

La redazione di Websim ha intervistato Riccardo Palmisano (nella foto), ad di MolMed [MLMD.MI], azienda biotecnologica specializzata nella ricerca e produzione di terapie geniche e cellulari per la cura di cancro e malattie rare.

La società, unica del suo settore a essere quotata a Piazza Affari, sta vivendo un trend positivo con un miglioramento dei risultati significativo, anche a livello di bottom line, che continua dal 2015: nel 2017 i ricavi da attività caratteristiche sono cresciuti del 18% sul 2016 e la disponibilità di cassa è pari a oltre 18 milioni di euro senza indebitamento.

Tenendo conto dei risultati ottenuti, come si muoverà l'azienda per sviluppare ulteriormente il proprio business e il proprio portafoglio prodotti?

Gli obiettivi prioritari sono diversi e riguardano primariamente lo sviluppo dell'attuale portafoglio di prodotti proprietari di ricerca e sviluppo, il ramo di maggior valore all'interno nostro modello di business che comprende, oltre alla pipeline proprietaria, anche lo sviluppo e produzione di terapie per conto terzi. Partendo da Zalmoxis®, la nostra terapia proprietaria che ha ottenuto l'autorizzazione condizionata da EMA per il commercio in tutti i 28 paesi dell'area Euro e che da poco è in commercio in Italia e Germania, il nostro obiettivo è valorizzarne sia la penetrazione commerciale, con una più ampia geografia rispetto a quella attualmente coperta, che le applicazioni terapeutiche. Tra le pochissime terapie geniche approvate in Europa, Zalmoxis® è una terapia paziente-specifica basata sull'ingegnerizzazione del sistema immunitario di un donatore non al 100% compatibile con il paziente che, essendo affetto da un tumore del sangue di grado severo, deve sottoporsi ad un trapianto di midollo.



Relativamente al nostro CAR T CD44v6, invece, sarà importante il passaggio dalla sperimentazione pre-clinica (che sta per terminare), alla richiesta di autorizzazione per la prima sperimentazione clinica sull'uomo nei tumori ematologici, che verrà sottoposta alle autorità regolatorie competenti e ai comitati etici degli ospedali coinvolti intorno alla prima metà di quest'anno, con l'obiettivo di iniziare il trial clinico tra la fine del 2018 ed i primi mesi del 2019.

Parallelamente alla prima sperimentazione sull'uomo del nostro CAR T CD44v6 nei tumori del sangue, dovremo poi impostare lo studio sui tumori solidi: una delle caratteristiche

differenziali della nostra terapia CAR T, infatti, è l'aver come bersaglio anche una serie di tumori solidi e non solo quelli ematologici.

Sarà inoltre prioritario per noi, facendo leva sull'esperienza acquisita e sui successi ottenuti, lavorare ad un ampliamento della pipeline di CAR T, da affiancare allo sviluppo dell'attuale portafoglio prodotti in area onco-ematologica.

È nostra intenzione cercare di cogliere il momentum che sta vivendo il settore del Cell & Gene a livello internazionale, anche guardando all'estero, e in particolare agli Usa che sono il mercato più importante per il biotech e per le terapie avanzate.

Per quanto riguarda i servizi in conto terzi, quale strategia avete?

Continueremo a svilupparli, per clienti primari quali Telethon, per Orchard (partnership appena subentrata a quella con GSK), Genenta, Cellectis, Rocket Pharma.

Sto procedendo, ad esempio, al progetto di autorizzazione della nostra seconda struttura di Bresso (Milano), che è grande il doppio rispetto a quella già presente ed autorizzata all'interno dell'ospedale San Raffaele e che potrà essere posta anche a servizio delle attività di sviluppo e produzione conto terzi.

Il mondo delle terapie cellulari e geniche sta vivendo una fase di sviluppo. Lei come valuta il contesto internazionale attuale?

Il momento è straordinariamente importante per il Cell & Gene. Nei primi anni 2000 ci sono stati dubbi sul rapporto rischi-benefici di queste terapie. Il 2017 è stato il punto svolta. Innanzitutto perché sono arrivate le prime autorizzazioni negli Stati Uniti per le terapie cellulari: questo evento ha destato grandissime aspettative. Inoltre tra la fine del 2017 e i primi mesi del 2018 è esploso l'interesse delle grandi aziende che oggi si basano sempre meno sulla pura ricerca interna e sempre più su alleanze e acquisizioni nei confronti di società biotech. Pensiamo per esempio a Gilead Sciences che nel 2017 ha acquisito Kite Pharma per 11,9 miliardi di dollari, o ad altre big pharma come Sanofi e Celgene hanno acquisito le biotech



Bioverativ e Juno rispettivamente per 11,6 e 9 mld di dollari. È una tendenza destinata a proseguire nei prossimi anni. Parallelamente all'interesse della grandi bio-farmaceutiche, anche il global financing è aumentato del 78% nel 2017 sul 2016, assestandosi a 7,5 miliardi di dollari.

Quali sono i punti di forza dell'azienda da sfruttare in questo scenario?

MolMed è stata pioniera nell'investire in ricerca anche quando molti hanno abbandonato questo settore, per questo oggi si trova in posizione molto più avanzata rispetto alla gran parte dei concorrenti che stanno entrando sull'onda di questo trend. Grazie a questo approccio coraggioso e resiliente oggi ci troviamo ad avere un primo pilastro in Zalmoxis®, una delle prime terapie cellulari autorizzate al mondo, che oltre a generare fatturati grazie agli accordi commerciali già presi e quelli che potremmo avviare in altri Paesi, è anche una prova concreta della capacità di MolMed di partire dalla ricerca di base per arrivare in maniera autonoma fino al mercato. Un secondo, importante pilastro è la nostra capacità di sviluppo e produzione. Abbiamo una delle più grandi e sofisticate strutture d'Europa che ci rende uno dei produttori più rilevanti al mondo in questo settore. Il tutto validato da una lista di clienti che sviluppano le proprie terapie da noi, a partire da Telethon e GlaxoSmithKline (con quest'ultima abbiamo un contratto cui subentrerà Orchard), fino a Collectis, leader mondiale nei CAR T allogenici. Le nostre partnership strategiche di sviluppo e produzione si suddividono tra oncologia e malattie rare, due dei settori più promettenti per le terapie Cell & Gene. È per la somma di questi punti di forza distintivi che diciamo che MolMed è in una posizione ottimale per cogliere le opportunità che il settore offre a livello internazionale.

www.websim.it

www.websimaction.it