

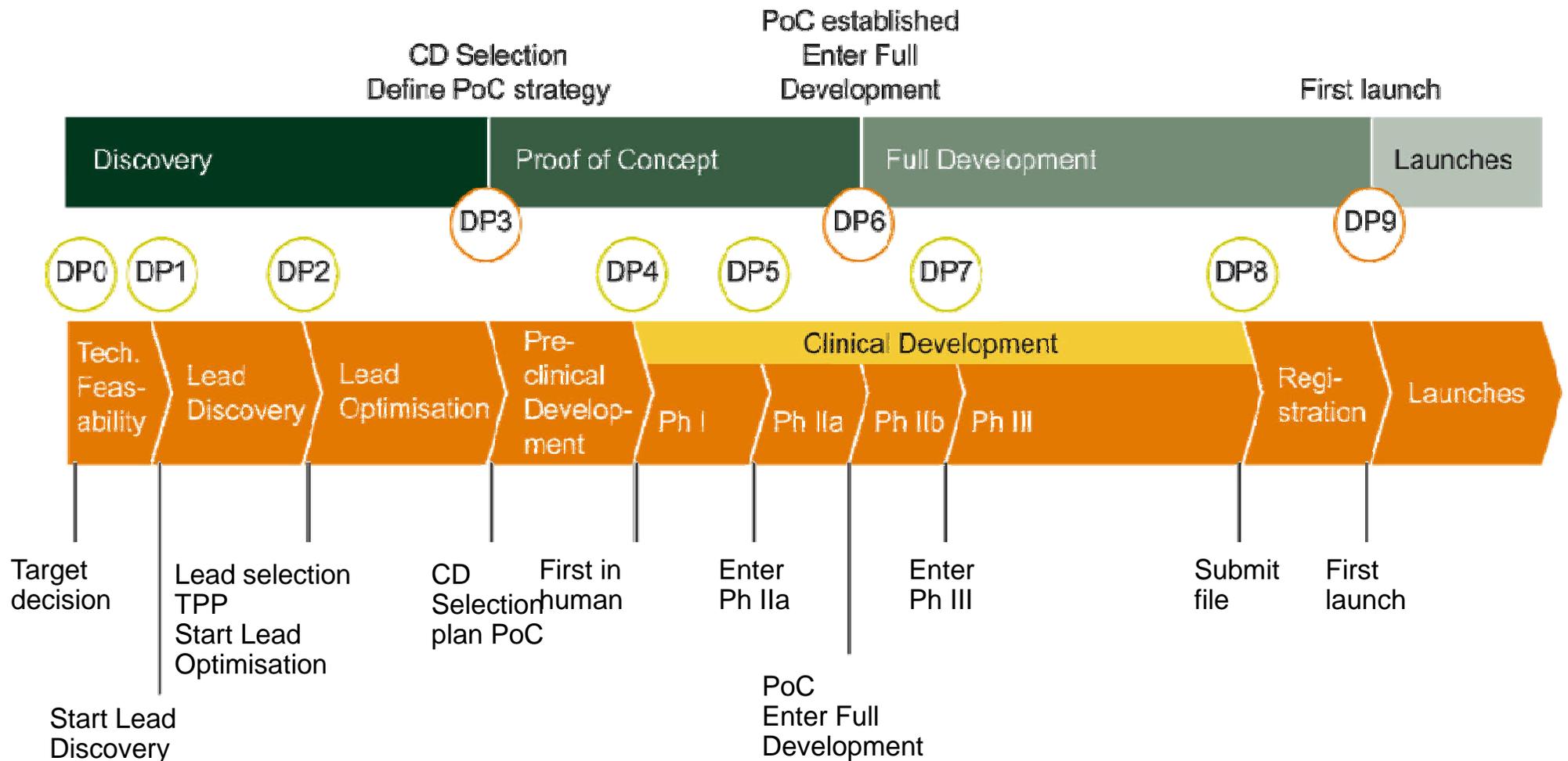
# Entwicklung eines neuen Lungenmedikaments – Wie Netzwerke dabei helfen



# Agenda

- Vom Target zum Fertigarzneimittel
- Netzwerke und Wissensmanagement
- Netzwerke bei der Entwicklung von Roflumilast (Daxas®)
- Netzwerke als Strategie für ein Pharma-Unternehmen?

# Der Prozess der Arzneimittelentwicklung



# Warum braucht „Mid-size“ Pharma Netzwerke?

## **1. Knowledge Management:**

„The Knowledge Economy - Information and knowledge have become the key factor in producing economic benefits“  
(P. Drucker)

## **2. Innovationsmanagement**

Globaler Zugang zu neuen Molekülen, Technologien

## **3. Ressourcenmanagement**

Headcountflexibilität; Out-, Insourcing, Off-shoring

## **4. Risikomanagement**

Verringerung von „risk & uncertainty“

# Welche Netzwerkformen werden genutzt?

## **Feste formale Netzwerke (“tight networks”)**

- Verträge zwischen Netzwerkpartnern (z.B. R&D- Agreements)
- Organisatorische Verflechtung (z.B. Joint ventures)

## **Lose formale Netzwerke (“loose networks”)**

- Multilaterale Allianzen, Interessensverbände
- teilweise mit bilateralen Verträgen

## **Informelle Netzwerke...**

# Effizientes Arbeiten in Netzwerken?

- Qualität der Beziehung ist wichtigster Erfolgsfaktor
- Kommunikation, gegenseitiger Respekt, Vertrauen
- Koordination und “oversight” im Netzwerk, in der Kooperation
- Effizientes Projektmanagement (Solution-driven...)
- Risikomanagement, proaktive “issue identification”

“Nur der, der auch den Vorteil des anderen kennt, hat den rechten Vorteil im Auge”.

(Henry Ford)

# Networking – Eine neue Pharma-Kernkompetenz?

- Wissen steigert Innovationsgeschwindigkeit
- Vernetzung von Wissensträgern ist Voraussetzung für die Wertschöpfung von Wissen
- Netzwerke brauchen “Treiber”
  
- Interne Know-how-Träger und “Netzwerker” sind eine kostbare Ressource
  
- Innovative Technologien erfordern innovative Organisationsformen (“horizontal integration”)

# Modell Nycomed: Fokussierung und Flexibilität

## F&E-Partnerschaften UND interne Forschung, um Pipeline zu füllen

- F&E-Modell auf Basis von Kooperationen
- Einlizenzierungen und Akquisitionen als Eckstein von Nycomeds Wachstum

# Kooperationen sind der Schlüssel zum Erfolg



# Zusammenfassung

- Ein Netzwerk von mindestens
  - 150 wissenschaftliche Beratern und Experten
  - 40 Service Providern
  - 3 Partnerfirmen

hat mitgeholfen, das anti-entzündliche Roflumilast (Daxas<sup>®</sup>), den ersten selektiven PDE4-Hemmer, auf den Markt zu bringen.

- Netzwerke erleichterten das Wissensmanagement.

# Der lange Weg zu einem neuen Arzneimittel....



Ein Erfolgsfaktor war die Fähigkeit, Netzwerke und Partnerschaften zu koordinieren und Wissensträger zu vernetzen, um aus Wissen eine Innovation zu machen.

•