

Si vous plaît

S'il vous plaît

S'il te plaît

if it pleases you

nobo

Pierre Fabre laddar för en förstklassig lansering

Hos Pierre Fabre står en introduktion av den första "off the shelf"-cellterapi för dörren. Behandlingen skapar möjligheter för patienter som tidigare inte haft några alternativ efter första linjen mot en sällsynt form av lymfom.



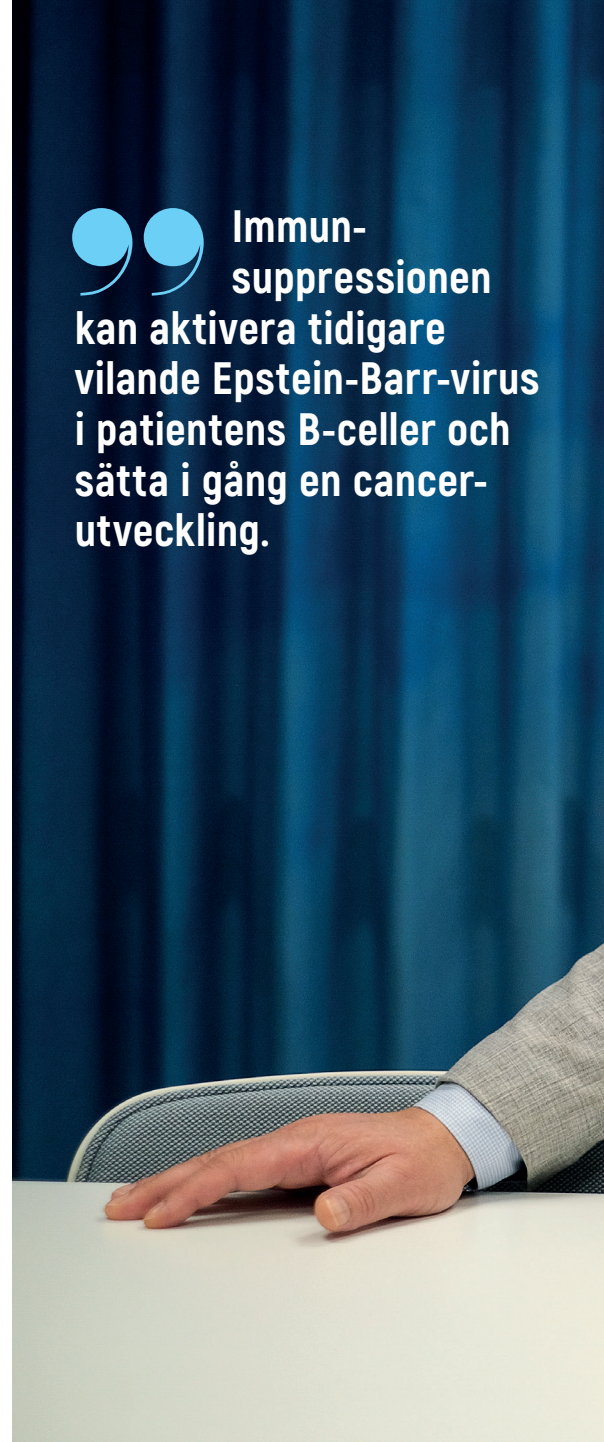
Pierre Fabre har goda utsikter för en spännande lansering; från vänster till höger: Patrik Friberg, Agnes Bachir, Erik Arver, Aki Liikola, Michel Verdeguer, Ida Taisbak, Annamaria Gianfranchi Bruschi och Anders Ternander.



Nordic General Manager Aki Liikola menar att samarbete är vägen framåt.



Immun-suppressionen kan aktivera tidigare vilande Epstein-Barr-virus i patientens B-celler och sätta i gång en cancer-utveckling.



Pierre Fabre Norden har en spännande tid framför sig. Lanseringen av en first-in-class-behandling där patienterna har stora medicinska behov, ska ta fart. I december 2022 godkändes Ebvallo (tabelekleucel) som monoterapi för vuxna och barn över 2 år, med återfall eller refraktär Epstein-Barr-virus-positiv post-transplantation lymfoproliferativ sjukdom (EBV+ PTLD).

Sjukdomstillståndet kan uppstå hos patienter som genomgått organtransplantation eller allogen stamcellstransplantation och beror på de immunsupprimerande läkemedel patienten måste ta för att förhindra avstötning. Im-

munsuppressionen kan aktivera tidigare vilande Epstein-Barr-virus i patientens B-celler och sätta i gång en cancerutveckling. Atara Biotherapeutics heter bolaget som utvecklat terapin och som Pierre Fabre, med moderbolag i Frankrike, har ett licensavtal med.

Erik Bissessar, Medical Cluster Lead Nordics, Cell Therapies, har tidigare erfarenheter av att lansera många first-in-class-produkter i synnerhet inom hematologi, lymfom samt cellterapi. Han rekryterades till Pierre Fabre som den medicinskt ansvarige för lanseringen:

– Det här är den första cellterapi som finns tillgänglig "off the shelf", som klassas som Advanced Therapy Medi-

cinal Product (ATMP) och för en patientgrupp som visserligen är få till antalet men har behov av nya medicinska behandlingsalternativ. För första gången kommer patienter kunna erbjudas effektiv behandling snabbt efter återfall av detta maligna lymfom. Det är för att det finns ett färdigt bibliotek av T-celler från friska donatorer med olika HLA-typer. Dessa är framtagna och designade för att målsöka maligna B-celler infekterade med Epstein-Barr-virus.

Samarbeten vägen framåt

Snabb behandling är avgörande vid EVB+ PTLD. Sjukdomen progredierar raskt om standardbehandlingen rituximab inte fungerar.



Erik Bissessar ansvarar för lanseringen av första cellterapi som finns tillgänglig "off the shelf".

– Denna behandling öppnar dörren för nya möjligheter. Det finns ett stort intresse och behov hos vården. I ett första steg kommer den nya immunterapi att erbjudas patienter med återfall av EBV+ PTLD, men på sikt kan eventuellt andra EBV+ sjukdomar komma att inkluderas och nya indikationer är att vänta, konstaterar Erik Bissessar.

Aki Liikola är vd och Nordic General Manager för Pierre Fabre. Han understryker hur samarbeten med vården kommer att vara en förutsättning för framgång.

– Utmaningarna för att få effektiv tillgång till marknaden är komplexa – vi tror att breda samarbeten dessutom är en nyckel till jämlik vård. Det måste

finnas värde i vad vi säger eller kommer med till vårdgivarna, berättar han.

– Att samarbeta med vården, snarare än att pusha för produkter är viktigt. Värdet av produkter kan visas med real world evidence-projekt där vi delar information till de som är involverade med behandlingar är exempel på hur Pierre Fabre stöttar vården. Att förstår hur patienter behandlas i dag kan hjälpa att förbättra behandling eller att hjälpa vården att hitta alla patienter eller de som behöver mer stöd, fortsätter Aki Liikola.

Onkologi är ett av två ben

Nu är Pierre Fabre knappast nya inom terapiområdet onkologi. Företaget star-

tades 1962 i Castres, Frankrike, av apotekaren Pierre Fabre. Något som gör företaget unikt är att det ägs av en stiftelse, Pierre Fabre Foundation. Stiftelsen har 30 program i 17 länder som ger stöd till utbildning och tillgång till vård och mediciner, särskilt i Afrika och Asien. Första produkten var Cyclo 3, ett läkemedel mot venös insufficiens, men sedan över 40 år är man framför allt aktiv inom onkologi. De senaste tre åren har tre nya produkter lanserats inom solida tumörer såsom bröstcancer, kolorektalcancer samt malignt melanom. Produkterna är ett resultat av såväl egen forskning som partnerskap med företag som Pfizer och Puma Biotechnology.

Att hjälpas åt är vardag på Pierre Fabre förklarar Agnes Bachir och Ida Taisbak.



– Den första lanseringen gjordes 2019, strax innan covid-19 bröt ut. Sedan introducerades de andra två under pandemin, berättar Patrik Friberg, Nordic Marketing Director.

En utmaning man knappast räknade med, men som man snabbt fick anpassa sig till.

– Vi såg under pandemin att det fanns möjligheter för kommunikation med vården om vi bara gick utanför det som tidigare gjorts. Vi pushade varandra att våga prova nytt även om vi inte hade en helt perfekt plan för allt, berättar Erik Arver, Commercial & Market Access Director Nordics.

Lanseringarna sätter avtryck på bolagets vinst.

– Vi har vuxit kraftigt sedan 2018 och återigen växer vi tvåsiffrigt, avslöjar Aki Liikola.

Andra benet är dermatologi

Dermatologi är det andra strategiska fokusområdet för Pierre Fabre. Ida Taisbak är Nordic Dermatology Director och

därmed nordiskt ansvarig för de receptbelagda dermatologiska produkterna.

Infantila hemangiom (smultronbett) och aktinisk keratos (solskador) är två indikationer där företaget har produkter. Produkten för behandling av infantilt hemangiom, Hemangiol, utvecklades som ett privat offentligt samarbete, eftersom det var en fransk hudläkare, eftersom det var en fransk hudläkare med anknytning till universitetet i Bordeaux som upptäckte effekten av den aktiva ingrediensen. Han kontaktade Pierre Fabre för att i samarbete utveckla en kommersiell produkt.

Tolak, som används för behandling av aktinisk keratos fyller ett medicinskt behov och har tagits emot mycket väl på klinikerna.

– Produkten är enkel att använda och effektiv. Huden kan dock under behandlingen bli inflammerad och sårig. Det är inte en biverkning utan ett tecken på att behandlingen är verksam. För att säkerställa att patienter och läkare har rätt förväntningar har vi i samarbete med hudläkare utvecklat patient-

information som illustrerar hur det kan bli under behandlingen, förklarar Ida Taisbak.

Världens näst största företag inom dermakosmetik

Det nordiska kontoret med fokus på hud är lokaliserat i Köpenhamn. Där finns Ida Taisbak och hennes team, men även kollegor inom dermakosmetik. Pierre Fabre är globalt sett den näst största producenten av dermakosmetiska produkter. Det innebär hudvård med avancerade, ofta naturliga, ingredienser.

– I Frankrike har företaget stora arealer med ekologisk odling för att få råvaror till våra hudprodukter, berättar Patrik Friberg.

I dagsläget säljs två av varumärkena inom dermatologi i Sverige. Många företags löften om miljöengagemang kan kännas tomma, men på Pierre Fabre sitter det i väggarna.

– Pierre Fabres personliga naturintresse var stort och det lever vidare i



Kompetens – och en vilja att dela med sig av den – präglar kontoret menar Annamaria Gianfranchi Bruschi.



Erik Arver och Patrik Friberg har bidragit till att hålla tillväxten tvåsiffrig de senaste åren.

“ Det finns också en trygghet i att var och en äger sina uppgifter men med aktiv support från alla funktioner.



företaget i dag. Internationellt finns ett Green Mission om att minska koldioxidutsläpp med 30 procent till 2025. Det betyder mycket fokus på produktion och logistik, men också vad vi kan göra här lokalt, konstaterar Patrik Friberg.

Samarbeten vägen framåt även på kontoret

Precis som samarbete och stöttning är sättet Pierre Fabre väljer att jobba med vården, har de samma syn på hur deras interna arbete ska fungera.

Aki Liikola förklarar:

– Vi utnyttjar flexibiliteten i att vara mindre och alla blir viktiga för att driva verksamheten framåt. I stället för att bara hålla på våra arbetsbeskrivningar frågar vi oss: "Vad är målet? Vad vill vi åstadkomma?". Därefter delar vi uppgifterna. Vi har ett nära samarbete mellan funktionerna och arbetar tvärfunktionellt på riktigt. Och det finns också synergi mellan onkologi och dermakosmetik – patienter får nytta av våra dermaprodukter om de har hudproblem efter

behandlingar. Och det är naturligtvis viktigt att skydda mot solen och där har vi mycket att erbjuda.

På företaget ser Annamaria Gianfranchi Bruschi, Nordic Pharma Coordinator, många möjligheter till utveckling och inriktningar att ta.

– Alla är väldigt kompetenta och duktiga på att lära ut vad de kan till andra, berättar hon.

Det finns också en trygghet i att var och en äger sina uppgifter men med aktiv support från alla funktioner.

– Jag har ansvar för det jag ska göra. Det finns ingen som klockar mig och mäter min tid. Det är upp till mig att möta deadlines och lösa mina uppgifter, avslutar hon.

I Pierre Fabre Nordens kikare

Den närmaste framtiden på Pierre Fabre präglas av lanseringen av Ebvallo, plus fortsatt fokus på de onkologi- och dermatologiläkemedel som säkrat en god tillväxt. I och med detta ser man också fram emot att välkomna nya kollegor.

– Vi har förstås en arbetsbeskrivning, men man uppmuntras att gå utanför sin komfortzon. Alla som är här är kapabla att jobba "outside of the box" och bidra på olika nivåer. Vi jobbar nordiskt, vilket gör att det händer mer och man måste vara beredd att tänka ett varv extra, berättar Aki Liikola.

Norden-vid:n fortsätter:

– Ebvallo-introduktionen under 2023 förstärker ytterligare vår lanseringskompetens men i grunden gör vi som alltid har gjort, satsar på samarbetsprojekt och utbildningar för att nå ut med vårt budskap om våra produkter.

Foto: **SÖREN ANDERSSON**

KATARINA FORNANDER
Frlansjournalist

