

# Interview mit Herrn Makoto Ogasawara

President & CEO, GeneFrontier Corporation

Als Teil einer weitergehenden Strategie, in neue geografische Regionen vorzudringen, schloss MorphoSys im September 2004 eine strategische Marketing-Partnerschaft mit der in Tokio beheimateten GeneFrontier Corp., um Zugang zum japanischen Life-Science-Markt zu erhalten. Ziel der Zusammenarbeit ist es, neue Geschäftsfelder für die HuCAL<sup>®</sup> Technologie von MorphoSys zu erschließen und sie als Premium-Marke für die Entwicklung von Forschungs- sowie therapeutischen Antikörpern in Japan zu etablieren. Seit Vertragsunterschrift wurden zahlreiche wissenschaftliche Projekte mit Kunden in Japan abgeschlossen und führten zu ersten Umsätzen für MorphoSys in Fernost.

Herr Makoto Ogasawara ist seit Februar 2003 Präsident und Vorstandsvorsitzender der GeneFrontier Corporation – einem Anbieter von innovativen Lösungen für die Genom-basierte Wirkstoffforschung und Entwicklung. Vor seiner Berufung zum Präsidenten war Herr Ogasawara Finanzvorstand und Vice President Life Science in der US-Tochtergesellschaft von ITX, ITX International Holdings Inc., und entschied über strategische Investitionen in neu gegründete US-amerikanische Biotechnologie- und Medizintechnikfirmen. Herr Ogasawara hat den „Bachelor of Science“ in Maschinenbau an der Sophia University in Tokio abgeschlossen.



**MorphoSys** Herr Ogasawara, können Sie uns ein Gefühl dafür geben, welchen Regeln der japanische Markt gehorcht?

**Herr Ogasawara** Es ist traditionell relativ schwierig für westliche Firmen, auf dem japanischen Markt Fuß zu fassen, da Sprachbarrieren und kulturelle Unterschiede sehr groß sind. Der Zugang über lokal ansässige Partner, die sowohl über langjährige Erfahrung in ihrem Heimatmarkt als auch im Umgang mit westlichen Firmen verfügen, hat sich bewährt und ist die typische Vorgehensweise, um den japanischen Markt zu erschließen. Für westliche Firmen mit innovativen Technologien bietet Japan im Gegenzug aber attraktive Geschäftsmöglichkeiten, da die naturwissenschaftliche Forschung und Medizin ein sehr aktives Feld darstellt.

**MorphoSys** Sehen Sie im Bereich der Forschungsantikörper einen außergewöhnlich hohen Bedarf in Japan?

**Herr Ogasawara** Da die Entzifferung des menschlichen Gen-Codes abgeschlossen ist, wenden sich Forscher weltweit verstärkt der Analyse des menschlichen Proteoms zu – unseres Protein-Repertoires. Dies löst natürlich eine hohe Nachfrage nach neuartigen Antikörpern aus, als den Standard-Werkzeugen zur Proteinforschung. Japan bildet hierbei keine Ausnahme. Was Japan jedoch von allen anderen Ländern unterscheidet, ist die große Überzeugung und Bestimmtheit mit der die japanische Regierung die Forschung in diesem Sektor vorantreibt, sowohl in strategischer, als auch in finanzieller Hinsicht. Zurückblickend steht meiner Meinung nach fest, dass die USA und Europa das Rennen um die Entzifferung des menschlichen Genoms angeführt haben, obwohl Japan maßgeblich zur Sequenzierung der Chromosome 21 und 22 beigetragen hat. Für eine Führungsrolle hat es aber nicht gereicht, was teilweise daran liegt, dass die Forschung in Japan in der Vergangenheit nicht genügend Unterstützung fand und nicht gezielt koordiniert wurde. Im Gegensatz dazu ist die japanische Regierung meines Wissens jetzt bereit, alles Notwendige zu tun, um bei der Aufklärung des menschlichen Proteoms führend mitzuwirken.

**MorphoSys** Und was sehen Japans Pläne für diesen neuen Forschungszweig konkret vor?

**Herr Ogasawara** Japans Forscher verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz mit dem Ziel, alle Proteine des Menschen auf einmal zu synthetisieren und anschließend zu analysieren. Eine ähnliche Methode



hat sich bereits bei der Entzifferung des Genoms erfolgreich bewährt. An mindestens drei großen japanischen Forschungsinstituten, dem RIKEN mit Sitz in Tokio, dem AIST und dem renommierten KAZUSA Forschungsinstitut in Chiba, konzentrieren sich rund 10.000 Forscher auf die Bewältigung dieser Aufgabe. Da Antikörper die Standard-Werkzeuge für diese Art der Forschung darstellen, sehen wir hier eine sehr große Zahl potenzieller Kunden.

**MorphoSys** Wie groß ist der Markt für Forschungsantikörper in Japan insgesamt?

**Herr Ogasawara** Das ist schwer zu sagen, aber Japan stellt Schätzungen zufolge 15% des weltweiten Markts für Forschungsreagenzien dar, der in Bezug auf Antikörper immerhin ein Volumen von rund 800 Millionen Euro hat. Für die Proteinforschung im Besonderen trauen wir Japan definitiv einen höheren Anteil am Weltmarkt zu.

**MorphoSys** Sehen Sie denn abseits des Forschungsmarkts weitere Geschäftsmöglichkeiten für die HuCAL® Technologie?

**Herr Ogasawara** Absolut! Insbesondere die pharmazeutische Industrie in Japan unternimmt derzeit große Anstrengungen, um die jüngste Generation an Plattform-Technologien in ihr Portfolio zu integrieren. Japans Pharmakonzerne haben traditionell eine starke Position auf dem Heimatmarkt, vom asiatischen Gesamt-Raum ganz zu schweigen. Vor dem Hintergrund der Globalisierung und dem weltweiten Wettbewerb sind Japans Pharmaunternehmen jedoch gleichzeitig bemüht, ihre Aktivitäten auf neue Märkte in der westlichen Hemisphäre auszuweiten. Folglich steigt auch das Forschungsbudget und nähert sich dem Niveau westlicher Pharmariesen. Einige Pharmakonzerne in Japan erreichen dies über Restrukturierung, beispielsweise Yamanouchi und Fujisawa durch ihre für kommenden April geplante Fusion. Technologische Überlegenheit wird als Voraussetzung angesehen, um mit Wettbewerbern in den USA und Europa gleichzuziehen und Japans Pharmaindustrie ist sich dessen sehr wohl bewusst.

**MorphoSys** Welche Strategie verfolgt GeneFrontier nun bei der Vermarktung von HuCAL® in Japan?

# ジーンフロンティア株式会社

**Herr Ogasawara** Seit der Vertragsunterschrift mit MorphoSys hat GeneFrontier in die Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten und spezifisches Marketing in Japan investiert. Unser dichtes Netzwerk an Kontakten in der Forschungsgemeinschaft und pharmazeutischen Industrie hat es uns ermöglicht, hohe Aufmerksamkeit für diese Technologie zu schaffen. Da nun erste, mit Hilfe von HuCAL® Antikörpern erfolgreich abgeschlossene Projekte in Japan publik werden und die positiven Ergebnisse sich herumsprechen, werden wir unser Marketing intensivieren und den Kundenkreis ausweiten.

**MorphoSys** Warum war eine Vertriebskooperation mit MorphoSys für GeneFrontier von Interesse?

**Herr Ogasawara** Wir sehen ein großes Potenzial für die HuCAL® Technologie im japanischen Markt, da die Wettbewerbsvorteile von HuCAL®, nämlich Geschwindigkeit und hohe Vielfalt der Produkte, leicht zu vermitteln und damit zu vermarkten sind. Dank der zahlreichen Partnerschaften, die MorphoSys mit großen Pharmafirmen abschließen konnte, erkennen potenzielle Neukunden sofort, dass es sich um eine validierte und am Markt etablierte Technologie handelt. Konkrete Vorteile wie etwa die Möglichkeit, spezifische Forschungsantikörper in nur acht Wochen statt der üblichen drei bis sechs Monate liefern zu können, schafft zusätzliches Vertrauen in die Technologie. Daher sehen wir eine einzigartige Möglichkeit HuCAL® erfolgreich in Japan zu vermarkten und zwar sowohl für MorphoSys, als auch für GeneFrontier.

**MorphoSys** Wo sehen Sie die größten Chancen und Herausforderungen in der Zukunft?

**Herr Ogasawara** Japan ist derzeit nicht nur der bedeutendste Markt für biopharmazeutische Firmen in Asien, sondern könnte auch die Tür zu weiteren Märkten in Fernost öffnen, darunter China, Singapur und andere. Moderne Technologien werden in Fernost sehr positiv aufgenommen, denn die Forschungsgemeinschaft sucht händeringend nach innovativen Ansätzen, wie etwa HuCAL®, um ihre Projekte in der Diagnostik wie auch in der Therapie zu beschleunigen. Die größte Herausforderung besteht wahrscheinlich darin, zukünftige Trends im Markt für Forschungsantikörper zu antizipieren, da sie neue Kundenwünsche und Anforderungen nach sich ziehen werden.

**MorphoSys** Vielen Dank für das interessante Gespräch, Herr Ogasawara.