

3 FRAGEN AN

Frank Ubags



**Frank Ubags, Geschäftsführer
Cevec Pharmaceuticals GmbH**

|transkript > Herr Ubags, Sie sind seit April alleiniger Geschäftsführer und CEO von Cevec. Haben Sie sich schon an die neue Position gewöhnt?

Ubags > Ja, es ist ja auch nicht das erste Mal, dass ich so etwas mache. Als ich 2014 meine Arbeit als Chief Operating Officer und Geschäftsführer begonnen habe, haben wir diese Möglichkeit bewusst offengelassen.

|transkript > Bei der Lohnherstellung kooperiert Cevec nicht-exklusiv mit Genibet. Gibt es schon Überlegungen, das Netzwerk zu erweitern?

Ubags > Wichtig ist: Wir sind Experten für Cap-Zellen und können dort höchste Qualität bieten. Viele andere CMOs sind nicht so spezialisiert. Die Projekte, die wir aktuell bearbeiten, zielen auf die klinische Phase I/II. Im Hintergrund gibt es also schon Überlegungen, Kundenprojekte auch bei den nächsten Schritten und gegebenenfalls bis zur Marktversorgung zu begleiten. Wir haben das also schon jetzt im Hinterkopf.

|transkript > Sie bieten die Cap-Technologie auch für die Produktion viraler Vektoren für die Gentherapie an. Eine Wette auf die Zukunft?

Ubags > Das ist richtig. Es gibt aber schon eine starke klinische Pipeline, vor allem in den USA. Das notwendige Prüfmaterial stellen dort derzeit viele Universitäten noch selbst her. Die Suche nach skalierbaren Produktionsplattformen ist jedoch bereits in vollem Gange; wir werden da mit unserer Cap-Technologie eine wichtige Rolle spielen.

CMO Cevec verjüngt seine Expressionsplattform

Im vergangenen Jahr stieg die Kölner Cevec Pharmaceuticals GmbH in das Geschäft mit der direkten Lohnherstellung von Biopharmazeutika ein. Für weiteres Wachstum soll eine neue Version der hauseigenen Cap-Technologieplattform sorgen, die Anfang Juni vorgestellt wurde. Mit Cap-Go ließe sich das Glykosylierungsmuster von Proteinen gezielt optimieren, verspricht das Kölner Unternehmen. „Die alte Cap-Technologie auf Basis menschlicher Amniocyten war bereits in der Lage, Glykostrukturen korrekt und vollständig darzustellen. Für Cap-Go haben wir die parentale Zelllinie gentechnisch so verändert, dass sie definierte Glykostrukturen bevorzugt synthetisiert“, so die Forschungsleiterin Nicole Faust gegenüber |transkript.

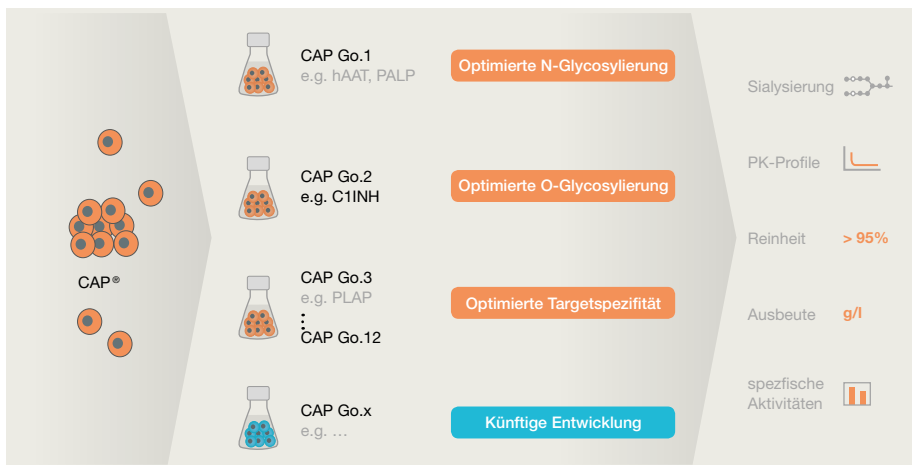
Mit einem Portfolio von einem Dutzend unterschiedlicher Zelllinien startet das Kölner Unternehmen sein Angebot, weitere sollen gegebenenfalls hinzukommen. „Je nach Bedarf können wir nun in unsere Trickkiste greifen“, so Faust: Grad der Sialylierung, Struktur und Größe von Glykanen, all das soll sich gezielt steuern lassen. Das mit der neuen Technik nicht nur N-, sondern auch O-Glykane optimiert werden können, sieht die Cevec-Forschungsleiterin als Alleinstellungsmerkmal: „Das hat meines Wissens sonst noch niemand in Angriff genommen.“ Während die O-Glykane bei Antikörper-Arzneien keine Rolle spielen, sind sie bei vielen Plasmaproteinen, etwa Blutgerinnungsfaktoren, von entscheidender Bedeutung. Eine erste Bestätigung für die Leistungsfähigkeit der neuen Plattform erhielt Cevec von der Firma Biotest, die eine Lizenz für das neue Expres-

sionssystem zur Entwicklung, Produktion und Kommerzialisierung von Wirkstoffkandidaten zur Behandlung von Patienten mit Bluterkrankheit erworben hat.

Erst im Herbst 2014 hatte Cevec angekündigt, künftig nicht mehr nur Lizenzen für die eigenen Zelllinientechnologien zu vergeben, sondern auch selber als Lohnhersteller am Markt auftreten zu wollen. Partner der Wahl ist das portugiesische Unternehmen Genibet. „Wir haben bei den ersten entsprechenden Aufträgen bereits mit der Prozess- und Zelllinienentwicklung begonnen“, so Firmenchef Frank Ubags. Im Laufe des zweiten Halbjahres könnte die Produktion in Lissabon starten. Konkrete Zahlen, welche kommerzielle Bedeutung das CMO-Geschäft für Cevec genau hat, will das Unternehmen nicht veröffentlichen.

Europäische Hersteller als Premium-Anbieter

Das Feld der Lohnhersteller scheint sich derzeit in zwei Lager aufzuspalten: Zum einen Anbieter, die allein auf niedrige Preise setzen, zum anderen Produzenten, die vor allem mit qualitativ hochwertigen Produkten und zusätzlichen Services punkten wollen. So hatte erst kürzlich das Basler Unternehmen Celonic AG angekündigt, sich als Premiumanbieter neu positionieren zu wollen (siehe |transkript 6/2015). „Niedrige Preise werden oft erreicht, indem Commodity-Technologien eingesetzt werden“, beobachtet Ubags. Die Sache der Kölner sei das nicht. „Bei uns zahlen Kunden zwar Lizenzgebühren, bekommen dafür aber auch einen echten Mehrwert zurück.“



Ein Dutzend unterschiedlicher Cap-Go-Zelllinien hat Cevec bereits entwickelt. Weitere sollen folgen.

Abb.: Cevec