



Czy biotechnologia pójdzie w ślady IT?



dr
PIOTR LASSOTA
Prezes Zarządu, Blirt

Na biotechnologicznej mapie świata Polska i Pomorze są obszarami niemal dziewiczymi. Co prawda mamy w tej branży kilka firm, które posiadają swoje *know-how* i wychodzą z własnymi produktami na rynki zagraniczne, lecz jeszcze daleko nam do potentatów. Czego brakuje dziś polskiej biotechnologii, by mogła równać do poziomu światowej czołówki?

Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – redaktor prowadzący „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”.

Blirt jest firmą działającą w branży biotechnologicznej – czym konkretnie się zajmujecie?

Firma skupia się dziś w przeważającej mierze na produkcji i sprzedaży produktów białkowych oraz zestawów do oczyszczania kwasów nukleinowych. Zainwestowaliśmy niedawno znaczące środki w wytwórnię białek, która znajduje się w Gdyni. W mniejszym stopniu niż w latach poprzednich zajmujemy się natomiast pracami badawczo-rozwojowymi związanymi z rozwojem leków – kontynuujemy obecnie tylko jeden projekt z tej branży.

Czy sprzedawane przez Blirt produkty bazują na *know-how* wypracowanym przez firmę?

Mamy własne *know-how*, jeśli chodzi o wytwarzanie białek, jednak nie są to wynalazki, które miałyby formalną ochronę własności intelektualnej. Wiemy, jak tego typu białka wytwarzać, bazujemy na doświadczeniu, które w tej firmie zostało wygenerowane w przeciągu ostatnich 10 lat. Nie jest jednak tak, że sprzedajemy produkty, których na rynku nie ma.

Kim są Państwa klienci?

Produkty, które wytwarzamy, są potrzebne do izolacji zarówno DNA, jak i RNA i znajdują zastosowanie w szeroko rozumianej diagnostyce. Naszymi klientami są więc różnego typu instytucje: ośrodki akademickie, prywatne laboratoria analityczne czy nawet komendy policji.

Koncentrujecie się na rynku polskim czy wychodzicie ze swoimi produktami za granicę?

W większej mierze jesteśmy nastawieni na eksport. Wynika to z tego, że rynek zagraniczny jest po prostu większy. W Polsce mieszka niecałe 40 mln osób, a w samych tylko Niemczech liczba ta jest dwukrotnie wyższa. Gdy dodamy do tego Wielką Brytanię, Francję czy kraje Beneluksu, otrzymujemy obszar rynkowy, którego absolutnie nie możemy zaniedbać.

Jak wygląda konkurencja w tej branży?

Na rynku, na którym działamy, konkuruje się jakością oraz ceną. My absolutnie nie chcemy pozycjonować się jako firma, która konkuruje ceną. W taki sposób bardzo często działają przedsiębiorstwa chińskie, których produkty nierzadko pozostawiają wiele do życzenia. W skali europejskiej naszą przewagą jest wysoka jakość przy normalnym poziomie cenowym.

Na rynku europejskim jest chyba jednak sporo podmiotów o charakterystyce takiej jak Blirt...

Konkurujemy przede wszystkim z dużymi firmami, które ustabilizowały już swoją pozycję na tym rynku. Z jednej strony jest to trudne zadanie – nie jest łatwo „wbić się” między potentatów. Z drugiej strony znacznie mniejsza skala pozwala nam szybciej reagować na zmieniające się potrzeby klienta i zmiany rynkowe. Wielkie organizacje mają pewne ustabilizowane kanały dystrybucji, zakontraktowanych producentów. Z ich perspektywy wiele zmian jest trudnych do przeprowadzenia i potrzeba na nie trochę czasu. Długo mieszkałem w Stanach Zjednoczonych, gdzie utarło się nawet przekonanie, że największe korporacje, zatrudniające dziesiątki tysięcy pracowników, zaczynają się w pewnym momencie „komunizować”: zatracą się odpowiedzialność, nie bardzo wiadomo, kto firmą zarządza, kto za co odpowiada itd.

“ **Wielkie organizacje mają pewne ustabilizowane kanały dystrybucji, zakontraktowanych producentów. Z ich perspektywy wiele zmian jest trudnych do przeprowadzenia i potrzeba na nie wiele czasu. Zaletą mniejszych firm jest natomiast ich elastyczność.**

Jak w takim otoczeniu udaje się Państwu znajdować klientów?

Mamy specjalnie wydzielony dział sprzedażowo-marketingowy, który zajmuje się wyszukiwaniem dystrybutorów naszych produktów oraz firm, które bezpośrednio te produkty od nas kupują. Tego typu wyszukiwanie odbywa się zarówno drogą internetową, jak i tradycyjną – poprzez kontakty naszych sprzedawców oraz ich udział w zjazdach i konferencjach branżowych.

Do tej pory Blirt był firmą kojarzącą się bardziej z projektami naukowo-badawczymi. Dlaczego zdecydowaliście się na zmarginalizowanie tego segmentu i zmianę strategii?

Projekty rozwoju leków są zwykle projektami wysokiego ryzyka. Sukcesem kończy się mniej niż 10% takich przedsięwzięć. Nawet jeżeli realizujemy 3 projekty, szansa na to, że któryś z nich wypali, nadal jest niewielka. Zaczęliśmy zastanawiać się, czy chcemy podejmować tego typu ryzyko, czy jednak nie lepiej byłoby się skupić na działaniach znacznie mniej ryzykownych. Nie są one oczywiście, potencjalnie, tak dochodowe jak kończące się sukcesem projekty rozwoju leków, ale zadaliśmy sobie pytanie, czy wolimy mieć 99% pewności, że uzyskamy przychód np. 10 mln zł, czy 1% pewności, że będzie to 100 mln zł. Wybraliśmy pierwszą opcję.

Proces związany z rejestracją leku w Europejskiej bądź Amerykańskiej Agencji Leków pociąga za sobą ogromne koszty. Czy polskie firmy mają potencjał, by rozwijać medykamenty, które znajdą później powszechne zastosowanie?

Jeżeli wziąć pod uwagę średni koszt opracowania jednego leku, który udało się zarejestrować – biorąc też pod uwagę koszty eksperymentów, które zakończyły się niepowodzeniem – jest to 2,6 mld dolarów. To więcej, niż wynosi cały roczny budżet na wsparcie nauki w Polsce. Mając tego świadomość trudno więc założyć, by jakakolwiek polska firma mogła samodzielnie dojść do rejestracji nowego preparatu. To absolutnie nierealne, to się z pewnością nie wydarzy. Natomiast jeśli projekt, którym zajmuje się polska firma, będzie naprawdę dobry, na poziomie czołówki światowej, to po zainwestowaniu sum rzędu milionów dolarów można znaleźć partnera, który dołoży swoje środki w dalszy rozwój tego typu cząsteczki, bądź też który zdecyduje się kupić dotychczas wytworzone *know-how*. Kluczowe jest to, by projekt, w który się angażujemy, był rzeczywiście na najwyższym światowym poziomie.

“ Średni koszt rozwoju jednego leku, który udało się zarejestrować w Europejskiej bądź Amerykańskiej Agencji Leków, to 2,6 mld dolarów. Mając tego świadomość trudno więc założyć, by jakakolwiek polska firma mogła samodzielnie doprowadzić do rejestracji nowego preparatu.

Blirt od początku swojej działalności pozycjonuje się jako firma biotechnologiczna. Co tak właściwie obejmuje ta branża? Wytwarzanie leków też jest jej częścią?

Niektórych – z pewnością tak. Od lat 80. zaczęły się na rynku pojawiać leki, które są przeciwciałami monoklonalnymi – są to białka. Tych białek jest na rynku coraz więcej. Do ich produkcji potrzebne są technologie, które w sumie składają się na biotechnologię. Tak naprawdę tę branżę można rozumieć bardzo szeroko – biotechnologią jest też chociażby produkcja piwa, w której

wykorzystywane są różnego rodzaju szczepy drożdży. Biotechnologią są też prace nad GMO czy nad aktywacją komórek układu immunologicznego pacjenta przeciw jego własnemu nowotworowi. Mógłbym wymienić jeszcze wiele innych przykładów.

Gdyby jednak pokusić się o pewną generalizację, gdzie na biotechnologicznej mapie świata znajdują się Pomorze i Polska?

Jak na razie z pewnością nie jesteśmy zagłębiem biotechnologicznym. Ostatnio uczestniczyłem w spotkaniach dotyczących tej branży organizowanych w Ministerstwie Rozwoju oraz u Prezydenta Rzeczypospolitej. Reprezentantów polskiej biotechnologii mogłaby pomieścić niewielka sala. Tymczasem firm tego typu, jedynie w okolicach Cambridge w Massachusetts, jest aż około 200. Mamy sporo do nadgonienia.

Z czego wynika to, że branża ta nadal nie jest w Polsce zbyt dobrze rozwinięta?

Sądzę, że w znacznej mierze da się to uzasadnić ogólnym poziomem edukacji. Absolwenci polskich uczelni wciąż jeszcze często nie dorównują w niektórych aspektach absolwentom uczelni zagranicznych. Moim zdaniem wynika to w istotnym stopniu z dużych dysproporcji finansowych. W gałęzi takiej jak biotechnologia pieniądze grają dużą rolę – przy ich wykorzystaniu można kupić odczynniki, sprzęt, a także, mówiąc brutalnie, ludzi.

Przykład Blirt pokazuje jednak, że funkcjonując nawet w takich warunkach, można stworzyć firmę z własnym *know-how*, zdolną do konkurowania za granicą. Jak Pana zdaniem rysują się perspektywy stojące przed biotechnologią w Polsce?

Biotechnologia jest kapitałochłonną dziedziną nauki, co przez długi czas praktycznie dyskwalifikowało polskie firmy oraz ośrodki naukowo-badawcze. Dziś jednak luka finansowa dzieląca Polskę i gospodarkę zachodnie się zmniejsza, co może pociągnąć za sobą rozwój tej branży. Z pewnością nie ma ona u nas tak silnych fundamentów, jak np. branża IT. Tak się składa, że równolegle od kilku lat prowadzę na Pomorzu firmę informatyczną, zajmującą się rozwojem oprogramowania do obliczeń farmakokinetycznych. Wydaje mi się, że jeśli chodzi o programistów, mamy w regionie i szerzej – w Polsce – troszeczkę dłuższe i głębsze tradycje. Tu jesteśmy w tej chwili w światowej czołówce. Dlatego też swoją firmę założyłem na Pomorzu, a nie w Stanach Zjednoczonych – tu mogłem znaleźć lepszych ludzi. Chodziło o jakość, a nie cenę – stawki, które proponuję programistom, są minimalnie tylko niższe od tych, jakie są płacone w Dolinie Krzemowej.

Jak – z perspektywy biznesowej i naukowej – jest postrzegana Polska w USA?

W Stanach Polska jest postrzegana bardzo źle. Trzeba sobie jednak zdawać sprawę z tego, że USA to kraj amerykańcentryczny. Przeciętny, nawet wykształcony Amerykanin nie będzie wiedział, czy stolicą Polski jest Kijów, czy Praga. Można się spotkać z poglądem, że to Polska, a nie Ukraina jest dziś w konflikcie z Rosją. Jesteśmy postrzegani w najlepszym wypadku jako wschodnie peryferium Europy, co niestety nie przynosi nam dobrej prasy. Polskich informatyków mogę określić jako pewnego rodzaju jaskółkę, która może uczynić wiosnę. Coraz

powszechniej się uważa, że specjaliści IT z naszego kraju reprezentują wysoką jakość. Polska jest też doceniana w niektórych kręgach przemysłowych – wiele osób wie, że produkujemy chociażby elementy samolotów F-16. Wszystko to dotyczy jednak generalnie dość wąskich specjalizacji. Zazwyczaj, gdy ktoś ze Stanów zorientuje się, że dana rzecz jest produkowana w Polsce, będzie na nią patrzył dość podejrzliwie.

Zastanawia mnie jedna rzecz – często amerykański sposób nauczania przedstawia się w Polsce jako swego rodzaju wzór. Z drugiej jednak strony nie jest Pan pierwszą osobą, od której słyszę, że Amerykanie nie wiedzą, jakie miasto jest stolicą Polski albo gdzie leży Australia. To jak to jest z amerykańską edukacją?

W Stanach Zjednoczonych jest stosunkowo nieliczna warstwa osób dobrze wykształconych. Grupa ta jest skupiona na wschodnim oraz zachodnim wybrzeżu USA. Przeciętny Amerykanin ma jednak wiedzę znacznie niższą. Poziom edukacji w Stanach do szkoły średniej włącznie jest moim zdaniem – w skali państw wysoko rozwiniętych – poniżej przeciętnej. Natomiast poziom edukacji na najlepszych uniwersytetach jest jednym z najwyższych na świecie. Instytucje te są kuźnią dość wąskiej elity, która tworzy tak naprawdę siłę gospodarczą tego kraju.

W Polsce różnica pomiędzy najlepiej wykształconymi a absolwentami szkół średnich jest chyba mniejsza...

Zgadza się. Myślę, że wykształcenie bazowe w Polsce jest solidne i przyzwoite. Natomiast poziom edukacji wyższej nie jest jeszcze tak zaawansowany jak na najlepszych zachodnich uczelniach. Pojawia się więc pytanie, czy nie lepiej, by zamiast kilkunastu niezłych uniwersytetów istniały w Polsce dwie uczelnie na poziomie Ivy League, które tworzyłyby wąską elitę napędzającą gospodarczo nasz kraj.

“ **Czy nie lepiej, by zamiast kilkunastu niezłych uniwersytetów istniały w Polsce dwie uczelnie na poziomie Ivy League, które tworzyłyby wąską elitę napędzającą gospodarczo nasz kraj?**

Elitaryzm w miejsce egalitaryzmu?

Wydaje mi się, że jest to niestety jedyne rozwiązanie. Przy egalitarnym podejściu bardziej równamy do średniej niż do najlepszych. Nie jestem odosobniony w swoim myśleniu. Chińczycy postawili sobie ostatnio cel zbudowania 10 uniwersytetów na poziomie Ivy League. Już rekrutują ludzi. Mają nadzieję, że wytworzą elitę i przestaną być postrzegani jako kraj, który potrafi wdrażać cudze technologie, lecz ma niewiele własnych pomysłów. Co zresztą nie do końca jest już dziś prawdą.

O rozmówcy



dr
PIOTR LASSOTA

Prezes Zarządu, Blirt

Dr Piotr Lassota jest od 2016 r. prezesem Zarządu Blirt. W latach 2010-2013 pełnił funkcje zarządcze w polskiej branży farmaceutycznej. Z farmaceutyką związany od 1992 r. Od 1987 r. pracował w Stanach Zjednoczonych. Posiada tytuł doktora nadany przez Instytut Biochemii i Biofizyki PAN.

Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

