

producten zijn die interessant zijn om toe te voegen, of die mogelijk bedreigend zijn en die we daarom moeten binnenhalen.”

8 U heeft het vaak over de dreiging dat een concurrent u overneemt. Is dat iets dat dagelijks door uw hoofd speelt?

“Dat is wel een angstbeeld, maar ik verwacht eigenlijk niet dat een concurrent anders dan Gilead ons over zou willen nemen. Voor andere partijen zijn wij niet zo heel interessant omdat we voor ons belangrijkste product een partnerschap hebben gesloten. Farmaciebedrijven willen meestal zelf de verkoop kunnen doen. Wij zijn daardoor voor hen minder interessant. Gilead blijft dus de grote dreiging. We hebben met hen een uitstekende deal kunnen maken voor filgotinib. Op een gegeven moment zullen ze een berekening maken of het beter is om straks de royalty's uit te keren en mijlpaalbetalingen te doen, of om ons toch over te nemen.”

9 Waarom wil u dat eigenlijk niet? “Dat is heel eenvoudig: Galapagos is daar helemaal niet bij gebaat.

Wij zijn een onderzoeksorganisatie die innovatieve nieuwe medicijnen ontwikkelt. Dat soort activiteiten floreert niet in grote ondernemingen. Er zijn heel veel voorbeelden van biotechbedrijven die werden overgenomen door een farmaceut waarna de onderzoeksafdeling gesloten werd bij een reorganisatie. Daar hoeven we niet sentimenteel over te doen, maar het is zonde als de innovatiekracht verloren gaat.”

10 De overname van Crucell door Johnson & Johnson is de grootste Nederlandse biotechovername ooit. Is dat daar ook gebeurd? “Daar is inderdaad weinig meer van over. Er werkt nog een klein groepje, maar het is nog geen tiende van wat Crucell was. J&J

wilde vaccintechnologie binnenhalen. Als ze daarmee een vaccin voor HIV weten te ontwikkelen, is dat een enorm succesverhaal. Ik zeg dus niet dat het een slechte overname was, maar voor het bedrijf Crucell is het jammer. Aan andere kant was Crucell wel echt een ander soort bedrijf dan Galapagos. Onderzoek was niet hun sterke punt. Ze waren goed in het doen van overnames, wij zijn goed in het identificeren van nieuwe medicijnen.”

11 Als dat zo'n grote zorg is, waarom heeft Galapagos dan geen beschermingscon-

structies? “Wij zijn een Belgische onderneming met een notering in Brussel en in België is het optuigen van beschermingsconstructies zoals in Nederland niet mogelijk. Ik ben er ook niet zo'n voorstander van. Een bedrijf moet zo sterk in zijn schoenen staan dat het op eigen kracht zijn zelfstan-

'EEN BEDRIJF MOET ZO STERK IN ZIJN SCHOENEN STAAN DAT HET OP EIGEN KRACHT ZIJN ZELFSTANDIGHEID KAN GARANDEREN'

digheid kan garanderen. Dat betekent dat wij gewoon sneller moeten groeien. Ik denk overigens dat we de komende jaren wat betreft organisatie en resultaat en dus beurswaarde zo snel kunnen groeien dat het lastiger wordt voor Gilead om te overwegen een bod te doen.”

12 De marktwaarde moet dus nog een stuk omhoog? “Ja, en dat komt dan als resultaat van de successen van ons onderzoek. Wij hebben voor een bedrijf in de AEX een omzet die niets voorstelt, maar wel een marktwaarde die ertoe doet. Dat komt doordat de waardering die de markt geeft aan een programma als filgotinib en IPF zo groot is. Dat betekent ook dat als die medicijnen naar de markt komen, de waardering nog vele malen groter gaat zijn. Er is dan geen reden waarom Galapagos niet substantieel meer waard kan worden. Als je

