

# Is bekritiseerd farmabedrijf Vertex wel het Grote Kwaad?

'Ik houd van Vertex', zei Jan Greijn dit najaar tijdens een forumdiscussie over dure medicijnen. Het was een provocatieve opmerking. Want het Amerikaanse farmabedrijf Vertex is afgelopen jaar juist van alle kanten bekritiseerd vanwege de hoge prijs die de onderneming vraagt voor zijn geneesmiddel tegen de zeldzame taaislijmziekte oftewel Cystic Fibrosis (CF).

Maar Jan Greijn deed niet mee met het hekelen van Vertex. De voormalig journalist van Radiol heeft zelf taaislijmziekte en benadrukte in de discussie dat zijn kwaliteit van leven enorm is verbeterd dankzij de Vertex-medicijnen.

## Agressieve lobby

Meestal kan Vertex in Nederland rekenen op een veel kritischer ontvangst. Zo ontstond deze maand ophef over de 'agressieve' lobby waarmee [het bedrijf](#) vergoeding van zijn medicijn Orkambi zou hebben afgedwongen. Een Haagse apotheker die Orkambi wil gaan namaken en daarmee een proces van Vertex uitlokt, is onthaald als held. Dat laatste gebeurde onder meer door [de nieuwe minister](#) voor Medische Zorg, Bruno Bruins, die de farmaceutische industrie vorige week verweet 'absurde' prijzen in rekening te brengen.



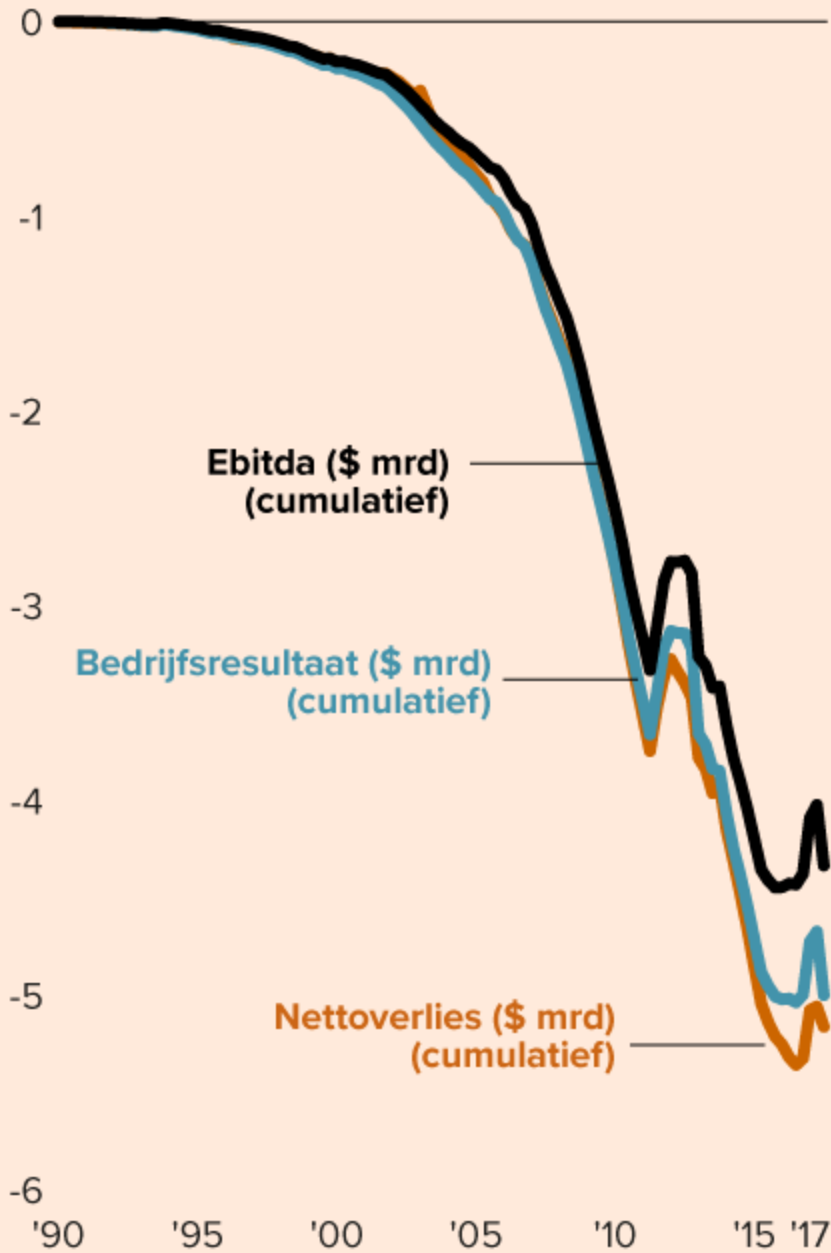
Topman Jeff Leiden trad in 2012 aan bij Vertex. Hij redde het bedrijf uit een existentiële crisis en ligt nu onder vuur vanwege zijn riant beloning. Foto: Michael Prince/The Forbes Collection/Getty Images

Alle kritiek roept de vraag op hoe kwaadaardig en geldbelust Vertex nu eigenlijk is?

Zeker is dat het huidige commerciële succes Vertex niet is komen aanwaaien. Het bedrijf is opgericht in 1989 met de ambitie om de ontwikkeling van nieuwe geneesmiddelen te rationaliseren, zoals later is beschreven in het boek *The Antidote: Inside the World of New Pharma* (Het Antigif: Binnen bij de Nieuwe Farmawereld). Ondanks de revolutionaire geest duurde het tot 2011 voordat Vertex zijn eerste medicijn mocht gaan verkopen: een middel tegen hepatitis-C. Het bedrijf had er maar kort plezier van. Concurrent Gilead kwam al heel snel met een beter middel, waardoor de verkoopinkomsten van Vertex in 2012 al weer instortten.

## Vertex Pharmaceuticals

Geaccumuleerd verlies sinds 1990



© FD | Bron: Bloomberg

### Existentiële crisis

Vertex belandde in een existentiële crisis. Op het dieptepunt daarvan trad de huidige topman Jeff Leiden aan. Leiden had al een hele carrière achter de rug als topman van het farmaconcern Abbott

en als durfinvesteerder, maar begon toch nog aan een nieuwe klus. Naar eigen zeggen omdat Vertex anders was dan andere farmabedrijven: de onderneming investeerde veel in R&D en weinig in marketing.

De redding kwam van het dochterbedrijf Aurora Biosciences. Vertex had deze onderneming in 2001 overgenomen, waarna de onderzoekers in betrekkelijke rust konden werken aan een medicijn tegen CF. Die rust was mede te danken aan een grote kapitaalinjectie van de Amerikaanse patiëntenvereniging voor de erfelijke taaislijmziekte.

Het onderzoek resulteerde in de goedkeuring van Kalydeco, het allereerste CF-medicijn. In de medische wereld werd het middel met applaus onthaald, ook al was het alleen geschikt voor een klein subgroep van de CF-patiënten. Maar Vertex was duidelijk op de goede weg.

Het bedrijf slaagde er vervolgens al snel in een tweede middel te introduceren, dat wordt verkocht onder de merknaam Orkambi. Dit medicijn is geschikt voor veel meer CF-patiënten, maar is wel minder effectief dan Kalydeco.

## \$272.000 per patiënt per jaar

Ondanks de beperkte werkzaamheid besloot Vertex-topman Leiden voor Orkambi ongeveer dezelfde prijs te vragen als voor Kalydeco: \$272.000 per patiënt per jaar in de Verenigde Staten. Noem het lef, of noem het brutaliteit, schreef [het tijdschrift Forbes](#). De hoge prijs is volgens het bedrijf noodzakelijk omdat taaislijmziekte een zeldzame aandoening is en de ontwikkelingskosten van de medicijnen op een betrekkelijk klein aantal patiënten moet worden terugverdiend.

Dankzij de introductie van de twee middelen slaagde Vertex er in zijn verkoopopbrengsten snel op voeren, tot circa \$2 mrd dit jaar. Het bedrijf zal over heel 2017 vermoedelijk ook winstgevend worden. Dat laatste is een luxe die de onderneming eerder slechts incidenteel was gegund, en dan vrijwel alleen op kwartaalbasis.

## Vergoeding

In het Nederlandse debat over de vergoeding van Orkambi - ex-minister Schippers liet het uiteindelijk toch toe in het basispakket - speelt de winst- en verliesrekening van Vertex een belangrijke rol. Medestanders van het bedrijf gebruiken de jarenlange verliezen om te betogen dat Vertex moeilijk het maken van woekerwinsten kan worden verweten. Uit een reconstructie van NRC Handelsblad bleek eerder deze maand echter dat een door Vertex ingehuurd lobbyist het argument van de langdurige verliezen te ver had doorgevoerd. De lobbyist had Kamerleden verteld dat Vertex in zijn hele geschiedenis slechts één kwartaal winst had geboekt. Dat bleken er in werkelijkheid negen.

## Vertex en Nederland

\*Slechts met grote moeite en na lang onderhandelen hebben Vertex en het Nederlandse ministerie van VWS een akkoord bereikt over [de prijs](#) van Orkambi in Nederland. Vertex vroeg aanvankelijk €170.000 per patiënt per jaar. Het ministerie zette in op €35.000. De uiteindelijk overeengekomen prijs is geheim.

\*Vertex heeft twee Nederlandse concurrenten: de Leidse biotechbedrijven Galapagos en ProQr werken ook aan [nieuwe medicijnen](#) tegen CF.

\*In het Nederlandse debat over Orkambi is Vertex zelf vrijwel onzichtbaar geweest. De onderneming liet zich vertegenwoordigen door een ingehuurd lobbyist en een PR-bureau. Vertegenwoordigers van het bedrijf hebben tot nu toe interviews afgewezen.

\*Zeker twee Nederlanders spelen een belangrijke rol bij Vertex. Peter Grootenhuis (ex-Organon, bijzonder hoogleraar VUmc) is senior director en leidt het CF-onderzoek. Paul de Bakker speelt als senior director een hoofdrol in het genoom-onderzoek van Vertex.

De onjuiste informatie neemt niet weg dat bij Vertex de kosten heel lang ver boven de baten zijn uitgegaan. De Nederlandse gezondheidseconoom Marc Pomp publiceerde op twitter [een berekening](#) waaruit bleek dat de geaccumuleerde verliezen van Vertex oplopen tot meer dan \$ 3,5 mrd. Berekeningen van deze krant komen zelfs op aanzienlijk hogere bedragen (zie grafiek).

## Meer dan \$100 mln voor Vertex-topman

Vertex heeft internationaal meermoeite om de hoge beloning voor zijn topman Jeff Leiden te rechtvaardigen. Leiden heeft afgelopen vijf jaar al meer dan \$100 mln verdiend. Ook naar de maatstaven van de Amerikaanse farmaceutische industrie is dat veel geld, zeker bij een bedrijf dat rode cijfers schrijft. 'Dit gaat niet over zorg, dit is de wereld van het grote geld', concludeerde de Nederlandse ziekenhuisdirecteur Mark van Houdenhoven [deze week](#) in Medisch Contact.

De kritiek op Vertex en Leiden schrikt beleggers niet af. De beurskoers van het bedrijf is afgelopen jaar sterk gestegen. Dat is niet zo zeer te danken aan de toegenomen omzet als wel aan positieve onderzoeksresultaten: Vertex boekt goede vooruitgang met de ontwikkeling van een drievoudige combinatietherapie tegen CF. Beleggers gaan ervan uit dat Vertex in staat zal zijn een flinke prijs voor die nieuwe therapie te bedingen. De discussie is dus nog niet voorbij.