia sukcesów

podobnych do osiągnięć firm farmaceutycznych i biotechnologicznych w USA i Europie Zachodniej. Wysoki poziom wykształcenia polskich naukowców, międzynarodowe doświadczenie, relatywnie niskie pensje pracowników sektora life science oraz bardzo dobra znajomość angielskiego z jednej strony, a z drugiej – dojrzały generyczny przemysł farmaceutyczny i rozwijający

się rynek outsourcingu w branży, łącznie złożyły się na sukces przedsięwzięcia. Wielu pracowników posiada doświadczenie zarówno w środowisku akademickim, jak i w przemyśle, w Polsce, w Europie i na świecie, gdzie zdobywali doświadczenie w renomowanych firmach farmaceutycznych i chemicznych. Około 30 proc. zatrudnionych to ludzie z tytułem doktora, 10 proc. ukończyło lub jest w trakcie studiów MBA.

Bez kapitału sukces byłby niemożliwy

Selvita S.A. jest przykładem klasycznego modelu finansowania rozwoju firmy w poszczególnych stadiach cyklu życia. W początkowym okresie głównym źródłem kapitału były prywatne środki założycieli: Pawła Przewięźlikowskiego oraz Bogdana Sieczkowskiego, we wsparciu w postaci grantów instytucji państwowych (PARP oraz Ministerstwa Nauki). Dopiero później pojawili się prywatni inwestorzy. Rozwój przedsiębiorstwa dokonywał się oczywiście z udziałem środków pochodzących z przychodów z usług, sprzedaży projektu innowacyjnego oraz produktów i wdrożeń oprogramowania. Dzisiaj, kiedy spółka osiągnęła już kolejne stadium rozwoju, Selvita dąży do upublicznienia.

Zarządzanie innowacyjną firmą to wyzwanie

W prowadzeniu biznesu w innowacyjnej branży prawdziwą wartością jest know-how, technologie i aktywa w postaci patentów i licencji. Wiąże się to z koniecznością ciągłego zdobywania wiedzy organizacji poprzez rekrutację wysoko wykwalifikowanych i kreatywnych pracowników, strategiczną współpracę z firmami, kluczowymi klientami oraz ośrodkami naukowymi.

Branża zaawansowanych technologii to wysokie wydatki na badania i rozwój, szybka „dewaluacja” opracowywanych

i stosowanych technologii, a stąd konieczność ciągłych inwestycji. W branżach hi-tech konieczny jest wizjonerski styl zarządzania, ciągłe poszukiwanie nowych, lepszych rozwiązań. Specyfika branży farmaceutyczno-biotechnologicznej wiąże się z koniecznością długoterminowego planowania i dywersyfikacji działań. Przychody spółki muszą pochodzić z różnych źródeł. Najważniejsze jest to, aby stale dostosowywać ofertę do oczekiwań klientów. Podstawą sukcesu jest śledzenie wymagań rynku.

Z drugiej strony, jest to branża o nieograniczonych perspektywach wzrostu, odporna na recesję, charakteryzująca się jednym z najwyższych średnich rocznych przychodów na pracownika.

Trendy na rynku

W ostatnich latach obserwuje się, że duże firmy zamykają własne jednostki R&D zlecając projekty zewnątrz, przez co skracają czas oraz obniżają ryzyko i koszty. Stąd popyt na usługi samodzielnych jednostek badawczo-rozwojowych rośnie.

Jednocześnie wzrasta konkurencja w światowym przemyśle farmaceutycznym i biotechnologicznym. Pracownicy koncernów tworzą własne organizacje badawcze. W takim środowisku najwyższą wartością staje się know-how, ciągły rozwój oraz dostęp do najnowocześniejszych technologii – a więc kapitał.

Polski rynek farmaceutyczno-biotechnologiczny podjął bardzo ciekawe inicjatywy w obszarze rozwoju leków innowacyjnych, jednak wciąż to duże, międzynarodowe koncerny farmaceutyczne posiadają wystarczający kapitał na inwestycje w badania nad nowym lekiem.

Również polski rynek outsourcingu jest stosunkowo słabo rozwinięty z uwagi na olbrzymie nakłady, jakie należy ponieść przed rozpoczęciem działalności. Jednocześnie, rynek dostawców odczynników czy sprzętu laboratoryjnego pozostawia jeszcze wiele do życzenia. Paradoksalnie zdecydowanie wyższe ceny oraz długi czas dostawy odczynników w Polsce stawia nas już od początku w gorszej pozycji w walce o projekty z konkurencją zachodnią. To musi się zmienić.

dr inż. Mirosława Zydroń

Kierownik Działu Chemii Kontraktowej Selvita SA