

Firazyr

Als we de verkopen van Firazyr in de eerste 9 maanden van 2016 vergelijken met de eerste 9 maanden van 2017 dan merken we:

Verkoop eerste 9 maanden 2016 411,7

Verkoop eerste 9 maanden 2017 461,4

Groei 12,072 %

Als we hier een theoretische 20% groei voor 2016 naar 2017 nemen, dan zien we dat die niet wordt gehaald.

Dus we kunnen vaststellen dat de verkoop van Firazyr niet echt booming is door de terugval van Cinryze.

Als we 18% verwachte groei nemen voor Firazyr in 2017 dan: (verwachte historische groei zonder problemen)

Omzet 9 maanden 2016		Verwachte verkoop 9 maanden 2017		Verkoop Q1 + Q2 + Q3 2017		Terugval Firazyr t.o.v. verwachte groei 2017 (na 9)
411,7	x	18%	=	485,81	-	461,4 =
						24,406 = een terugval van: -5,024 %

Welke onderlinge krachten er spelen op de markt voor de produkten Firazyr en Cinryze is moeilijk in te schatten maar duidelijk is dat er door de problemen met Cinryze een gat is gekomen dat Firazyr zeker niet opvult.

Voor Shire spreken we bij een verwachte groei zoals hierboven ingevuld per product, op jaarbasis voor Cinryze en Firazyr over een terugval van

Cinryze	+	Firazyr	=	158,77 Milj	=> Dit is de terugval t.e.m. eind Q3 2017 voor de verwachte verkoop gerekend aan een groeipercentage van	18% voor Cinryze
134,368		24,406				18% Voor Firazyr

Als we dan zien dat Firazyr slechts voor 50Milj meer verkocht is in de eerste 9 maanden van 2017 tov eerste 9 maanden 2016, dan mogen we eigenlijk stellen dat dit teleurstellend is.

Alleszins teleurstellend voor Shire maar des te meer kansen voor Pharming.

Wat kwartaal Q4 2017 nu gaat geven voor zowel Cinryze en Firazyr zal dus pas in 2018 duidelijk worden. (Kunnen zij de verloren positie heroveren en voor hoeveel verkoop)

Shire is slagkrachtig maar patiënten vergeten niet wie hen heeft geholpen toen Shire moest toegeven dat het medicijn niet leverbaar was.

Wat dit voor RUCONEST gaat geven in Q4 2017, dat is eveneens wachten tot 2018 maar met alle gegevens die we nu hebben zal het toch wel heel positief worden.

Q3 2017 heeft ons geleerd dat het verkoopteam US op toeren komt.

Pharming zegt (Dhr Sijmen de Vries) dat Q4 2017 beduidend beter wordt mede door de problemen bij de concurrenten. (Waaronder Shire en CSL)

Dan blijft de vraag: hoeveel van deze extra omzet is blijvend en welke nieuwe patiënten komen er daarna nog bij. Wat kan het sales-team nog extra binnenhalen?

Uit bovenstaande tabel blijkt dat Firazyr het gat niet heeft opgevuld, sterker nog, deze verkoop is t.e.m. Q3 eigenlijk ook teruggevallen t.o.v.

de verwachte groei. (Gebaseerd op de historische groei)

CSL kan met Berinert eveneens het gat niet opvullen. Spijtig hebben we CSL en van de andere concurrenten niet direct een overzicht

van hun verkopen in 2017 maar duidelijk is dat PHARMING zeer goed geplaatst is om hier een gouden zaak te doen.

Wat is er geweten over de heropstart van de productie Cinryze:

Is deze terug op 100% voor de bestaande productieplant of wanneer is deze terug op 100%?

Zijn deze nieuwe "Cinryze" direct terug FDA-Proved?

Hun planning spreekt van een extra productie-plant in de US. Wanneer is die echt operationeel en FDA-Proved?

Hoeveel patiënten heeft Shire definitief verloren door de onderbreking van levering Cinryze.

Hoeveel verzekeringen - healthcare hebben gekozen voor andere producenten en hoe definitief is dit. Imago van Shire is toch wel zwaar beschadigd bij HAE-patiënten en HAE-organisatie.

Dit zijn factoren die meespelen in het extra succes van RUCONEST, want blijktbaar kan Shire met Firazyr het gat niet vullen.

Uit deze tabel is duidelijk dat Shire een groot probleem heeft dat door de concurrenten mee wordt opgelost. Welk deel van de markt Shire kwijtspeelt, dat zien we pas in de loop van 2018 en nadien. En Shire zal vechten om hier opnieuw een deel van terug in te pikken. (Met nieuw medicijn => is nog niet zeker van succes)

Pharming staat in pole-position om hier een megasprong te maken in 2017 (nog 1,6 maand te gaan en is grotendeels al gerealiseerd) en zeker nog in 2018.