

Cevec trifft mit Gentherapie-Vektoren ins Schwarze

Interview Zahlreiche neue Partnerschaften konnte der Expressionsspezialist Cevec Pharmaceuticals für seine CAP-Zelllinien abschließen. Der Geschäftsführer Frank Ubags erläutert im Gespräch mit |transkript die ehrgeizigen Pläne des Kölner Unternehmens.

|transkript > Herr Ubags, Sie haben vor knapp einem Jahr die Führung von Cevec übernommen. Was hat sich seitdem getan?

Ubags > Als ich im Frühjahr 2015 die Unternehmensleitung übernommen habe, musste Cevec dringend sein Profil schärfen. Ein Expressionsspezialist hat ja praktisch unbegrenzte Möglichkeiten: Sie können Antikörper, Impfstoffe, Glykoproteine und Gentherapie-Vektoren anbieten und können sowohl als Produktentwickler als auch Technologieanbieter auftreten. Aber um wirklich alles abzudecken, braucht es einen riesigen Personalstamm und praktisch unbegrenzte finanzielle Ressourcen. Wir hatten damals aber gerade noch Kapital für acht Wochen. Wir haben uns deshalb gefragt: Was können wir wirklich außergewöhnlich gut?

|transkript > ... und wie lautet die Antwort?

Ubags > Unsere CAP-Zelllinien haben zwei Alleinstellungsmerkmale: Zum einen kann man mit CAP-Go jede Glykosylierungsherausforderung meistern und Proteine produzieren, die sich biotechnologisch bisher nicht vernünftig herstellen ließen. Zum anderen können Sie mit der CAP-GT-Zelllinie adenovirale, lentivirale und AAV-Vektoren produzieren. Diese werden traditionell in HEK293- oder Insekten-Zellen exprimiert. Die Produktion mit HEK-Zellen ist aber nicht unbegrenzt skalierbar. Werden adenovirale Vektoren im Großmaßstab repliziert, kommt es immer wieder dazu, dass auch replikationskompetente Adenoviren produziert werden. Diese Probleme lassen sich mit den CAP-Zellen umgehen.

|transkript > ... und all die anderen Bereiche, die Sie eingangs aufgezählt haben?

Ubags > Wir könnten mit der CAP-Technologie einige interessante Impfstoffprojekte anschieben. Antikörper lassen sich mit CAP-Zellen mindestens ebenso gut herstellen



Frank Ubags ist seit April 2015 Geschäftsführer der Cevec Pharmaceuticals GmbH. Er stieß im September 2014 als Chief Operating Officer zu dem Kölner Technologieentwickler. Zuvor leitete Ubags die CMO-Aktivitäten der Scil Proteins Production GmbH in Halle/Saale und initiierte 2012 deren Verkauf an Wacker Biotech. Ubags hat mehr als 35 Jahre Erfahrung in verschiedenen Positionen als Finanzvorstand und CEO/COO für Unternehmen wie DSM, Exxon Mobil, Rhein Biotech und Kiadis Pharma.

wie mit den bislang üblichen CHO-Zelllinien. Um diese Dinge allerdings richtig anzugehen, brauchen sie nicht nur die entsprechenden Ressourcen, sondern auch eine ausreichende Entwicklungsexpertise. Wir wollen aber unseren Fokus nicht verlieren. Daher haben wir Gespräche gestartet, um zum Beispiel die CAP-Technologie für die Anwendung in der Impfstoffherstellung zu veräußern. Den gleichen Weg werden wir dann auch für den Bereich Antikörper gehen.

|transkript > In welcher Form soll das geschehen – per Lizenzvertrag?

Ubags > Mehr als das. Wir würden natürlich alle benötigten Technologien transferie-

ren. Vorstellbar wäre aber auch, dass wir Technologieentwicklungspartner bleiben und zum Beispiel regulatorische Fragestellungen weiter gemeinsam lösen. Themen wie klinische Studien oder das eventuelle Hereinnehmen von weiteren Partnerunternehmen für spezifische Entwicklungsprojekte würden aber allein in der Verantwortung des neuen Unternehmens liegen.

|transkript > Wer kommt denn als Partner in Frage?

Ubags > Das kommt darauf an. Schauen Sie sich beispielsweise den Impfstoffmarkt an, da herrscht im Vergleich zu den anderen Teilen des Pharmasektors eine ganz eigene Dynamik. Da spielen auch gesundheitspolitische Erwägungen eine große Rolle. Viele große Staaten hegen ein starkes Interesse, zumindest ein Mindestmaß an Produktionskapazitäten im eigenen Land zu behalten. Obwohl es eine Reihe von Nischen gibt – zum Beispiel für Impfstoffe gegen Krankheiten, die nur in bestimmten Weltregionen auftreten – wird ein Großteil des Weltmarktes von nur einer Handvoll von Firmen beherrscht.

|transkript > Antikörpererzeugnisse gehören zu den umsatzstärksten Produkten. Warum wollen Sie ausgerechnet diesen Bereich abgeben?

Ubags > Cevec ist ein Technologieanbieter und kein Lohnhersteller. Wir wollen nicht diejenigen sein, die den x-ten Antikörper für einen Pharma-Kunden produzieren. Dort stünden auf einmal Fragen im Vordergrund wie zum Beispiel: Wie billig kann produziert werden und wie hoch ist der Produktionstiter? Unsere CAP-Technologie liefert auch hier hervorragende Ergebnisse – aber wir können und wollen nicht High-Tech zum Low-Budget-Preis anbieten.

b.kaltwasser@biocom.de