

정밀화학, “틈새시장을 노려라”

영세한 정밀화학기업들은 틈새 입지를 확대하고 있다.

매출이 1억8500만달러인 정밀화학기업 Siegfried는 서비스 제공을 늘릴 계획 아래 스위스의 Zofingen 소재 4000만SF의 파일럿 플랜트를 2002년 5월 가동했다.

계약생산을 통한 프로세스 개발에서 포장을 포함한 최종 복용 형태 등 모든 서비스를 제공하지만, Siegfried는 인수나 제휴를 통해 약품 개발서비스에 진출할 계획은 없는 것으로 알려졌다.

대형 제약기업을 주 수요처로 삼았으나, 중소기업과 성장 잠재력이 큰 신생 제약기업에 대한 관심도 커지고 있다.

주문생산기업인 Synthon Chiragenics는 2001년 항생제에 초점을 두는 의약품 발견 사업을 시작했다. 신기술을 통해 키랄분자를 만들어내는데 탄수화물을 사용하는 틈새를 구축했다.

잠재적인 의약품 분자를 개발해 성공적인 상업화에 필요한 다양한 능력으로 전략의 다양성이 자연스럽게 확보된다.

여기에는 화학, 바이오기술, 규제당국의 엄격한 승인 절차를 다루는 기술, 국가별로 다양한 의료정책, 현대적인 마케팅이 포함된다.

< Chemical Daily News 2002/ 06/ 05 >