



Meet the Life Sciences

Un progetto promosso dal Distretto Toscano Scienze della Vita

NUTRACEUTICA PHARMA BIOTECH MEDICAL DEVICES EHEALTH PERSONE IMPRESE

0

Share

0

Tweet

0

Share

0

Email

0

Pin



Abiogen Pharma, 100 anni di storia per guardare al futuro

Lunedì, 18 Settembre 2017

358 dipendenti, un fatturato che, nel 2016, si è attestato intorno ai 157 milioni di euro e una posizione stabile tra le prime trenta aziende farmaceutiche italiane. Sono i numeri che fotografano Abiogen Pharma, fondata nel 1997, ma con alle spalle un secolo di storia. Abbiamo intervistato Massimo Di Martino, presidente e amministratore delegato dell'azienda pisana.

Abiogen Pharma, nata nel 1997, affonda le radici nel 1917. Sono dunque 100 anni di storia. Come comincia questa avventura? La storia di Abiogen Pharma inizia con il Commendatore Alfredo Gentili, di cui sono il pro nipote, che nel 1917 fonda a Pisa l'Istituto Galenico, poi divenuto Istituto Gentili. Nel 1997 l'Istituto Gentili viene venduto a Merck Sharp&Dohme e, contestualmente, abbiamo fondato Abiogen Pharma, che si sta preparando a festeggiare i suoi primi 20 anni, mantenendo tutta la catena del valore, quindi ricerca e sviluppo, produzione e commercializzazione, oltre al listino delle molecole per il metabolismo osteoarticolare e per il dolore.

Quali sono state le principali tappe di una crescita che vi ha portato oggi a essere leader mondiale in alcune aree terapeutiche come quelle del metabolismo osseo?

Sicuramente l'individuazione di una chiara Mission aziendale da perseguire con una mirata pianificazione strategica, il controllo sulla sua attuazione, la continua verifica del business model adottato rispetto al cambiamento dello scenario competitivo hanno consentito all'Azienda di raggiungere importanti risultati sotto il profilo qualitativo e quantitativo. Inoltre, da un lato abbiamo coniugato il modello tutto italiano dell'azienda di medie dimensioni con quello di un'impresa moderna, flessibile e innovativa, con una forte vocazione all'internazionalizzazione, dall'altro abbiamo perseguito una strategia volta a rendere le soluzioni terapeutiche sviluppate diffusamente accessibili, affinché il maggior numero di persone possa trarne beneficio.

Dal passato al presente facciamo una fotografia di Abiogen Pharma oggi. Quanti dipendenti, quanto fatturato, quanti pezzi prodotti? Tutto ciò che, attraverso i numeri, può raccontare la realtà dell'azienda oggi.

Abiogen Pharma, con i suoi 358 dipendenti, è oggi fra le prime 30 aziende farmaceutiche in Italia. A dispetto del rallentamento del mercato europeo, il fatturato consolidato nel 2016 è cresciuto a due cifre rispetto all'anno precedente (+16% circa) attestandosi a circa 157 milioni di euro. Tutta la nostra produzione si concentra nello stabilimento di tecnologico. Nell'ultimo anno qui sono stati prodotti oltre 37 milioni di pezzi tra farmaci iniettabili (5%), liquidi orali (80%), solidi orali (14,5%), e pomate (0,5%), il 90% dei quali per rispondere alla domanda interna ed il restante per il contract manufacturing. Il nostro obiettivo è di continuare a crescere e raggiungere quota 52 milioni.

Su quale aree terapeutiche siete impegnati, al momento?

Abiogen Pharma concentra oggi la sua attività in alcune aree terapeutiche: area osteoarticolare, area dolore, dermatologia, area pediatrica respiratoria, diabete.

Quali i prodotti di punta?

Il nostro core business è nell'area osteoarticolare, è in quest'ambito che sono stati scoperti e sviluppati, alla fine degli anni '80, alcuni Bisfosfonati, una classe di molecole che, nonostante gli importanti progressi nel trattamento di numerose malattie, sono oggi ancora ampiamente usati e diffusi. L'attenzione dell'Azienda verso le necessità del paziente ha portato nel tempo a studiare e mettere a punto nuovi dosaggi e formulazioni per aumentare la compliance e la possibilità di migliorare l'aderenza alla terapia. In questa area, oltre ai Bisfosfonati, Abiogen Pharma commercializza un farmaco per la carenza di una vitamina molto importante per la salute delle ossa. Un altro farmaco su cui puntiamo molto è un aminobisfosfonato che rappresenta il primo farmaco ad aver mai ottenuto dalle Autorità Italiane l'indicazione per una malattia fino a poco tempo fa considerata 'orfana', quale l'osteogenesi imperfetta. Nel 2014 questo farmaco è stato lanciato con una nuova indicazione terapeutica anche per un'altra "malattia rara", l'algoneurodistrofia.

Sul fronte della ricerca e dell'innovazione si gioca la sfida del futuro. Lei spesso ha parlato di Abiogen come di un modello "atipico". Ce lo vuole spiegare?

La scelta di mantenere tutta la catena del valore interna all'azienda, sviluppo produzione, commercializzazione e informazione scientifica ha permesso di generare nuovo know how e brevetti che si sono trasformati in nuove opportunità terapeutiche. La particolarità del modello competitivo di Abiogen Pharma è rappresentato dalla capacità di svolgere tutte le attività e creare valore con un prezzo medio del nostro listino inferiore ai 4 euro. Attraverso l'autofinanziamento affrontiamo anche gli investimenti in R&D, attività che fa parte del DNA di Abiogen Pharma fin dal lontano 1975, quando il Centro Ricerche dell'Istituto Gentili lavorava sulla scoperta di molecole innovative, in grado di presentare soluzioni terapeutiche ai bisogni insoddisfatti dei pazienti. Quest'attività è culminata con la scoperta dei Bisfosfonati. Abbiamo proseguito concentrandosi sulla capacità di valorizzare e innovare le nostre molecole mantenendole soluzioni terapeutiche di eccellenza sempre attuali. Nel 2011 Abiogen Pharma ha creato Galileo Research, spin off della Divisione R&D, con l'obiettivo di esplorare e sviluppare una pionieristica piattaforma scientifica basata sulla terapia cellulare, entrando nell'area della Terapie Avanzate e

sviluppando un'innovativa terapia cellulare eterologa in ambito oncologico per il trattamento del tumore ovarico.

Internazionalizzazione. Qual è il cammino di Abiogen e quali le mosse strategiche per conquistare fette di mercato anche a livello internazionale?

Alla politica di consolidamento nei mercati già noti stiamo affiancando un processo di internazionalizzazione con focus sui Paesi Europei ed extra Europei, che sarà il cuore del piano strategico 2018 – 2022. Nello specifico i nostri obiettivi principali sono: esportazione di farmaci in UK, Irlanda, Spagna, Grecia, Portogallo ed estensione delle registrazioni negli altri paesi europei; penetrazione nei paesi del Sud Est asiatico, Nord Africa e del Medio Oriente; sviluppo di un aminobisfosfonato come New Chemical Entity in Cina e Giappone; sviluppo e lancio in USA di un aminobisfosfonato come New Chemical Entity e successiva estensione ai paesi dell'America Latina e del Nord America

Dal mondo alla Toscana. Come giudica l'impegno, anche della Regione, per lo sviluppo del settore farmaceutico nel nostro territorio?

La Regione Toscana è la terza nel nostro Paese in termini di valore e occupazione.

La collaborazione è continua, complementare e sinergica e con vantaggi e aspetti positivi crescenti nel tempo. Abiogen Pharma ha avuto modo di collaborare con gli assessorati economici e sanitari per dare il proprio contributo al sostegno delle politiche regionali in termini di strategie di sviluppo dell'Industria della Salute, con particolare attenzione alla capacità di attrazione delle sperimentazioni cliniche, senza dimenticare l'importante progetto della Toscana Pharma e Devices Valley che la Regione sta recentemente portando avanti.

Il settore farmaceutico è cresciuto molto negli ultimi anni, e credo che si stia giustamente conquistando un importante ruolo all'interno delle direttive strategiche industriali regionali. Il valore dell'export, la crescita in termini di occupazione qualificata e la capacità di valorizzare il networking con gli importanti Centri di Ricerca sul territorio, sono attività capaci di creare sinergie virtuose e generare innovazione: nuove scoperte scientifiche, maggiore e migliore assistenza sanitaria attraverso la collaborazione con i Centri Universitari e Ospedalieri e crescita industriale con nuovi investimenti e consistenti ricadute economiche sul territorio.

Detto questo, è giusto affrontare anche gli aspetti meno positivi: in alcuni casi ci troviamo a dover affrontare ancora un radicato, ma spero ormai obsoleto, atteggiamento nella gestione delle politiche prescrittive dei farmaci e nella limitazione dell'attività di informazione scientifica. Credo che tali posizioni nascano da convinzioni storicamente superate, che faticano a riconoscere gli sviluppi degli ultimi 20 anni che le aziende farmaceutiche hanno fatto sotto il profilo etico e deontologico nel regolamentare il rapporto con la classe medica, da un lato, e dall'altro in termini di contributo allo sviluppo economico e industriale della Regione. Purtroppo c'è la convinzione che il farmaco sia solo una voce di spesa, e quindi le decisioni si basano su considerazioni economicistiche, senza considerarlo ciò che è negli altri paesi: un investimento in prevenzione e trattamento per migliorare la salute e ridurre le altre voci della spesa sanitaria (ospedalizzazione, assistenza domiciliare, interventi, etc.).

Quanto è importante per voi oggi il contract manufacturing e quali le ulteriori prospettive di sviluppo?

Il contract Manufacturing è sempre stato per Abiogen Pharma un'area molto importante.

Sin dall'inizio dell'attività, la produzione conto terzi è stata considerata strategica per la crescita dell'Azienda secondo i seguenti convincimenti: le aziende tendono a liberarsi di investimenti e costi fissi, in base alla analisi make or buy, ed i clienti sono disposti a riconoscere un prezzo a fronte della capacità di garantire alti standard di qualità; la firma di contratti di fornitura con grandi aziende italiane e multinazionali prevede, da parte del cliente, audit periodici presso lo stabilimento produttivo, per valutare la conformità agli standard qualitativi internazionali e la capacità di mantenerla nel tempo, permettendo un continuo confronto con grandi skills tecniche, dando un importante contributo al miglioramento continuo e all'aggiornamento delle professionalità interne.

Ultima, ma non certo per importanza, la possibilità di avere sempre un benchmark competitivo in termini di costi e prezzi, che si traduce in una analisi costante sulla competitività produttiva di Abiogen Pharma.

Un segnale molto importante e coerente con le nostre direttive strategiche di crescita è il grado di soddisfazione del cliente: in questi anni i nostri clienti più importanti ci hanno commissionato lo sviluppo e poi la produzione di altri farmaci, e ciò rappresenta un significativo valore distintivo di successo in questa particolare area di attività, considerando anche il fatto che i ricavi in questo settore sono aumentati del 42% rispetto al 2015.

<http://www.meetthelifesciences.it/it/archivio/656-abiogen-pharma-100-anni-di-storia-per-guardare-al-futuro>