

## Life science po pomorsku



dr inż.  
KRZYSZTOF LEMKE

Prezes Zarządu, AronPharma

Trójmiasto jest dziś jednym z najważniejszych polskich centrów branży *life science*. Obecność wielu firm działających w tym obszarze, jak również współpracujących z nimi uczelni, buduje silny ekosystem, który jest coraz bardziej rozpoznawalny i doceniany w skali Europy. Jednym z jego uczestników jest AronPharma, skupiająca się na rozwijaniu i produkcji nutraceutyków, czyli – upraszczając – suplementów diety o udowodnionym naukowo działaniu. Jak udało jej się znaleźć niszę rynkową, w której funkcjonuje? Dlaczego założyła strategię wyjścia ze swoimi produktami w pierwszej kolejności za granicę, a dopiero później na rynek krajowy? W jaki sposób czerpie ona z lokalnego, biotechnologicznego ekosystemu innowacji?

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

**AronPharma jest świeżo upieczonym laureatem Pomorskiego Gryfa Gospodarczego w kategorii „lider innowacji w obszarze mikro i małych przedsiębiorstw”. Od czego zaczęła się historia Waszego sukcesu?**

Nasza historia jest bardzo krótka – w grudniu obchodziliśmy dopiero trzecie urodziny. Znacznie dłuższe jest jednak moje doświadczenie związane z farmacją – sięga ono początku studiów, gdy zainteresowałem się rozwojem produktów z tej branży. Byłem aktywny naukowo, przez wiele lat miałem okazję pracować z wieloma różnego typu związkami naturalnymi, odkrywając ich prozdrowotny potencjał. Pomysł na założenie własnej firmy w tym obszarze kiełkował w mojej głowie już od dawna.

**Specjalizacja AronPharmy to nutraceutyki – czym one tak właściwie są?**

Nie ma oficjalnej definicji nutraceutyków – w polskim prawie funkcjonują albo leki albo suplementy diety, ewentualnie środki specjalnego przeznaczenia żywnościowego. Mniej oficjalnie, nutraceutyki można określić jako grupę związków pochodzenia naturalnego o działaniu farmakologicznym. Mogą one wspomagać pacjentów z pewnego rodzaju problemami zdrowotnymi.

## **Można powiedzieć, że mówimy o grupie suplementów o udowodnionym naukowo działaniu zdrowotnym?**

W skrócie – tak. Dlatego też na nie postawiliśmy – od samego początku przyświecała nam bowiem idea, by wytwarzać i rozwijać produkty, które faktycznie będą działały. To dla nas najważniejsze. Nie zależy nam na wypuszczaniu na rynek produktów, których głównym atutem byłaby otoczka marketingowa, nie interesuje nas krótkoterminowy splendor.

Nie zależy nam na wypuszczaniu na rynek produktów, których głównym atutem byłaby otoczka marketingowa, nie interesuje nas krótkoterminowy splendor. Nasza strategia jest inna – bardzo dokładnie badamy działanie naszych wyrobów, z testami klinicznymi włącznie.

“ Nie zależy nam na wypuszczaniu na rynek produktów, których głównym atutem byłaby otoczka marketingowa, nie interesuje nas krótkoterminowy splendor. Nasza strategia jest inna – bardzo dokładnie badamy działanie naszych wyrobów, z testami klinicznymi włącznie.

## **Wasze produkty muszą być testowane tak samo dokładnie jak leki?**

Nie – dlatego też z premedytacją nie wychodzimy poza grupę produktową suplementów diety czy środków specjalnego przeznaczenia żywieniowego. Przyczyna jest bardzo prosta – stworzenie nowego leku wymaga wielu lat badań i ogromnych nakładów finansowych, na które na tym etapie nie jesteśmy sobie w stanie pozwolić.

Nie zmienia to jednak faktu, że nasze produkty chcemy rozwijać trochę jak leki, realizując sporo etapów zbieżnych z produkcją medykamentów. Tak duża skrupulatność nie jest co prawda wymagana przez prawo, jednak coraz częściej wymusza ją na nas rynek. Klienci poszukują produktów o udowodnionym działaniu, najlepiej na bazie badań klinicznych. Staramy się na tę potrzebę odpowiadać.

## **Jakie są największe wyzwania związane z prowadzeniem działalności w Waszej branży?**

Chcąc prowadzić prace badawczo-rozwojowe nad własnymi produktami, kluczowy jest kapitał. Choć – jak wspominałem – nie jest to w tej branży wcale wymagane – podmioty obierające taką strategię, już na starcie wybierają trudniejszą i bardziej kapitałochłonną drogę rozwoju.

Drugim niezwykle istotnym czynnikiem jest dostęp do aparatury naukowo-badawczej. My mamy swoje własne laboratorium, które stworzyliśmy i wyposażyliśmy praktycznie od zera, pod nasze potrzeby.

## **W jaki sposób udało się Wam znaleźć niezbędny do rozwoju kapitał?**

Gdy zakładaliśmy AronPharmę, rozmawialiśmy z szeregiem funduszy inwestycyjnych. Chcieliśmy zaprosić je na nasz pokład, zachęcić do zainwestowania. W tamtym czasie tego typu instytucji było jeszcze niewiele i nie chciały one ponosić ryzyka, z jakim związane było wejście w projekty z branży suplementów diety. Teraz sytuacja jest już inna: rynek wsparcia kapitałowego mocno się rozwinął, funduszy jest więcej i łatwiej uzyskać z nich środki. Podejmowaliśmy rozmowy z różnymi inwestorami, ale współpraca wymagałaby wielu kompromisów, na które z punktu widzenia misji firmy nie chcieliśmy się zgodzić. Dlatego też kluczowa dla finansowania naszych badań była sprzedaż produktów.

Postanowiliśmy, że nasza strategia będzie opierać się przede wszystkim na współpracy z naszym partnerem, z którym będziemy mogli się wspólnie rozwijać – mowa o firmie Greenvit, będącej uznanym producentem ekstraktów. Uzyskaliśmy tym samym rzadko funkcjonujący na rynku suplementów model współpracy, dający przede wszystkim dostęp do zaplecza produkcyjnego. Było to absolutnie fundamentalne posunięcie – możemy dzięki temu przenosić nasze pomysły z laboratorium do skali produkcyjnej.

## **Wdrożenie rynkowe produktu nieraz okazuje się większą sztuką od samego jego wymyślenia i wytworzenia...**

To prawda – można w laboratorium stworzyć fantastyczny produkt, ale nie mając wiedzy o tym, jak wyjść z nim na rynek, można go momentalnie „położyć”. Stąd też wszystkie realizowane przez nas od rozpoczęcia działalności projekty zakładały możliwość stosunkowo łatwego wdrożenia produktu na rynek. Taką strategię utrzymujemy do tej pory, to dla nas kluczowa kwestia.

“**Można w laboratorium stworzyć fantastyczny produkt, ale nie mając wiedzy o tym, jak wyjść z nim na rynek, można go momentalnie „położyć”. Stąd też wszystkie realizowane przez nas od rozpoczęcia działalności projekty zakładały możliwość stosunkowo łatwego wdrożenia produktu na rynek.**

## **AronPharma działa nieco ponad trzy lata, a już zdążyliście wyjść ze swoimi produktami za granicę. W jaki sposób?**

Od samego początku założyliśmy, że naszym rynkiem zbytu będzie nie tylko rynek polski, ale również rynek zagraniczny. Zanim jeszcze rozpoczęliśmy realizację pierwszych projektów badawczych, szukaliśmy już partnerów zagranicznych, mogących pomóc nam w dokonaniu ekspansji. Oprócz tego pojawialiśmy się też na międzynarodowych targach branżowych związanych z obszarem farmacji. W wyjściu za granicę pomogło też moje doświadczenie oraz kontakty, jakie nabyłem pracując w poprzednich firmach, a także nasz udziałowiec, czyli Greenvit – firma obecna na rynku od 10 lat, posiadająca na nim ugruntowaną pozycję.



Od samego początku założyliśmy, że naszym rynkiem zbytu będzie nie tylko rynek polski, ale również rynek zagraniczny. Zanim jeszcze rozpoczęliśmy realizację pierwszych projektów badawczych, szukaliśmy już partnerów zagranicznych, mogących pomóc nam w dokonaniu ekspansji.

I faktycznie, zgodnie z założeniami, nasza pierwsza sprzedaż nastąpiła za granicą. Na rynku polskim pojawiliśmy się dopiero wtedy, gdy nasze produkty zostały zauważone i docenione przez zagraniczne firmy oraz konsumentów.

### **Jak wygląda Wasze otoczenie konkurencyjne?**

Rynek suplementów diety – zarówno polski, jak i międzynarodowy – jest bardzo duży i rywalizacja na nim jest zacięta. Dlatego też cieszę się, że nasza działalność mieści się w swego rodzaju niszy rynkowej – takie było zresztą jedno z naszych kluczowych założeń, kiedy otwieraliśmy działalność. Jako mała, nieznana nikomu firma nie chcieliśmy iść w tzw. mainstream i konkurować z farmaceutycznymi gigantami.

### **W jaki sposób udaje Wam się rywalizować na tym rynku?**

Wskazałbym na dwie główne przewagi konkurencyjne. Po pierwsze, na nasze produkty, które są wyrobami bardzo innowacyjnymi, wysokiej jakości, z udowodnionym naukowo działaniem. Można powiedzieć, że są one swego rodzaju unikatami, wynikającymi z potrzeb i problemów klientów, w które się wsłuchujemy jako firma. Po drugie, nie ma na rynku zbyt wielu firm, które miałyby podobny do naszego model biznesowy – które nie dość, że opierają się na sferze badawczo-rozwojowej, ale też posiadają własne zaplecze produkcyjne, pozwalające na odpowiednie wdrożenie wyrobów na rynek.

Do tych dwóch rzeczy dodałbym jeszcze kolejne, jak chociażby dobre rozeznanie potrzeb klientów, przejawiające się w rozwijaniu przez nas produktów pomagających przy konkretnych schorzeniach, czy też budowanie wysokiej jakości zespołu badawczego. To właśnie on jest trzonem naszej firmy, naszym największym potencjałem i kapitałem. Ze swojej strony bardzo się cieszę, że jego członkowie coraz częściej wychodzą z inicjatywą, z pomysłami, co i jak możemy rozwijać, w którym kierunku podążać, jeśli chodzi o nowe produkty.

### **Jakiego typu specjalistów potrzebujecie i czy lokalny rynek pracy jest w stanie ich Wam zapewnić?**

Zatrudniamy przede wszystkim biotechnologów, ale też specjalistów w dziedzinach farmacji, dietyki klinicznej czy analityków. Pod kątem geograficznym – mamy pracowników z całej Polski: zarówno osoby z Trójmiasta, jak również takie, które przeprowadziły się z Krakowa czy Bydgoszczy. Z kolei kierowniczka naszego laboratorium wróciła niedawno do Polski ze stażu podoktorskiego w Stanach Zjednoczonych.

## **Pomorze można uznać za jedno z głównych centrów biotechnologicznych w skali kraju – czy obecność „na miejscu” innych firm z tej branży w jakiś sposób Wam pomaga?**

Ma to kolosalne znaczenie – my się wszyscy dobrze znamy i wzajemnie wspieramy. Czym więcej będzie takich firm na Pomorzu, tym nasz region będzie silniejszy i bardziej atrakcyjny dla potencjalnych pracowników, chcących przeprowadzić się do Trójmiasta w celach zawodowych. Jak wspominałem – to ludzie są kluczem do sukcesu. Jeśli ma się „na pokładzie” osoby kreatywne, zaangażowane, chętne do pracy, to nie ma przeszkód, by realizować nawet najbardziej ambitne projekty.

“ Obecność innych firm biotechnologicznych na Pomorzu ma dla nas kluczowe znaczenie – my się wszyscy dobrze znamy i wzajemnie wspieramy. Czym więcej będzie takich podmiotów na Pomorzu, tym nasz region będzie silniejszy i bardziej atrakcyjny dla potencjalnych pracowników, chcących przeprowadzić się do Trójmiasta w celach zawodowych.

## **Czy pomorski ekosystem biotechnologiczny jest rozpoznawalny na mapie Europy?**

Nasz region jest rozpoznawalny głównie ze względu na Polpharmę, będącą największym przedsiębiorstwem wchodzącym w skład ekosystemu. Z pewnością nasz potencjał jest duży, natomiast nadal jest jeszcze sporo do zrobienia – głównie w obszarze infrastruktury badawczo-rozwojowej. Rozwój firm z sektora *life science* jest niemożliwy bez odpowiedniego zaplecza laboratoryjnego, a to, dostępne w naszym regionie, nadal nie jest wystarczające.

## **Istotnym elementem każdego ekosystemu innowacji są uczelnie – czy współpracujecie z nimi?**

Współpracujemy z Gdańskim Uniwersytetem Medycznym i Uniwersytetem Gdańskim. Bardzo sobie te relacje chwalimy, gdyż pomagają nam one rozwijać nasze pomysły i produkty. Lokalne uczelnie traktujemy – za sprawą ich pracowników – jako skarbnicę wiedzy, a także fantastyczne zaplecze sprzętowe. Staramy się z tej współpracy jak najwięcej czerpać.

# O rozmówcy



dr inż.  
**KRZYSZTOF LEMKE**

Prezes Zarządu, AronPharma

Dr inż. **Krzysztof Lemke** – Prezes Zarządu AronPharma. Przedsiębiorstwo jest m.in. laureatem w kategorii lider innowacji Pomorski Gryf Gospodarczy 2021, a także otrzymało wyróżnienie Pomorski Start-Up 2020 oraz Laur Klienta Odkrycie Roku 2020. Absolwent Wydziału Chemii Politechniki Gdańskiej oraz Université Paris Sud XI Faculty of Medicine, specjalizujący się w chemii leków. Stypendysta licznych organizacji Unii Europejskiej oraz NATO. Współautor wielu publikacji naukowych oraz patentów i zgłoszeń patentowych. Kierownik projektów badawczych oraz infrastrukturalnych z zakresu biotechnologii leków.

## Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD  
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK



Więcej niż spawanie

