

12 września 2008 r.

PRZEGLĄD PRASY

RZECZPOSPOLITA, *Prawo co dnia*, 12.09.2008 r., s. C1

„Szansa na tani patent dla twórców techniki” (więcej...); autor: *mgk*

Będzie można otrzymać 90-proc. dotację na pokrycie kosztów ochrony wynalazku nadającego się do komercjalizacji. Dzisiaj weszło w życie Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 12 sierpnia w sprawie programu „Patent Plus – wsparcie patentowania wynalazków (Dz.U. nr 156, poz. 971).

GAZETA PRAWNA, 12.09.2008 r., s. 9

„Nawet renomowany znak może zostać wygaszony” (więcej...); autor: *Joanna Barańska*

Renoma znaku towarowego nie ma znaczenia w postępowaniu o jego wygaszenie – sprawa wygaszenia prawa z rejestracji międzynarodowego znaku towarowego Red Bull w klasie nicejskiej 30. – dla lodów, wyrobów cukierniczych, itp. (sygn. akt. II GSK 138/07).

PRZEGLĄD PORTALI INTERNETOWYCH

PAP Nauka w Polsce

Tusk o wzroście nakładów na naukę

O niespotykanych - jak dotąd - nakładach na naukę, przewidzianych w projekcie budżetu na 2009 r., mówił podczas inauguracji XVIII Forum Ekonomicznego w Krynicy premier Donald Tusk. "Zaproponowaliśmy niespotykany - jeśli chodzi o skalę - wzrost nakładów na naukę" - powiedział premier. Podkreślił, że innowacyjność domaga się pieniędzy. Przypomniał, że projekt budżetu przewiduje wzrost nakładów na naukę o 25 proc., czyli o ponad 1 mld zł.

"To ciągle mało, ale daje to nadzieję tym, którzy będą o polskiej innowacyjności decydować w przyszłości" - powiedział Tusk. Jego zdaniem, wolna i innowacyjna gospodarka to "jeden z filarów potencjału naszego regionu".

JZI, PAP - Nauka w Polsce

Źródło: www.naukawpolsce.pap.pl

Interia.pl

READ-GENE:Renesans "biotech" w Polsce

Z profesorem Janem Lubińskim, prezesem spółki Read-Gene rozmawiamy o alternatywnym rynku NewConnect, procesie private placement, innowacyjnej działalności spółki oraz nowatorskich rozwiązaniach biznesowych.

Read-Gene jest spółką biotechnologiczną, która w oparciu o unikatową w skali kraju umowę licencyjną z Pomorską Akademią Medyczną komercjalizuje technologię wypracowaną

i opatentowaną (trzy patenty międzynarodowe i trzy polskie) przez naukowców pracujących w Międzynarodowym Centrum Nowotworów Dziedzicznych. Ostatnio było bardzo głośno o naukowcach pracujących w spółce, zwłaszcza o profesorze Lubińskim. Zespół, którego jest kierownikiem udowodnił, iż u pacjentek o określonej mutacji genetycznej, podanie mało popularnego leku powodowało z ponad 90-procentową skutecznością cofnięcie się nowotworu.

Read-Gene to przedsięwzięcie tworzone od początku z myślą o dużej skali działania na rynkach międzynarodowych. Na dalszy rozwój, ochronę patentową potrzebny jest dodatkowy kapitał, który został pozyskany w procesie private placement. W tym momencie spółka szykuje się do wejścia na rynek NewConnect. Innowacyjna firma pozwala na nowo przychylnym okiem spojrzeć na branżę biotechnologiczną w Polsce i na świecie.

Skąd pomysł utworzenia Read-Gene?

- Oczywiście tego dokładnie nie pamiętam, ale wydaje mi się, że w USA to dostrzegłem, iż badacz, który ma rzeczywiste osiągnięcia na ogół ma firmę powstałą na bazie jego dorobku. Do dziś pamiętam jak przyjechałem w 1987 roku do Wistar Institute (przypis red. The Wistar Institute, Philadelphia) i tam wszyscy się ekscytowali tym jak za sprawą odnalezienia przeciwciał przez zespół profesora Koprowskiego. Powstała nowa metoda leczenia raka jelita grubego i raka trzustki. Przeciwciała te zostały zakupione, na etapie prób klinicznych czy nawet przedklinicznych, w konsekwencji firma, której udziały otrzymał profesor Koprowski była bardzo wysoko notowana na giełdzie nowojorskiej. Taki model biznesowy był w tamtych czasach względnie nowatorski nawet jak na Amerykę, to były nowe rozwiązania systemowe. Naukowcy zadawali sobie pytanie, dlaczego mieliby być niezamożnymi ludźmi i doprowadzili do tego, że ich dokonania naukowe zaczęły być doceniane. I to była ta idea, która mnie zmotywowała do założenia tej firmy.

Czy były jakieś czynniki, które zadecydowały o założeniu spółki w 2005 roku?

- Jako naukowcy chcieliśmy zabezpieczyć odkrycia, które były efektem naszej pracy. Temu miały posłużyć patenty. W przeszłości jeden z nowych testów, odnoszących się do mutacji BRCA1 nie został opatentowany w świecie, straciliśmy miliony dolarów. Chcieliśmy tego uniknąć w przyszłości. Uczelnia nie chciała się angażować w międzynarodową komercjalizację odkryć, nie miała odpowiednich struktur ku temu. Wtedy powstała koncepcja założenia spółki uczonych, która zajmie się tą kwestią.

Na jakich produktach/usługach RG będzie opierać swoją działalność?

- Spółka uzyskuje już przychody z badań klinicznych, ma już podpisanych osiem umów na te badania. Kolejną usługą będzie możliwość przeprowadzenia testów genetycznych przy wykorzystaniu portalu internetowego, który właśnie powstaje. Zamierzamy także leczyć pacjentów prywatnych w ośrodku, który powstanie w Dobrej pod Szczecinem. W dłuższym horyzoncie czasowym przewidujemy, że kluczowe dla funkcjonowania spółki będą sprzedaż suplementów diety a także leczenie pacjentów dostosowane do profilu genetycznego. Suplementy mają za zadanie obniżyć prawdopodobieństwo zachorowania na nowotwór u pacjentów posiadających takie predyspozycje.

Czy Read-Gene współpracuje już z firmami farmaceutycznymi, szpitalami i podobnymi podmiotami?

- Spółka ma podpisanych osiem umów na badania kliniczne, dla pacjentek zdefiniowanych genetycznie i to jest nowatorskie w skali międzynarodowej. Do tej pory badania kliniczne prowadzone były bez uwzględnienia aspektu genetycznego. Druga rzecz to spółka uruchamia internetową sprzedaż testów genetycznych na cały świat. I trzeci aspekt, to może ryzykowne

stwierdzenie, ale uważamy, że dojdzie do tego, że dedykowane do zdefiniowanych genetycznie pacjentów suplementy diety spowodują obniżenie ryzyka wystąpienia raków. W tym tkwi ogromny potencjał firmy.

Read-Gene jest związane ściśle z PAM, jest to niespotykane zjawisko w Polsce, czy trudno było zorganizować taką współpracę?

- Cały proces ustalenia relacji pomiędzy Read-Gene i uczelnią trwał 2-3 lata. To był wspólny wysiłek rektora PAM, przyjaciół z kręgów biznesowych i naszego zespołu. Najpierw powstała odpowiednia umowa z Akademią Medyczną i na tej bazie powstała firma. Choć był to proces długotrwały jesteśmy zadowoleni, że udało się nam stworzyć takie przedsięwzięcie.

Spółka wchodzi na NC. Na jakim jest etapie w tym procesie?

- Zakończyła proces private placement, oczekujemy na wpłynięcie reszty środków od inwestorów. Według zapewnień Autoryzowanego Doradcy, wszystkie prace przebiegają zgodnie z harmonogramem i powinniśmy pojawić się na NewConnect w drugiej połowie września.

Czy było zainteresowanie ze strony funduszy venture capital spółką Read-Gene?

- Tak, ale warunki, które zostały zaproponowane przez te fundusze były nie takie jakich byśmy oczekiwali, w związku z tym nie doszło do wejścia żadnego funduszu do firmy.

Czy to był tylko jeden fundusz czy może więcej niż jeden podmiot?

- Było kilka funduszy. Generalnie odniosłem takie wrażenie, że one przy zaangażowaniu mniejszych pieniędzy chcą objąć większość udziałów. My jesteśmy grupą uczonych, która przez to, że pracuje w tym obszarze wiele lat, ma dobrze wyrobione poczucie realności rynku i wartości własnych odkryć naukowych. Z naszym Autoryzowanym Doradcą, doszliśmy do wniosku, że te warunki są dla nas niekorzystne i potraktowaliśmy wszystkich inwestorów tak samo, czyli obejmują oni akcje po tej samej cenie.

Na co spółka planuje wydać pozyskane pieniądze?

- Na rozbudowanie struktury zarządzania, bo do tej pory my (przyp. red. naukowcy) za dużo w tych kwestiach robimy. Środki są potrzebne na uruchomienie europejskich projektów pomocowych, m.in. na budowę pod Szczecinem ośrodka badawczo-rozwojowego. To co musimy zrobić i jest to niezwykle ważne by ten potencjał finansowy, który zostanie pozyskany od inwestorów, spożytkowany był na intensyfikację kluczowych badań naukowych, w szczególności nad chemoprewencją i suplementami.

Jak Pan ocenia NC Convention? Czy udało się nawiązać jakieś biznesowe kontakty?

- Bardzo dobrze, że istnieje taka impreza. W tej chwili jak patrzę na listę akcjonariuszy to widzę dużo osób z którymi rozmawialiśmy na tej imprezie. Należy też zwrócić uwagę, że po licznych publikacjach i relacjach z NC Convention zgłosili się do nas nowi inwestorzy a także podmioty, które chcą nawiązać z nami współpracę.

Podczas NC CONVENTION odbyła się debata o innowacyjności. Czy nie uważa Pan, że słowo innowacyjność jest zbyt często wykorzystywane i przypisywane przedsięwzięciom, które rzeczywiście takie nie są?

- Tak zgadzam się, jest tak w rzeczywistości. W naszym społeczeństwie, póki co, występuje elementarny brak wiedzy w tym wymiarze. Definicje innowacyjności mogą być różne ale to co jest ważne aby innowacyjne firmy, produkty oparte były o komercjalizację wartości

intelektualnej, która w najbardziej klasycznej postaci powinna być zabezpieczona patentami najlepiej globalnymi. A tego nie ma. Read-Gene dysponuje teraz kilkoma patentami międzynarodowymi i w moim odczuciu czyni to z nas firmę niewątpliwie innowacyjną.

Rynek NC miał być skupiskiem spółek innowacyjnych. Pojawiają się opinie, że tak nie jest, jednak R-G idealnie wpisuje się w koncepcję NC, czy giełda w specjalny sposób zabiegała o spółkę?

- Nasza spółka została odkryta przez giełdę. Wystarczyło wspomnieć w tym środowisku, że jest taka firma jak Read-Gene, a prezes Sobolewski ze swoimi ekspertami się tu zjawiał i ocenił całą sytuację. Jest to zjawisko imponująco pozytywne. Prezes giełdy przyjechał osobiście, spotkał się z nami, a potem zorganizował kilka spotkań w siedzibie giełdy, z różnymi podmiotami. Kilkakrotnie spotykaliśmy się z przedstawicielami Giełdy i mogliśmy liczyć na ich wsparcie.

Tomasz Swaczyna

Źródło: <http://biznes.interia.pl>