

den wat het ministerie daarvan vindt. Zonder vergoeding heb je geen bestaansrecht in Nederland met dit soort producten. Dit is allemaal zó bijzonder en uniek: het is ongebruikelijk dat je gaandeweg oude regels laat vervallen en nieuwe regels gaat bedenken. Voor nieuwe producten is het duidelijk: je bent geregistreerd of je bent niet geregistreerd.”

Hoe zijn dan de resultaten van uw laatste onderzoek?

“Die zijn fantastisch, zeer overtuigend. We hebben niet het probleem dat er iets niet significant is of dat normen niet gehaald worden. Aan alle kanten is er niets op aan te merken. Of de kans op afwijzing daarmee nihil is? Nou, nihil zou ik het niet willen noemen... ik kan er geen percentage op plakken. Maar het nieuwe onderzoek zal onze zaak zeker goed doen. Er kwam een effectiviteit uit van 47 procent ten opzichte van placebo. De norm ligt zo'n beetje op 30 procent. De World Allergy Organization heeft een reductie van 20 procent genoemd.”

Hoeveel kosten al die onderzoeken?

“In 2008 hebben we 6 miljoen geïnvesteerd in klinisch onderzoek. Beleggers moeten de komende jaren rekening houden met op z'n minst 5 à 6 miljoen euro per jaar aan klinisch onderzoek. Stel dat Graspollen over drie maanden geregistreerd wordt, dan hebben we toch nog een laatste nieuwe studie lopen, daar gaan we mee verder, want we moeten ook over meerjarige resultaten beschikken. Vooral vanuit het Europese veld is er meer en meer drang om ook over meerdere jaren over effectiviteitsgegevens te beschikken. Met andere woorden, die studie hadden we anders toch in de toekomst moeten doen. En dat zijn niet de enige studies, want die van Boompollen en de Mijten komen er nog achteraan. Dat zal niet in dezelfde omvang zijn als bij de Graspollen, want dat onderzoek speelt al lang en er zitten natuurlijk ook veel leereffecten in en voortschrijdend inzicht.”

Iedereen zonder registratie kan dan straks profiteren van uw onderzoek...

“Tot op zekere hoogte is dat zo. Alleen zullen ze toch onderzoek met hun eigen producten moeten doen. Als we erin slagen registratie binnen een paar maanden te krijgen, zijn er in Nederland twee producten voor de graspollen op de markt. Iedereen die daarbij wil



MARK VAN DEN BRINK

en nog onderzoek moet gaan doen, is dan te laat. Als je twee, drie jaar later komt, als je eenmaal weg bent van de markt, om dan weer terug te komen als je niets nieuws hebt toe te voegen, wordt het heel moeilijk.”

Fornix is in afwachting van goedkeuring een speculatieve belegging...

“Beleggers moeten accepteren dat deze onduidelijkheid voortduurt. Maar ik verwacht dat die periode van onduidelijkheid overzichtelijk zal zijn, het is een kwestie van maanden, geen jaren. Ik vind niet dat Fornix daarmee speculatief is. Waar gaat het een belegger om? Die 8 euro waarvoor Fornix nu te koop is, daarvan is 5 euro al kasgeld. Fornix heeft 35 miljoen kasgeld. Dat moet je in je risico-overwegingen meenemen. Speculatief is het aandeel in die zin dat niet duidelijk is of registratie gaat plaatsvinden.”

Hoe ziet de wereld eruit als er wel registratie komt?

“Dan kunnen we uitvoering geven aan onze strategie die erop gericht is registratie in heel Europa te verkrijgen. En dan zullen we internationaal moeten expanderen. Vanuit Lelystad is dat misschien wat lastig. We hebben in 2007 al een start gemaakt met een

eigen organisatie in Duitsland, vooruitlopend op registratie. De belangrijkste Oralgen-producten zijn daar al een groot aantal jaren op de markt als niet-geregistreerde producten en worden daar nog steeds vergoed. Maar de meeste van onze concurrenten gaan helemaal niet voor registratie en hebben die producten ook op de markt, vergoed en wel.”

Misschien handiger, wat u doet kost veel tijd en geld...

“Nu profiteren ze ervan. Maar de toekomst zal gedomineerd worden door geregistreerde producten. De fabrikanten die zeggen ‘we zingen het wel uit’ of ‘we zien het wel’, worden geconfronteerd met het probleem van niet-registratie. Ik ben er heilig van overtuigd dat niet-geregistreerde producten straks van de markt verdwijnen. Als er geregistreerde producten zijn zullen overheden, verzekeraars, artsen zich achter de oren gaan krabben: als er een geregistreerd product is, ga je toch geen niet-geregistreerd product meer voorschrijven?”

Dat is nu toch anders?

“Omdat er nog zo weinig geregistreerde producten zijn. Iedereen die niet geregistreerd is, moet straks het goedkeurings-traject afleggen. Dat klinkt simpel, maar is het niet. Vooral het aantonen van klinische effectiviteit en veiligheid is voor dit type producten buitengewoon moeilijk. Je hebt namelijk geen objectieve parameters. Bij een ‘normaal’ geneesmiddel heb je allerlei waarden, in het bloed, of activiteit van cellen. Die kun je meten, voor en na de behandeling, bij immunotherapie niet. Het enige overtuigende bewijs voor effectiviteit ten opzichte van placebo is gebaseerd op subjectieve waarnemingen. Je vraagt namelijk aan de patiënt om z'n symptomen te beschrijven.”

Handhaaft u het hoge dividend na goedkeuring van Oralgen?

“Ons dividendbeleid hangt niet zozeer af van de goedkeuring van Oralgen. Het beleid gaat uit van 30 à 40 procent van de jaarwinst als pay-out. Maar sinds een aantal jaren wijken wij daar in positieve zin van af en keren de volledige winst uit. Dat doen we omdat we over een zodanige kaspositie beschikken dat we het niet zinvol achten nog meer winst in te houden en daarmee de kaspositie verder te versterken.” ■