



Carla Kikken-Jussen

Carla Kikken-Jussen, vice-president
Medpace Medical Device Europa:

'Amerikaanse manier van business zit mij als gegoten'

Carla Kikken-Jussen uit Vaals verkocht in 2012 haar eigen bedrijf en geeft, nog steeds vanuit Vaals, leiding aan de Europese tak van Medpace Medical Device, een Amerikaanse consultant die producenten van medische hulpmiddelen begeleidt bij de officiële toelating van hun product op de markt. "In deze business moet je vaak snel beslissen. Dat ligt me."

Waar ligt de kiem van uw ondernemerschap? "Naast een baan als secretaresse op een advocatenkantoor in Heerlen studeerde ik rechten. Door mijn juridische achtergrond kwam ik vervolgens in dienst van Datascope, een Amerikaans fabrikant van medische hulpmiddelen op gebied van cardiologie en wondbehandeling, en een vestiging in Vaals. Hierdoor kwam ik, en dat vond ik erg boeiend, ook in contact met technische commissies bij de EU in Brussel. Brussel besluit over de toekenning van het CE-keurmerk, nodig voor de acceptatie van medische apparatuur in ziekenhuizen in de EU. Ook vanuit Parijs heb ik nog een jaar voor een organisatie advieswerk gedaan met betrekking tot regelgeving en voorwaarden waar medische apparatuur aan moet voldoen voordat het de markt op kan. In 2002 besloot ik in deze branche vanuit huis mijn eigen bedrijf op te richten: MediTech Strategic Consultants. Mijn startkapitaal was een tweede hypotheek op mijn huis. Ik

begon met één administratief medewerkster en één Amerikaanse klant uit mijn eigen netwerk. Maar als je een steen in de vijver gooit, worden de kringen groter, dus het aantal projecten nam toe. Daar past ook geen 'van-negen-tot-vijf' mentaliteit bij. Dat scheelt in hoe succesvol je kunt worden. Kan in deze branche ook niet anders. Als Nederland om vijf uur stopt met werken, begint in de VS de werkdag."

Om welke medische hulpmiddelen en type consultancy gaat het?

"Denk daarbij aan research- en ontwikkelingswerk door bedrijven als Medtronic of Boston Scientific, maar ook aan universiteiten en individuele ontwikkelaars die producten bedenken als een hartklep, meetapparatuur om aandoeningen vast te stellen en andere diagnose-instrumenten, producten voor wondbehandeling, enzovoort. Deze ontwikkelaars hebben goedkeuring van de autoriteiten nodig om hun vinding als een voor de patiënt veilig product op de markt te mogen brengen. Dan gaat het om een CE-keurmerk van een

“Ik hou van de wijze waarop men snel beslissingen durft te nemen, doortastend optreedt en veel waarde hecht aan het onderhouden van netwerken”

notified body, zoals TÜV, De Norske Veritas (DNV) of in Nederland, waar we de Wet Medische Hulpmiddelen hebben, de instantie DEKRA, het vroegere KEMA. In Amerika beslist de Food and Drugs Administration (FDA) over de toelating van medische hulpmiddelen.”
 “In het traject naar toelating levert Medpace als onafhankelijke partij de begeleiding. We beoordelen of aan bepaalde standards is voldaan, bijvoorbeeld: is het hulpmiddel ook getest in dierproeven? Is een klinische studie verricht? Komen de gegevens overeen met de informatie uit het patiëntendossier? Ook kijken we namens de ontwikkelaar welke ziekenhuis een klinische studie kan verrichten. Wanneer alle documenten zijn ingediend en ethische commissies en of andere instanties goedkeuring hebben verleend, is ons werk klaar.”

“Ontwikkelaars met een veelbelovend idee kan ik ook introduceren bij capital venture groepen, bij investeerders. Amerikaanse bedrijven komen vaak het eerst naar Europa om hun product hier op de markt te krijgen. De toelating in de VS duurt langer en is duurder. In Vaals werk ik met veertig medewerkers van verschillende nationaliteiten die bovendien meerdere talen spreken. Zij begeleiden deze bedrijven met de introductie op de EU-markt. Zodoende kunnen ze hier al geld verdienen totdat ze hun product ook in Amerika mogen lanceren.”

In 2012 verkocht u uw bedrijf aan Medpace, voor wie u vervolgens de Europese divisie ging leiden. Was u toe aan een nieuwe uitdaging?
 “Dat ik mijn bedrijf wilde verkopen, stond al vast toen ik het begon. Dat is ook wat Amerikaanse starters doen: een bedrijf beginnen om het weer te verkopen. Ik vond Medpace niet, zij vonden mij. Ik had de contacten en ervaring die zij nodig hadden om op de Europese markt voet aan de grond te krijgen. Daar is acht maanden over onderhandeld, met een mooi overnamebedrag als resultaat. Voor mij is veranderd dat ik de dagelijkse gang van zaken in onze twee kantoorvilla's in Vaals nu overlaat aan een managementteam. In mijn rol als vice-president voor Europa focus ik op nieuwe acquisities, presentaties op seminars, introductie van Medpace bij bedrijven. Daarvoor ben ik ook, verspreid over het jaar, een groot aantal weken in de VS, meestal in Houston waar zich het Texas Medical Center bevindt, in zijn soort het grootste ter wereld. Ik ontmoet en werk daar met jonge bedrijven die potentie hebben. Zij kunnen door Medpace naar de Europese markt begeleid worden. Sinds de overheid het ruimtevaartprogramma van NASA heeft geschrapt, ligt in Houston ook veel medische technologie op de plank die al in de ruimte getest is en naar de markt kan. Omgekeerd en door de acquisitie met Medpace kan ik ook bedrijven uit Europa begeleiden naar de Amerikaanse markt.”

Wat spreekt u zo aan in de Amerikaanse manier van zakendoen?

“Ik hou van de wijze waarop men snel beslissingen durft te nemen, doortastend optreedt, en veel waarde hecht aan het onderhouden van netwerken. Daar krijg je altijd iets voor terug. Die cultuur ligt me goed. Ik hanteer in het bedrijf in Vaals een open deur-policy. Iedereen kan bij mij binnenlopen met vragen, wensen, suggesties. Maar ik kan, als het nodig is, ook streng en directief zijn. De medewerkers weten wel waar dat mee te maken heeft. Veel Amerikaanse bedrijven werken met investment rounds, met verschillende fases waarin er weer geld beschikbaar is als een bepaald doel gehaald wordt. Een bedrijf dat in een hulpmiddel geïnvesteerd heeft, maar niet de deadline haalt waarop zij hun documenten hadden moeten indienen, loopt het risico failliet te gaan. We voelen dus gezonde druk en grote verantwoordelijkheid.”



“Anderzijds ben ik niet naïef, want ik zie ook de keerzijde van de Amerikaanse bedrijfscultuur. Veel werknemers hebben geen vast contract en kunnen van de ene op andere dag ontslagen worden. Wat dat betreft pas ik beter bij het Nederlandse model. Als werkgever moet je je ook steeds realiseren dat jouw medewerkers ook gezinnen en hypotheek hebben.”

Welke zakelijke band heeft u nog meer met Limburg?

“Ik heb nauwe contacten met de investeringsbank Liof. Samen bezoeken we geregeld bedrijven die in diensten van Medpace geïnteresseerd zijn. Ook heb ik een meeting gehad bij de Health Campus Maastricht en het daar gevestigde Clinical Trial Centre voor mensgebonden onderzoek. Ik zie hier een regio opkomen met veel innovatieve, medisch-technologische bedrijfjes die ik kan helpen aan een ingang op de Europese of Amerikaanse markt.”

Carla Kikken-Jussen (geboren in Vaals) werkte als adviseur voor het bedrijf Datascope voordat zij in 2002 het bedrijf MedTech oprichtte. Dat verkocht ze in 2012 aan Medpace Medical Devices, waar zij sindsdien opereert als vice-president. Over de (Europese) omzet van Medpace worden geen mededelingen gedaan. Kikken-Jussen heeft verder bestuurs- en adviesfuncties bij onder meer het normalisatie-instituut NEN, het Europese adviescomité RAPS, Life Sciences Limburg Group, GreenHills Venture en Vimecon GmbH. In 2008 won zij de Rabobank Demarrage Prijs voor ondernemers en 2010 koos de Dutch Federation of Businesswoman haar tot beste vrouwelijke ondernemer. Carla Kikken-Jussen is gehuwd. Hobby's: lezen (thrillers) en film (science fiction).



- ADVERTENTIE -

ABDIJ ROLDUC
 hotel auberge conferentieoord

**SFEERVOL VERGADEREN
 IN EEN UNIEKE AMBIANCE**

hotel restaurant congres monument

Heyendallaan 82 Kerkrade
 T. 045 54 66 888 info@rolduc.com
www.rolduc.com