

Sean Connor (ALK):

“Gebrek aan bewustzijn is onze grootste concurrent”

Een verstopte neus door huisstofmijtallergie, een loopneus, niesbuien of oogklachten als gevolg van hooikoorts: talloze mensen kampen met een allergie. Het Deense bedrijf ALK is gericht op de ontwikkeling van producten die zijn gericht op de diagnostiek en behandeling daarvan. In het bereiken van de mensen die hiervan waarde kunnen ondervinden, valt nog een wereld te winnen, stelt general manager voor Benelux, UK en Ierland Sean Connor.

ALK – Allergy Laboratoria Kopenhagen – begon zijn activiteiten iets minder dan honderd jaar geleden in de Deense hoofdstad, als klein researchlaboratorium dat oplossingen wilde bieden voor patiënten met diverse soorten allergieën. De eerste formele stap werd gezet op 9 juni 1923, toen apotheker Poul Barfod en arts Kaj Baagøe hun eerste farmaceutisch vervaardigde allergiepreparaat registreerden. Een interessant detail: het product was ontwikkeld voor de behandeling van allergische reacties op ganzenveren. De onderzoekers waren zich toen nog niet bewust van het feit dat het niet de ganzenveer is die de allergie veroorzaakt waarnaar ze onderzoek deden, maar de huisstofmijt.

Het bedrijf bleef niet klein. “Dankzij de internationale groei die we de laatste decennia hebben doorgemaakt, zijn we inmiddels actief in heel Europa, Japan, China en de Verenigde Staten”, zegt Connor. “We bereiden op dit moment marktpenetratie voor in andere delen van de wereld, met name Azië en Zuid-Amerika. We willen daar aanwezig zijn waar de allergieproblematiek zich afspeelt. En daar willen we actief zijn op het gebied van preventie, diagnostiek en behandeling. We weten immers dat allergische ziekten tot de meest voorkomende

chronische aandoeningen behoren, ze treffen wereldwijd miljoenen mensen. Alleen al bij allergische rhinitis gaat het om zo’n vier- tot vijfhonderd miljoen mensen.”

Onderliggende oorzaak aanpakken

De focus van het bedrijf ligt op allergieën die via de lucht worden verspreid, zoals graspollen, boompollen of huisstofmijt. “In Nederland zijn dit de belangrijkste drie veroorzakers van luchtwegallergieën”, zegt Connor.

“Mensen gaan pas naar gerichte behandeling zoeken als ze al op allerlei andere manieren hebben geprobeerd om hun allergie de baas te worden.”

“Maar we hebben ook producten voor allergieën die worden veroorzaakt door katten, honden of insectengif door bijen en wespen. We zijn in dit veld dus erg breed georiënteerd. We bieden allergie immuuntherapie aan in de vorm van injecties – Alutard voor subcutane toediening en onze adrenaline-pen

heeft de naam Jext – en sublinguale tabletten, GRAZAX® en ACARIZAX®. Binnenkort volgt de introductie van een nieuwe boompollen tablet. De tabletten zijn als laatste op de markt gekomen. De werking ervan is goed gedocumenteerd en ze worden gezien als de meest patiëntvriendelijke behandeling. Voor zowel de injecties als de tabletten geldt dat de patiënt ze gedurende tenminste drie jaar moet gebruiken, de subcutane injecties maandelijks en de smelttabletten dagelijks. Een relatief korte toedieningsperiode dus, om een verandering te bewerkstelligen in de manier waarop het immuunsysteem van de patiënt reageert op de allergene stof.”

Het gaat er dus met andere woorden niet alleen om de allergische symptomen te verminderen, maar ook de onderliggende oorzaak van een specifieke allergie te behandelen. “We willen de kwaliteit van leven van allergiepatiënten verbeteren”, vertelt Connor, “omdat een allergische aandoening daarop een enorm grote invloed kan hebben. Luchtwegallergie kan leiden tot ontwikkeling van astma. Naast de immuuntherapie bieden we ook een adrenaline auto-injector voor de behandeling van ernstige allergische reacties, voor anafylaxie ten gevolge van bijvoorbeeld een pinda-allergie dus.”

Eerder in contact komen

ALK heeft een ambitie die verder reikt dan wat ze op dit moment kan bieden, stelt Connor. “Niet voor niets praten we over Allergy solutions for life en willen we oplossingen bieden voor mensen met allergie. Op dit moment behandelen we mensen die al een allergie hebben. Vaak hebben ze al van alles ondernomen om met hun allergie te leren leven. Bij huisstofmijt bijvoorbeeld hebben ze al eens een ander wasmiddel geprobeerd of besloten vaker het bed te verschonen, ze zijn voor advies bij de huisarts geweest en voor zelfzorgmedicatie bij de apotheker en pas als ze geen andere opties meer zien, melden ze zich bij de medisch specialist en komt de mogelijkheid van immuuntherapie in beeld. De meeste mensen zijn zich helemaal niet bewust van deze behandelmogelijkheid. Onze ambitie is al in een eerder stadium met deze patiënten in contact te komen om ze te leren omgaan met hun allergie. Hiervoor hebben we in Nederland een grote online aanwezigheid, en ook contact met huisartsen en medisch specialisten. We richten ons dus sterk op awareness. Ook op traditionele

wijze, via folders in de wachtkamer van de huisarts.”

Pakweg twintig tot 25 procent van de Nederlandse bevolking heeft een bepaalde allergie en dat percentage stijgt. “In de meeste gevallen gaat het om allergieën die via de lucht worden verspreid”, zegt Connor, “maar het gaat ook om voedselallergie. We willen voor al deze mensen een oplossing bieden.” Op de vraag waarom het aantal mensen met een allergie stijgt, heeft Connor geen definitief antwoord. “Er zijn meerdere theorieën. Er zal zeker ook een genetische component zijn, maar het is heel aannemelijk dat verstedelijking er een belangrijke rol in speelt”, zegt hij.

Marktleider

Connor stelt dat ALK in immuuntherapie voor allergieën wereldmarktleider is. “Daar hoort wel een kanttekening bij”, zegt hij. “Waarschijnlijk is ons marktaandeel groter dan vijftig procent – wereldwijd gebruiken zo’n anderhalf miljoen mensen onze producten – maar we bereiken misschien maar één procent van de potentiële patiënten. Dit hangt samen met wat ik eerder al beschreef, dat mensen pas naar gerichte behandeling gaan zoeken als ze al op allerlei andere manieren hebben geprobeerd om hun allergie de baas te worden. De weg die mensen hiervoor afleggen duurt gemiddeld acht tot tien jaar.”

Ook in Nederland is het bedrijf binnen zijn vakgebied veruit de grootste speler, zegt Connor. In antwoord op de vraag wie de belangrijkste concurrenten zijn, zegt hij in eerste instantie: “Gelet op het feit dat we nog zoveel potentiële patiënten niet bereiken is gebrek aan bewustzijn onze grootste concurrent.” Hij voegt hieraan toe: “Andere aanbieders zijn bijvoorbeeld Allergy Therapeutics uit Engeland, Stallergenes uit Frankrijk en HAL uit Nederland.”



Sean Connor; General manager ALK voor Benelux, UK en Ierland

Op eigen kracht

De groei die ALK realiseert, komt primair uit eigen research and development. Het bedrijf is een stichting, gevestigd in Denemarken. "We zijn wel beursgenoteerd maar hierbij gaat het om minder dan vijftig procent van de aandelen", legt Connor uit. "We betalen geen dividend uit op de aandelen en de winst die we maken wordt in het bedrijf geherinvesteerd. Die focus betekent overigens niet dat we per definitie niet open staan voor acquisities. Die kunnen interessant zijn als ze ons in staat stellen meer allergiepatiënten te helpen. We gaan ook wel partnerships aan in de nieuwe markten die we willen betreden. Om onze nieuwste producten ook op de markt te brengen in Japan, Rusland, Zuidoost-Azië, Australië hebben we partnerschapsovereenkomsten gesloten met Torii, Abbott en Seqiris. Maar voor Europa vertrouwen we en bouwen we op onze eigen commercial operations."

De pijplijn van het bedrijf is gericht op de behandeling van de meest voorkomende luchtwegallergieën. "Het gaat hierbij vooral om de ontwikkeling van immuuntherapie in tabletvorm", licht Connor toe. "Daarnaast ontwikkelt ALK wetenschappelijke modellen die moeten leiden tot een beter inzicht in de immunologische mechanismen van allergische aandoeningen."

Centrum voor Europa

Het Nederlandse onderzoekklimaat is goed, vindt Connor. "Het feit dat ons hoofdkantoor voor onze regio

in Almere staat is natuurlijk veelzeggend", zegt hij. "Nederland is echt onze centrale hub. Nederland biedt dankzij haar universiteiten een sterk onderzoekklimaat. We hebben samen met universiteiten diverse gerandomiseerde klinische trials gedaan, met waardevolle resultaten. Nederland heeft op dit gebied beslist een sterke positie, en het speelt ook een rol in internationale trials op het gebied van pollenallergie die op dit moment lopen." Connor volgt de discussie over dure geneesmiddelen, maar stelt dat zijn bedrijf daarin niet echt een rol heeft. "Bij onze therapieën hebben we het over pakweg duizend euro per jaar", zegt hij, "niet over tonnen. Onze impact op de kosten voor geneesmiddelen is dus heel gering. Ik denk dat we goede value for money bieden."

Verwacht hij impact van de komst van de European Medicines Agency naar Nederland? "Voor ons bedrijf niet zozeer", zegt hij. "Maar voor de universitaire wereld zal het zeker betekenen dat er ruimte ontstaat om mensen van topkwaliteit aan te trekken. Het feit dat EMA zijn activiteiten naar Nederland heeft verplaatst, zal dus beslist een positieve invloed hebben op de academische sector. En gelet op het belang dat Nederland voor ons heeft, is dat ook weer in ons voordeel." 🇳🇱

