

-PERSBERICHT-

Waardecreatie voor Patiënten, Bedrijven en het Life Sciences Cluster.

Van producent naar partner?

Amsterdam, donderdag 5 februari 2015 – Het Nederlandse Life Sciences cluster bestaat voornamelijk uit start-ups: van de 375 bestaande bedrijven heeft 53% (200 bedrijven) minder dan zes medewerkers. Steeds meer bedrijven verrijken het cluster jaarlijks (14 bedrijven werden opgericht in 2013). Na een twee jaar durende terugval in de werkgelegenheid, lijken bedrijven in 2013 weer meer werknemers te hebben aangetrokken (+5%, totaal 23.737 werknemers).

Het Nederlandse cluster is zeer succesvol in het omzetten van kennis in business ideeën en de uiteindelijke ontwikkeling van naar product en/of dienst. Het aantal producten in ontwikkeling was 96 in 2012 en steeg tot 121 in 2013. Daarentegen daalde de omzet van het Nederlandse cluster met 1%, van circa €19 miljard in 2012 naar €18,8 miljard in 2013.

Bovenstaande resultaten volgen uit de vandaag gepresenteerde Life Sciences Outlook 2015, een initiatief van strategisch adviesbureau The Decision Group, tijdens de tweede editie van het inspirerende evenement Innovation for Health.

Op weg naar groei

Om net zo goed te presteren als toonaangevende internationale clusters, zal een tandje bij moeten worden gezet. Het Nederlandse cluster is aan het groeien, maar met een lagere snelheid. De verschillen met de *peer* clusters worden steeds groter.

De Nederlandse bedrijven zijn met name zeer succesvol in de opstartfase tot en met de clinical trials, een dure fase waarin de financiële risico's hoog zijn. Het terugverdienen van geïnvesteerd geld en het verhogen van de winst zijn van groot belang om een duurzaam en gezond cluster te creëren. Binnen het financiële landschap worden de volgende trends waargenomen:

Shift in het financieringslandschap

De publieke investeringen als geheel zijn sterk gedaald (-17%), zo stopten NGI en BMM bijvoorbeeld met hun activiteiten. Deze daling is voornamelijk het gevolg van een afname van de publiek-private partnerschappen (PPP's) van €110 miljoen naar €86 miljoen. Daarnaast is geobserveerd dat publieke fondsen momenteel onbenut blijven vanwege de administratieve lasten en de complexiteit van het financieringslandschap.

De dip in publieke investeringen werd afgelopen jaar gecompenseerd door een toename van de private investeringen (+147%, van €304 miljoen naar €752 miljoen). De stijging van de private investeringen is voor een groot deel toe te schrijven aan bestaande investeerders, strategische allianties en het emitteren

van aandelen. De vraag is wel of de kleefkracht om in Nederland te blijven groot genoeg is voor de bedrijven met veel private investeringen.

Om het laatste deel van de ontwikkeling van het product te financieren namen steeds meer bedrijven, zoals Prosensa en UniQure, het initiatief om naar de beurs te gaan; in het bijzonder is de NASDAQ momenteel geliefd in Nederland. Ook internationaal is deze trend zichtbaar: in de VS zijn 52 IPO's waargenomen binnen de Life Sciences, met een totaal waarde van 7b US\$.

Uit onderzoek van o.a. Prof. Van Eenennaam aan de Erasmus Universiteit Rotterdam blijken de Greenfield FDI investeringen met name gericht zijn op landen als Ierland en Zwitserland, waar Nederland een relatief bescheiden deel krijgt.

Een aantal fiscale regelingen lijken aantrekkelijker in de buurlanden, wat leidt tot het verhuizen van Nederlandse bedrijven naar het buitenland. Eveneens werd een toename waargenomen in het aantal Nederlandse Life Sciences bedrijven dat wordt overgenomen door, of fuseert met een buitenlands bedrijf voordat het product op de markt is.

Verhogen van de winstgevendheid van het cluster

De Dutch Life Sciences Outlook omschrijft twee opties voor het terugwinnen van een groter deel van de hoge investeringen om de winstgevendheid en prestatie van het Nederlandse Life Sciences Cluster te vergroten:

1. Het vermarkten van de producten / diensten in eigen land in plaats van het exporteren van het kostbare opstart- en ontwikkelingsproces. Het vermarkten van de producten binnen Nederland, mits realistisch, is winstgevender.
2. Het verhogen van de winstgevendheid van geëxporteerde producten/diensten om een groter deel van het kostbare opstart- en ontwikkelingsproces te dekken. Als blijkt dat deze optie de meest positieve invloed heeft op het cluster, kan het besluiten haar functie als innovatief portaal in de life sciences naar de rest van Europa en de wereld te vergroten.

Patiëntgerichte aandacht: van Producent naar Partner?

Het Nederlandse Life Sciences Cluster is momenteel in transitie. Fragmentatie en 'slimme' specialisatie worden herkend. De laatste jaren wordt zowel in Nederland als internationaal een shift waargenomen van het "*blockbustermodel*", naar "*cost cutting*", naar "*waardecreatie voor patiënten*". De patiënt wordt meer het middelpunt van de aandacht, in plaats van de chemische component of het product. De maatschappij, maar ook de FDA en EMA, dringen aan op aantoonbare medische resultaten voor de patiënt, als gevolg van de gemaakte investeringen. Tegelijkertijd wordt getracht de kosteneffectiviteit van de gezondheidszorg te verbeteren.

Het Nederlandse Life Sciences Cluster kent een zeer innovatief karakter en blinkt uit in de ontwikkeling van nieuwe ideeën, producten en behandelingen, wat zorgt voor een uiterst stabiel klimaat voor de

ingezette verandering naar een meer patiëntgerichte aanpak. Nederland is onderweg om meer waarde te creëren, voor de patiënt, maar ook voor de bedrijven en het cluster zelf.

Over de Dutch Life Sciences Outlook 2015

The Decision Group doet jaarlijks onderzoek naar de positie van het Nederlandse life sciences & health cluster in vergelijking met de internationale top. Gekeken wordt naar de prestatie en vooruitgang op zes verschillende vlakken: aantal producten, omzet, aantal bedrijven, werkgelegenheid, publieke en private investeringen. De basis voor deze Outlook is een uitgebreide database op bedrijfsniveau. De zeven clusters waarmee Nederland is vergeleken, zijn regio Boston, regio San Diego, regio Research Triangle Park (USA), Groot-Brittannië, Zwitserland, Medicon Valley (Zweden en Denemarken) en regio München. Het rapport kan worden gedownload via www.lifesciencesoutlook.com.

Over de Decision Group

De strategy consulting firm, The Decision Group, helpt haar klanten betere business beslissingen te nemen en te implementeren. Daarnaast wordt onderzoek gedaan naar relevante en innovatieve onderwerpen op het gebied van Healthcare, Life Sciences, Strategie en Governance, en wordt nauwgezet samengewerkt met de (executive / inhouse) educatietak, The Decision Institute. Daarvoor onderhoudt het team nauwe banden met ondermeer Harvard Business School, Erasmus Universiteit Rotterdam, The George Washington University en Universitat St Gallen.

Voor vragen en / of meer informatie kunt u contact opnemen met:

Kim Bruheim, MSc. (The Decision Group) - 31(0)204040111 / k.bruheim@thedecisiongroup.nl