

Injecteerbare medicijndepots tegen vormen van kanker

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/injecteerbare-medicijndepots-tegen-vormen-van-kanker/>



Samenvatting

Datum: 29 June 2021

URL: <https://venturecapital.nl/injecteerbare-medicijndepots-tegen-vormen-van-kanker/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.9.3" _module_preset="default"][et_pb_row _builder_version="4.9.3" _module_preset="default"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.9.3" _module_preset="default"][et_pb_text _builder_version="4.9.3" _module_preset="default" hover_enabled="0" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze onderneming ontwikkelt injecteerbare medicijndepots tegen agressieve vormen van kanker. Zij combineren bestaande anti-kanker medicijnen met hun injecteerbare gel-depots, die midden in een tumor gespoten worden. Ter plekke laat de gel de medicijnlading los met een veel hogere concentratie dan ooit mogelijk via tabletten of een infuus. Buiten de tumormassa(s) valt er nauwelijks medicijn te meten: 10-100x hogere effectiviteit van bekende medicijnen; veel minder bijwerkingen, en zij houden het betaalbaar, ook voor minder bedeelde patiënten en landen.

De onderneming zal binnen 1-1,5 jaar starten aan pancreas tumor behandelingen in de VS bij gerenommeerde kankerkliniek, naast belangstelling voor borst-en prostaatkanker in NL/EU.

Business Model:

De onderneming ontwikkelt de toepassing en licenseert het vervolgens uit aan pharma bedrijven en/of NGO's. Daartoe ontvangen zij vanaf de klinisch fase mijlpaal betalingen en onkosten vergoedingen en daarna royalties op omzet en inkomsten uit de verkoop van het gereed product aan de wereldwijde Marketing & Sales partijen.

NGO's dekken 'non-dilutive' een deel van de opschalingskosten en klinische fase. Met 'non dilutive' capital wordt geld-stortingen van Non Governmental Organizations bedoeld, die geld beschikbaar stellen om bijv. een project tegen baarmoederhalskanker of lever kanker in Afrika of India. Dat kan zijn voor de doorontwikkeling of voor de opschaling van productie. Daarmee levert dat geld ook direct kennis en capaciteiten op voor commerciële markten, naast dat het dekking geeft van vast kosten van de organisatie.

De onderneming zal de komende 12-18 maanden bezig zijn met de laatste experimenten om de aanvraag bij de FDA te doen zodat zij de eerste patiënten kunnen laten behandelen door kankerklinieken in de VS en/of Europa.

De eerste commerciële inkomsten op basis van licenties verkocht aan Pharma partners en/of betaalde ontwikkelopdrachten voor Pharma partners worden verwacht na de eerste toepassingen in de mens, mits succesvol, dus vanaf het derde jaar.

Type klant:

Pharma en NGO's die de producten voor specifieke doelgroepen in willen zetten.

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist

USP's:

- 1) Hogere effectiviteit van bestaande medicijnen (10-100x hogere concentratie in de tumor);
- 2) Hogere kwaliteit van leven (tot 300x minder medicijn gebruik en tot 1000x lagere concentratie medicijn buiten de tumor);
- 3) Beschikbaar en betaalbaar voor iedereen (Er worden generieke, bekende anti-kanker medicijnen gebruikt waardoor kleinere studies en snellere goedkeuring mogelijk wordt).
- 4) Wereldwijde exclusieve licentie voor oncologie
- 5) Patenten in nationale fase US-EU-CHN-JPN met veel extra patenten voor de onderneming in de komende 2-3 jaar.

Benodigd Kapitaal:

€1.000.000,- (co-financiering)

Investeringsbehoefte:

40% interne ontwikkeling in ingehuurd lab van licentiepartner; 40% externe kosten voor dierenstudies en aanloop naar de FDA; 20% management fees.

Sector:

Health

Bedrijfsfase:

Early growth

Aantal founders:

3

Aantal huidige werknemers:

1-5

Maandelijkse omzet (huidig):

0

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

Commerciële omzet = 0; subsidies = €0,3M

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€500.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

Op dit moment heeft de onderneming geen lopende/operationele activiteiten die een maandelijkse cash-burn vergen.

Reeds toegezegde financiering:

€100.000,- (door een informal)

Wordt er binnen 24 maanden nog een vervolginvestering verwacht?:

Ja, een Series A-1 van €3M

Overige relevante informatie:

Zeer ervaren Founders/Management Team:

De algemeen directeur-oprichter heeft eerst 20 jaar in UniLever, Shell en DSM nieuwe innovaties gestart en versneld in EU en India, en joint venture geleid in China. Met zijn wetenschappelijke opleiding in kankeronderzoek en bedrijfskunde heeft hij de afgelopen 13 jaar voorlopers van deze nieuwe onderneming gestart en geleid. Met zijn teams heeft hij in totaal >€100 miljoen aan privaat en publiek geld geïnitieerd of opgehaald voor dit soort technologieontwikkelingen in NL.

De wetenschappelijke directeur-oprichter/uitvinder heeft 16 jaar ervaring in een unieke combinatie van farmaceutische industrie en toegepast medisch onderzoek binnen het werkveld van dit bedrijf en heeft de weg voorbereid naar de eerste toepassingen in de kliniek. Naast de onderneming leidt zij haar onderzoeksgroep, waardoor het bedrijf voorlopig toegang heeft tot de faciliteiten en kennis vanuit haar instituut.

De technische directeur is farmaceutisch gediplomeerd en gepromoveerd en heeft 35 jaar ervaring in de ontwikkeling van farmaceutische producten voor gelokaliseerde en/of vertraagde afgifte. Hij heeft meerdere producten succesvol ontwikkeld en naar de kliniek en de markt gebracht.

[/et_pb_text]/[et_pb_column]/[et_pb_row]/[et_pb_section]