

Luchtfietsen over leniolisib

Categorie	Afgesproken betaling	Geschatte bedragen *
Licentie	Eenmalige vergoeding	\$ 20 miljoen
Development & Regulatory-doelen	Eenmalige, vaste bedragen zodra een volgende stap in het registratieproces met goed gevolg is doorlopen (geaccepteerde aanvraag en goedkeuring)	<p>Laag \$ 3,5 miljoen (VS) \$ 2,5 miljoen (Eur) \$ 0,8 miljoen (Jpn)</p> <p>Middel \$ 5 miljoen (VS) \$ 3,75 miljoen (Eur) \$ 1 miljoen (Jpn)</p> <p>Hoog \$ 6,5 miljoen (VS) \$ 5 miljoen (Eur) \$ 2 miljoen (Jpn)</p>
Groei 'net sales'	Zes opeenvolgende drempelbedragen die per drempel een percentage van de 'net sales' verplichten aan Novartis. Als rekenmodel is 10% genomen (afgeleid uit een voorbeeldcontract) voor de mijlpaalbetaling.	<p>Jaar 1: \$ 15 miljoen Betaling: \$ 1,5 miljoen</p> <p>Jaar 2: \$ 30 miljoen Betaling: \$ 3 miljoen</p> <p>Jaar 3: \$ 45 miljoen Betaling: \$ 4,5 miljoen</p> <p>Jaar 4: \$ 52,5 miljoen Betaling: 5,25 miljoen</p> <p>Jaar 5: \$ 60 miljoen Betaling: 6 miljoen</p> <p>Etc.</p>
Royalties	<p><i>Low double digit tot high teens</i>, dus van minimaal 10% t/m 19%, verdeeld in drie categoriën. In mijn rekenmodel ga ik uit van de volgende 'net sales':</p> <ul style="list-style-type: none"> - tot \$ 30 miljoen - van \$ 30 - \$ 50 miljoen - vanaf \$ 50 miljoen <p>Geen idee of het gaat om oplopende of aflopende percentages. Ik ga uit van aflopend en niet de gehele bandbreedte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 18% - 15% - 12% 	<p>Jaar 1 en jaar 2 \$ 2,7 miljoen + \$ 5,4 miljoen</p> <p>Jaar 3 en jaar 4 \$ 6,75 miljoen + \$ 8 miljoen</p> <p>Jaar 5 \$ 7,2 miljoen</p> <p>Etc.</p>
Ontwikkelkosten Novartis	Kosten die Novartis maakt/heeft gemaakt die passen binnen de afspraken met Pharming	<p>2019 en 2020 \$ 2,5 miljoen</p>

* aantallen patiënten, kosten per patiënt, hoogte van de mijlpaalbetalingen etc. zijn niet bekend. Er is gebruik gemaakt van een ander contract voor een ander medicijn om enigszins een beeld te hebben van de verhouding tussen de bedragen van de mijlpalen. De prijs per patiënt en het aantal zijn natuurlijk uit de lucht gegrepen. In het model ben ik uitgegaan van een groei naar 300 patiënten binnen drie jaar (100, 200, 300) en een prijs per patiënt van \$150.000,-. Vervolgens een groei met 50 patiënten per jaar.