

ZUSSEN CRISTIANNE EN CLAUDIA RIJCKEN DELEN HUN LIEFDE VOOR ONDERNEMEN EN WETENSCHAP

“Altijd hard werken en goed genieten”



Cristianne Rijcken (39) en Claudia Rijcken (45). Zakenvrouwen, wetenschappers en zussen. Beiden opgeleid tot apotheker, inmiddels werkzaam aan de uiterste randen van het farmaceutische vakgebied. Cristianne is oprichtster en wetenschappelijk directeur (CSO) van Cristal Therapeutics. Aan de hand van nanotechnologie ontwikkelt haar bedrijf geneesmiddelen die kanker en andere aandoeningen effectiever beogen te bestrijden. Claudia richt zich met haar bedrijf Pharmacare.ai B.V. en startup Pharmi B.V. op de digitale innovatie van de farmaceutische zorgketen in z'n totaliteit.

☰ VANESSA VAN ZALM @ FRANS STROUS

NANOTECHNOLOGIE

Cristianne studeerde farmacie in Utrecht en koos de farmaceutisch technologische kant – de industriële insteek. Met haar proefschrift in de hand waagde ze de sprong naar een eigen onderneming. In 2011 startte ze Cristal Therapeutics, in 2014 bracht ze het bedrijf naar Maastricht en in 2015 werden de eerste patiënten behandeld. Inmiddels werkt een team van vijftien personen aan drie klinische studies en groeit de onderneming steeds verder. Cristianne: "Het was altijd mijn ambitie om het product van het lab naar de patiënt te brengen. Dat is niet alleen inhoudelijk gelukt, maar ook als bedrijf hebben we al mooie successen geboekt."

"Bestaande geneesmiddelen worden in nanobolletjes getransformeerd, die zich daardoor gecontroleerd in een gunstigere verdeling over het lichaam verspreiden. Een proces waarbij gebruik wordt gemaakt van specifieke eigenschappen van het zieke weefsel zelf. "Zie het als taxi-bolletjes die zich in verhoogde mate in het tumorweefsel ophopen en waarvan de deuren alleen op het juiste moment opengaan." Of Cristal Therapeutics het product zelf in de markt zet of dit overlaat aan een partij die zowel de financiële middelen als de capaciteit daarvoor heeft, is nog de vraag. "Cristal Therapeutics heeft een platformtechnologie die breed toepasbaar is. Wij zelf richten ons op geneesmiddelen tegen kanker, maar in samenwerking met andere wereldwijde partijen werken we ook buiten de oncologie aan diverse producten. En het is zeker ook de bedoeling om dat te blijven doen", aldus Cristianne.

DIGITALE INNOVATIE

Claudia studeerde in Groningen en koos aanvankelijk voor de openbare farmacie. Ze promoveerde in de farmaco-epidemiologie, waarbij men onderzoekt hoe geneesmiddelen worden gebruikt, en hoe het gebruiksprofiel de toepassing en ontwikkeling van die geneesmiddelen beïnvloedt. Na zeven jaar openbaar apotheker werd ze Clinical Research Scientist bij Organon en later hoofd Clinical Operations bij Novartis Benelux. Daarna trad ze toe tot het managementteam van Novartis Nederland in de rol van hoofd Market Acces, waar de focus van haar team onder meer lag op vergoeding van geneesmiddelen en hun toelating op de markt.

Digitale innovatie kreeg echter steeds meer haar aandacht, en dus volgde ze de opleiding New Business Development aan de Erasmus Universiteit. Na een laatste jaar bij Novartis als Digital Innovation Director, regio Europa, zette ook Claudia in 2018 de stap naar het zelfstandig ondernemerschap. In datzelfde jaar schreef ze *Pharmaceutical Care in Digital Revolution*, het boek waarin zij de technologieën beschrijft die de farmaceutische zorg het meest gaan beïnvloeden en onder welke voorwaarden die technologieën het beste kunnen worden toegepast.

Haar bedrijf Pharmacare.ai B.V. is gericht op de educatie en consultancy rondom digitale farmaceutische zorg; het wil farmaceutische zorgverleners helpen bij de adaptatie van die digitale vernieuwingen. Haar startup Pharmi B.V. ontwikkelt een digitaal



CLAUDIA RIJCKEN

product dat therapietrouw en correct gebruik van geneesmiddelen van de kant van de patiënt moet ondersteunen. "Een digitale assistent die je 24/7 in je broekzak kan dragen en waarmee de patiënt stapsgewijs gedoseerde en gepersonaliseerde informatie over een geneesmiddel krijgt aangereikt." Nu nog een app, maar in de toekomst droomt Claudia van een virtuele apotheker, waarbij de patiënt – waar nodig – kan communiceren met een avatar. Die komt nadrukkelijk niet in de plaats van de apotheker, maar vult aan op de momenten dat hij of zij niet beschikbaar is of bijvoorbeeld om de makkelijkere vragen te beantwoorden. "Digitale tools en artificiële intelligentie (AI) gaan zorgverleners niet vervangen, maar zorgverleners die niet goed met digitale tools of AI kunnen werken, worden wel minder goede zorgverleners", legt Claudia uit. Vandaar ook de sterke focus op educatie.

OVERLAP

Zowel de wetenschapper als de ondernemer in beide dames is op zoek naar nieuwe uitdagingen, durft dingen uit te proberen en stelt kritische vragen. "Het wringt soms wanneer je als wetenschapper iets tot op het naadje wil uitzoeken, terwijl daar onvoldoende budget voor is", zegt Cristianne. Fundamenteel onderzoek is nu eenmaal niet altijd commercieel interessant. Tegelijkertijd leidt een kleiner budget ook vaak tot creatievere oplossingen. "Het onderzoek naar geneesmiddelen wordt bijvoorbeeld sterk ingeperkt door algemeen geaccepteerde richtlijnen en vooral grote bedrijven nemen wat dat betreft liever geen risico. Als startup valt juist daar winst te boeken, en wel door de richtlijnen kritisch te challengen en daarmee af en toe buiten de lijntjes te durven kleuren. Zo is in de ontwikkeling van het eerste klinische product in overleg met regulatoire autoriteiten voor een beperkter pakket gekozen – en dus voor lagere kosten – waardoor we nu veel verder zijn."

"De laatste vijf jaar is er tussen hun werkterreinen wat meer overlap ontstaan, waardoor er een onderlinge uitwisseling van kennis op gang komt. Claudia kan bij Cristianne terecht voor informatie over subsidies en investeerders. Op haar beurt doet Cristianne soms

een beroep op de ruime ervaring op het gebied van teamaansturing van haar oudere zus. Beiden vinden ze het prettig om samen te sparren of te brainstormen, wat niet betekent dat ze dit ook continu doen. "Uiteindelijk ben je ook zussen en wil je soms gewoon over je privéleven vertellen." Van hun ouders leerden zij al vroeg aan te pakken en niet op te geven. Cristianne: "Onze moeder zei altijd dat in het leven niemand je iets komt brengen, maar dat je er zelf voor moet knokken – en dus moet je altijd hard werken en goed genieten." Het is inmiddels ook haar eigen motto. De levensles aan Claudia's muur luidt net weer anders: *The world is changed by your example, not by your opinion*. Oftewel: praten is goed, maar soms moet er ook gewoon iets met de eigen handen stevig aangepakt worden.

RSM

Cristianne kenmerkt Claudia als de strategische denker en een succesvolle netwerker. Claudia benoemt Cristianne zoals altijd als behulpzaam, maar bovenal als de meest gestructureerde van de twee.

Een handige competentie, zeker aangezien ze naast de afzonderlijke ondernemingen samen nog een bedrijf runnen. "Voor de gezamenlijke business Brobell Beheer B.V. zochten we een andere accountant en na uitvoerige analyses kwam RSM als beste naar voren – een verwachting die het kantoor zeker tot nu toe heeft waargemaakt", zegt Claudia. Ook Pharmacare.ai B.V. en Pharmi B.V. zijn bij RSM ondergebracht. "RSM geeft blijk van een gedegen kennisniveau, een grote betrouwbaarheid en men weet op boekhoudkundig vlak echt te ontzorgen. Wel zijn ze naar mijn idee wat meer gericht op grote bedrijven en wat minder op de kleinere, de startups. Terwijl juist een startup-omgeving vraagt om die echte begeleiding voor de prille fase van financiële strategieontwikkeling."

Over de vraag welke toegevoegde waarde RSM kan leveren bij de doorontwikkeling en groei van hun ondernemingen is Cristianne stellig: "Echt proactief meedenken, dat is waarin RSM een sterke rol kan hebben. Niet op onze stoel gaan zitten, maar wel ernaast en



“Het wringt soms wanneer je als wetenschapper iets tot op het naadje wil uitzoeken, terwijl daar onvoldoende budget voor is”

vanaf die positie concreet meedenken." Claudia beaamt: "We zijn nu ongeveer een jaar klant bij RSM en ze weten inmiddels van de hoed en de rand, dus ik ben wel benieuwd naar hun ideeën. Dat kan met investeringsstrategie te maken hebben, met subsidie of met dashboards en andere stuurinformatie."

VOORUITZIEN

"Ons vakgebied is innovatie en dat is ontzettend uitdagend." Cristianne houdt van de combinatie van productontwikkeling en de wetenschappelijke vragen die dat oproept.

Claudia wijst op de zaken die bij innovatie in haar vakgebied extra veel aandacht behoeven. "Wat digitalisering betreft zal de zorg significant gaan veranderen. En in het algemeen overschatten mensen de snelheid van innovatie, en onderschatten ze vervolgens de impact die het zal hebben als het zover is. Zo dachten we dat het heel snel zou gaan met chatbots of Alexa, maar dat gebeurde nog niet in Nederland. Zijn die technologieën hier straks echter ook vertaald, dan worden er in zo'n tempo nieuwe applicaties ontwikkeld, dat er net zo'n disruptie in de zorg kan ontstaan als bij Airbnb in de hotelwereld en bij Uber voor de taxi's. Ik verwacht dat we dat binnen nu en tien jaar gaan zien. Innovatie is hoogstnoodzakelijk, maar daarbij moet men zaken als educatie, privacy en security van het individu en de ethische kwestie goed in het oog houden."

Vooruitzien, volharden en vrienden maken, dat is waar het allemaal om draait volgens hen. "Regeren is vooruitzien, volharden is niet opgeven en vrienden maken is een netwerk opbouwen en weten wie je kan inschakelen wanneer je het zelf niet weet." Cristianne vult verder aan: "Maar het staat ook voor investeerders die je op de hoogte houdt en meeneemt in je gedachtestroom." Verder staan empathie en humor hoog op hun lijstje en af en toe een stapje terug doen. "Misschien wel het belangrijkste is om voor jezelf te benoemen wat je dromen zijn en om daar vervolgens bewust naar te handelen. Door niet achterover te leunen, maar je eigen leven durven te leiden. En dat is zeker niet altijd even makkelijk, maar wel het allermooiste wat je kan doen."



CRISTIANNE RIJCKEN