

leken met het eerste kwartaal hadden we iets meer winst.”

In de tweede helft van het jaar gaat u scoren?

“Een winstgevend derde kwartaal is belangrijk omdat dan Inflexal, ons griepvaccin, verkocht wordt, een winstgevend product voor ons. In het vierde kwartaal zien we ook historisch goede resultaten. We hebben aan het begin van het jaar een omzetgroei van 20 procent voor het jaar geprognosticeerd. Wat dat betreft zitten we goed op schema. Ik vind 20 tot 40 procent groei in deze tijd toch best netjes.”

De kans dat u overgenomen wordt, is gereduceerd.

“In januari was er sprake van overnamegesprekken. Op dit moment is dit niet aan de orde. Ik denk dat wij een interessante business leveren. Wij spreken altijd met alle industrieën rondom ons heen. De farmacie en de biotech zijn niet gevrijwaard van overnames. Maar we sturen er niet op aan, dat hebben we toen ook niet gedaan.”

De farmahuizen hebben geld en hebben nieuwe medicijnen nodig.

“Dat klopt. Daar zou de farmaceutische industrie wel wat aan willen doen. Hoe ze dat doen, dat weet ik niet. Ze gaan wellicht heftig structureren in de manier waarop ze onderzoek en ontwikkeling doen. Er gaat wel erg veel geld in om, er zal wel iets moeten veranderen. Je kunt je afvragen hoe het kan dat een relatief kleine onderneming als de onze of Galapagos met bescheiden middelen van 70 tot 80 miljoen euro aan R&D-kosten toch goede resultaten boekt en een relatief volle pijplijn heeft, terwijl die van farmaceutische industrie met 6 miljard researchgeld niet geweldig gevuld is. Dat heeft niet alleen met geld te maken. Ik denk dat het veel makkelijker werkt met kleine teams. Met kleine organisaties is het makkelijker doorbraken te forceren omdat de lijnen veel sneller gaan. Het aantal nee-schudders is in een kleine organisatie aanmerkelijk kleiner dan in een grote organisatie.”

De bureaucratie verstikt alles?

“Ja, de bureaucratie houdt ook innovaties tegen. Het zou nu een geweldige tijd moeten



MARK VAN DEN BRINK

zijn vanwege de mogelijkheden tot innovatie, het toenemend aantal ziektes en de vergrijzing in de wereld. Er is genoeg geld en toch zie je nauwelijks doorbraken de laatste tijd. We zien wel een tendens de afgelopen tien jaar dat blockbusters heel belangrijk zijn geweest, geneesmiddelen die meer dan een miljard per jaar verkochten.”

Dat zijn nog geen nieuwe geneesmiddelen.

“Nee, daar zit juist de crux, het is makkelijk geweest om veel geld te verdienen met bepaalde geneesmiddelen. Soms is het te uitdagend geweest om 100 miljoen extra in marketing te stoppen en niet in goede research. Misschien is er ook te makkelijk R&D gedaan, was het te makkelijk om voort te borduren op iets wat je al hebt en dat verder uit te breiden dan iets nieuws te bedenken.”

De medische wereld dacht te veel aan het grote geld en te weinig aan de toekomst?

“Ik denk dat het meer gericht was op de korte termijn dan op de lange termijn. Als

je nu begint met de ontwikkeling van een nieuw doel dan duurt het nog een tijd voordat je daarmee klaar bent. Als je vandaag een uitvinding doet en alles goed gaat, komt het product over tien jaar op de markt. Dat is een hele lange termijn. Van de meeste bedrijven zie je dat ze dat niet volhouden, die tien jaar. Je ziet dat er veel meer besluiten worden genomen die veel meer gericht zijn op de korte termijn dan op de lange termijn. Dat is voor onze branche niet altijd goed.”

Heeft u niet bezuinigd op R&D?

“Onze R&D loopt niet als percentage gelijk omhoog met de omzetontwikkeling. Dat zie je vaak, dat er een vast percentage is. Bij ons niet. We gaan niet 40 of 20 procent omhoog met onze R&D.”

Wat was het voordeel voor Crucell in de afgeblazen deal met Wyeth?

“Crucell heeft meer vaccins dan Wyeth. Wyeth is een veel groter bedrijf, dus je kunt je voorstellen dat er zo iets kan ontstaan als een Wyeth-vaccindivisie waar Crucell een interessante rol in zou kunnen spelen. Wyeth heeft salesforces over de hele wereld. Via de Wyeth-

salesforcekanalen zouden we veel harder kunnen groeien. En dat aandeelhouders gebaat kunnen zijn met een overnamepremie lijkt me duidelijk.”

Bent u de laatste drie maanden nog benaderd?

“Nee, daar kunnen we niks over zeggen. Je hebt verschillende gradaties van ‘benadering’, soms is het serieuzer. Als dat zo is dan moet het bedrijf met een persbericht komen.”

Hoe groot is de kans dat Crucell overgenomen wordt?

“Ik kan daar geen antwoord op geven. Ik kan wel zeggen dat Crucell ook zelfstandig goed kan zijn voor alle stakeholders. Niet veel bedrijven hebben het de laatste drie of vijf jaar beter gedaan. Hoe lang we onafhankelijk willen blijven? Dat willen we graag, maar we hebben het op een gegeven moment niet meer in de hand. Voor een overnemende partij kan Crucell beslist allerlei positieve dingen brengen.” ■