

# MOLMED CURE SU MISURA PER CRESCERE

L'accordo strategico con Dompé per la commercializzazione e la fornitura di Zalmoxis allarga il mercato delle terapie cellulari. Il business della produzione per altri gruppi. **Palmisano:** «Vincente la formula delle collaborazioni»

di **Giulia Cimpanelli**

**N**el settore medico e farmaceutico si sta andando incontro alla personalizzazione della cura: la nuova terapia genica cellulare è su misura per il singolo paziente. Non è un caso che realtà come **Molmed**, azienda biotecnologica focalizzata su ricerca e sviluppo di terapie geniche e cellulari innovative per la cura di cancro e malattie rare, stiano crescendo.

Il modello di business di **Molmed** è costituito da due diversi pilastri: da una parte l'azienda sviluppa terapie proprietarie come Zalmoxis e Car-T cd44v6. Dall'altra c'è la produzione per terze parti internazionali (Gsk, Orchard, Cellectis, Rocket Pharma e Genta), oltre che per Telethon, per cui **Molmed** sviluppa e produce terapie geniche e cellulari.

Da alcuni mesi il gruppo ha ricevuto dall'Agenzia italiana del farmaco, l'autorizzazione al commercio e il prezzo di rimborso per immettere sul mercato la sua prima terapia proprietaria, dopo aver ottenuto da Ema nel 2016 la *Conditional marketing authorization* per i 28 paesi europei. Si chiama Zalmoxis ed è la prima terapia cellulare basata sull'ingegnerizzazione del sistema immunitario per il trattamento di pazienti affetti da leucemie ed altri tumori del sangue, che devono affrontare un trapianto di cellule staminali ematopoietiche da donatore parzialmente compatibile. Il Car-T cd44v6 è

l'altra terapia proprietaria di **Molmed**, attualmente in fase preclinica avanzata, in grado di individuare le cellule tumorali con l'obiettivo di eliminarle.

## Partnership

Il mondo delle terapie avanzate fa leva sulle partnership tra centri di ricerca accademici e aziende bio-farmaceutiche: questo approccio di open innovation offre opportunità ad aziende come **Molmed**: «La collaborazione con i centri di ricerca l'abbiamo nel sangue: del resto, siamo nati da uno *spin off* del San Raffaele di Milano - commenta l'amministratore delegato **Riccardo Palmisano** -. Dalle terapie proprietarie a quelle conto terzi, sia nell'ambito delle malattie rare che dell'oncologia, abbiamo importanti collaborazioni». Ne sono esempio l'accordo strategico con Dompé per la commercializzazione e la fornitura di Zalmoxis in tutta Europa, e i recenti con il Boston Children's Hospital, uno dei più importanti istituti pediatrici al mondo dedicati alla cura di patologie complesse, e con Orchard Therapeutics, azienda focalizzata sulle terapie geniche e cellulari per la cura di malattie rare.

**Molmed**, quotata in Borsa dal 2008, sta registrando una crescita del fatturato: «I costi sono in calo anche se stiamo assumendo nuove risorse: tre anni fa eravamo 150, ora siamo oltre 180 e abbiamo recentemente concluso l'am-

pliamento della nostra sede produttiva all'interno della *Open Zone* di Bresso», dice **Palmisano**.

I ricavi operativi nel 2017 ammontano a circa 24 milioni di euro, con una crescita del 18% rispetto al 2016. Nel primo trimestre 2018 ammontano a 5,8 milioni di euro (+31,8%). Quelli generati dalle vendite superano i 5,5 milioni di euro, in crescita del 47,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

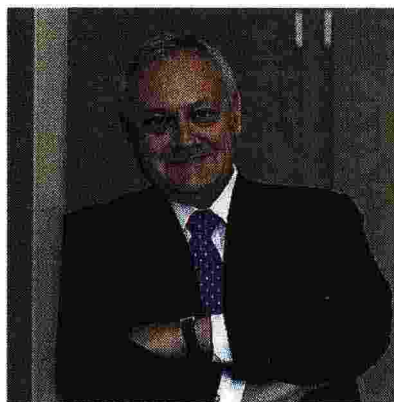
Un'attività strettamente legata al finanziamento della ricerca e alla gestione economica di queste nuove terapie: «Si lavora sul contenimento dei costi, ma nel nostro settore non ci si possono aspettare economie di scala, visto che si tratta di terapie prodotte *ad hoc* per ogni singolo paziente; è dunque fondamentale rivedere completamente il sistema di valutazione del valore di queste nuove terapie e dell'accesso dei pazienti ai benefici che queste comportano». I costi sono altissimi non solo in ricerca, ma anche in fase di sviluppo e produzione basate sull'ingegnerizzazione delle cellule: al costo delle stanze dedicate, delle macchine sofisticate e dei reagenti, si sommano quello del personale specializzato e dei controlli di qualità. «La nostra aspettativa - conclude **Palmisano** - è che valutando il costo-beneficio a lungo termine, queste terapie saranno in grado di portare ad un risparmio complessivo rispetto alla gestione tradizionale del paziente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

24

Milioni di euro

I ricavi operativi nel 2017, in aumento del 18% sul 2016. Primo trimestre dell'anno a 5,8 milioni (+31,8%)



**Molmed** Il ceo **Riccardo Palmisano**



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.