

“Nog eens: wij zijn geen biotechbedrijf maar een diagnosticabedrijf”



René De Witte
Journalist VFB

Gesprek met Jan Groen, ceo van MDxHealth

Toch wel een beetje vreemd is het. Wanneer we Jan Groen, de ceo van MDxHealth, die dag spreken, heeft het aandeel van zijn bedrijf sinds het begin van het jaar op Euro-next al behoorlijk wat pluimen gelaten. Nochtans was medio februari voor 2015 een mooie omzetgroei aangekondigd. Met zijn kankerdiagnoses was de omzet met liefst 51 procent gestegen tot 17,6 miljoen dollar. Het bedrijf bewerkt vandaag voornamelijk de Amerikaanse markt en biedt kits aan die volledig zijn gericht op prostaat- en blaaskanker bij mannen. In de vs en Europa zijn er jaarlijks zowat 700.000 nieuwe gevallen van prostaatkanker en nagenoeg 250.000 van blaaskanker. Voor dit jaar verwacht het bedrijf uit Herstal een nieuwe omzetgroei, nu van 30 tot 50 procent.

Mooi dus, maar het jaar werd ook wel afgesloten met een verlies van 14,5 miljoen dollar. Het was wellicht iets minder dan de 15,3 miljoen dollar het jaar voordien, maar feit blijft dat het bedrijf nog altijd veel geld verbrandt. De uitgaven ste-

gen van 27 naar 32 miljoen dollar. Veel had te maken met de verdere ontwikkeling van SelectMDx, een test om te zoeken naar de beste behandeling van

prostaatkanker en die nu in het eerste halfjaar op de Amerikaanse markt wordt geïntroduceerd. Tijdens onze research blijkt dat MDxHealth niet echt veel aan bod komt in de financiële pers en als het om een wat diepgaander interview gaat met ceo Jan Groen blijkt dat dat al van enkele jaren geleden is. De artikelen zijn ook niet altijd erg duidelijk, wat niet hoeft te verbazen als met weet dat er verscheidene kits zijn voor prostaatkanker (SelectMDx en ConfirmMDx) en blaaskanker (AssureMDx en RecurMDx). Eerlijk is eerlijk, wij zagen soms het bos door de bomen ook niet. Reden genoeg voor een babbel met Jan Groen.

Imago

VFB Mogen we u uit dat zeldzame interview van enkele jaren geleden citeren? ‘Wat is dat toch met de pers om ons voortdurend een biotechbedrijf te noemen? Voor eens en altijd: we zijn geen biotechbedrijf. We ontwikkelen geen medicijnen. We zijn een diagnosticabedrijf, gespecialiseerd in kankerdiagnostica

op basis van genetisch onderzoek.’ Zoveel jaren later blijft men over MDxHealth hardnekkig schrijven alsof het een biotechbedrijf is.

Jan Groen (lacht) Biotech is een mooie verzamelnaam, een soortnaam. Dat imago moeten wij ontgroeien want wij verkopen geen instrumenten of tests, maar verkopen met ons commercieel laboratorium in de vs eigenlijk diensten. Wij zijn een servicebedrijf, gefocust op blaas- en prostaatkanker. Ik ben al zes jaar aan het uitleggen wat we doen, wat zeker nodig is in Europa. Daar hebben de meeste ziekenhuizen hun eigen labo, terwijl er in de vs heel veel servicelabo’s zijn. Daar worden 60 tot 70 procent van de klinische stalen uit ziekenhuizen onderzocht door commerciële labo’s.

VFB En allicht zullen commerciële labo’s hier niet snel veel voeten aan de aarde hebben. Ziekenhuizen fuseren en dus zullen hun labo’s dat ook doen.

Jan Groen Er komt zeker een consolidatie van de klinische labo’s. Maar er zal een grotere loskoppeling komen tussen de analyse van de resultaten en de terugbetaling. Vooralsnog zullen wij voor de Europese ziekenhuizen kits voor blaas- en prostaatkanker moeten aanbieden.

VFB Misschien moet u maar eens uitleggen wat MDxHealth doet. Wij hebben het in artikelen nog niet echt goed begrepen, en veel beleggers allicht ook niet.

Jan Groen Hoe gebeurt kankeronderzoek? Laten we prostaatkanker nemen.

Eerst is er een PSA-screeningstest (prostaat specifiek antigeen). Als er in het bloed verhoogde waarden worden vastgesteld, kan de uroloog een prostaatbiopsie uitvoeren. Dat gebeurt in de vs jaarlijks bij zowat 1,3 miljoen mannen. Bij 224.000 mannen wordt kanker vastgesteld. Het is hier dat wij in beeld komen. Die negatieve tests onderzoeken wij met een DNA-test. De patholoog kijkt ‘naar’ de cellen. Wij kijken ‘in’ de cellen. Er is een grote behoefte aan moleculaire diagnoses omdat je daarmee prognoses kan doen voor de behandeling. Zowat 70 procent van alle negatieve stalen blijken bij onze diagnoses ook nog eens negatief. Dat is belangrijk omdat die patiënten enkele maanden later niet opnieuw een biopsie of MRI-scan hoeven te ondergaan. Die zijn enerzijds erg duur en voor de patiënten helemaal niet aangenaam.

“Ik ben al zes jaar aan het uitleggen wat we doen.”

VFB *Jullie labo is in Californië gevestigd. Omdat jullie daar alleen jullie dienst aanbieden?*

Jan Groen De prostaatkankertest ConfirmMDx bieden we enkel in de vs aan. Mannen ouder dan vijftig jaar kunnen jaarlijks hun bloed laten onderzoeken met de PSA-test. Deze screening geeft een indicatie dat er mogelijk iets aan de hand is met de prostaat. Onze testkit kost 3.300 dollar en wordt terugbetaald door de zorgverzekeraars, inclusief het belangrij-

“De patholoog kijkt naar de cellen, wij kijken in de cellen.”

ke Medicare. Dat prijsniveau is voor Europa een hinderpaal. Een ander verhaal is de prostaatkankertest SelectMDx die tegen betaling van 270 euro wordt uitgevoerd en die we in november in Nederland en België zijn beginnen aanbieden. Prostaatkanker komt veel voor en vaak agressief ook. De prijs is laag omdat die gebeurt op basis van één urinestaal, terwijl voor de ConfirmMDx-test tot twaalf stalen nodig zijn. De SelectMDx-test zullen we in de vs introduceren aan 500 dollar.





© Lieven Van Assche / Image Desk

agnostische tests te ontwikkelen en die dan zelf naar de markt te brengen. Deze diagnostische producten moeten aan allerlei eisen en regelgeving voldoen alvorens ze naar de markt kunnen gebracht worden. Ook artsen vragen almaar meer om een wetenschappelijke onderbouw alvorens ze te gebruiken.

VFB *Waarom de naam MDxHealth?*

Jan Groen MDx is de internationale afkorting voor moleculaire diagnostiek.

af. Opko is 2,5 jaar geleden op de Amerikaanse markt met zijn test gestart en van dat bedrijf kunnen we mogelijk wel concurrentie verwachten. Van Beckham veel minder want hun phi-kit is een van de vele producten uit hun hele brede portefeuille.

VFB *Wat met blaaskanker?*

Jan Groen Dat is een hele grote markt. In de vs hebben jaarlijks 7 tot 8 miljoen mensen bloed in de urine. Vaak zijn antibiotica afdoend, maar een klein miljoen moet verder onderzocht worden. In de opvolging maakt men aan de hand van een speciale mini-camera gebruik van cystoscopie. De camera wordt via de urineleider naar binnen gebracht. Patiënten met de diagnose blaaskanker worden vaak enkele keren per jaar opgevolgd met deze toch wel invasieve methode. Als je deze methode deels kan vervangen door een simpele urinetest is dat veel goedkoper. Met de DNA-test AssureMDx kunnen we voor een stuk aantonen of de kanker agressief is of niet. Belangrijk is vooral dat onze test een hoge negatieve voorspellingswaarde heeft van 99 procent, terwijl Pacific Edge slechts aan 82

“MDx is de wetenschappelijke benaming voor moleculaire diagnostiek.”

procent komt. Dat betekent dat wij met een hoge betrouwbaarheidsgraad kunnen aangeven dat de kans

Uit het rood

VFB *In het interview dat we daarnet aanhaalden, zei u ook dat MDxHealth minder aan research moest doen en meer aan development. R&D lijken ons nochtans onlosmakelijk verbonden.*

Jan Groen Binnen OncoMethylome Sciences (Onco), de vorige benaming van ons bedrijf, is heel veel wetenschappelijk onderzoek gedaan, wat een hele rijke portefeuille aan gepatenteerde biomarkers voor allerlei kankers heeft opgeleverd. MDxHealth maakt nu veelal gebruik van deze biomarkers om nieuwe diagnostische tests te ontwikkelen en naar de markt te brengen. Bij mijn komst in 2010 heb ik de naam veranderd om aan te geven dat het bedrijf een andere koers zou varen. Onco was veelal voorbestemd om inkomsten te genereren vanuit royalty's, maar als bedrijf kan je daarvan alleen niet leven. En dus moest het bedrijf initiatieven nemen om in combinatie met nieuwe technologie eigen di-

VFB *Analisten verwachten dat MDxHealth in 2017 uit de rode cijfers is. Is dat een goede inschatting?*

Jan Groen Wij hebben de markt geïnformeerd dat wij tegen eind 2017, begin 2018 uit de rode cijfers zijn.

Concurrentie

VFB *Wat met de concurrentie? In het prostaat-kankersegment zijn dat Beckham Coulter en Opko.*

Jan Groen Onze test maakt gebruik van een urinestaal, de twee andere van bloedtests. Opko hanteert voor zijn test een prijs van 1.900 dollar terwijl onze prijs op 500 dollar zal liggen. Veel urologen in de vs hebben meestal geen verplegers in dienst om bloed af te nemen en zelf doen ze dat ook maar zelden. De bloedafnames moeten elders gebeuren. Een test op basis van een urinestaal is dus veel gemakkelijker. In Nederland nemen de meeste huisartsen trouwens ook geen bloed

met bloed in de urine blaaskanker te hebben, zeer klein is.

VFB *Even terug naar prostaat-kanker. We hadden het over een test nadat een eerste biopsie is afgenomen. Als er een tweede nodig is, hebt u ook een test (ConfirmMDx), maar die kost dan wel 3.300 dollar wat heel wat duurder is dan concurrent Hologic die slechts 500 dollar aanrekent.*

“Een overnameprooi? Dat staat zeker niet op de agenda.”

Jan Groen Maar de twee kits kan je niet echt vergelijken. Hologic PCA3 werkt op basis van een urinestaal en kan het risico op kanker bepalen, maar kan geen indicatie geven over de al dan niet agressieve vorm ervan. Wij vertrekken van een weefselstaal en bepalen de locatie en agressiviteit van de kankercellen.

Als de PCA3-test na een eerste biopsie positief is, moet er alsnog een tweede biopsie worden genomen om de locatie en de agressiviteitsgraad vast te stellen.

Focus

VFB *Wordt MDxHealth niet stilaan een overnameprooi?*

Jan Groen Het doel is een mooi bedrijf te bouwen. Wat er gaat gebeuren, kan je nooit voorspellen, maar een overname staat zeker niet op de agenda. Tot zowat acht à tien jaar geleden werden zowat alle biotechbedrijven met een veelbelovende technologie vaak meteen uit de markt gekocht. Nu moet je eerst bewijzen dat de test wordt gewaardeerd door artsen, dat je er omzet kan mee realiseren en intellectuele patenten hebt.

VFB *Hoeveel personeelsleden telt u?*

Jan Groen 140, waarvan 20 in Europa en de rest in de VS. Daar hebben we 35 salesmensen en 5 servicemensen. De rest werkt in ons productielaboratorium in Californië.

VFB *Is de trein vertrokken?*

Jan Groen Als u weet dat wij in 2012 in de VS 5 sales mensen hadden, lijkt het er wel op. Nu hebben wij 35 mensen in het veld en dit tegenover 10.000 urologen die ze moeten bezoeken.

VFB *De groeimogelijkheden zijn dus navenant: enorm.*

Jan Groen (knikt, en lacht)

VFB *Kan MDxHealth ook groeien door op te schuiven naar andere domeinen zoals darmkanker?*

Jan Groen Darmkanker zullen we niet doen. We doen enkel prostaat- en blaaskanker. Onze sales ploeg is volledig gericht op deze markt. Stel dat we met longkanker zou-



“We hebben 35 mensen in het veld die 10.000 urologen zouden moeten bezoeken.”

den beginnen dan zouden we een volledig andere sales force moeten hebben. We blijven dus beter bij onze focus.

VFB *Laatst zei Martine Piccart, hoofd van het Jules Bordet Instituut in Brussel en een prominente onderzoekster op het vlak van borstkanker, dat het teveel elk voor zich is. Er moeten muren worden gesloopt tussen academische instellingen en onderzoekers. Geldt dat niet ook in de biotech en diagnostica? Elk werkt op zijn eiland en dat vertraagt doorbraken.*



Jan Groen Alle academische centra hebben hun eigen speerpunten, maar in het algemeen denk ik dat er een gezonde samenwerking is. Wat wel waar is, is dat er in de VS meer samenwerking is tussen de academische wereld en commerciële bedrijven. Dat zie je wat minder in Europa.

Eerste kwartaal

Een paar dagen na het gesprek publiceert MDxHealth de resultaten over het eerste kwartaal. De omzet kwam uit op 6,7 miljoen dollar. De stijging met 66 procent ligt beduidend hoger dan verwacht. Het nettoverlies kwam uit op 3,43 miljoen dollar, een stijging met 36 procent. Dat is best mooi want het verlies steeg trager dan de omzet. MDxHealth zet dus beetje bij beetje koers naar het beoogde break-evenpunt ergens eind volgend jaar.

The sky is the limit

MDxHealth is vandaag nog een lilliputter, maar op basis van de groeiverwachtingen in de markten van prostaat- en blaaskanker kan het uitgroeien tot een groot bedrijf. MDxHealth richt zich op de diagnose van kanker, maar ook op de agressiviteit ervan en dus op de meest adequate behandeling ervan. Zeker ziekteverzekeraars zijn 'smekende' partij op vroege detectie en efficiënte behandeling, want vandaag alleen al wordt voor prostaat-kanker 4 miljard dollar uitbesteed aan screenings en diagnoses en nog

eens 10 miljard aan de behandeling ervan. De markt van blaaskankers is niet zo groot, maar ook hier zijn de kosten torenhoog. Voor zijn kits voor prostaat-kanker ziet MDxHealth alleen nog maar in de VS een potentiële markt van 2,2 miljard dollar en van 550 miljoen dollar voor blaaskanker. Het totale speelveld is dus goed voor 2,75 miljard dollar. Als men naar de omzet vorig jaar van 17,6 miljoen dollar kijkt dan weet men dat MDxHealth potentieel enorm zou kunnen groeien. RDW



INTERVIEW
MDXHEALTH.COM