

Acacia Pharma is op weg naar Nasdaq



Interview met

Mike Bolinder *ceo*

Gary Gemignani *cfo*

Gabriel Fox *chief medical officer*

ENTHOUSIASME. DAT IS DE rode draad tijdens het interview. Het Britse biotechbedrijf is in de Verenigde Staten onlangs begonnen met de commercialisatie van zijn geneesmiddel Barhemsys voor de behandeling van postoperatieve misselijkheid en braken. Het middel is het paradepaardje van het bedrijf en moet in de toekomst zorgen voor de meerderheid van de omzet.

Ook het geneesmiddel Byfavo, dat gebruikt wordt voor procedurele sedatie (bij volwassenen die een medische ingreep ondergaan die 30 minuten of minder duurt), is sinds kort op de Amerikaanse markt beschikbaar.

VFB sprak met het management om zicht te krijgen op de nabije toekomst van het biotechbedrijf.

Formulariums

“WE ZIJN ZEER ENTHOUSIAST over de komende maanden,” begint CEO Mike Bolinder het gesprek. “Laten we beginnen met Barhemsys. Jaarlijks vinden in de Verenigde Staten ongeveer 65 miljoen operaties plaats waarbij het gebruik van een anti-braakmiddel is aangewezen. Ongeveer 50 miljoen patiënten krijgen daarvoor preventief generische geneesmiddelen, maar bij ongeveer 16 miljoen patiënten werken die niet en is er dus een noodoplossing nodig. Dat is een gigantische markt met een waarde van 2,7 miljard dollar, waarvan 80 procent zich bevindt in 1200 ziekenhuizen,” aldus de topman, die hoopt 20 procent daarvan in te palmen.

Om dat doel te bereiken is het voor het bedrijf belangrijk zo snel mogelijk toegang te krijgen tot de ziekenhuizen en op zo veel mogelijk formulariums te staan. Formula-

“We kunnen trots zeggen dat we al in negentig ziekenhuizen op het formularium staan, na amper een paar maanden.”

riums zijn lijsten van geneesmiddelen die een ziekenhuis permanent op voorraad neemt. Zodra een geneesmiddel op die lijst staat, mag het gebruikt worden in het ziekenhuis en moet men het stockeren.

“Op die lijst komen is het moeilijkste werk,” gaat Bolinder verder. “Ieder ziekenhuis maakt zijn eigen regels en kiest welke geneesmiddelen het opneemt en wanneer het gebruikt mag worden. Zodra je op de lijst staat, dan begint de verkoop langzaam te lopen. Na één jaar zie je vaak een constante afname. Momenteel kunnen we met trots zeggen dat we al in negentig ziekenhuizen op het formularium staan, na amper een paar maanden,” zegt de Amerikaan.

Voorsprong op de concurrentie

“WE HEBBEN VOORSPRONG GENOMEN op sommige bedrijven in onze sector,” klinkt het enthousiast. Zo heb je het op Nasdaq genoteerde Trevena dat net als Acacia Pharma geneesmiddelen voor ziekenhuizen op de markt brengt en dezelfde doelgroepen benadert. “Dat bedrijf is op hetzelfde moment als wij in oktober gestart met de commercialisatie van hun product en het hoopt tegen eind dit jaar bij honderd ziekenhuizen op het formularium te staan. Wij behaalden quasi hetzelfde resultaat in enkele maanden,” slaat de CEO zichzelf op de borst.

Maar er zijn ook concurrenten die al enkele jaren bezig zijn en voorlopen op Acacia Pharma. Zo heb je AcclRx, een bedrijf dat ook op Nasdaq noteert. Met zijn pijnstiller heeft het bedrijf al 348 ziekenhuizen overtuigd.

“Hou er rekening mee dat wij onze resultaten behaald hebben in volle coronapandemie, toen het zeer moeilijk was om in de ziekenhuizen te geraken,” benadrukt Bolinder. “We zijn dan ook zeer tevreden. De formulariums zijn een eerste belangrijk teken voor succes. De

**GAG.
RETCHE.
RESCUE.**

tweede fase komt wanneer ze de producten beginnen te bestellen. Als afnemers die al eens besteld hebben opnieuw bestellingen beginnen te plaatsen, kom je in een derde fase waarin je stabiele kasstromen mag verwachten. Dat punt verwacht ik al eind dit jaar te bereiken bij sommige klanten. Dan zullen we steeds minder kijken naar de formulariums en meer naar de harde verkoopcijfers.”

“Een groot misverstand is dat we de concurrentie aangaan met generische producten.”

Overname doet overname mislukken

ACACIA PHARMA HEEFT ZIJN eigen sales team van dertig mensen in de Verenigde Staten. Het management heeft ook zelf verkoopervaring. “Voor mij is het een vertrouwde omgeving, want bij Eli Lilly werkte ik elf jaar in de sales en marketing. En bij Cadence Pharmaceuticals heb ik een vergelijkbaar geneesmiddel tegen pijn, Ofirmev, verkocht aan ziekenhuizen,” vertelt Bolinder.

“Op dat moment wilde Cadence Pharmaceuticals Acacia Pharma overnemen omdat het zo complementair was. Maar voordat Cadence die acquisitie kon doen, werd het zelf overgenomen door Mallinckrodt Pharmaceuticals. Later verliet ik Mallinckrodt om naar Acacia Pharma te gaan. Dat deed ik omdat ik geloof in het product en het team en ook de commerciële opportuniteit groter inschat dan voor Ofirmev. Noem het een speling van het lot,” lacht de CEO.

De Verenigde Staten zijn niet het enige doel van Acacia Pharma. Bolinder: “We hebben al gesprekken om met Barhemsys naar het buitenland te gaan. Europa en China staan daarbij uiteraard op de planning, al zullen we daar partnerschappen aangaan met andere partijen en de commercialisatie niet zelf doen. In 2021 zullen we vermoedelijk al enkele partnerschappen bekendmaken.”

Met het product Byfavo zal Acacia Pharma niet naar het buitenland trekken. “Dat product was oorspronkelijk niet van ons en we hebben enkel een licentie op de commercialisering in de Verenigde Staten.

In het verleden hebben we het product gekocht omdat het complementair was met Barhemsys. Als ziekenhuizen het ene product bekijken, kunnen ze ook meteen het andere onderzoeken. In de Verenigde Staten zijn er echter nog genoeg groeimogelijkheden voor dit product. Zo focussen we nog niet op de sector van de mondzorg waar het product ook ingezet kan worden.

Preventief en noodmiddel bij misselijkheid

ZIJN ER DAN GEEN generische producten (geneesmiddelen waarvan het patent verlopen is) die ziekenhuizen liever gebruiken dan de producten van Acacia Pharma? “Een groot misverstand is dat we de concurrentie aangaan met generische producten,” corrigeert Bolinder. “Generische producten zijn goedkoop en daarom zeer aantrekkelijk, want ziekenhuizen besparen waar ze kunnen. Wij zetten ons echter in de markt als een noodoplossing. Ongeveer een derde van de patiënten reageert niet op de generische variant, waarna wij in het spel komen. Je moet ons zien als een noodoplossing die je zowel preventief kan gebruiken als na de behandeling wanneer het generische product niet werkt.”

Voor de ziekenhuizen brengt Barhemsys ook enorme voordelen met zich. “Misselijkheid zorgt ervoor dat patiënten langer in het ziekenhuis moeten blijven. Daardoor lopen de kosten op voor zowel de patiënt als het ziekenhuis. We hebben bewezen dat met ons product één op de vier patiënten een dag eerder uit het ziekenhuis ontslagen kan worden. Dat zorgt voor een enorme kostenbesparing voor iedereen.”

Barhemsys kan je kopen in een dosis van 5 of 10 milligram. “De 5 mg geeft men preventief als men bang is dat de patiënt grotere risico's heeft op misselijkheid en kost het ziekenhuis ongeveer 42,50 dollar per dosis. De versie van 10 mg kost 85 dollar en wordt gebruikt als noodoplossing.”

Coronapandemie zorgt voor opportuniteiten

OOK ACACIA PHARMA VOELDE de impact van de coronapandemie, al denkt het bedrijf dat het de komende maanden kan profiteren van de gevolgen. “Door de lockdowns

“We hebben een zeer kleine cashburn in vergelijking met andere bedrijven.”



zijn verschillende medische ingrepen uitgesteld. Dat is een groot probleem voor de ziekenhuizen, want operaties zijn verantwoordelijk voor een groot deel van hun winst in de Verenigde Staten. Ze zullen die verloren omzet dan ook snel proberen in te halen zodra iedereen gevaccineerd is, waardoor het aantal operaties in de ziekenhuizen zal toenemen,” verwacht Bolinder.

“Nasdaq? Het is vooral een kwestie van timing om het juiste moment te bepalen.”

“Dat brengt echter problemen mee voor de ziekenhuizen, want al voor de pandemie was er een groot tekort aan de producten die wij verkopen en dat is enkel erger geworden. Dat maakt onze opdracht makkelijker, want we gaan nu naar de ziekenhuizen met een product waar ze een tekort aan hebben.”

Recente kapitaalverhoging zorgt voor stabiliteit

NA HET VERHAAL VAN de CEO valt de CFO in om de recente kapitaalverhoging te duiden. Acacia Pharma haalde in februari 27 miljoen dollar op via een kapitaalverhoging tegen een korting van 7 procent op de beurskoers. Dat is een indicator dat de markt veel interesse had voor de aandelen van het bedrijf.

“Met die 27 miljoen dollar komen we even toe, want we hebben een zeer kleine cashburn in vergelijking met andere bedrijven,” zegt Gary Gemignani. “We hebben het voordeel dat onze grootste kans ligt bij



die 1200 ziekenhuizen waar 80 procent van de operaties plaatsvindt. Daardoor kan ons salesteam sterk focussen en is onze cashburn beperkt tot ongeveer 4 miljoen dollar per maand. We zitten dan ook goed tot de tweede helft van 2022.”

“Je moet ons zien als een noodoplossing die je zowel preventief kan gebruiken als wanneer het generische product niet werkt.”

Nasdaq komt steeds dichterbij

OP 29 MAART ZAL het bedrijf de resultaten van vorig jaar onthullen en geeft het een update over de zogenaamde key performance indicators, zoals het aantal formu-

lariums en de verkopen. Maar als de eerste omzet in de Verenigde Staten een feit is, is het dan niet interessant om een Nasdaq-notering te overwegen?

“Een interessante vraag,” gaat Gemignani verder. “Er zijn veel bedrijven gestart op Euronext Brussels om daarna naar Nasdaq te trekken voor een dubbele notering. We kijken momenteel ook naar die optie. Het is vooral een kwestie van timing om het juiste moment te bepalen. De omzetgroei zal beginnen te spelen in de komende twee jaar. Een dubbele notering kan dan zeker waarde creëren voor het bedrijf en de belegger.”

De CFO wijst ook op de verborgen waarde bij Acacia Pharma. “Weet dat analisten momenteel nog geen rekening houden met APD403, een gelijkwaardig medicijn als Barhemsys op basis van dezelfde ingrediënten, maar vooral bedoeld voor chemopatiënten. We hebben al wat studies gedaan in fase 2. Nu moet er enkel nog een grote studie gedaan worden in fase 3, die een jaar zal duren.”

Het commerciële potentieel is vergelijkbaar met dat van Barhemsys, vult chief medical officer Gabriel Fox aan. “Het is een interessant product, maar voor de ontwikkeling is kapitaal nodig. Zodra dat er is, kunnen we de volgende stappen zetten.”

Over het succes van Barhemsys en Byfavo twijfelt Fox niet. “Byfavo werkt sneller en veiliger dan gelijkaardige producten. Er is een ander medicijn dat nog sneller werkt (Propofol), maar dat is gevaarlijker en vraagt een veel actievare monitoring van de artsen. Daar maken we het verschil door het personeel te ontlasten. Zo ging ik onlangs op bezoek bij meerdere grote ziekenhuizen waar men op de werkvloer zeer enthousiast was over onze producten net omdat er veel minder opvolging nodig was en de patiënt zeer snel herstelde,” glimlacht Fox. “Op die momenten voel je je als onderzoeker geweldig.”

Wat denken analisten?

“ER IS EEN SUBSTANTIEEL waarderingsverschil met de huidige koers. Die wijst op een piekomet van slechts 240 miljoen dollar terwijl wij mikken op 400 miljoen dollar,” zegt Jefferies. Het beurshuis heeft een koersdoel van 8 euro per aandeel, maar merkt op dat dit in een positief scenario naar 12,50 euro kan, indien ziekenhuizen het middel meer preventief gaan gebruiken en indien Barhemsys erin slaagt een piekomet van 660 miljoen dollar te halen. Haalt Acacia Pharma in een negatief scenario een lagere piekomet van 100 miljoen dollar voor Bar-

hemsys en 50 miljoen dollar voor Byfavo, dan heeft dat een negatieve impact van 2 euro op het basisscenario van Jefferies. Het bedrijf was betrokken bij de eerdere kapitaaloperaties.

Degroef Petercam voegt toe dat het belangrijk is te kijken naar het aantal ziekenhuizen dat de producten van Acacia Pharma onderzocht en geaccepteerd heeft. “Met 90 procent acceptaties sterkt het onze overtuiging dat het onze verkoopverwachtingen zal halen,” zegt het beurshuis dat een koopadvies en koersdoel van 6,80 euro per aandeel hanteert.



Stefan Willems
Freelance journalist
mede-oprichter van
spaarvarkens.be

INTERVIEW MAART 2021