

Naše firemní priority jsou inovativní pomocná léčba a funkční kosmetika

Společnost CB21 Pharma si klade za cíl být světovým lídrem ve vývoji farmaceutických produktů na bázi nepsychotropních kanabinoidů prostřednictvím medicíny založené na důkazech, vývojových procesech a regulatorních a výrobních zkušenostech. Naplnění těchto cílů řídí zakladatel společnosti, **Lenka Průšová** z pozice provozní ředitelky a **Jan Storch** z pozice výkonného ředitele.

CANNEFF®
21ST CENTURY CARE

Text: redakce | Foto: Lucie Kout, Barbora Klimsz/Oto Klemplíř, Libor Fojtík, Josef Kubíček

■ CB21 Pharma, s.r.o., je farmaceutická firma, která vyvíjí a uvádí na trh inovativní léčbu. V čem spočívá její inovativnost?

Lenka Průšová

Naše produkty jsou inovativní díky způsobu práce s takzvanými fyto-kanabinoidy, účinnými látkami získávanými z konopí. Vyvíjíme produkty, které maximálně zvyšují vstřebatelnost těchto cenných látek v místě, kam je potřebujeme dopravit, a to na základě klinických dat. V segmentu, v němž působíme, jinak data úplně chybí.

Fyto-kanabinoidy a extrakty z konopí jsou sice v posledních letech nesmírně populární, ale o jejich kvalitě a účinnosti se dá v drtivé většině případů pochybovat právě proto, že nepodléhají standardizaci. Ta je pro farmaceutický průmysl klíčová. Nejsou za nimi ani takzvané „evidence-based“ postupy. To znamená, že většina marketingových slibů jsou jen zbožná přání, k nimž neexistují důkazy. To je pro nás nepřijatelné. Když říkáme, že naše produkty dělají to a to, můžeme to doložit.

■ Jste finalistkou soutěže Manažer roku 2023. Co to znamená pro Vaši manažerskou práci a jak uplatňujete ženský leadership?

Můj společník a formálně také nadřízený mi na stěnu nad stolem pověsil dva diplomy, jinak se obávám, že kromě pocitu, že snad něco dělám správně, k šokujícím změnám nedošlo. Byla to ale určitě skvělá motivace – snažím se všechno dělat nejlíp, jak dokážu, a jsem ráda, že se to vyplácí. To je zároveň i odpověď na druhou polovinu vaší otázky. Na rozdíl mezi mužským a ženským leadershipem nevěřím. Věřím v dobře odvedenou práci, poctivost, velké ambice, zodpovědnost a laskavost. Tyto věci nejsou ani ženské ani mužské, jsou obecně lidské. Rozdělování na to, co je „holčičí“ a „klučičí“, v práci vůbec nehodlám zavádět.

■ Kromě řízení firmy působíte v Akademii věd. Daří se Vám komercializovat základní výzkum?

Jan Storch

Schopnost převádět výsledky vědeckého výzkumu do praxe, která je veřejnosti prospěšná, nedej bože finančně perspektivní, je pro mě stejně důležitá jako výzkum samotný. Aspoň takovou zodpovědnost cítím k veřejným prostředkům. Nedávno jsme kupříkladu s kolegy

představili nový model elektrolyzéru, od něž si slibujeme malý podíl na revoluci v energetické stabilitě. Náš elektrolyzátor usnadní ukládání přebytečné energie z obnovitelných zdrojů ve formě vodíku a sníží uhlíkovou stopu průmyslových provozů.

Naše další technologie umožňuje převádět oxid uhličitý na syntetická paliva, čímž přispíváme k dekarbonizaci průmyslu. Kdo se však pohybuje v praxi, dobře ví, že schopnost přijít se životaschopným nápadem někdy nestačí – je třeba přizpůsobit tomu mentalitu vědecké komunity, ale zejména administrativní podmínky. Takže ano, komercializace se nám daří, ale zatím ještě nemůžu říct, že bychom nečelili zbytečným překážkám.

■ Oba jste společně uvedli na trh novou kosmetickou značku. Přibližte ji podrobněji, jaké je její aktuální postavení na trhu?

Lenka Průšová

Vezmu-li v úvahu celkové složení produktů, do nichž zapracováváme fyto-kanabinoidy, konkrétně CBD, můžu bez zbytečné skromnosti říci, že jsme na trhu nejlepší. Kosmetický segment je přesycený prapodivnými a „univerzálními“ CBD olejíčky či mastmi. Jenže tato kosmetika, která o sobě tvrdí, že je účinná téměř na vše, takto opravdu ani vzdáleně nefunguje. Matrice, tedy samotná struktura přípravku, se musí přizpůsobit účelu a způsobu, jakým chceme produkt používat. Na rozdíl od podomních CBD mastičkářů máme k dispozici profesionální zázemí. Jsme schopni vyvinout struktury, o kterých víme, že jsou jako nosné systémy maximálně funkční, a též víme, že jedna látka svět opravdu nespasí – je třeba umět zacházet i s jinými a musíte vědět, jak je vhodně kombinovat.

■ Máte zkušenosti s aplikovaným výzkumem i v zahraničí. V čem, podle Vás, zaostává financování výzkumu a vývoje v Česku?

Jan Storch

Jak jsem naznačil, transfer vědy do byznysu je pro českou vědu stále jednou z největších výzev. Situace se sice postupně zlepšuje, ale hlavní překážkou není nedostatek finančních prostředků. V zahraničí, zejména v zemích, jako jsou Spojené státy, mají mnohem lépe zvládnuté postupy na podporu vědců, které jim umožňují soustředit se na výzkum, zatímco administrativní, právní a komerční aspekty zajišťují specializované týmy. V Česku – ale i v celé EU – na



Foto: Lucie Kout

Ing. Lenka Průšová

Absolventka VŠCHT v Praze a programu Univerzity Vrije v Bruselu, kde získala oprávnění stát se hodnotitelkou bezpečnosti kosmetiky v rámci Evropské unie. Expertka na vývoj finálních kosmetických produktů, zdravotnických prostředků a léčiv. Jako formulátorka stojí za více než 500 kosmetickými produkty, které se prodávají v EU pod hlavičkou nadnárodních značek i butikových brandů. Je provozní ředitelkou společnosti CB21 Pharma s.r.o. a spolujatelkou značky Canneff®.

She graduated from the University of Chemical Technology in Prague and Vrije University in Brussels, where she qualified as a cosmetics safety assessor within the European Union. She is an expert in developing final cosmetic products, medical devices, and pharmaceuticals. As a formulator, she has been instrumental in creating over 500 cosmetic products sold under both multinational and boutique brands in the EU. She currently serves as the Chief Operating Officer of CB21 Pharma s.r.o. and is a co-owner of the Canneff® brand.



Adjustace rektálních čípků Canneff do kavit.
Adjustment of Canneff rectal suppositories into cavities.

Foto: Josef Kubíček

■ Působíte v akademické sféře a byznysu. Dají se srovnat manažerské postupy a co je navzájem obohacuje?

Jan Storch

Manažerské postupy by v ideálním případě měly být podobné v akademii i v byznysu. Oba světy by měly směřovat k tomu, aby skvělí lidé měli příležitost podávat skvělý výkon na projektech, které je naplňují, a zároveň se tím všichni užívali a prosperovali. V praxi se však oba světy liší hlavně v dostupnosti klíčových zdrojů. V akademii často nechybí motivace ani nadšení pro objevování, ale chybí finanční prostředky. V byznysu jsou finance dostupnější, ale je potřeba často pracovat na tom, aby lidé našli smysl v tom, co dělají, a byli ochotni tomu dát maximum. To, co nás vzájemně obohacuje, je schopnost učit se, jak vykrývat tyto rozdíly a efektivně řídit projekty i lidi.

Lenka Průšová

Kdo někdy podnikal, ví, jak vzácné je přibrat do týmu člověka, který ví, co má dělat, dokonce to chce dělat, a ještě k tomu má vlastní nápady. Nejlepší pocit je, když můžete někomu dát volnou ruku. To se ve vědě, myslím, daří trochu častěji než v podnikání, tam lidé

přicházejí se snem, že je necháte dělat, co je nejvíc zajímavé. Ale nestěžujeme si, i v podnikání se nám čas od času poštěstí najít skvělé osobnosti.

■ Strategické partnerství Vám umožňuje rozvíjet dovednosti po celém světě. Jak řídíte vyhledávání partnerů a jakých výsledků dosahujete?

Jan Storch

Ve farmaceutické části našeho podnikání strategické partnery stále hledáme. Zatím jsme příjemně samostatní, ale pro globální působení je samozřejmě jednou potřebovat budeme. Při výběru máme velmi konkrétní kritéria, podobně jako u našich stávajících spolupracovníků. Hledáme partnery, kteří s námi budou mít komplementární cíle, kteří budou schopni naši činnost posunout na vyšší úroveň. Stejně důležité je, abychom si s nimi sedli i po osobní stránce, protože dlouhodobá spolupráce je vždy o lidech. Mediálně známé osobnosti bez přidané hodnoty pro nás nikdy nebudou zajímavé.

Lenka Průšová

To už jsme si jednou na chvíli zkusili, a stačilo. ■

Děkujeme za rozhovor.



Foto: Barbora Klimsz/Oto Klempf

vědce a podnikatele dopadá obrovská byrokracie. Prostředky, které tečou do vědy, často končí v nákladech na administrativu, což je neudržitelné.

Dalším faktorem jsou tzv. „startupové“ peníze, které hrají zásadní roli v přeměně slibných nápadů na komerčně životaschopné produkty nebo technologie. Jako příklad můžeme zase uvést USA, kde je tento typ financování naprosto běžný a funguje jako katalyzátor pro rychlý rozvoj startupů a spin-off společností. V Česku tento typ investic často chybí, což znamená, že i ty nejlepší myšlenky zůstávají v laboratorní fázi a nikdy se nedostanou na trh.

Zajímavým rozdílem je též přístup investorů k riziku: v USA jsou investoři ochotni vložit prostředky do projektů, které mohou mít vysokou míru nejistoty, ale mají obrovský potenciál. V Česku stejně jako ve většině EU je postoj k riziku často přemírně obezřetný. Tento konzervativní přístup dále snižuje naši konkurenceschopnost na globálním trhu.

Závěrem má cenu zmínit odměňování lidí, kteří stojí za vznikem technologických firem a spin-off společností. V zahraničí jsou běžné tzv. zaměstnanecké akcie, které poskytují motivaci v podobě podílu na budoucím úspěchu firmy. Český stát zatím nenastavil dostatečně racionální rámec, který by tuto formu odměňování podporoval.

Výsledkem je, že mnoho zkušených odborníků se v začínajících firmách neangažuje. Celkově tedy nejde jen o financování, ale hlavně o absenci systému, který by zahrnoval nejen peníze, ale i právní a obchodní infrastrukturu. Přitom se stačí inspirovat v cizině.

■ Vaše firma využívá i odborníků ve vědecké radě. Jaká je její role a jaký význam má pro rozvoj firmy?

Lenka Průšová

Naše vědecká rada pro nás má mimořádný význam a není jen na ozdobu, jak to někdy bývá v jiných firmách. Spolupracujeme s odborníky, kteří nám pomáhají formulovat nápady na produktové inovace tak, aby dávaly smysl. Jejich vhled a nezávislé názory nám umožňují přijímat informovaná rozhodnutí. Zároveň jsou pro nás partnerem při přípravě a provádění klinických studií, protože k vývoji potřebujeme data, která existují nejen na lokální úrovni, ale i v mezinárodním měřítku. Vědecká rada je naším „externím mozkem“ a díky němu se naše firma posouvá dál.

Jan Storch

Kdybychom se s Lenkou vzájemně jen podporovali a ve všem souhlasili, tak bychom se moc daleko nedostali. Je přirozené, že po letech společné práce máme podobné názory, ale právě proto je pro nás vědecká rada tak důležitá.

Our Corporate Priorities Are Innovative Auxiliary Treatments and Functional Cosmetics

CB21 Pharma strives to become a global leader in creating pharmaceutical products derived from non-psychoactive cannabinoids, leveraging evidence-based medicine, development processes, and regulatory and manufacturing expertise. The company's founders, **Lenka Průšová**, Chief Operating Officer, and **Jan Storch**, Chief Executive Officer, oversee the achievement of these goals.

■ What innovative approach does CB21 Pharma, s.r.o. use in developing and marketing its treatments?

Lenka Průšová

Our products are innovative due to their use of phytocannabinoids, which are active compounds extracted from cannabis. We create products designed to maximise the absorption of these valuable substances precisely where they need to be delivered, guided by clinical data. In our field, such data is otherwise completely absent.

Despite the recent surge in popularity of phytocannabinoids and cannabis extracts, their quality and effectiveness are often dubious due to a lack of standardisation, which is vital for the pharmaceutical industry. Additionally, these products are not supported by so-called "evidence-based" practices, making many marketing claims unfounded. This is not acceptable to us. We ensure that when we claim our products achieve certain results, we have the evidence to back it up.

■ As a finalist in the Manager of the Year 2023 competition, how does this recognition impact your managerial work, and in what ways do you incorporate female leadership?

My companion and formal superior hung two diplomas on the wall above my desk, which gave me a sense that I might be doing something right, but beyond that, there were not any dramatic changes. However, it was definitely a great motivator – I am striving to do everything to the best of my ability, and I am glad to see it paying off. As for the second part of your question, I do not agree with the idea of distinguishing leadership by gender. I believe in doing a job well, being honest, having ambition, taking responsibility, and showing kindness. These qualities are not inherently feminine or masculine; they are universally human. I do not intend to create a division between what is "girly" and "boyish" in the workplace.

■ Besides managing the company, you are also a member of the Academy of Sciences. Have you been successful in turning basic research into commercial applications?

Jan Storch

The ability to translate the results of scientific research into practice that is beneficial to the public, let alone financially viable, is as important to me as the research itself. At least that's the responsibility I feel towards public funding. For example, my colleagues and I recently presented a new model of electrolyser that we hope will play a small part in the energy stability revolution. Our electrolyser will facilitate the storage of surplus renewable

energy in the form of hydrogen and reduce the carbon footprint of industrial plants.

For me, transforming scientific research findings into practical, publicly beneficial, and financially sustainable applications is just as crucial as the research itself. This reflects the responsibility I feel towards using public funds wisely. For instance, my colleagues and I recently introduced a new electrolyser model, which we hope will contribute to the revolution in energy stability. This electrolyser is designed to help store excess renewable energy as hydrogen and decrease the carbon footprint of industrial facilities.

Another technology we have developed enables the conversion of carbon dioxide into synthetic fuels, aiding in the decarbonisation of industry. However, those familiar with the field understand that having a viable idea is not always sufficient – both the mindset within the scientific community and especially the administrative conditions need to be adaptable. So, while we are making strides in commercialising our innovations, I cannot yet say that we are free from unnecessary obstacles.

■ You have launched a new cosmetic brand together. Could you provide more details about it and explain its current market position?

Lenka Průšová

Considering the overall composition of our products, which include phytocannabinoids like CBD, I confidently say that we are the best in the market. The cosmetic industry is flooded with unusual and so-called "universal" CBD oils or ointments, which claim to address a wide range of issues but fall short of these promises. The matrix, or the product's structure, must be tailored to its intended use and purpose. Unlike CBD herbalist "peddlars", we have access to professional facilities. This allows us to develop structures that are highly effective as carrier systems. We understand that no single substance can solve all problems; it is essential to know how to use and combine various ingredients effectively.

■ With your experience in applied research abroad, how do you think the Czech Republic's funding for research and development is falling behind?

Jan Storch

As I mentioned, one of the biggest challenges for Czech science remains the transfer of scientific research into business. Although the situation is gradually improving, the main issue is not a lack of funding. In countries like the United States, they have more



Foto: Libor Fojtík

Ing. Jan Storch, Ph.D.

Absolvent Vysoké školy chemicko-technologické v Praze, doktorát získal na Akademii věd České republiky, kde na Ústavu chemických procesů působí jako vedoucí Oddělení pokročilých materiálů a organické syntézy. Je autorem či spoluautorem několika národních i mezinárodních patentů a přihlášek. Vedle vědecké činnosti se věnuje podnikání v oblasti farmacie a nově i energetiky. Jan Storch je výkonným ředitelem společnosti CB21 Pharma s.r.o. a spolumajitelem značky CANNEFF®.

A graduate of the University of Chemical Technology in Prague, he earned his PhD at the Czech Academy of Sciences, where he leads the Department of Advanced Materials and Organic Synthesis at the Institute of Chemical Processes. He is the author or co-author of several national and international patents and applications. Beyond his scientific endeavours, he is actively engaged in the pharmaceutical business and has recently expanded into the energy sector. Jan Storch is the CEO of CB21 Pharma s.r.o. and a co-owner of the CANNEFF® brand.



Foto: Josef Kubiček

Výroba čípkové hmoty na homogenizační jednotce.
Manufacturing of suppository material using a homogenization unit.

Lenka Průšová

Our Scientific Council holds significant importance and is far from just a formality, as it might be in some other companies. We collaborate with experts who assist us in shaping ideas for product innovation in a meaningful way. Their insights and independent perspectives enable us to make well-informed decisions. Additionally, they work with us in designing and conducting clinical trials, ensuring that our data is robust and credible both locally and internationally. The Scientific Council serves as our “external brain”, driving our company forward.

Jan Storch

If Lenka and I had only supported each other and agreed on everything, our progress would have been limited. While it is natural that we share similar views after years of collaboration, that is precisely why the Scientific Council is crucial for us.

■ **You are involved in both academia and business. How do management practices compare, and what aspects make them benefit each other?**

Jan Storch

Ideally, management practices in academia and business should be aligned. Both sectors should focus on enabling talented individuals to excel in projects that not only fulfil themselves but also ensure prosperity for all involved. In reality, however, these two areas differ primarily in terms of resource availability. In academia, there is usually no shortage of motivation or passion for discovery, but funding is often scarce. Conversely, in business, financial resources are more accessible, yet it can be challenging to help people find meaning in their work and motivate them to give their best effort. What makes the two fields mutually

enriching is the ability to learn from each other, bridging these gaps and managing both projects and people effectively.

Lenka Průšová

If you have ever worked in business, you understand how uncommon it is to have someone in your team who not only knows what needs to be done but also wants to do it and brings his or her own ideas to the table. It is incredibly rewarding when you can give someone the freedom to take initiative. This seems to occur more frequently in the scientific field, where individuals often join with the aspiration of pursuing their own interests. However, we cannot complain; even in business, we are fortunate to occasionally find remarkable individuals.

■ **Strategic partnerships have enabled you to enhance skills globally. How do you approach finding partners, and what outcomes do you achieve from these collaborations?**

Jan Storch

We are currently seeking strategic partners in the pharmaceutical sector of our business. While we are presently managing well on our own, we recognise that we will eventually require partners for our global endeavours. Our selection process involves very specific criteria, akin to those we use for our current collaborators. We aim to find partners whose goals align with ours and who can help elevate our business to new heights. It is also crucial that we connect with them on a personal level, as long-term partnerships are fundamentally about people. Media figures without substantial value will never capture our interest.

Lenka Průšová

We attempted that once for a while, and it was enough. ■

Thank you for the interview.

Finální produkty – rektální a vaginální čípky Canneff – první a stále jediné registrované zdravotnické prostředky s obsahem CBD v EU.
End products – Canneff rectal and vaginal suppositories – the first and still the sole registered medical devices containing CBD in the EU.



Foto: Josef Kubiček

effective systems in place that support scientists by allowing them to focus on research, while specialised teams handle the administrative, legal, and commercial tasks. In the Czech Republic, and throughout the EU, scientists and entrepreneurs face significant bureaucracy. Much of the funding intended for science often goes towards covering administrative costs, which is not sustainable.

Another important factor is “startup” funding, which is essential for transforming promising ideas into commercially viable products or technologies. In the USA, for instance, this kind of financing is quite prevalent and serves as a catalyst for the rapid growth of startups and spin-off companies. In contrast, in the Czech Republic, this type of investment is often missing, leading to even the most promising ideas remaining stuck in the laboratory phase without ever reaching the market.

Another notable difference is investors’ attitude towards risk. In the US, investors are more willing to fund projects with a high degree of uncertainty but significant potential. Conversely, in the Czech

Republic, as in much of the EU, there is often an overly cautious approach to risk. This conservative mindset further diminishes our competitiveness in the global market.

Finally, it is important to highlight the remuneration of those involved in creating technology and spin-off companies. Employee stock options are common abroad, serving as an incentive by offering a share in the company’s future success. However, the Czech state has yet to establish a sufficiently rational framework to support this form of remuneration. As a result, many experienced professionals are not attracted to participate in start-up companies. Overall, the issue extends beyond just funding, encompassing the lack of a comprehensive system that includes not only financial support but also the legal and business infrastructure. We can find inspiration by looking at successful models abroad.

■ **Your company also engages experts in a Scientific Council. What role does this council play, and how important is it for the company’s development?**