

DAVE MARVER

CV

Dave Marver (56) studeerde psychologie aan Duke University en volgde haalde een MBA-titel aan de University of California in Los Angeles. Hij startte zijn loopbaan in commerciële functies bij een leverancier van componenten van medische hulpmiddelen, werkte 14 jaar bij Medtronic, was daarna ceo van de beursgenoteerde defibrilatormaker Cardiac Science. Na 2012 richtte daarna twee medische start-ups op, waarvan er een helmen voor American Football maakte. Sinds 2020 is bij ceo van Onward Medical.



FOTO RENE MANDERS/DCI MEDIA

'Op een exit kun je niet bouwen'

Dave Marver bracht drie jaar geleden Onward Medical naar de Amsterdamse beurs zonder dat het bedrijf ooit omzet had gemaakt. Voor eind dit jaar moet dat er eindelijk van komen, als het bedrijf goedkeuring krijgt van de Amerikaanse Food and Drugs Administration voor het eerste hulpmiddel van Onward, dat mensen met een gedeeltelijke dwarslaesie weer meer controle over hun spieren belooft.

door Wouter van Bergen

De Amerikaan leidde al een aan de Nasdaq genoteerde maker van defibrilatoren en begon start-ups waarvan er één prijzen won met veilige helmen voor American football. Sinds 2020 is hij ceo van het Zwitsers-Nederlandse Onward Medical, dat hij in 2021 naar de Amsterdamse beurs bracht.

Hoe bent u als Amerikaan terechtgekomen bij een door Zwitsers opgerichte start-up met een hoofdkantoor Nederland?

„Er zijn weinig mensen met mijn profiel. Ik had eerder aan het hoofd gestaan bij de Europese tak van een bedrijf in medische hulpmiddelen, geld opgehaald met start-ups en ik weet hoe iets op de markt te brengen in de Verenigde Staten, de belangrijkste markt. Van mijn kant geldt dat ik graag iets wil doen voor mensen die nu weinig opties hebben. Wie een dwarslaesie oploopt, krijgt een maand of drie revalidatie en zal er daarna mee moeten leren leven. Ik vind het belangrijk in mijn leven impact te maken. Mijn vader overleed toen ik vijftien was. Daardoor kreeg ik vroeg groot verantwoordelijkheidsgevoel en ook besef van mijn eigen sterfelijkheid.”

Wat doet uw technologie?

„We hebben drie platforms. De ARC-ex stimuleert het ruggenmerg via een kastje dat de patiënt op de huid draagt, de ARC-im doet dat via een implantaat en de derde is een 'brein-computer-interface' (bci). De kastjes maken een soort digitale brug voor signalen van de hersenen naar andere delen van het lichaam als die door schade aan het ruggenmerg - een dwarslaesie - niet meer goed doorkomen. Door te stimuleren, kunnen de functies van de zenuwen en spieren weer worden versterkt. Soms lukt het om beweging terug te krijgen in ledematen en zelfs weer te lopen en te staan, maar het gaat ook om controle over blaas en darmen of bloeddrukregulering. Bij 90% van de mensen leveren onze behandelingen enige verbetering op. Dat is heel belangrijk voor mensen met verlamming.”

Hoe ver is die technologie?

„Voor het ARC-ex-platform denken we dit jaar toestemming van

de FDA te krijgen, zodat we daar commercieel de markt mee op kunnen en onze eerste omzet kunnen maken. Dat is een revalidatie-instrument, dat werkt op de binnenarm, die door de als die door zenuwen in de nek worden aangestuurd. Het implantaat ARC-im zit direct op het ruggenmerg en is in zekere zin ontworpen om de signalen met instructies uit de hersenen te vervangen. We hebben die nu bij drie mensen gekoppeld aan een BCI, zodat ze via gedachten hun benen kunnen lopen. Dat zou anders gaan met klikkers of snelheidsgevoelige sensoren in de voeten. ARC-im denken we over een jaar of 2,5 op de markt te kunnen brengen.”

Waarom hebt u destijds gekozen voor een beursgang?

„Een van de eerste dingen die ik moest doen was de strategie aanpassen en geld ophalen. Medische venture capitalist firma's financieren in Europa geen hele grote bedragen en we hadden geen tijd om

de banden aan te knopen met Amerikaanse partijen die dat mogelijk wel deden. Dus zijn we met bankiers gaan praten. Ik ben blij dat we eind 2021 een goede beursgang hebben gehad. Ik vind een beursnotering prettiger en voorspelbaarder werken dan met venture capital dat vaak speciale verzoeken heeft bij rapportages.”

Hebt u nooit overwogen Onward naar de VS te verhuizen?

„Ik denk dat we altijd in Europa blijven. Dit is waar onze wetenschappers en ontwikkelaars zitten en onze therapieën worden ontwikkeld. In de Verenigde Staten hebben we een commerciële motor nodig en een organisatie voor klinische proeven. Het betekent niet dat ik geen toegang heb tot Amerikaanse financiering. Ik denk dat we de potentie hebben voor een notering aan de Nasdaq zodra die markt open is voor ons. Dat is nu nog niet het geval. Ik denk dat we eerst een omzet van €30 tot 50 miljoen moeten halen.”

Waarom zit uw hoofdkantoor in ons land als de technologie uit Zwitserland komt en uw belangrijkste klanten in de VS zijn?

„Dat heeft diverse voordelen. We hebben hier compensabele verliezen opgebouwd, die we ooit kunnen inzetten en we hebben belangrijke medewerkers en partnerschappen met leidende researchcentra zoals de Sint Maartenskliniek.”

U neemt momenteel veel Amerikaanse managers aan.

„Dat komt omdat we nu eerst de Amerikaanse markt op moeten en

er zijn niet veel Europeanen die daar ervaring mee hebben. Veel Europese bedrijven hebben als doel overgenomen te worden voor ze de markt opgaan.”

Waarom kiest u daar niet voor?

„Je kunt geen goed bedrijf bouwen als je gaat hopen op een exit via een fusie of overname. Je weet nooit of dat aantrekkelijke bod er komt. Als je het best mogelijke bedrijf wilt, dan moet je een duurzaam onafhankelijke onderneming bouwen. Als dan iemand is geïnteresseerd, prima, dan moet je daar naar luisteren, maar dan ben je een stuk waardevoller, omdat je ze niet nodig hebt. Dit is niet zomaar een bedrijf met betere gadgets. Dit is een bedrijf met onderscheidende technologie voor een markt van \$20 miljard.”

Voorlopig staat het aandeel nog onder het niveau van de beursintroductie.

„Dat klopt, maar dat geldt voor meer life sciences-aandelen. Ik denk dat we goed overeind zijn gebleven. Met het belangrijke nieuws dat eraan komt, de patenten en de ontwikkelingen, zit er veel meer intrinsieke waarde in het bedrijf dan toen we begonnen.”

U hebt eerder gezegd dat u in 2023 de eerste omzet dacht te maken.

„Dat klopt, maar dingen veranderen. We hadden een deel van de ontwikkeling van ons eerste product uitbesteed en dat werkte toch niet zo goed. Er was een probleem met de printplaat dat we eerst moeste oplossen. Het is belangrijk voor een eerste product om dat meteen goed te hebben.”