

**SALUTE**  
MEDICINA DOMANI

# PILLOLA BIOTECH

Dal matrimonio chimica- biotecnologia nasceranno presto sette farmaci su dieci. Parola di esperto

COLLOQUIO CON KARL LUDWIG KLEY DI DANIELA MINERVA

**A** quasi trent'anni dal lancio del primo farmaco prodotto con l'ingegneria genetica, l'insulina, oggi i medicinali biotecnologici si contano a decine, hanno offerto soluzioni inedite contro patologie che vanno dai tumori alla sclerosi multipla, dall'artrite reumatoide ai deficit metabolici, e le proiezioni di mercato li vedono protagonisti assoluti degli anni a venire: secondo l'agenzia EvaluatePharma, saranno biotech sette dei dieci farmaci più venduti nel 2016. Per questo le multinazionali del farmaco hanno dato l'assalto alle compagnie, tradizionalmente piccole e agili, produttrici di brevetti bio: proprio di questi giorni è la guerra a Wall Street per aggiudicarsi l'ultima delle importanti biotech rimasta senza un patron Big, la Genzyme. Eppure, sul "British Medical Journal", Vittorio Bertele, Roberta Joppi e Silvio Garattini, del Mario Negri di Milano, hanno firmato un'analisi impietosa fin dal titolo: "Delusione biotech". E sono in molti ormai a chiedersi da dove arriveranno le nuove importanti medicine di cui c'è bisogno.

Lo abbiamo chiesto a Karl Ludwig Kley, il Ceo di Merck KG, l'immagine stessa della vecchia e possente chimica farmaceutica europea, un mastodonte che odora di acido e fattura milioni con cristalli liquidi, materiali di rivestimento, polimeri in tutte le forme, ma che ha scalato le classifiche di Big Pharma grazie all'acquisizione della svizzera Serono che l'ha portata a essere nel giro di un anno leader nel mercato del biotech in Europa grazie a due farmaci importanti, l'oncologico erbitux, che genera 697 milioni di euro l'anno, e il rebif, attivo contro la sclerosi multipla, che vale 1,5 milioni.



## Il futuro è nel biotech?

«No. E gli esempi ci sono: l'innovazione non viene solo dalle piccole startup biotech. Le grandi Pharma sono in una situazione in cui è sempre più difficile trovare prodotti. Il rischio legato alla ricerca e sviluppo di nuovi farmaci è enorme: pochissime molecole promettenti arrivano davvero sul mercato e portarcele costa attorno al miliardo di dollari. Per crescere, tante aziende cercano il modo di aggirare questo ostacolo e diversificano il core business: entrano nel mercato dei generici, dei farmaci da banco, dei prodotti per la diagnostica. Noi, invece, un punto di forza ce l'abbiamo in casa, ed è la proprio la chimica. C'è un punto di incontro tra il business model della chimica e quello della Pharma».

## Vale a dire?

«Le aziende farmaceutiche spendono montagne di denaro per dare in outsourcing tutta una serie di fasi della produzione e sperimentazione dei farmaci. E impiegano

tempo e energie a mettere a punto questa fase del processo produttivo perché chi ha l'esperienza per fare quelle cose sono le industrie chimiche e ormai i linguaggi dei due business model sono diversissimi. Noi, invece, siamo la chimica e abbiamo anche un'esperienza di Pharma. In questo modo possiamo minimizzare costi e fasi di interi processi di produzione. Noi siamo l'unica azienda in grado di mettere insieme le esigenze di Pharma e le conoscenze della chimica. E questa combinazione, così fuori moda, è un modello di business vincente».

## Insomma, la tradizione non si abbandona?

«Ne ho viste tante negli ultimi 30 anni! Entusiasmi poi finiti in una bolla di sapone. Questa è una delle tante hips: i mercati hanno spesso bisogno di una novità che presto si trasforma nella "verità rivelata", nella strada che si deve percorrere a tutti i costi. Ma il mondo non ha mai una sola dimensione, ci sono più dimensioni. I cambiamenti si verificano, ma non sono mai assolu-

ti. E io credo nella diversità del mondo e nella sua non prevedibilità. Per questo non si deve abbandonare nulla».

## Ma anche i vostri nuovi farmaci sono biotech.

«In futuro chissà: prendiamo gli interferoni, il nostro nuovo trattamento della sclerosi multipla è stato una grande scoperta e una grande innovazione biotech. Ma ne abbiamo un altro in arrivo che sembra essere efficace quanto gli interferoni, ma ha un modo di somministrazione molto più comodo: così un prodotto della chimica finirà per essere migliore, per la comodità di somministrazione, di un biotech. Non solo, se guardo alla nostra pipeline oncologica: abbiamo in arrivo un vaccino biotech per il tumore del polmone e un prodotto chimico per cervello».

## Perché allora avete comprato Serono?

«Massa critica e competenza. Serono è stata un trampolino di lancio nel biotech. Ma oggi abbiamo acquisito l'americana Millipore, un'azienda che produce nuovi materiali, equipment e diagnostica, e che aprirà una nuova pista di mercato verso questo settore, totalmente chimico. Come dicevo: differenziarsi. È la strada maestra in questo momento in Europa». ■

Karl Ludwig Kley.  
Sopra: i laboratori  
Merck in Germania

