

‘Open Labs, Open Minds’: het doorbreken van barrières voor innovatie en toegang tot geneesmiddelen en vaccins in ontwikkelingslanden

ANDREW WITTY, CEO, GLAXOSMITHKLINE
Council on Foreign Relations, New York, 20 januari 2010

I. INLEIDING: GLAXOSMITHKLINE (GSK) IS AAN HET VERANDEREN

“Het verheugt me bijzonder om hier vandaag te zijn. Een jaar geleden heb ik op de Harvard Medical School een nieuwe visie voor GSK uiteengezet, die voortbouwt op het belangrijke werk waar we al mee bezig waren, maar nog een stap verder gaat.

In die speech heb ik aangegeven hoe we GSK aan het veranderen zijn – waarbij we het bedrijf sneller reagerend, meer flexibel en open maken. Een bedrijf dat actief op zoek is naar nieuwe manieren van werken, naar nieuwe partners. Een bedrijf dat bereid is om risico’s te nemen en dat zich inzet om al het mogelijke te doen om verwaarloosde tropische ziekten aan te pakken. Een bedrijf dat de waarden integriteit, transparantie en respect voor mensen centraal heeft staan. Een bedrijf dat steeds het vertrouwen van de maatschappij verdient, niet door slechts te voldoen aan de verwachtingen van de maatschappij, maar door deze te overtreffen.

Zonder het vertrouwen van de maatschappij die je van dienst bent, beschik je namelijk niet over een duurzaam businessmodel op lange termijn.

Om dat vertrouwen te verdienen, moet je in staat zijn om te veranderen – moet je flexibel en geëngageerd zijn en bereid zijn om te leren.

Dat is deels de reden waarom wij vorig jaar een nieuwe vrijwilligersprogramma Pulse hebben opgezet. Dit programma behelst het uitzenden van maximaal 100 mensen – *key talent* – om te werken voor maatschappelijke organisaties in armere gemeenschappen en samenlevingen. Deze personen keren terug met nieuwe ideeën en vol energie en motivatie, wat ons in de toekomst kan helpen om beter en effectiever te zijn.

Laat één ding duidelijk zijn. Uitsluitend door het leveren van algehele duurzame financiële groei, is het voor ons mogelijk om een open, vrijgevig bedrijf te zijn. Een bedrijf waarin we - *op duurzame wijze* - de enorme uitdagingen aan kunnen gaan die gerelateerd zijn aan verwaarloosde tropische ziekten.

Het opnieuw investeren van 20% van onze winst uit de minst ontwikkelde landen in diezelfde landen - zoals ik heb aangegeven in mijn Harvard-speech - is duurzaam. Dit beweegt ons om onze werkzaamheden uit te breiden en geeft de gemeenschappen de zekerheid van een langdurige financiële toezegging - niet alleen financiering voor komend jaar, maar ook voor het jaar daarop en het jaar daarop. Het is een win-win situatie.

Deze winst wordt geïnvesteerd in projecten die zijn gericht op verbetering van de gezondheidszorg voor mensen die leven met verwaarloosde ziekten zoals malaria.

Vandaag nog hebben we vier nieuwe projecten aangekondigd in het kader van onze Africa Malaria Partnership – hierbij werken we samen met maatschappelijke organisaties in gemeenschappen in Tanzania, Ghana, Nigeria en Kenia om malaria op gemeenschapsniveau te verminderen.

Het zou makkelijk zijn om te zeggen dat de problemen van de armste landen te moeilijk zijn om aan te pakken.

Dat is echter niet het bedrijf GSK dat ik voor ogen heb – evenmin is dat het soort bedrijf waarvoor onze medewerkers willen werken.

Ik heb circa 25 jaar voor dit bedrijf gewerkt. Gedurende deze jaren ben ik lange periodes werkzaam geweest in Afrika en Azië waar ik heb gezien hoeveel onze geneesmiddelen kunnen betekenen door miljoenen mensen een langer en gezonder leven te bieden.

Maar ik denk dat we nog meer kunnen doen om te helpen.

Gezien de omvang van het probleem kunnen we dat echter alleen doen in samenwerking met anderen.

Ik wil u graag een indruk geven over de manier waarop wij voortdurend bezig zijn te veranderen en hoe GSK, door het voeren van een strategie van 'open innovatie', zijn businessmodel aanpast om nieuwe oplossingen te vinden voor verwaarloosde tropische ziekten.

II. 'OPEN LABS, OPEN MINDS' - DRIE ONDERLING VERBONDEN STRATEGIEËN

In de strijd tegen verwaarloosde tropische ziekten heeft de behoefte aan nieuwe en betere geneesmiddelen en vaccins de hoogste prioriteit.

Dit vergt een verandering in onze benadering van R&D.

Gezien de omvang van de taak die ons te wachten staat, betekent dit dat nieuwe samenwerkingsmethoden gevonden moeten worden tussen de branche, academia, maatschappelijke organisaties en overheden.

Wij noemen dit de 'Open Innovatie' Agenda. Het bestaat uit drie componenten. De eerste component is meer flexibiliteit op het gebied van intellectueel eigendom.

De tweede component is het creëren van nieuwe brede samenwerkingsverbanden, waarin onderzoekers toegang hebben tot onze expertise, processen, faciliteiten en infrastructuur op industriële schaal - niet alleen onze *know how* of intellectueel eigendom.

De derde component - misschien wel het meest interessant - is toegang tot nieuwe moleculen.

Ik zal deze drie componenten nader toelichten.

Flexibeler omgaan met ons intellectueel eigendom.

Vorig jaar hebben we aangekondigd toegang te geven tot 800 patenten en patentaanvragen – algemeen bekend als 'patentpool' – aan onderzoekers die werkzaam zijn op het gebied van verwaarloosde tropische ziekten in de minst ontwikkelde landen.

Het is nooit de bedoeling geweest dat dit een 'GSK-pool' zou zijn en ik ben dan ook verheugd te kunnen melden dat BIO Ventures for Global Health ermee heeft ingestemd om het beheer van de pool over te nemen.

Bij de aankondiging van ons commitment hadden wij de pool moeten bestempelen als een 'Proprietary Knowledge Pool' omdat deze veel meer omvat dan alleen patenten. We hadden immers aangegeven ook toegang te bieden tot onze algemene knowhow.

Eigenlijk lijkt de toegang tot knowhow het meest interessante aspect te zijn voor andere onderzoekers.

Uitgerekend vorige week hebben we twee memoranda van overeenstemming getekend – een met het Institute for Drug Discovery van de Emory University en een met iThemba Pharmaceuticals, een bedrijf dat is gevestigd in Zuid-Afrika, en onderzoek doet naar tuberculose. Het bedrijf krijgt financiële ondersteuning van de Zuid-Afrikaanse overheid.

Beide overeenkomsten geven deze organisaties toegang tot onze knowhow.

Soms is er echter behoefte aan een dieper en breder samenwerkingsverband, waarbij toegang tot onze expertise, processen, faciliteiten en infrastructuur op industriële schaal - niet alleen tot onze knowhow - van betekenis kan zijn voor een project.

Om die reden is het tweede element van onze open innovatie strategie het opzetten van een nieuw concept genaamd het 'Open Lab'. Dit gaat deel uitmaken van ons onderzoekscentrum in Tres Cantos in Spanje dat zich volledig wijdt aan ziekten van ontwikkelingslanden.

In het 'Open Lab' stellen wij capaciteit beschikbaar voor 60 onafhankelijke onderzoekers ter voortzetting van *hun eigen projecten* als deel van een team voor de ontdekking van nieuwe geneesmiddelen. Dat maakt het voor hen mogelijk om gebruik te maken van onze expertise, faciliteiten, kennis en industriële infrastructuur.

Naast de middelen en voordelen in natura die wij in dit project inbrengen, gaan we ook een non-profitorganisatie oprichten, waarvoor GSK beginkapitaal levert voor een initieel bedrag van 8 miljoen USD, als bijdrage aan de kosten van deze onderzoeksprojecten.

Hierbij is van belang dat wij niet de ideeën of projecten genereren waaraan wordt gewerkt, maar dat wij universiteiten, non-profit samenwerkingsverbanden, onderzoeksinstellingen naar ons laten komen met hun projecten en hen aan laten geven wat wij kunnen doen om *hen* te helpen.

Binnenkort maken wij de eerste twee organisaties bekend die naar het 'Open Lab' komen.

Het proces van het ontdekken van nieuwe geneesmiddelen is een proces waarbij kleine wetenschappelijke feiten samen een verhaal vormen – bijvoorbeeld hoe een enzym cruciaal kan zijn voor het ontwikkelen van een ziekte of waarom een chemische stof dat enzym kan onderdrukken.

Iedereen die zich bezighoudt met verwaarloosde tropische ziekten kan u vertellen dat er behoefte is aan meer van dergelijke wetenschappelijke ontdekkingen – en aan nieuwe aanwijzingen.

Om die reden is het derde element van onze open innovatie strategie misschien wel het meest belangwekkend.

Dit element heeft betrekking op het vrijgeven van toegang tot onze moleculen . Malaria blijft een enorm probleem – en GSK beschikt over uitgebreide expertise op het vlak van deze ziekte. We hebben de afgelopen 12 maanden dan ook besteed aan het screenen van twee miljoen moleculen in onze database op reacties tegen de malariaparasiet *P. falciparum*, de dodelijkste vorm van malaria die hoofdzakelijk voorkomt in sub-Saharisch Afrika.

Deze operatie heeft meer dan 13.500 'hits' opgeleverd van remming van de parasiet.

Het kostte 5 mensen, werkend in een speciale *bio hazard* –unit, een jaar om de 2 miljoen stoffen in onze database te screenen omdat het handmatig moest worden uitgevoerd, vanwege de gevaren van het werken met zo'n dodelijke parasiet. Normaliter kan een screening geautomatiseerd plaatsvinden en neemt deze 8 à 10 weken in beslag. Deze operatie vond dus op geheel andere schaal plaats.

Met plezier kan ik u nu melden dat wij ons inzetten om deze 13.500 moleculen, hun chemische structuren en gerelateerde analysegegevens vrijelijk beschikbaar te stellen voor het publiek op toonaangevende wetenschappelijke websites.

Wij hopen dat dit verder onderzoek naar de moleculen door de wetenschappelijke gemeenschap stimuleert en dat een groter aantal briljante geesten zich over dit uitdagende probleem gaan buigen.

Wij denken dat wij het eerste bedrijf zijn dat dergelijke veelomvattende gegevens beschikbaar stelt.

Dit alles – het vrijgeven van de moleculen , het verlenen van toegang tot onze patenten en know-how en het opzetten van het 'Open Lab' – is gericht op het stimuleren van nieuwe ontdekkingen en op het aanmoedigen van anderen om met ons samen te werken in dezelfde geest van open innovatie.

III. HET EERSTE VACCIN TEGEN MALARIA TER WERELD

Graag wil ik afsluiten met een andere, maar hieraan gerelateerde kwestie en u vertellen over het belang van vaccins in de ontwikkelingslanden. GSK is een van 's werelds grootste leveranciers van vaccins. Tachtig procent van alle vaccins die wij produceren gaat naar ontwikkelingslanden. Veertig procent van alle vaccins die wij produceren, wordt geleverd aan GAVI. En in het afgelopen jaar waren wij het eerste bedrijf dat een prekwificatie heeft gekregen van de WHO voor vaccins tegen pneumokokken, rotavirus en pandemische influenza A/H1N1.

Pneumokokkenziekte is een geweldig voorbeeld van samenwerking. GSK is waarschijnlijk het eerste bedrijf dat de Advanced Market Commitment (AMC) van 1,5 miljard USD beschikbaar maakt. De AMC is het grootste financieringsmechanisme dat ooit voor enig vaccin is opgezet. Dit zal de duurzame toegang tot pneumokokkenvaccins drastisch verhogen dankzij prijzen die een fractie vormen van de kosten die worden betaald door geïndustrialiseerde landen.

Van belang is ook dat we op het punt staan om 's werelds eerste vaccin tegen malaria te voltooien, dat nu in een laatste fase klinisch wordt onderzocht in zeven Afrikaanse landen. Natuurlijk beschikken we nog niet daadwerkelijk over een geregistreerd vaccin en we nemen het zeker niet als vanzelfsprekend aan.

Dit moet ons echter niet weerhouden om nu na te denken hoe we de levering van dit vaccin – mocht het lukken – kunnen garanderen en hoe het terecht komt bij al degenen die er voordeel van kunnen hebben.

Elke keer dat we over een nieuw vaccin beschikken, proberen wij de grootst mogelijke toegang te garanderen door gebruik te maken van gedifferentieerde prijsstelling – waarbij de armste landen het minst betalen. Ten gevolge daarvan is de prijs van vaccins in de armste landen van de wereld doorgaans een vijfde – of minder – van de prijs in geïndustrialiseerde landen.

Tot nu toe heeft GSK 300 miljoen USD geïnvesteerd in R&D voor dit vaccin. Onze partner, PATH MVI, heeft nog eens 200 miljoen USD geïnvesteerd.

Het dilemma waarmee wij geconfronteerd worden is het volgende: in tegenstelling tot vrijwel elk ander vaccin is er voor ons potentiële malariavaccin geen rijke markt – gedifferentieerde prijsstelling is eenvoudig niet van toepassing.

We kunnen ons normale model derhalve niet toepassen. Dit is een uniek probleem dat een unieke oplossing vereist. Een duurzame oplossing met een verantwoorde prijsstelling.

Ik wil graag de principes beschrijven die wij hanteren bij de prijsbepaling van dit vaccin.

Ten eerste is duurzaamheid vereist om continue investering mogelijk te maken in hoogwaardige productie en de voortzetting van R&D.

Ten tweede moeten we ook garanderen dat we niets doen wat andere bedrijven kan ontmoedigen om zich ook op dit vlak te begeven. Indien wij een precedent scheppen van not-for-profit, zouden wij anderen kunnen ontmoedigen om onderzoek te doen naar malaria of andere verwaarloosde tropische ziekten.

Dat willen wij voorkomen. Gelijktijdig willen we echter onze verantwoordelijkheid nemen. Daarom willen wij een prijs hanteren die onze kosten dekt en een *kleine* winst genereert. Een kleine winst die wij in zijn geheel in R&D herinvesteren voor de volgende generatie vaccins tegen malaria en vaccins tegen andere verwaarloosde ziekten.

Naast deze commitment qua prijs verplichten wij ons ook om ten minste 12,5 miljoen doses van het vaccin aan PATH te doneren.

Wat de prijs ook wordt, wat wij nodig hebben is een samenwerkingsverband met donerende en ontvangende landen om toegang te garanderen voor al degenen die daar baat bij kunnen hebben. Het is belangrijk dat we kijken hoe we kunnen voortbouwen op het goede voorbeeld van de AMC voor de pneumokokkenvaccinatie.

IV. CONCLUSIE

GSK is graag bereid om haar rol te spelen in de aanpak van wereldwijde problemen op het gebied van de volksgezondheid . Of het nu gaat om het delen van onze database van moleculen of het toegankelijk maken van 's werelds eerste vaccin tegen malaria – ons doel blijft hetzelfde: het vinden van op maat gemaakte doelgerichte oplossingen voor specifieke problemen. Hier geldt echt: “One size doesn't fit all”. Wij zijn ons aan het ontwikkelen om meer open te staan en nieuwe manieren te vinden om met anderen samen te werken. Dat is onze “open innovatie” agenda. Bedankt voor uw aandacht.”