

## På spaning efter önskeprojekten

Medan sommaren står i full blom utanför fönstret studerar jag två spännande idéer som eventuellt kan bli nya Aqilion-projekt. Det är lika roligt och lika svårt varje gång. Lika lärorikt som utmanande. Hur hittar man de bästa projekten för Aqilion?

Vi har under de sista månaderna arbetat med att definiera vilka projekt som vi ska fokusera på. Och, hur ska vi hitta dem på en global marknad full av nyheter, konkurrens och en stor tillgänglig datamängd? Man kan börja i framtiden och spåna om patientbehoven och den framtida vården för att förstå marknaden och vilken konkurrens vi står inför. Var finns luckorna, var kan vi göra skillnad? Ett annat sätt är att lyssna på forskningsfronten inom ett par intressanta områden som till exempel inflammation och immunologi för att ringa in nästa möjlighet. Det är också passande med lite ödmjukhet. Det är ju självklart att vår egen samlade kompetens inom vårt nätverk inte är oändlig och att vi måste använda den så att vi får den bästa utdelningen.

Det är lätt att kravprofilen på ett önskeprojekt blir lång. Men det finns några viktiga hörnstenar:

- Den första är att det finns en tydlig rational bakom projektet. Vi ska förstå biologin, vilket behov som adresseras och givetvis tro på att läkemedelskandidaten kan lösa uppgiften. Vi ska tydligt förstå hur vi ska utveckla projektet till ett kliniskt proof-of-concept och hur vi kan minimera riskerna på vägen.
- Det andra är att projektet är objektivt datadrivet och att det redovisas med transparenta metoder och analyser. I en tid då snedvridna tolkningar, falska nyheter och manipulerade dokument kombineras med möjligheten att publicera data direkt på nätet måste vi helt enkelt vara noga med att analysera och verifiera data i egen regi.
- Ett avgörande kriterium är vår bedömning att vi kan sälja projektet relativt tidigt i den kliniska utvecklingen då Aqilion ska köpa, utveckla och sälja läkemedelsprojekt. Vem eller vilka kan vi samarbeta med eller göra affär med och vad kommer de att vilja se i våra projekt för att bli övertygade?

Det finns ytterligare ett flertal detaljer i vår önskelista men jag är övertygad om att vi kan hitta projekt som möter flertalet av våra krav. Önskeprojekten finns inom akademien, eller bland parkerade projekt i industrin eller så uppstår de ur samarbetsprojekt med mindre bioteknikbolag som har flera spår på gång, men kanske inte kan utveckla alla själv.

Opportunism ska alltid vara möjligt för att möta det oväntade, men vi ska ha modet och passionen att vilja bli bäst inom ett väldefinierat område. Då blir verktyglådan för sökandet mer komplett och det blir sommarens uppgift att definiera den sista pusselbiten, vår egen kompass. Med kompassen som stöd kommer det att bli ännu tydligare var vi ska leta. Detta frigör energi och kreativitet, precis som de långa sommardagarna, och skapar förutsättningar för en effektiv och spännande höst.

Vår verktyglåda är nu nästan på plats, men innan vi börjar använda den fullt ut låter vi långa dagar, jordgubbar och salta bad inspirera. Jag önskar dig en fortsatt fin sommar!

Sarah Fredriksson  
VD, AQILION AB