

“Niemand kan nog twijfelen: snelle testen zijn cruciaal”

Interview/dossier Biocartis: gesprek met ceo Herman Verrelst

DE AANKONDIGING VAN EEN test op COVID-19 gaf het aandeel van Biocartis een welkome boost. Topman Herman Verrelst is dan ook optimistisch. “Als het coronavirus iets duidelijk maakt is het wel dat snelle diagnostiektesten belangrijk zijn. Cruciaal zelfs. Dat is al tien jaar onze missie.”

BIOCARTIS ONTWIKKELT EN VERKOOPT testen voor zijn minilabo Idylla. Zelden was een bedrijfsactiviteit zo actueel. Er was en is een schrijnend tekort aan testen voor het coronavirus. Ondanks zijn focus op oncologie wou Biocartis daar iets aan doen. Op 23 april, net voor hun kwartaalupdate, kondigden ze aan dat ze een test voor COVID-19 ontwikkelen op hun Idylla-minilab, en dat met steun van ‘diverse niet nader genoemde partners.’

Biocartis richt zich vooral op afdelingen intensieve zorgen van ziekenhuizen, waar de COVID-19 test samen met de recent aangekondigde snelle sepsistest kan gebruikt worden. Tijdens ons gesprek legt topman Herman Verrelst uit dat de sepsistest daarom ook versneld naar de markt is gebracht.

“Wij hebben uitgezocht hoe we konden helpen in de huidige crisis. Recente data hebben immers aangetoond dat sepsis de meest frequent waargenomen complicatie

is bij COVID-19. Sepsis is een bloedbaaninfectie die voorkomt als er teveel virussen in het lichaam aanwezig zijn. Dan kan de situatie dus snel heel ernstig worden voor een patiënt. Het tijdig detecteren is erg belangrijk, ook als er geen sprake is van COVID-19 of sepsis. Dan kan een ziekenhuisbed uitgespaard worden. Wanneer de sepsistest

“Oncologie blijft onze focus. Daarin hebben we een competitief voordeel. Kanker zal ook niet weggaan, helaas voor de mensen die ermee geconfronteerd worden.”

en de COVID-19 test samen gebruikt worden, zal een arts snel kunnen inschatten hoe ernstig ziek iemand is. Dat verlicht de druk op ziekenhuizen en is erg belangrijk, nu maar ook op langere termijn.”

“We nemen dus onze verantwoordelijkheid en hebben oog voor het potentieel. De COVID-19 test moet ook niet ‘from scratch’ ontwikkeld worden. We vertrekken van een bestaand design van onze griepstest.

Het Idylla platform is flexibel inzetbaar - in oncologie of infectieziekten - en dat geeft ons veerkracht in deze crisistijden.”

Het aandeel van Biocartis heeft een bewogen rit achter de rug. In september vorig jaar nam het nog een fikse duik nadat het bedrijf had aangekondigd dat de groei in het aantal verkochte testen in de VS trager liep dan verwacht. Op 23 april, de dag van de aankondiging van de COVID-19 test, ging het zo’n 30% omhoog. En dat ondanks de mededeling dat de doelstellingen voor dit jaar voorlopig opgeschort zijn wegens de onzekere Corona-impact de komende maanden.

VFB *Wat is de impact van de coronacrisis op Biocartis?*

HERMAN VERRELST Wij voelen natuurlijk het effect van wat er speelt in de ziekenhuizen. Sommige van onze klanten in Italië en Spanje zijn volledig overspoeld. Vele kankerbehandelingen worden uitgesteld. Anderzijds merken we in andere landen net meer interesse. Ziekenhuizen komen handen tekort. Daarom is er meer vraag naar Idylla’s om kankertesten te kunnen blijven uitvoeren, want die zijn sterk geautomatiseerd en er is dus weinig handenarbeid nodig, waarvan er vaak een tekort is in labo’s



en ziekenhuizen in deze Coronatijden. Er zijn dus zowel positieve als negatieve effecten.

De precieze impact van de crisis is niet makkelijk in te schatten. Sommige kankerbehandelingen zijn slechts voorlopig uitgesteld om corona voorrang te geven. Die vraag zal zeker terug aantrekken. Het grootste effect zien we op onze prospectie. De ziekenhuizen hebben nu geen tijd om verkopers te ontvangen. Hoe lang dat zal duren, is een open vraag. In China zijn we na de lockdown nu terug beginnen verkopen.

VFB En wat betekent de coronacrisis voor de cijfers van dit jaar?

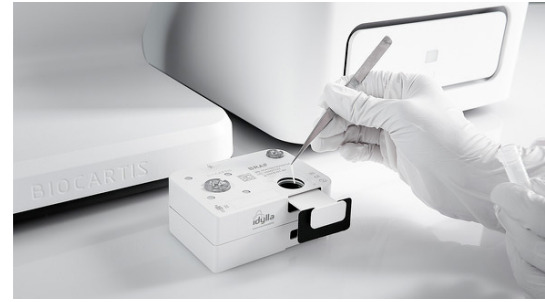
VERRELST Onze prognose voor dit jaar was een groei van het volume cartridges (Het aantal verkochte testen, red.) met 30 procent. Vanaf volgend jaar wilden we hogere groeicijfers. Zoals in onze kwartaalupdate aangekondigd, hebben we voorlopig onze installed base (het aantal geïnstalleerde labo's, red.) en cartridge volumedoelstel-

lingen opgeschort. In het huidige klimaat moeten we nog meer opletten met cijfers. Het is erg moeilijk in te schatten wat de coronacrisis met de budgetten van ziekenhuizen en labo's zal doen.

“De komende maanden zullen honderden miljoenen covid-19 testen nodig zijn. Daar willen we op onze eigen manier een bijdrage aan leveren.”

VFB Deze crisis toont het belang van snelle diagnostiektesten. We zagen recent een koersstijging, maar voordien stond het aandeel erg laag. Wat was de reden voor de zware koersdaling van Biocartis?

VERRELST Ik denk dat de winstwaarschuwing van september vorig jaar nog altijd speelde. Wellicht is de nieuwe strategie in



Een laborant steekt een stukje weefsel in de cartridge voor analyse.

de vs nog onvoldoende begrepen. Beleggers vergelijken ons met andere Belgische bedrijven die het moeilijk hadden in de vs. Maar elk bedrijf, elke situatie is anders. Onze nieuwe directe verkoopstrategie in de vs slaat aan. Dat zien we duidelijk ook in de groei in het eerste kwartaal, waarbij zo'n 40 % van de nieuw geplaatste Idyllatoestellen uit de vs kwam.

Toch vind ik dat we in het verleden teveel zijn afgestraft. We hebben een straffe technologie in huis. Vele farmabedrijven zoals BMS (Bristol Myers Squibb) kiezen voor ons én breiden vaak na een of twee jaar hun partnership met ons uit. We hebben intussen onze klantenportefeuille stevig uitgebouwd. We hebben meer vat op onze verkopen. En we hebben een goede cashpositie. Het aandeel is na onze kwartaalupdate gelukkig terug wat opgeveerd. Ik denk dat aandeelhouders beginnen inzien dat we - althans voor het coronavirus toesloeg - de groeicurve gestaag omhoog

“De groeiverwachtingen van de buitenwereld zijn hoog en we zijn er nog niet. Maar we zijn on track.”

“Onze boodschap aan de belegger: Ja, het gaat traag, het duurt allemaal zijn tijd, maar de behaalde volumes zijn daarna wel stabiel.”

krijgen. Nu schorten we door de onzekerheden onze doelstellingen, maar we geloven wel dat we door onze recent aangekondigde samenwerkingen en testen in infectieziekten de mogelijk negatieve impact op het oncologietestvolume wat zullen kunnen compenseren.

VFB De groeicurve gaat gestaag omhoog, zegt u. Waarom maar 'gestaag'?

VERRELST Wij hebben bewust gekozen voor een eerste focus op oncologie. Daar is

de behoefte groot en het is de snelst groeiende markt. Maar er zijn drempels. Er zijn marktdrempels zoals het verkrijgen van de goedkeuringen door de toezichthouder. Waar mogelijk werken we daarvoor samen met grote farmapartners die daarin bedreven zijn en baat hebben bij snelle Idylla-testen die kunnen helpen toegang geven tot hun kankerbehandelingen.

VFB *Denkt u aan een verschuiving in de strategie terug naar infectieziekten? Die zullen wellicht nog jaren belangrijk blijven.*

VERRELST We veranderen niet van koers. Oncologie blijft onze focus. Daarin hebben we al een hele weg afgelegd en heel wat samenwerkingen met de beste farmabedrijven afgesloten. In de oncologiemarkt hebben we een competitief voordeel omdat onze technologie geautomatiseerd is, en dus erg makkelijk in gebruik, snel en precies. Kanker zal ook niet weggaan, helaas voor de mensen die ermee geconfronteerd worden. Wij blijven dit dus als een prioriteit zien.

We moeten anderzijds niet blind blijven voor de noden die er vandaag of in de toekomst zijn. Vandaag is er duidelijk nood aan COVID-19 testen en wij hebben ervaring met infectieziekten. Ook daar proberen we een unieke positionering - naar intensieve zorgen afdelingen in ziekenhuizen - in te nemen.

VFB *Wat hebben beleggers onvoldoende begrepen aan jullie strategie?*

VERRELST Oncologie is meer een niche-markt in vergelijking met de markt voor infectieziekten, die tot vijfmaal groter is en ook veel meer concurrenten heeft. En er is nog veel onderzoek en ontwikkeling nodig. Na een testontwikkeling, is er nog het regelgevend traject. En daarna de verkoop: labo's en ziekenhuizen hebben vaak langere administratieve procedures. Er zijn dus best wat drempels. En dat kost tijd, dat proberen we steeds duidelijk te maken aan beleggers. Maar omdat het een moeilijke markt is, zijn er ook minder concurrenten dan in de markt voor infectieziekten. Biocartis heeft in oncologie een first mover advantage. Met een ondertussen uitgebouwd menu van testen in long-, darm- en huidkanker hebben we voorsprong op de markt.

VFB *Zal de coronacrisis blijvende veranderingen veroorzaken in die markt?*

VERRELST Ik kan mij voorstellen dat er druk zal komen op de budgetten van de ziekenhuizen. Mogelijk zullen er bijvoorbeeld vragen gesteld worden bij sommige heel dure kankerbehandelingen, wat goed nieuws is voor sommige oncologietesten. Zo zie je dat diagnostiek net belangrijker wordt. Het is een boutade, maar voor elke

“Er is nog veel onduidelijk in het domein van kanker. Maar precies in die moeilijke markt heeft Biocartis een first mover advantage.”

100 miljard dollar die je in diagnostiek investeeert, kan je 1.000 miljard in ziekenzorg besparen.

Ik ben ervan overtuigd dat meer info, sneller en dicht bij de patiënt, belangrijker wordt. En de patiënt staat aan onze kant. Die wil zo snel mogelijk duidelijkheid. De meeste mensen gaan meteen googelen als er iets scheelt. Zonder kritiek te willen geven op de aanpak van de huidige crisis: snelle diagnostiektesten zijn belangrijk, dat is nu wel duidelijk. Dat is al tien jaar onze missie.

VFB *Hoe groot is de markt voor moleculaire diagnostiek?*

VERRELST Er zijn verschillende manieren om daar naar te kijken, maar vaak wordt een bedrag van 6 à 7 miljard dollar genoemd. De markt voor kankertesten is daarin de snelst groeiende. De grote farmabedrijven doen veel onderzoek naar kankerbehandelingen. Met onze strategie worden wij deel van hun onderzoeksinspanningen: als er veel groei is in kankerbehandelingen, betekent dat ook dat er meer nood is aan testen. Het is immers belangrijk te weten of een behandeling, die vaak erg duur is, zal aanslaan voor je ermee start. Een eerste aanjager van die groei zijn daarom de zogenaamde doelgerichte of 'targeted' therapieën. Daarvoor zijn testen nodig die nagaan of een behandeling zal werken. Een tweede aanjager is de vergrijzing. Die brengt een toename in het aantal kankers mee. Ook dat maakt dat er meer nood is aan testen.

VFB *Hoe pakt Biocartis dat in de praktijk aan?*

VERRELST Onze eerste missie is de toegang tot diagnostiektesten makkelijker te maken. Dat betekent dat we voor bestaande markten betere testen ontwikkelen, die sneller zijn, makkelijker en ook toegankelijker voor kleinere ziekenhuizen en voor minder ontwikkelde regio's zoals Afrika

en Latijns-Amerika. Een andere groeipool is bijvoorbeeld immunotherapie (de behandeling van kanker op basis van het eigen immuunsysteem, red.). Daarvoor zijn bijvoorbeeld biomarkertesten nodig, die nagaan of het immuunsysteem geschikt is voor de behandeling. Een derde groeipool is celtherapie, waarbij cellen getraind worden om een kanker aan te vallen. Daarvoor zijn ook testen nodig, bijvoorbeeld om te meten wat de bijwerkingen zijn. Hiervoor werken we samen met Kite/Gilead.

We zien ook een groot potentieel in genetische markers. Die kunnen inzage geven in de ernst van een kanker en de prognose voor genezing verbeteren. Een voorbeeld is een test ontwikkeld met Exact



“Ik ben ervan overtuigd dat meer info, sneller en dicht bij de patiënt, belangrijker wordt.”

“De patiënt staat aan onze kant. Die wil zo snel mogelijk duidelijkheid.”

Sciences om na te gaan of een patiënt met borstkanker baat heeft bij chemotherapie. Dankzij een nieuwe klasse van biomarkers kunnen we dat voorspellen. Tot nu worden vooral de kankers zelf getest met zogenaamde primaire kankertesten waarbij kankerweefsel gebruikt wordt. Maar kanker laat ook sporen na in het bloed. Die sporen meten, geeft bijvoorbeeld aan of een behandeling nog aanslaat, en of er sprake is van herval. Voor Biocartis is dat een grote opportuniteit. Dat zijn zogenaamde 'vloeibare biopsie' testen die werken op basis van stalen van bloed(plasma). Deze testen worden vaak ook ingezet om de efficiëntie van een behandeling te meten en worden dus diverse keren per behandeling ingezet. Zo is de patiënt geholpen en zien wij het volume groeien. Het potentieel hierin loopt

in de miljoenen. De markt van oncologie is gewoon ontzettend groot.

VFB *U zei daarnet dat de eerste missie van Biocartis is om ook kleine hospitalen te betrekken. Maar die bereiken vraagt toch zware commerciële inspanningen?*

VERRELST Die kleine ziekenhuizen waren inderdaad onze eerste missie. Een positieve verrassing is dat we nu zien dat vooral grote ziekenhuizen vragende partij zijn, zeker in de VS. De les is dat we ons daar dus eerst op de allergrootste ziekenhuizen concentreren. Dat zijn er minder in aantal, dus makkelijker met een kleiner team te bedienen, en daar kunnen we bovendien grote volumes verkopen. Later kunnen we de markt breder proberen bereiken. Misschien wel terug met een partner, wie weet.

Kijk, wij hebben een bijzondere sector. Aan de ene kant is er veel innovatie. Aan de andere kant gaat het soms ontzettend traag en zijn er veel barrières. We moeten ten eerste testen ontwikkelen. Een tweede barrière zijn alle goedkeuringen van de toezichthouders en de regeling van de terugbetaling. Ten derde moeten we dan nog naar de klanten, dus vaak labo's en hospitalen. Ook daar zijn barrières. De technologie moet bijvoorbeeld uitgelegd worden. Het is een bijzonder lang traject om een test finaal tot bij de patiënt te krijgen. Dat vraagt enorm veel tijd.

Maar, eens je alle barrières naar de markt hebt doorbroken, heb je wel een hoge loyaliteit. Dan zijn we zeker van onze volumes. Zelfs in deze coronatijden lopen de bestellingen van bestaande klanten nog binnen. Dat geeft een hoge voorspelbaarheid voor de omzet. Onze boodschap aan de belegger is daarom: Ja, het gaat traag, het duurt allemaal zijn tijd, maar de behaalde volumes zijn daarna wel stabiel. Wij kunnen nu al voortbouwen op iets dat er staat.

VFB *Wie zijn jullie belangrijkste concurrenten?*

VERRELST In Europa zijn onze rechtstreekse concurrenten Roche en Qiagen, die laatste is nu onderdeel van ThermoFisher

Scientific. Zij hebben ook biomarkertesten voor kanker die op een platform uitgevoerd worden. In de VS ligt het anders. Daar domineren de grote labo's die de traditie hebben om eigen testen te ontwikkelen. Dat model staat wel onder druk van de Food and Drug Administration (De Amerikaanse toezichthouder, red.) De FDA vraagt meer standaardisatie en lagere kosten.

“Dat is de claim die wij maken: snel testen is beter voor de patiënt en voor de betaalbaarheid van de gezondheidszorg.”

“Voor elke 100 miljard dollar die je in diagnostiek investeert, kan je 1.000 miljard in ziekenzorg besparen.”

Deze grote labo's werken ook vaak met 'next generation sequencing' (NGS) testen. Dat betekent dat ze honderden genen tegelijk in kaart brengen en daarop testen doen. Dat is een lang, erg complex en dus duur proces. Aanvankelijk dachten velen dat wij hiermee wilden concurreren. Nu zien we duidelijk dat Idylla complementair werkt op NGS testing, omdat hiermee snel en gericht kan getest worden. Als de Idylla test op de meest voorkomende mutaties negatief zou zijn, kan er nadien alsnog breder

getest worden om toch de juiste mutatie op te sporen met NGS. Beide methodes zijn complementair. Dat is niet zo vreemd. Ziekenhuizen zijn gewoon met verschillende technologieën naast elkaar te werken. Onze unieke positie zit in de snelheid en doelgerichtheid.

VFB *Hoeveel sneller is Idylla precies?*

VERRELST In Europa moeten patiënten doorgaans twee weken wachten op resultaten. In de VS is dat soms drie weken, elders nog langer. Zelfs het modernste en meest gespecialiseerde labo in de VS heeft 5 tot 10 dagen nodig voor zo'n brede test. Zij zetten daarom Idylla bijvoorbeeld in als de testresultaten nog dezelfde dag nodig zijn. We versnellen met andere woorden de resultaten van weken naar één dag.

VFB *Wat is het voordeel?*

VERRELST Dat je een behandeling eerder kan starten. Ik heb al getuigenissen van dokters die vertelden dat ze bepaalde patiënten hadden kunnen redden als ze over een Idylla hadden beschikt. De grote farmabedrijven zijn steeds meer overtuigd van het belang van snelle testen. Bovendien is het ook een besparing voor de gezondheidszorg, want je kan sneller de juiste behandeling starten. Dat is de claim die wij maken: snel testen is beter voor de patiënten en voor de betaalbaarheid van de gezondheidszorg.

VFB *Betekent dat ook dat jullie testen meer of makkelijker worden terugbetaald?*

VERRELST De terugbetaling verschilt en land per land kan dat wel eens wat stijgen of dalen, maar globaal genomen blijft die relatief stabiel. De terugbetaling bij kankerbe-

Nieuwe CFO

JEAN-MARC ROELANDT WERD AANGESTELD als de nieuwe CFO van het bedrijf. Hij was voorheen CFO bij MDX Health, een Belgische beursgenoteerde collega actief in de diagnostiek van prostaatkanker. Daarnaast was de man ook actief als financieel directeur van RHJ International en Ubizen.



handelingen staat ook minder onder druk dan bij infectieziekten. Zo krijgen we meer terugbetaald voor nieuwe biomarkers voor kanker. Een goed voorbeeld is onze nieuwe test voor de behandeling van borstkanker samen met Exact Sciences. Daarvoor krijgen we een hoge terugbetaling, want deze test toont bij zo'n 70% van de borstkankerpatiënten aan dat er geen chemobehandeling meer nodig is. Dat spaart best wat uit, waardoor diagnostiek meer macht krijgt in onderhandelingen en een terugbetalingspremie. Dat is wat ze health economic leverage noemen.

VFB *Er waren eind 2019 zo'n 1.300 minilabo's van Biocartis geïnstalleerd. Waar willen jullie dat verder uitbreiden?*

VERRELST Naast onze nieuwe markten - China en Japan - kijken we naar drie hoofdmarkten. De eerste is Europa. Daar is het merendeel van onze labo's geïnstalleerd. We bewerken deze markten met ons eigen verkoopteam. De tweede zijn wat we distributiemarken in de 'rest van de wereld' noemen. Daar werken we met distributiepartners. Daar zijn we nu al goed aanwezig met dank aan de meer dan 40 partnerschappen die we hebben afgesloten. De VS is voorlopig onze derde markt, maar we geloven dat we daar onze sterkste groei zullen realiseren. Zoals aangekondigd gaan we voortaan in de VS zelf rechtstreeks naar de klanten in plaats van via een distributeur. En dat kan makkelijk want we focussen daar nu op een beheersbaar segment van de allergrootste labo's, waar veel volume potentieel zit.

VFB *Wat is het voordeel van zelf de teugels in handen te nemen in de VS?*

VERRELST Door rechtstreeks naar de klant te gaan, kan je kort op de bal spelen. Een distributeur zet, bij wijze van spreken, teveel een doos af met een brochure bij. Maar onze technologie is nieuw voor de klanten. Er is een goede begeleiding nodig om de technologie goed uit te leggen en correct te implementeren in labo's en ziekenhuizen. Dat vraagt een nauwe dialoog, wat maakt dat wij op onze beurt ook sneller feedback krijgen. De perceptie is dat het Idylla platform een afgewerkt product is. Het tegendeel is waar. Idylla vraagt nog constant aanpassingen, daarom geen grote ontwikkelingskosten maar wel bijvoorbeeld rond software. Dit vraagt een goede communicatie met de klant.

Een ander voordeel is natuurlijk dat je geen marge verliest aan je distributeur. Dat is ook belangrijk in het winstgevend worden. Door te focussen op die hele grote 'tier 1' labo's in de VS kunnen we kostenefficiënter werken en houden we meer marge over.



“Wij hebben een bijzondere sector. Aan de ene kant is er veel innovatie. Aan de andere kant gaat het soms ontzettend traag en zijn er veel barrières.”

Er zijn een 300-tal tier 1 labo's in de VS. Om die te bereiken hebben we geen 200 man nodig. Dus werken we nu met een 20-tal eigen mensen in de VS.

VFB *Dat volstaat om te slagen waar veel Europese bedrijven falen: doorbreken op de Amerikaanse markt?*

VERRELST We hebben getoond in Europa dat we met een dertigtal mensen een succesvolle franchise kunnen uitbouwen. Dat succes willen we kopiëren in de VS. Al kan dat nooit letterlijk. Veel zaken moet je anders aanpakken. De positionering op de markt moet anders, de tools, de taal... daar lopen veel Europese bedrijven op stuk. Een nieuwe markt betekent altijd opnieuw beginnen: alle documenten aanpassen, conferenties afdweilen, dat is tijd investeren. Maar het team in de VS staat er ondertussen.

VFB *Wat maakt de Amerikaanse markt zo interessant, buiten de omvang natuurlijk?*

VERRELST De prijzen in de VS liggen 20 à 30 procent hoger, omdat de terugbetalingsvoorwaarden beter zijn. Dat is belangrijk voor onze winstgevendheid. Verder is het de grootste moleculaire diagnostiekmarkt ter wereld. Daarom ook onze focus op de VS.

VFB *Het succes van Idylla staat of valt ook met hoeveel testen erop beschikbaar zijn. Hoeveel testen hebben jullie nu al in huis?*

VERRELST Vandaag zijn er een 15-tal testen ontwikkeld. De grootste volumes halen we met onze darmkankertesten. Voor die testen leveren we al een paar jaar marketinginspanningen. Met als resultaat dat we in Europa een derde van die markt innemen. Dat toont dat wij met de juiste focus diep kunnen doordringen in een markt. Daarnaast hebben we nu heel veel aandacht voor longkanker. Eind dit jaar willen we een test klaar hebben op basis van een combinatie van verschillende biomarkers die vaak voorkomen in longkanker. Dat wordt een belangrijke katalysator, in Europa, maar vooral in de VS. Daar is nog meer belangstelling voor longkanker.

VFB *Uw ambitie is bewonderenswaardig, maar als Biocartis evenveel cash blijft uitgeven, is er ten laatste in 2022 vers geld nodig.*

VERRELST Wij willen onze omzet en de marges doen groeien. De brutomarge moet beter. Dat is nodig om onze kosten te betalen en onderzoek en ontwikkeling te financieren. Een tweede focus is kostcontrole. De kosten voor onderzoek en ontwikkeling blijven belangrijk, maar we willen meer inzetten op partnerprojecten, die deze kosten mee dragen. Door die ingrepen moet de cashburn vertragen en kunnen we het langer uithouden met het geld dat nu nog in kas zit.

Op korte termijn blijven we sowieso voorzichtig, maar misschien zien we op middellange termijn wel investeringsopportuniteiten. Daarom blijven we voorzichtig in onze voorspellingen over wanneer we een evenwicht tussen cashinkomsten en -uitgaven zullen bereiken. Wat we wel duidelijk zeggen, is dat we de snelheid waarmee cash uit het bedrijf verdwijnt nog verder naar beneden willen krijgen.

VFB *U spreekt over nog meer partnerprojecten. Hoe beheert u dat?*

VERRELST We hebben binnen de organisatie een aparte afdeling opgezet voor partnermanagement. Daarin hebben we heel wat expertise. We zijn al tien jaar aan de weg aan het timmeren. Daarom kunnen we nu echt bewijzen wat we kunnen. Vorig jaar hebben we bijvoorbeeld nog een contract gesloten met Bristol-Myers Squibb (BMS) voor de Amerikaanse markt rond onze MSI (darmkanker)test. Nu hebben we met hen een nieuw contract gesloten, voor China deze keer. Zij sluiten die deal niet voor onze mooie ogen. Ze doen dat omdat ze weten dat we het aankunnen. Onze relaties beginnen zich dus te vertalen in meer partnercontracten. Dat is ook een teken voor de belegger dat onze aanpak begint te werken.

“Onze relaties beginnen zich te vertalen in meer partnercontracten. Dat is ook een teken voor de belegger dat onze aanpak begint te werken.”

VFB *Waar staat Biocartis binnen 10 jaar?*

VERRELST Dat is een hele verre horizon, zeker in onze sector. We zien geen gebrek aan opportuniteiten, zeker niet in oncologie. Op het vlak van celtherapie en de monitoring van behandelingen staan we nog maar aan het begin. Kijk, wat we vandaag uitgeven aan gezondheidszorg is niet houdbaar op lange termijn. Het moet effectiever. Daarom zijn er sowieso meer diagnostiektesten nodig. We zijn dus goed gepositioneerd. Tussen onze partners zitten grote namen die willen investeren in testen op Idylla. Onze klanten-labo's hebben enorm veel mogelijkheden. Als we onze

Maar voor beleggers is er nog veel goed te maken

Biocartis bewijst zijn status in snelle

NAAST DE VEEL BETER dan verwachte resultaten over het eerste kwartaal, trok Biocartis toch zijn prognose voor 2020 in, doordat de covid-19 pandemie de (commerciële) toegang tot ziekenhuizen moeilijk of onmogelijk maakt. Jammer, want zo wordt het langer wachten voor we weten of de eerste positieve signalen van de nieuwe Amerikaanse verkooptploeg bevestigd worden.

Tegelijk maakte Biocartis, als specialist in testen voor oncologie, bekend dat het veegevoerd is met de ontwikkeling van een test op covid-19 voor het Idylla platform. De test wordt ontwikkeld met de steun van meerdere (niet bekendgemaakte) partners en is gebaseerd op de Idylla Respiratory (IFV-RSV) Panel test die werd ontwikkeld in samenwerking met Johnson & Johnson. Die test kreeg al goedkeuring van de FDA voor de vs in september 2017. Biocartis zal nu een 'Emergency Use Authorisation' aanvragen bij de FDA en verwacht de test al te kunnen lanceren in de tweede helft van 2020.

Hoewel Biocartis niet zozeer een rol zal spelen in het grootschalig testen op covid-19, kan het wel erg helpen op intensieve zorgen in de ziekenhuizen. Want via zijn Idylla minilabo's heeft het bedrijf bovendien al een test beschikbaar voor sepsis, een levensbedreigende bloedvergiftiging die een van de meest voorkomende ernstige complicaties is na infectie met covid-19.

Zo verstevigt Biocartis ook zijn reputatie en vermogen om ook zeer snel diagnostica te ontwikkelen op het Idylla plat-

form. Dat zal in de sector niet ongemerkt voorbijgaan.

Beste beursdag ooit

DE ZEER STERKE KOERSSPRONG van 30% op de dag van de resultaten en de aankondiging kreeg de volgende dag bevestiging met een klim van 11,55%. Die grote opleving moet niet gezien worden als een voorproef op zeer snel fors klimmende resultaten. De klim met 68% van de verkoop van testcartridges was heel mooi, maar ook ten dele te danken aan medici die uit voorzorg al meer bestelden mocht de pandemie ook wegen op mogelijke leveringen.

Twee keer -40%

DE KOERSSPRONG HEEFT NATUURLIJK ook te maken met de enorme afstraffing die het aandeel tevoren heeft gekregen. Het was een daling in twee fases. In de eerste fase verloor het aandeel zowat 40% toen het bedrijf moest toegeven dat het de beloofde groei (nog) niet kon waarmaken. Daarna ging het aandeel nog eens zo'n 40% onderuit in de coronacrash. Enigszins eigenaardig, want de pandemie bewijst inderdaad, zoals ceo Herman Verrelst in het interview zegt, het enorme belang van snelle accurate testen.

Meer diagnose = betere therapie

BETER TESTEN ZAL OOK meer en meer integraal deel gaan uitmaken van de therapie, wat niet alleen effectievere behandelingen mogelijk maakt, maar ook veel kostenefficiënter is.

	14	15	16	17	18	19	20E	21E
Omzet (miljoen)	8.478,0	13.279,0	13.772,0	23.110,0	33.501,1	40.116,4	50.769,1	73.568,3
REBITDA (miljoen)	-24.780,0	-34.561,0	-45.116,0	-38.493,0	-28.235,4	-47.660,5	-43.557,6	-37.711,5
REBITDA marge	-292,3 %	-260,3 %	-327,6 %	-166,6 %	-84,3 %	-118,8 %	-85,8 %	-51,3 %
Netto resultaat (miljoen)	-29.187,0	-39.797,0	-49.777,0	-41.960,0	-42.665,2	-58.197,6	-53.366,9	-47.458,1
P/E	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x
EV/EBITDA	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x	0,0 x
Koers/boekwaarde	0,0 x	4,5 x	4,3 x	4,1 x	6,9 x	6,2 x	6,8 x	-15,1 x
Rendement op vrije cash flow	0,0 %	-6,3 %	-15,5 %	-8,4 %	-4,6 %	-11,3 %	-29,5 %	-28,1 %
Dividendrendement (bruto)								
Nettoschuld (miljoen euro)	2.666,0	-93.272,0	-51.838,0	-77.377,0	-48.543,9	-20.973,4	-84.477,9	-23.563,9
Net debt/REBITDA	-0,11 x	2,70 x	1,15 x	2,01 x	1,72 x	0,44 x	1,94 x	0,62 x
Omzetgroei	1,7 %	56,6 %	3,7 %	67,8 %	45,0 %	19,7 %	26,6 %	44,9 %
REBITDA-groei	7,8 %	39,5 %	30,5 %	-14,7 %	-26,6 %	68,8 %	-8,6 %	-13,4 %
Netto winstgroei	6,4 %	36,4 %	25,1 %	-15,7 %	1,7 %	36,4 %	-8,3 %	-11,1 %

Bron: KBC Securities

diagnostiek

Biocartis is een vernieuwer die ervoor zorgt dat medici en ziekenhuizen die testen eenvoudig, heel snel en zeer precies kunnen uitvoeren in plaats van beroep te doen op vaak tijdrovende testen buiten de eigen afdeling, organisatie of een ander ziekenhuis.

Hoewel de snelheid grote voordelen biedt, vraagt het ironisch genoeg toch heel veel tijd om deze nieuwe manier van werken ingang te doen vinden. Niet in de laatste plaats omdat ook regelgevers en afspraken voor terugbetalingen moeten bevestigd worden via lange procedures.

Cash- en de nood aan geld

DE ZWARE KOERSTERUGVAL KWAM er wellicht ook omdat beleggers vreesden dat Biocartis door de tragere groei sneller dan verwacht weer door zijn middelen zou zitten. De converteerbare obligatie van 150 miljoen euro van vorig jaar (uitoefenbaar in nieuwe aandelen Biocartis voor 12,89 euro) kwam ook eerder dan verwacht. Eind dit jaar zou het bedrijf nog steeds 110 miljoen euro hebben (na 65 miljoen cash verbruik). In het interview geeft ceo Verrelst aan dat dit zal verminderen. Hij wil, naast de groei van de productverkoop, ook mikken op meer inkomsten uit samenwerkingen met farmabedrijven.

Oprichter Rudi Pauwels is keurmerk

MET VOLDOENDE MIDDELEN TWIJFELEN weinigen eraan dat het bedrijf uit Mechelen uiteindelijk een leidende rol zal kunnen spelen in de groeiende markt voor

diagnostica van vooral kanker. Biocartis kan bogen op stevige fundamenten. Het bedrijf is opgericht door Rudi Pauwels, die ook aan de basis lag van Tibotec- Virco (dat Aids hielp verslaan) en Galapagos (de buurman van Biocartis in Mechelen).

Te duur bij beursgang

BIOCARTIS KWAM EIND APRIL 2015 naar de beurs tegen 11,50 euro. Zelfs na de grote koersopstoot van de week van 20 april noteert het aandeel daar vandaag meer dan de helft onder (op 5,6 euro). We mogen wel stellen dat het bedrijf te duur naar de beurs kwam. Net voor de beursgang antwoordde Rudi Pauwels overigens heel eerlijk 'neen' aan een journalist van De Standaard die vroeg of hij als niet betrokken belegger zou intekenen op de aandelen.

Beurswaarde 319 miljoen euro

VANDAAG HEEFT BIOCARTIS EEN beurswaarde van 319 miljoen euro. Dat lijkt nog altijd veel tegenover een omzet van 40 miljoen euro en een nettoverlies van 58 miljoen euro. Maar het bedrijf is te beschouwen als een biotechbedrijf. De waarde zit in het gecumuleerde onderzoek en de ontwikkeling. Het verschil met jonge biotechbedrijven is dat Biocartis wel al producten op de markt heeft en bewezen heeft dat het concept en de technologie werkten. Maar ondertussen heeft het de kosten van commercialisatie er wel bovenop. Wat is de juiste waarde van Biocartis dan? Heel moeilijk te zeggen.

Huidige capaciteit: 3,9 miljoen testen per jaar

ER ZIJN ONDERTUSSEN RUIM 1.300 geïnstalleerde Idyllas verkocht en er zijn vijftien tests op de markt. Vorig jaar ver-

kocht Biocartis 175.000 tests, wat 24,2 miljoen euro opbracht. Dit jaar was het doel om 300 tot 350 toestellen te verkopen en er zijn dus heel belangrijke nieuwe tests op komst. Elk toestel kan tot 10 testen per dag verwerken, dus aan volle capaciteit zou Biocartis nu al 3,9 miljoen testen per jaar kunnen verkopen of een theoretische omzet van 534 miljoen euro. Dat is nog een verre droom, maar het geeft anderzijds toch een idee van het potentieel.

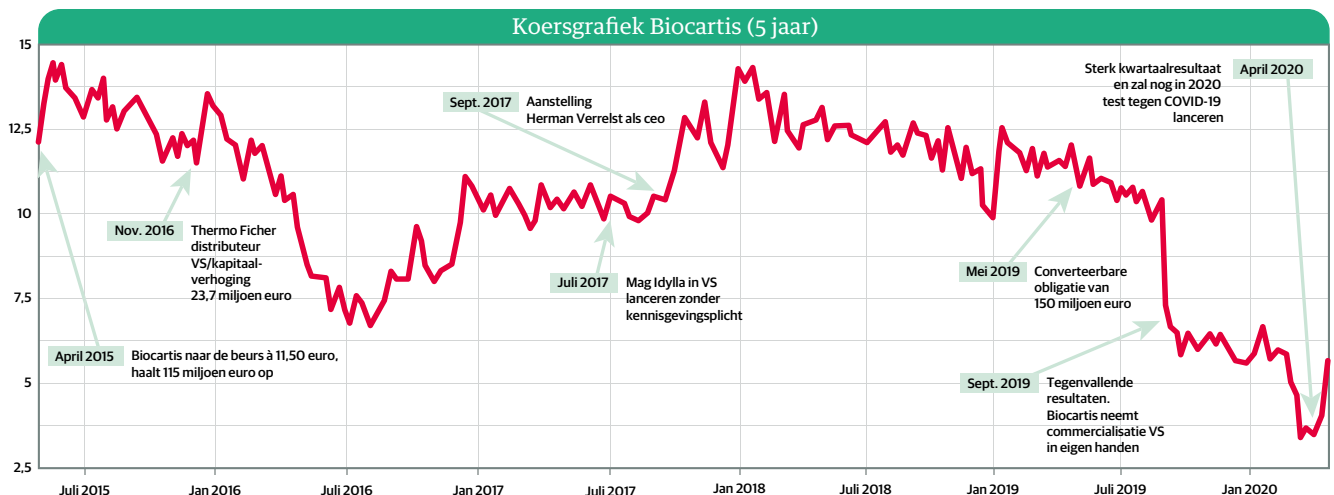
Analisten

"BIOCARTIS GROEIT ALS KOOL in het eerste kwartaal," titelde analist Lenny Steenhuyse van KBC Securities in zijn reactie op de resultaten van het eerste kwartaal. Hij vond de koerssprong van 30 % terecht. Vooral door de spectaculaire 68%-groei in de verkoop van de cartridge volumes in het eerste kwartaal. Dat bevestigt voor hem dat de eerder door Biocartis gecommuniceerde doelstellingen voor 2020 (+30%) te conservatief waren. Steenhuyse gaat uit van een groei met 40%.

Hij geeft een kopen advies en koersdoel van liefst 13,50 euro. Zijn collega bij Kepler Cheuvreux sluit zich daarbij aan met een koersdoel van 10,2. Het Nederlandse Kempen & Co is veel minder optimistisch met een koersdoel van 6 euro.



Jean-Marc Roelandt, de nieuwe CFO



klantenbasis verder kunnen uitbouwen, dan zie ik ons doorgroeien. We hebben het DNA dat nodig is om dat te realiseren. Wij willen een verdedigbaar marktaandeel. Het is een kwestie van doorzetten en blijven bouwen en dan zullen Biocartis en onze aandeelhouders de vruchten plukken, daar twijfel ik niet aan.

“Er zijn een 300-tal zeer grote ziekenhuizen in de VS. Die kunnen we prima bewerken met een eigen verkoopteam in de VS.”

VFB Er is de voorbije jaren heel wat veranderd in het aandeelhouderschap?

VERRELST Sinds ik aan boord ben, zijn er heel wat verschuivingen geweest. Wij hebben veel energie gestoken in het aantrekken van een stabiele, internationale en lange termijn gerichte investeerdersbasis. Daar horen ook de particuliere beleggers bij, waarvan velen ons al lang trouw zijn. We zijn daar heel dankbaar voor. We werken nu ook aan onze naamsbekendheid in de VS. Dat zal nog beter lukken als we ons trackrecord daar verder kunnen opbouwen.”

VFB Tot slot, dreigt u door de lage beurskoers geen overnameprooi te worden?

VERRELST Als publiek bedrijf loop je natuurlijk in de kijker. Iedereen kent onze cijfers, onze sterktes en zwaktes. Een lage marktwaarde helpt natuurlijk niet, hoewel dat sinds de COVID-19 test aankondiging al beter is. We lopen nu dus een iets groter risico, dat klopt. Maar ik heb bij mijn komst naar Biocartis duidelijk gezegd dat ik niet ben gekomen om te verkopen (in zijn carrière verkocht Verrelst al met succes verschillende bedrijven, red.) Ik geloof in wat we doen en dat we iets moois aan het realiseren zijn. Zeker door onze onderwaarding kan het een goed moment zijn om in Biocartis te investeren.



Jan Reyns
Hoofdredacteur



Jasper Vekeman
Redacteur VFB

INTERVIEW APRIL 2020

Befimmo

- Gereguleerde Vastgoedvennootschap (GVV)
- Gespecialiseerd in stimulerende werkomgevingen en coworkingruimtes
- Genoteerd op Euronext Brussels
- Portefeuille van 2,8 miljard € voor een totale oppervlakte van > 900.000 m²

Op 7 mei 2020 publiceert Befimmo haar kwartaalresultaten

α Befimmo environment

Onze gebouwen, onze kantoren, onze coworking- en vergaderruimtes zijn allemaal uitgedacht en uitgewerkt met één doel voor ogen: van werken een productieve en aangename belevenis maken. Of u nu zelfstandige of starter bent, een KMO, een grote onderneming of een instelling, bij Befimmo vindt u dé ruimtes om u volop te ontplooiën. Wij noemen ze “Befimmo Environments”.

www.befimmo.be | volg ons op 