

Möt Raheleh Nassaji, SVP Business Development: Forskning, strategi och framtiden för AmorphOX®

Med en internationell karriär som spänner över vetenskap, strategi och kommersialisering ansluter sig Raheleh till Orexo för att leda affärsutvecklingen. I denna intervju delar hon med sig av sina perspektiv på partnerskap, innovation och potentialen hos AmorphOX.



Raheleh Nassaji, Senior Vice President Business Development

Du har haft en imponerande internationell karriär. Kan du berätta om din resa innan du började på företaget?

Jag har alltid fascinerats av samspelet mellan vetenskap och affärer. I stället för att välja den ena vägen framför den andra valde jag att studera båda parallellt vid Karolinska Institutet och Handelshögskolan i Stockholm. Den kombinationen har präglat hela min karriär. Banbrytande forskning är avgörande, men det verkliga värdet uppstår först när innovationer blir produkter som gör skillnad för patienter.

Jag har också ett stort intresse för språk, kulturer och hur olika perspektiv påverkar människors sätt att tänka och fatta beslut. När jag började min karriär på Pfizer fick jag

möjlighet att kombinera dessa intressen och arbeta i många olika delar av världen, bland annat Europa, Mellanöstern, Afrika, Asien och Latinamerika.

Sedan dess har jag haft roller längs hela läkemedelskedjan, från strategi och klinisk utveckling till produktlanseringar och kommersiell verksamhet. Under de senaste fem åren har mitt fokus alltmer legat på bioteknik, affärsutveckling, licensaffärer, finansiering och företagsstrategi, senast som vd för ett vaccin biotek bolag.

Banbrytande forskning är avgörande, men det verkliga värdet uppstår först när innovationer blir produkter som gör skillnad för patienter.

Du har tränat karate i många år och har svart bälte. Har sportens tävlingsanda påverkat dig i yrkeslivet?

Absolut. Karate lär dig vikten av noggranna förberedelser, att behålla lugnet under press och att agera beslutsamt när det verkligen gäller. Det lär dig också att framgång sällan kommer över en natt. Resultat är oftast följden av långsiktigt och målmedvetet arbete.

Det är en inställning som passar väl inom både läkemedelsutveckling och affärsutveckling. Partnerskap tar tid att bygga, förutsättningarna förändras och motgångar är en naturlig del av processen. Uthållighet är viktigt, men lika viktigt är omdömet att veta när man ska hålla fast vid en strategi, när man bör anpassa sig och när det är dags att gå vidare.

Karate lär dig vikten av noggranna förberedelser, att behålla lugnet under press och att agera beslutsamt när det verkligen gäller.

Vad var det som lockade dig till Orexo och rollen som ansvarig för affärsutveckling?

Det som utmärker Orexo är kombinationen av djup vetenskaplig kompetens och erfarenheten av att framgångsrikt ha tagit flera läkemedel hela vägen till marknaden, både i egen regi och tillsammans med partners. Det innebär att företaget inte bara vet hur man utvecklar lovande formuleringar, utan även vad som krävs för att göra dem till robusta, skalbara och kommersiellt framgångsrika produkter.

En viktig anledning till att jag lockades av Orexo var AmorphOX. Det är en innovativ formuleringsteknologi med potential inom många olika molekyltyper och terapiområden. Möjligheten handlar inte bara om att erbjuda en teknologiplattform, utan om att lösa konkreta problem som annars kan begränsa potentialen hos lovande läkemedel.

Du nämner AmorphOX. För läsare som inte känner till teknologin, vad är det som gör den unik?

AmorphOX är en formuleringsteknologi som utvecklats för att hantera utmaningar kopplade till stabilitet, upptag och administrering av läkemedel.

Det som imponerar på mig är hur våra forskare, med hjälp av avancerad formuleringsexpertis, kan kombinera en aktiv läkemedelssubstans med noggrant utvalda hjälpämnen och därefter spraytorka materialet till ett stabilt pulver som bevarar läkemedlets effekt. Beroende på produkt kan detta bidra till längre hållbarhet och minska eller till och med eliminera behovet av kylförvaring och kyltransporter. För läkemedel som används inom akutsjukvård och intensivvård kan tillförlitlighet och tillgänglighet vara helt avgörande.

Pulvret är dessutom utvecklat för att snabbt lösas upp, vilket kan möjliggöra ett snabbt upptag och en snabb behandlingseffekt. AmorphOX kan också skapa nya möjligheter när det gäller administreringssätt. Intranasal administrering kan exempelvis erbjuda ett nålfritt alternativ till injektioner och för vissa läkemedel minska de begränsningar som uppstår när läkemedlet tas via mag-tarmkanalen.

Det som fascinerar mig mest är inte någon enskild egenskap, utan hur flera fördelar samverkar och öppnar dörren för nya möjligheter som vi ännu bara har börjat utforska.

Det som fascinerar mig mest är inte någon enskild egenskap, utan hur flera fördelar samverkar och öppnar dörren för nya möjligheter som vi ännu bara har börjat utforska.

Inom vilka typer av läkemedel ser du störst potential för AmorphOX?

Vi ser särskilt stor potential där själva läkemedlet är lovande, men där formuleringen, stabiliteten, biotillgängligheten, upptagshastigheten eller administreringsformen utgör ett hinder. Sådana hinder kan vara vetenskapliga, praktiska eller kommersiella, och ibland en kombination av alla tre.

På kort sikt ser vi intressanta möjligheter inom akutläkemedel och behandlingar där snabb effekt och enkel användning är avgörande. Vi ser även potential för känsliga molekyler, såsom vissa peptider, proteiner, biologiska läkemedel och vacciner, där stabilitet under lagring och distribution ofta är en utmaning.

Nasala vacciner är ett särskilt spännande område. Förutom att erbjuda nålfri administrering finns möjligheten att stimulera ett lokalt immunsvar i nässlemhinnan, där många luftburna smittämnen först kommer i kontakt med kroppen. I kombination med de potentiella stabilitetsfördelarna hos en torrpulverformulering kan detta skapa nya möjligheter för

framtidens vacciner vad gäller utveckling, distribution och användning. Naturligtvis måste dessa fördelar utvärderas och bekräftas för varje enskild vaccinkandidat.

Möjligheterna är många, men vi arbetar fokuserat och metodiskt. Vi utgår alltid från partnerns molekyl, den önskade produktprofilen och det medicinska behov som ska adresseras. Därefter ställer vi en enkel fråga: kan AmorphOX tillföra en tydlig fördel? Om svaret är ja finns ofta goda förutsättningar för ett framgångsrikt samarbete.

Vilka är dina viktigaste prioriteringar inom affärsutveckling under de kommande 6-12 månaderna?

Min främsta prioritet är att bygga en stark portfölj av möjligheter där AmorphOX kan skapa tydligt värde ur ett vetenskapligt, medicinskt och kommersiellt perspektiv. Vi utvärderar kontinuerligt olika molekyler, terapiområden och potentiella samarbetspartners för att identifiera var teknologin kan göra störst skillnad.

Jag ser fram emot att omvandla det intresse som finns för AmorphOX till konkreta utvärderingsprojekt och, i nästa steg, till strategiska partnerskap som skapar värde för alla parter. Rätt samarbete kan lyfta fram Orexos kompetens inom formulering, utveckling och skalbar tillverkning inom attraktiva terapiområden, samtidigt som det visar teknologins potential för ett bredare spektrum av läkemedel.

Affärsutveckling innebär alltid ett visst mått av osäkerhet och det är omöjligt att förutsäga utfallet eller tidplanen för enskilda dialoger. Det vi kan göra är att bygga en stark och väl genomarbetad pipeline av möjligheter och arbeta systematiskt för att omvandla de mest lovande initiativen till långsiktigt värdeskapande samarbeten.

Vår ambition är tydlig: att Orexo ska vara en vetenskapligt stark, affärsdriven och lyhörd partner som hjälper till att förvandla lovande molekyler till differentierade läkemedel som gör verklig nytta för patienter.

Jag ser fram emot att omvandla det intresse som finns för AmorphOX till konkreta utvärderingsprojekt och, i nästa steg, till strategiska partnerskap som skapar värde för alla parter.