

te betalen voor iets waarbij menselijk weefsel wordt gebruikt, dat moet voor iedereen gratis beschikbaar zijn. Maar de Nederlandse overheid heeft eigenlijk niets gedaan het afgelopen decennium. Zij bieden geen redelijk alternatief, wat heel kwalijk is. In veel landen staan mensen er meer voor open, vooral in de Zuid-Europese landen. In meer dan twintig staten in de Verenigde Staten zijn gynaecologen zelfs verplicht zwangere vrouwen te informeren over de mogelijkheid stamcellen op te slaan.”

Als publieke stamcelopslag gratis is hebben uw sceptici misschien gelijk?

“Het suggereert dat publieke stamcelbanken gratis zijn, maar dat is niet zo, al betaalt de verzekeraar die kosten. En bij de bloedbanken is een enorm tekort aan bloeddonoren. Wij hebben overigens gewoon een vergunning van het ministerie van Volksgezondheid voor weefselbanken. En wij zijn beter en efficiënter dan de overheid met een publieke bank.”

Werkt u samen, om de ‘gevoeligheden’ te verminderen?

“We zien wel dat tegenover elkaar staan niet echt goed is. Daarom stellen we in Italië, met instemming van de ouders, stamcellen beschikbaar voor transplantatie van een niet verwante patiënt. Dat heeft het ijs gebroken en de kloof overbrugd tussen de publieke en private stamcelbank. In Frankrijk kunnen mensen via een openbaar register bij ons vragen of een klant stamcellen wil doneren. We gaan ook in Nederland de mogelijkheid onderzoeken om op verzoek informatie beschikbaar te stellen.”

U haalt een hogere omzet, maar is er geen prijsdruk?

“Sterke prijsconcurrentie zien we bijna nergens. Er is eerder sprake van een prijsstijging, als gevolg van vraag en aanbod en van productverbetering. Die ontwikkeling zien we zeker in Europa. Wij zijn overigens een van de weinige bedrijven in stamcellen die winstgevend zijn. Andere partijen kunnen zich helemaal geen prijsdaling permitteren. En wij gaan niet naar beneden met de prijs. Dat kan niet als je kwaliteit wilt leveren, als je financieel gezond wilt blijven en wilt herinvesteren in technologieverbetering, nieuwe producten en markten.”

Hoe staat het met uw financiële positie?

“De kasstroom is sterk positief en we maken



Aan de andere kant is het aandeel Cryo-Save ook niet goedkoop.

“De koers-winstverhouding van circa 15 is niet heel laag, maar ook niet hoog. De huidige verhouding biedt beleggers nog genoeg perspectieven.”

Is een aandelenemissie aan de orde voor overnames?

“Betaling in contanten of met geld uit een aandelenemissie, het is beide mogelijk. Ook een betaling in aandelen hoort uiteraard tot de mogelijkheden. Het hangt af van de situatie. Vooralsnog hebben we geen plannen voor een aandelenemissie, maar het blijft altijd een mogelijkheid, afhankelijk van de omvang van de acquisities. Daar ben je tenslotte ook een beursgenoteerd bedrijf voor, dan kun je aandelen uitgeven om aan vers kapitaal te komen. Als we dezelfde investeringen zouden doen als in 2008 dan kunnen we dat niet uit eigen middelen financieren.”

nettowinst. De omvang van de cashpositie is niet recentelijk bekendgemaakt. Maar op 30 september 2009 zat er zo'n 7 miljoen euro in de kas. Daar kan binnenkort 3 miljoen bijkomen, als gevolg van een 'sale and lease back'-constructie in Frankrijk. Iets dergelijks hebben we ook in België gedaan, maar dat zit al in die 7 miljoen. Maar met het geld in kas kunnen we wel wat, binnenkort doen we nieuwe investeringen. We kunnen in 2010 belangrijke acquisities doen. Dat kan een bedrijf zijn dat ook stamcellen opslaat, maar ook een verkoopbedrijf. In 2008 hebben we acht acquisities gedaan, in 2009 één. Ik verwacht dat we in 2010 zeker meer overnames zullen doen dan in 2009.”

De beurskoers ligt nu onder de introductiekoers.

“Een jaar geleden zijn we voor 6,30 euro naar de Amsterdamse effectenbeurs gegaan. We stonden sinds november 2007 al in Engeland genoteerd, maar we wilden de zichtbaarheid van het bedrijf vergroten. De koers steeg van 6,30 naar 7,50 euro, maar nu staan we weer rond de 5,60 euro. Gemiddeld ligt de koers rond de 6 euro, veel verschil met de introductiekoers en de huidige koers is er dus niet. Er wordt ook in Nederland niet veel in het aandeel gehandeld. De verhandelbaarheid mag wel wat hoger zijn. Daar gaan we wat aan doen door meer bekendheid aan het bedrijf te geven en door goede resultaten te halen.”

De beursnotering in Londen levert geen extra zichtbaarheid op. Wilt u ervan af?

“Nee, dat is niet het geval. Daar is ook geen besluit over genomen. We zijn inderdaad niet tevreden over de zichtbaarheid en over de verhandelbaarheid in Londen. We hebben een aantal grootaandeelhouders, zoals Schroder, dat maakt de verhandelbaarheid natuurlijk wel wat lager. Aan de andere kant zijn we er best trots op dat zulke investeerders vertrouwen in ons bedrijf hebben.”

Hoe is uw marktpositie in de wereld en hoe gaat u die vergroten?

“We zijn de grootste stamcelbank in Europa met een marktaandeel van 50 procent. We zijn nummer vier in de wereld, de nummers één tot en met drie zijn Amerikaanse bedrijven. We willen nummer één in de wereld worden, zo onbescheiden zijn we, maar dan moet je ook in de Verenigde Staten zijn. Hoe dan ook hebben we veel ruimte voor groei.”

Kunt u makkelijk in nieuwe landen penetreren?

“Nou, het is een sterk gereguleerde business. Zo wachten we in Frankrijk al meer dan een jaar op toestemming. Die strenge regels in Europa, daar hebben we wel een beetje last van, maar het helpt ons ook, want voor andere partijen is het niet zo makkelijk om toe te treden.” ■