



Vladimír Velebný, Contipro Group

Kyselina umí zázraky a my je objevujeme

Možná už jste o ní někdy slyšeli v reklamě na kosmetiku: kyselina hyaluronová. Podstatnou část světové produkce této kyseliny vyrábí pod Orlickými horami firma biochemika Vladimíra Velebného (65). Když o svém podnikání mluví, zní to místy jako ze sci-fi filmu. Že je firma založená na vědě, ukazuje i malý detail – hned vedle kanceláře ředitele je oddělení Knihovna.

text Robert Čásenský / foto Michaela Danelová

Používáte nějaký kosmetický přípravek, který obsahuje kyselinu hyaluronovou?

Kosmetický ne. Zdravotní ano, výživový doplněk.

Kolik té kyseliny vlastně je v takovém běžném

padesátimililitrovém balení krému? Nejvyšší koncentrace, která se používá, je desetina procenta. Ale někdy je to třeba jen setina a i méně. Takže v padesátigramovém kelímku, což je nejběžnější balení, je to maximálně 0,05 gramu kyseliny a pak případně řádově dolů.

Dovedl byste mi jako laikovi v několika větách vysvětlit, co vlastně ta kyselina hyaluronová je?

Je to látka, která je velmi jednoduchá svou strukturou. Můžete si ji představit jako dlouhou řádku korálů, kde se střídají jen dvě barvy. A tato kyselina má jedinečné vlastnosti. Když je molekula dlouhá, tak se podílí na tvorbě veškerých mezibuněčných struktur v organismu: svalu, kůže atd. Váže na sebe takové jakoby štětiny, takže si ji můžete představit jako kartáč na vymývání lahví. A ten drátek uprostřed je molekula kyseliny hyaluronové.

A proč je tak důležitá?

Představte si, že ten kartáč ponoříte do nudlové polévky. Když ho vytáhnete, jsou v něm zapletené nudle. A takhle přesně to funguje v lidské tkáni. Ona tvoří základní strukturu, do které se vplétají řetězce kolagenu – to jsou ty nudle – a ještě další a další bílkoviny. Takže kyselina je v zásadě takovým organizátorem tkáně. Ale musí být velká, mít velkou molekulovou váhu. Když se rozdrobí, tak nastupuje její další úloha, informační.

Ta spočívá v čem?

Když se poraníte, tak se molekula přerušší. A její kousky začnou putovat, a tím se aktivují imunitní buňky. Ty tak vlastně dostanou informaci, že je někde problém a že musí reagovat. Takže se dá říci, že je to strašně jednoduchá molekula, ale má spoustu funkcí. Je to výborné mazadlo kloubů, kolen, ramen, loktů. Je to látka, která drží vodu v tkáni. Má například také velmi důležitou úlohu při obnovování kůže. A ještě spoustu dalších.

PRÁŠEK, KTERÝ UMÍ VYDĚLAT

Jak se vlastně taková kyselina prodává? Na jaké objemové jednotky se měří?

Měří se na kila. Je to suchý prášek. S výjimkou Koreje to všude dodáváme ve

formě prášku. Korejci to chtějí odebrat jako roztok. Ta kyselina se obtížně rozpouští a je velice viskózní, takže už jednocentní roztok je vlastně takový tekutější med. Když si uvědomíte, že je v tom roztoku 99 procent vody a jedno procento prášku, tak my říkáme, že do Koreje dodáváme nejdražší vodu na světě, protože to tam dopravujeme letecky.

Kolik řádově stojí kilo takové kyseliny?

Přesně to říkat nechci, ale je to ve stovkách eur v kosmetické kvalitě, ve farmaceutické kvalitě je to o řád víc.

Máte zhruba šedesátiprocentní podíl na evropském trhu a třicetiprocentní na světovém.

Ta čísla jsou starší, ale plus minus to sedí i dnes.

Z účetní uzávěrky 2013 lze vyčíst, že Contipro Pharma měla tržby za 2013 zhruba 200 milionů korun a Contipro Biotech zhruba 230 milionů. Dá se z toho tedy odvodit, že celosvětový trh s kyselinou hyaluronovou je kolem jedné a půl miliardy korun?

Pokud berete naše tržby, jsou to tržby převážně za kyselinu hyaluronovou jako surovinu. Potom tu však máme ještě trh

s deriváty kyseliny hyaluronové a celý další obrovský trh s hotovými výrobky. Jejich objem je u nás zatím malý.

A to bude, předpokládám, směr dalšího rozvoje.
Přesně tak.

Pokud jsem to pochopil, tak vy, obrazně řečeno, dodáváte pro farmaceutické firmy takovou ropu a ony z toho pak dělají ten benzin, hnojiva a tak dále.

Ano, to je docela dobré přirovnání.

Mluvili jsme o objemu trhu. Z uzávěrek plyne, že vaše dvě firmy vykázaly velmi slušných sto milionů čistého zisku při necelé půlmiliardě tržeb. Dá se tedy říci, že ten trh není velký, ale s vysokou mírou přidané hodnoty.

Je to tak. Navíc je potřeba připočítat, že my investujeme ročně osmdesát až sto milionů do výzkumu. To ukazuje, že máme velice slušnou přidanou hodnotu. Pokud sečteme zisk a investice do výzkumu, tak to je de facto to, co nám z té výroby zůstává.

CO NEMÁ PROKÁZANÉ VÝSLEDKY, NEPRODÁTE

V čem je vaše konkurenční výhoda? Proč se právě

Contipro na trhu prosadilo?

My jsme si někdy v roce 2000 definovali strategii tří pilířů. Prvním je maximální možná kvalita výrobků, druhým je přebírání části nákladů zákazníka na sebe a tím třetím je předvídaní budoucí potřeby zákazníka.

Můžete to trochu vysvětlit?

Kvalita je asi jasná. Přebírání nákladů znamená, že my zákazníkům nabídneme, že vedle samotné suroviny jim dodáme naše rozborry, otestujeme jim výrobky, které z toho namíchají. Nabídneme jim v ceně suroviny i servis, který by si museli udělat sami nebo někde zaplatit. Zákazníci nás začali vnímat jako firmu, která je postavená na vědě, to znamená, že když něco říkáme, tak to máme potvrzené. A dnes už se v kosmetice nedá prodat surovina, za kterou nestojí vědecké výsledky, potvrzení, že to dělá, co má.

Měl jsem možnost pracovat půl roku na univerzitě ve Francii a tam jsem objevil to, o čem se u nás tehdy jen mluvilo – spojení vědy s praxí.

A to předvídaní?

Neustále u nás v laboratořích zkoumáme, jaké další využití může kyselina hyaluronová mít. Takže zákazníkům říkáme, ještě byste mohli dělat tohle a tamto. A oni si u některých návrhů řeknou: Jasně, to je ono, to se nám hodí, to budeme vyrábět a prodávat, to jsme potřebovali. My něco vyzkoumáme, patentujeme si to, ale zákazníkům rovnou nabídneme licenci, že to mohou používat a mají to v ceně suroviny. A to funguje. Máme více než sto lidí ve vědeckém týmu a ti se neustále zabývají zkoumáním dalších vlastností a možností využití kyseliny hyaluronové.

To se jistě netýká jen kosmetiky, ale i využití v medicíně. Jak funguje výzkum tam?

Náš výzkum postupoval po třech úrovních. První byla materiálová, s tím jsme začali, uměli jsme dělat materiál,

začali jsme ho prodávat. To je třeba bílý prášek. Pak jsme začali vyvíjet formy, z kyseliny děláme nanovlákná, mikrovlákná, hydrogely a podobně. A to už zákazníkovi nabízím o stupeň více a mám na tom vyšší marži. A ten třetí stupeň, to jsou aplikace. Tkáňové inženýrství a regenerativní medicína, to je jedna velká aplikace. Druhou jsou nosiče, které dovedou nějakou aktivní léčivou látku donést k určitým buňkám a tam ji postupně uvolňovat. A pak jsou to chirurgické materiály: hojení ran, materiály pro využití při transplantacích, materiály zabraňujícím srůstání a podobně. Není to jen ta klasická chirurgie, ale je to třeba oftalmologie.

Takže v ideálním případě se dopravujete k tomu, že budete dodávat na trh i finální produkty.

My už některé dodáváme. Přípravek na hojení ran je možné koupit v lékárně. Přípravek na údržbu kloubů, který dnes dodáváme do veterinární medicíny, a lidská varianta se připravuje. Takže chceme dodávat materiál, jeho formy, ale i finální výrobky. Tam samozřejmě zatím nejsme tak úspěšní jako ti velcí hráči. Ale pracujeme na tom.

OD JZD KE KOLENNÍ CHRUPAVCE

Jak jste vy osobně přišel na to, že se chcete zrovna téhle kyselině věnovat?

Po škole jsem nastoupil na Lékařskou fakultu v Hradci Králové a ve výzkumu jsem se tam věnoval právě pojivové tkáni. Pak jsem měl v polovině osmdesátých let možnost pracovat půl roku na univerzitě ve Francii a tam jsem objevil to, o čem se u nás tehdy jen mluvilo – „spojení vědy s praxí“. Viděl jsem, že to funguje. Mě vždycky iritovalo, že jsem napsal publikaci, maximálně mě někdo poplácal po rameni nebo dal odměnu – a studie se založila do archivu. Já chtěl vědět, že za mnou něco je, že to slouží lidem.

To vás pak přivedlo k pokusu o spojení vědy s praxí ve dvou jednotlivých zemědělských družstvech, Slušovicích a Letohradě?

Byl to pokus, ale nevyšel. V JZD Letohrad, které bylo tehdy skoro tak velké

Contipro z Dobrouče

Mateřská firma Contipro Group zastřešuje dvě další, Contipro Pharma a Contipro Biotech. Dohromady v areálu v Dolní Dobrouči zaměstnávají kolem 250 lidí, více než sto jsou lidé ve vědeckém výzkumu. Konsolidované tržby za rok 2014 činí 470 milionů korun. Majitel Vladimír Velebný byl začátkem března vyhlášen Technologickým podnikatelem roku v České republice.

jako Slušovice, jen ne tak dobré, jsme zahájili výrobu elastinu. To byla tehdy žádaná bílkovina v kosmetickém průmyslu. Jenže tak, jak to bylo v tomhle JZD organizováno, to nemělo šanci na přežití. To JZD vedli opravdu traktoristi, dojičky a těm vysvětlovat podnikání s elastinem vážně nešlo.

Dnes už vám v rozletu žádné JZD nebrání. Mimochodem, čím to, že jste nakonec firmu vybudovali zrovna pár kilometrů od Letohradu v malé obci Dolní Dobrouč?

Byla v tom především cena. Hledali jsme místo pro vybudování firmy. Například v Hradci nám nabízeli areál podobný tomu našemu za třiatřicet milionů, pak jsme našli areál bývalé mlékárny zde za dvanáct milionů. A bylo jasno. Já jsem z Litomyšle, pod Orlickými horami jsem měl spoustu příbuzných, takže je to pro mne osobně i blízké prostředí.

Nemáte problém přesvědčit lidi, aby šli pracovat do malé obce v podhůří Orlických hor?

Ze začátku to problém byl, lidem se sem moc nechtělo, navíc to tu samozřejmě nebylo tak moderní. Dnes už máme takové vybavení a takové jméno, že to po-
tíž není. Dobrá věda a dobrá výroba se dají dělat prakticky všude, pokud vytvoříte dobré podmínky. Další, co s námi hodně pohnulo, bylo to, že sem přišli lidi, kteří se do Česka vrátili ze zahraničního působení. A dnes jsou to často ti tahouni, kteří nabalují další lidi.

V uplynulém roce a půl prošla vaše firma výraznou změnou, kdy jste se stal jediným majitelem. Obvykle to bývá opačně, firma začíná jako rodinný podnik a postupně přibírá společníky/investory. Vy jste začínal se šesti dalšími společníky a dnes vlastníte firmu sám a řídíte ji spolu s manželkou. Změnil jste se v sólistu?

V sólistu určitě ne, jsme v tom minimálně dva. Nám se ukazuje, že my investora nepotřebujeme. Děláme to tak, že se pro jeden projekt spojíme s nějakým partnerem, a když se projekt podaří dotáhnout, pak se podělíme i o výnosy. A můžeme se buď rozejít, nebo pokračovat dál. A pro jiný projekt zase



navážeme jinou spolupráci. Tenhle způsob je funkční. A co se počtu společníků týče, byla to záležitost přirozeného vývoje v celých posledních pětadvaceti letech. Takhle se to postupně vyvinulo.

Loni jste oslavil pětadesátiny. Kde by podle vás mělo Contipro být, až budete slavit sedmdesátku?

Měli bychom si udržet podíl na trhu, nebo ho eventuálně ještě posílit, hlavně v oblasti farmacie. Měli bychom dotáhnout naše vývojové plány v různých formách kyseliny: budujeme na to prostory a nakupujeme stroje. A co se týče finálních výrobků, tak kdyby to šlo, tak bych třeba rád viděl náhradu kolenní chrupavky, která se už bude skutečně aplikovat.

A která bude od vás.

Která bude od nás. My jsme v současné době už ve fázi preklinického testování.

SNAD BUDE MÍT LIDSTVO ROZUM
Nemáte někdy strach, že biotechnologie, nanotechnologie

a podobné obory změní svět nebezpečným směrem?

Je v tom obrovský potenciál. Čím více člověk proniká do oblasti regenerativní medicíny, tak tím víc si uvědomuje, že spoustu věcí, které se dnes složitě řeší chirurgicky nebo léčivem, si tělo vyřeší samo, když ho správně postrčíte. Vezměte si, že třeba někomu vypoví služby slinivka, rozjede se mu diabetes, nemá dost inzulínu. Nevidím daleko dobu, kdy bude možné tu slinivku udělat uměle. Podobný případ jsou třeba popáleniny, v dohledné době půjde zabránit tomu, aby na kůži zůstávaly strie. Obráceně ale platí i to, že se toho dá zneužít. Výzkum kmenových buněk už je na to dost daleko. Člověk cítí, že je to takové dvou-
sečné. Ale vždycky si říkám, že nakonec převáží moudrost lidstva.

Myslíte?

Doufám. Otravné plyny, bakteriologické zbraně a podobně, to se ve válkách také nepoužívá. Lidstvo má snad dost velký pud sebezáchovy, aby řeklo „tak tohle ne“ a drželo to pod kontrolou. ●