

Onno van de Stolpe, CEO of Galapagos, Interviews 2020

Onno van de Stolpe (CEO Galapagos) is Trends Manager van het Jaar

07/01/20 om 19:15 Bijgewerkt op 08/01/20 om 07:44

Bert Lauwers
redacteur bij Trends

De lezers van Trends en een jury hebben Onno van de Stolpe, de oprichter en CEO van het Belgisch-Nederlandse biotechbedrijf Galapagos, verkozen tot Trends Manager van het Jaar 2019.



Onno van de Stolpe is de 35e Trends Manager van het Jaar. © belga

De 60-jarige Nederlander Onno van de Stolpe is de 35ste Trends Manager van het Jaar en de eerste laureaat uit de biotechsector. Van de Stolpe is in de erelijst de opvolger van Johan Thijs, de CEO van de bank-verzekeraar KBC Groep.

Onno Van de Stolpe vierde in 2019 de twintigste verjaardag van Galapagos met een miljardendeal met Gilead. Het Amerikaanse farmaconcern investeert 4,5 miljard euro in Galapagos en beloofde gedurende tien jaar geen overnamebod te doen, in ruil voor een groter belang en toegang tot de activa van het Mechelse biotechbedrijf. Dat Galapagos zou worden overgenomen, was lang de grote vrees van Van de Stolpe. Bij elke gelegenheid schreeuwde hij het belang van onafhankelijkheid voor zijn bedrijf van de daken. Dat de Gentse sectorgenoet Ablynx na de overname door het Franse farmaconcern Sanofi flink werd gekortwiekt, was daarbij koren op zijn molen.

Volharding

De decennialange volharding van Van de Stolpe was voor de jury een van de redenen om hem te bekronen tot Trends Manager van het Jaar. De twintigkoppige jury onder leiding van Bart De Smet, de CEO van verzekeraar Ageas, lauwerde Van de Stolpe ook voor de ontwikkeling van filgotinib, een kandidaat-reumamedicijn dat in september op de markt moet komen. Daarmee kan Galapagos de strijd aangaan met Humira, 's werelds meest opbrengende geneesmiddel. Filgotinib moet later ook inzetbaar zijn tegen andere ontstekingsziekten. De schattingen over hoeveel filgotinib jaarlijks kan opbrengen, gaan van 2 tot 6 miljard dollar.

Onder leiding van Onno van de Stolpe heeft Galapagos nog heel wat andere ijzers in het vuur. Het heeft daarbij knap de financiering van het bedrijf en de dure programma's verzekerd. Zo staat Galapagos ver in de ontwikkeling van een medicijn tegen de dodelijke longziekte IPF en werkt het aan een veelbelovend onderzoeksprogramma, Toledo geheten. Daaruit kan een nieuwe klasse medicijnen tegen ontstekingsziekten groeien.

Ambassadeur

De jury prees Van de Stolpe ook voor zijn successen in het onderhandelen van deals met grote farmahuizen, en voor zijn toegankelijke communicatie over het bedrijf en zijn ingewikkelde technologie. De jury vond het tot slot ook belangrijk dat Van de Stolpe zich profileert als ambassadeur van de Belgische biotechsector en dat hij ook in zijn thuisland Nederland elke kans aangrijpt om het Belgisch-Vlaamse karakter van Galapagos in de verf te zetten.

Onno van de Stolpe on Twitter @OvandeStolpe 7 jan. 2020

Yes, I win, Galapagos wins. Thanks to the whole team!
Trends Manager of the Year



Trends Manager van het Jaar Onno van de Stolpe: 'België moet heel trots zijn op Galapagos'

08/01/20 om 07:00 Bijgewerkt om 07:49

Bert Lauwers
redacteur bij Trends

Onno van de Stolpe, oprichter en CEO van het Belgisch-Nederlandse Galapagos, is de 35ste Trends Manager van het Jaar. Hij is de eerste laureaat die uit de biotechsector komt.



Onno van de Stolpe vierde in 2019 de twintigste verjaardag van Galapagos op een even spectaculaire als lucratieve wijze: met een miljardendeal met Gilead. Het Amerikaanse farmaconcern investeert 4,5 miljard euro in Galapagos en belooft tien jaar geen overnamebod te doen in ruil voor een groter belang en de toegang tot de activa van het Mechelse biotechbedrijf. Overgenomen worden was lang de grote vrees van Van de Stolpe. Bij elke gelegenheid schreeuwde hij het belang van onafhankelijkheid voor zijn bedrijf van de daken. Dat de Gentse sectorgenoet Ablynx na de overname door het Franse farmaconcern Sanofi flink werd gekortwiekt, was koren op zijn molen.

Die decennialange volharding van Van de Stolpe, die aan de wieg stond van Galapagos, is voor de jury een van de redenen voor zijn bekroning tot Trends Manager van het Jaar. Ze lauwert de nabij Eindhoven geboren bioloog ook voor de ontwikkeling van filgotinib, een kandidaat-reumamedicijn dat in september op de markt moet komen. Daarmee kan Galapagos de strijd aangaan met Humira,

's werelds meest opbrengende geneesmiddel. Filgotinib moet later ook inzetbaar zijn tegen andere ontstekingsziektes. De schattingen over hoeveel filgotinib jaarlijks kan opbrengen, gaan van 2 tot 6 miljard dollar.

Onder de leiding van Onno Van de Stolpe heeft Galapagos nog heel wat andere ijzers in het vuur gestoken en daarbij knap de financiering van het bedrijf en de dure programma's verzekerd. Zo staat het ver in de ontwikkeling van een medicijn tegen de dodelijke longziekte IPF, en werkt het aan een veelbelovend onderzoeksprogramma, Toledo geheten. Daaruit kan een nieuwe klasse medicijnen tegen ontstekingsziekten groeien.

De jury preest Van de Stolpe voorts voor zijn successen in het onderhandelen van deals met grote farmahuizen, en voor zijn begrijpelijke communicatie over het bedrijf en zijn ingewikkelde technologie. De jury vond het tot slot ook belangrijk dat Van de Stolpe zich profileert als ambassadeur van de Belgische biotechsector en ook in zijn thuisland elke kans aangrijpt om het Belgisch-Vlaamse karakter van Galapagos in de verf te zetten. "België moet hier heel trots op zijn, niet alleen de overheid maar ook de gemeenschap, omdat zo veel geld van een privébedrijf in innovatief onderzoek wordt gepompt", zegt Van de Stolpe in dit interview over zijn leven en werk. Daarin heeft hij het over:

Zijn jeugd

"Ik ben thuis enorm rationeel opgevoed. Ratio was heel belangrijk, emoties minder. Dat uitte zich in enorm veel discussiëren aan de keukentafel. Ik had weleens vriendjes op bezoek die zeiden: 'Jullie lijken echt ruzie te maken aan tafel'. Dat was niet zo. Dat was argumenten aanbrengen om je grote gelijk te halen. Maar ik heb een enorm fijne jeugd gehad, en had en heb een heel leuke zus. Veel mensen hebben in hun jeugd een tik gekregen. Ik helemaal niet.

"Ik ben opgegroeid in een Philips-omgeving. Mijn vader is er labodirecteur geworden. Mijn zus studeerde voor arts-internist, maar werkt uiteindelijk ook bij Philips, in de tak lifesciences. Ik kom haar weleens tegen op een conferentie.

Een na een ontploften onze allianties. Geen enkel farmabedrijf had zin om door te zetten. Ik vond hen enorme sukkels.

"Een jeugddroom had ik niet echt, maar de maanlanding had wel een enorme impact op mij. Ik hield alles bij van de Apollo-missies. Dat iemand voet op de maan zette, vond ik fantastisch. Het beroep van astronaut leek me spannend, al wou ik het niet per se worden. Ik was in mijn jeugd wel al behoorlijk gedreven. Ook toen al moest alles groots zijn, en ik was niet bang dat iets misschien niet zou kunnen. Zo besloot ik met vrienden van de lagere school de jaarlijkse kerstboomverbranding in ons dorp grootser aan te pakken. We sleepten de bomen uit heel het dorp achter onze fiets naar onze schuilplaats. Op de dag van de verbranding stapelden we ze op, zonder toelating, tot de politie ons in de gaten kreeg. Ouders werden er bijgehaald, en uiteindelijk ook de brandweer, zodat het een meer gereguleerd feest werd. Maar mét een enorme stapel kerstbomen."

Zijn studies

"In de zesde klas van de middelbare school ben ik gegrepen door biologie, door een praktijkproef waarmee ik wou aantonen dat biodynamisch groenten telen volgens de methode van Rudolf Steiner flauwekul was. We hadden bij zo'n vereniging preparaten besteld, die je rechtsdraaiend en bij de goede maanstand moest oplossen in water vooraleer er de radijsjes mee te besproeien. Tot mijn verbazing waren de behandelde radijzen zwaarder en beter dan de controlegroep. Het heeft mijn enthousiasme voor wetenschap getriggerd.

"Het studentenleven aan de universiteit van Wageningen heeft me nogal afgeleid. Ik heb er tijd verloren, ook omdat plantenziektekunde me niet echt motiveerde. Nadat ik mijn bachelor had behaald, ben ik in het bestuur van de studentenvereniging gestapt. Ik heb een jaar niet gestudeerd en alleen maar die vereniging aangestuurd. Een fantastische tijd, maar wel heel zwaar. We maakten lange dagen om ze draaiende te houden. Maar ik heb er enorm veel geleerd over hoe je in groep samenwerkt. Je kon het vergelijken met een klein bedrijf. Ik was verantwoordelijk voor de financiën en had acht man personeel. De interactie met de andere bestuurders leerde me veel over het feit dat mensen andere prioriteiten en minder inzet kunnen hebben, en over de conflicten die daaruit kunnen groeien. Veel mensen staan anders in het leven. Dan moet je een modus vivendi vinden om samen iets neer te zetten. Het duurde even voor ik dat inzag.

"Daarna ging ik studeren voor mijn master moleculaire biologie, en daar is de vonk overgesprongen. We spreken over midden jaren tachtig. Die energie! We voelden allemaal dat we met iets bezig waren dat de wereld zou veranderen. Het lukte mij wonderbaarlijk genoeg een stage te verkrijgen bij Biogen, dat toen een van de grootste biotechbedrijven was. Ik verbleef een jaar in Boston. Het was fantastisch. We werkten keihard, maar hielden ook geweldige feestjes. Daar besliste ik dat ik in biotech actief wou zijn. Met pijn in het hart kwam ik terug. Het lukte me zowaar cum laude af te studeren. Toen ze dat afriepen, dacht mijn moeder dat het een vergissing was. Het kon niet dat haar zoon dát bereikt had (lacht)."

Zijn eerste werkervaring

"Dan moest ik een baan zoeken. Ik had een profiel van wetenschapper met een grote interesse voor het bedrijfsleven. Ik had overigens ook een vak bedrijfskunde gedaan. Maar mijn dekseltje paste niet op de potjes bij grote bedrijven als DSM en Unilever. Uiteindelijk ben ik zes maanden werkzoekende geweest, wat best een lastige periode was. Het was begin 1987, economisch niet zo'n prettige tijd. Maar toen introduceerde een headhunter me bij Mogen, het bedrijf waar haar man directeur was. Het was een beginnend plantenbiotechbedrijf in Leiden en een concurrent van het Gentse Plant Genetic Systems. De baan was me op het lijf geschreven. Ik werd business development manager, precies wat ik wilde: op de grens tussen wetenschap en commercie. Ik voelde me er als een vis in het water.

Als de FDA een medicijn goedkeurt, is het dag erna beschikbaar in de VS. In Europa kan dat niet en dat is een echte schande.

"Ik ben er ruim drie jaar later vertrokken, omdat de nieuwe CEO in mijn ogen weinig visie had. Het groots en meeslepend zijn, miste hij volledig. Ik trok opnieuw naar Amerika, om voor de overheid te werken, voor het Netherlands Foreign Investment Agency. Niet het grootste hoogtepunt in mijn cv. Ze zochten een expert in lifesciences om bedrijven aan de Amerikaanse Westkust naar Nederland te halen. Het was een mooie kans om een paar jaar rond te lopen op de plek waar het allemaal gebeurde in biotech. Ik ben er vijf jaar gebleven, al had de job niet zoveel inhoud. Ik was uiteindelijk toch een soort schoenenverkoper die een voet tussen de deur probeerde te krijgen bij bedrijven om de bv Nederland aan te prijzen. Dat lukte overigens best aardig. Mijn grootste project draaide rond het biotechbedrijf Synergen, dat in Nederland een productiefaciliteit wou bouwen voor duizend werknemers, voor een product tegen septische shock, dat in de laatste fase van ontwikkeling zat. Tot die resultaten negatief bleken te zijn. Van de ene op de andere dag was het afgelopen met dat project. Het was biotech op zijn best (lacht).

"Toen ben ik terechtgekomen bij een technologisch hoogstaand familiebedrijfje, dat een professor had opgericht in zijn garage in Eugene, in Oregon. Hij maakte fluorescentiechemicaliën, speciale stofjes die zich binden aan bijvoorbeeld DNA. Die verkocht hij aan universiteiten en biotech- en farmabedrijven. Ik mocht in Nederland een Europees centrum neerzetten. Ik ging aan de slag met een salesteam van enkele dames aan de telefoon, een paar technisch assistenten en een jongen voor de verzending. Dat ging heel goed. Het team groeide, naar twaalf, naar zestien mensen. Maar het was me te beperkt. De professor was erg behoudsgezind, altijd bang dat iemand anders met zijn producten meer zou verdienen dan hij. Dus botste ik met hem over de weg die het bedrijf moest bewandelen. Op zeker moment nodigde Dinko Valerio van Crucell, toen nog Introgene, me uit. Hij zocht iemand om een genomics-divisie op te starten.

De geboorte van Galapagos

"Ik wist niet goed waar ik in stapte, maar Introgene was wel hét opkomende biotechbedrijf van Nederland, het spannendste wat er was. Toen ik er net was, bleek dat het contact had met een bedrijf in Mechelen, Tibotec, dat werd geleid door Rudi Pauwels en Paul Stoffels. Ik ben met hen gaan onderhandelen. Het resultaat was de joint venture Galapagos, waarvan Crucell en Tibotec elk 50 procent eigenaar werden en waarin ze samen zouden investeren. Een paar maanden later vertrok ik bij Crucell en werd Galapagos zelfstandig. Ik kon wel nog gebruikmaken van de financiële dienst, hr, IT en andere faciliteiten van Crucell. Ik moest wetenschappers aanwerven en ervoor zorgen dat een technologieplatform werd opgebouwd.

"In 2001 begon de zaak te kraken. Crucell had geen geld meer en Tibotec maar heel weinig. "Dit gaat mis", dacht ik. Van de raad van bestuur mocht ik extern kapitaal ophalen, waarop ik een ronde bij durfkapitalisten startte. En toen kwam 9/11, de aanslagen op de Twin Towers in New York. Plots werd het ontzettend moeilijk. Achteraf bekeken, was dat het lastigste jaar in mijn 21 jaar bij Galapagos. Uiteindelijk heb ik 22 miljoen euro opgehaald, met de Britse durfkapitaalgroep Abingworth als

belangrijkste investeerder. We hielden een groot feest voor al onze relaties. Ik had truien laten maken met Independence Party 2002 erop gedrukt. Dinko Valerio was daar kwaad om, hij vond het deloyaal. Hij had gelijk, want als je ergens niet onafhankelijk bent, is het wel in een raad van bestuur vol durfkapitalisten.

Galapagos heeft diepe dalen gekend, maar hebben nooit met onze rug tegen de muur gestaan.

"Tot dan was Galapagos altijd een soort vriendencollectief geweest. Ik had een heel goede relatie met Paul, Rudi, Dinko en Ronald (Brus, toen CEO van Crucell, nvdr). Maar dan begon het spel van de waardering van het bedrijf. Toen ik met die durfkapitalisten ging praten, wilden die natuurlijk een heel lage waardering. Vooral Dinko en Ronald vonden dat ik de boel aan het verkwaselen was. Plots was de speeltijd voorbij, en waren die vriendjes mijn vriendjes niet meer. Ik kwam heel erg alleen te staan."

De beursgang

"Na die financieringsronde kon ik niet langer profiteren van de faciliteiten van Crucell en Tibotec. Ze waren gewoon aandeelhouders geworden. En toen kwam er frictie met de durfkapitalisten, die bang waren voor een verdere verwatering en voor te veel kosten en uitgaven. Ze eisten focus, terwijl ik wilde uitbreiden. Een week voor een boardmeeting had ik al een slecht humeur, en een week erna ook. Op zeker moment kreeg ik een voorzitter, Raj Parekh. Hij is nog altijd mijn voorzitter. Hij was aangezocht door Abingworth, maar was wel onafhankelijk. Raj zei: "Die durfkapitaalwereld is niets voor jou, we gaan naar de beurs." Dat was wat ik altijd al gewild had. Mensen kunnen interesseren om aandelen in je bedrijf te kopen, vond ik zo gaaf. We hebben nog geruziet over de keuze tussen AIM (submarkt van de London Stock Exchange, nvdr) en Euronext. KBC heeft ons naar Euronext geleid.

"De beursgang was kantje-boord. De begeleidende banken waren Kempen, KBC en op de achtergrond Fortis. Terwijl ik voor de roadshow in Italië zat, liet Kempen weten dat het orderboek niet vol geraakte. De banken adviseerden de beursgang af te blazen. Toen heeft Raj ingegrepen. "Als je je in biotech terugtrekt uit zo'n IPO, is de kans heel klein dat het er nog van komt", waarschuwde hij. We verlaagden de prijs van 8 naar 7 euro, en gingen naar de durfkapitalisten, die we tot dan niet hadden gevraagd. Zij wisten ook wel dat ze weer zouden moeten financieren, als we niet naar de beurs trokken, en na een paar uur rondbellen hadden we plots een mooi overingetekend boek. Je kan speculeren over wat gebeurd zou zijn als die IPO mislukt was, maar zeker is dat we minder hadden kunnen groeien.

"Amper twee weken later zat ik op het vliegtuig naar Engeland, om het drie keer grotere farmadienstenbedrijf BioFocus te kopen. De CEO was meteen akkoord en ik begreep al snel waarom: we bleken hun enige grote klant te zijn, en de zaken draaiden enorm slecht. Dat was even slikken, maar we waren zo complementair dat ik doorzette. Daarna hebben we nog acht overnames gedaan, in Amerika, Engeland, Zwitserland en Duitsland."

De grote farmadeals

"En toen begonnen de deals met grote farmabedrijven. Door de overname van BioFocus hadden we plots kritische massa, waren we niet meer het kleine biotechbedrijfje met 60 man. Wij konden farmabedrijven alles aanbieden, van het vinden van een target (eiwitten in het lichaam waarop een product zou kunnen inwerken, nvdr) tot de ontwikkeling van een kandidaat-medicijn. Zo zijn die grote allianties ontstaan met spelers als Merck, Eli Lilly, GSK, en Johnson & Johnson. We kregen degelijke royalty's en mijlpaalbetalingen als we succes boekten. We konden daardoor de servicedivisie enorm uitbouwen. De raad van bestuur kon ons niet tegenhouden. Als wij van, zeg maar, Merck een contract kregen om twaalf targets in een stofwisselingsziekte te ontdekken, had ik zestig mensen extra nodig. Anders konden we die mijlpalen niet halen. Het was een simpele manier om Galapagos te laten groeien van 60 naar 600 medewerkers. De servicedivisie haalde een mooie omzet en was winstgevend. En daarnaast hadden we die lucratieve allianties. Dat ging dus goed, behalve dat die allianties een na een ontploften. Geen enkel farmabedrijf had zin om door te zetten.

"Ik vond hen enorme sukkel, al zou ik dat woord beter niet gebruiken (lacht). Ze maakten ronduit domme beslissingen. Het mooiste voorbeeld is GSK. We hadden een brede samenwerking voor artrose. Op zeker moment kwam de baas van de immunologie-afdeling van GSK zich ermee bemoeien. Hij vond dat we moesten focussen op reuma en wilde exclusiviteit in JAK-inhibitoren (genoemd naar de enzymen Janus-Kinases, die moesten afgeremd worden, nvdr). Ik wist toen nog niet wat dat waren. Maar hij wilde miljoenen betalen voor die exclusiviteit. Dus beval ik onze mensen aan de slag te gaan en nog een boel chemici aan te werven. Dat lukte allemaal, en zo ontwikkelden we onder meer filgotinib, zo'n JAK-inhibitor. Maar dan vertrok die man plots terug naar de Verenigde Staten. Zijn opvolger had geen enkele affiniteit met JAK's en GSK verloor zijn interesse. Het vond filgotinib zelfs niet ontwikkelbaar. Maar we hadden intussen de goedkeuring om met klinische testen te starten. Ik gaf GSK twee weken om de rechten terug te geven. Er werd nog wat bedreigd, maar we hebben ze uiteindelijk teruggekregen. Als GSK die JAK's toen zo snel mogelijk door ons had laten ontwikkelen, dan was het nu de wereldleider in ontstekingsziekten geweest. We waren dan jaren eerder op de markt gekomen met diverse moleculen, want we hebben jaren verloren door partners die afhaakten. GSK had een belangrijke speler in een markt van 60 miljard dollar kunnen worden. Wat een ongelofelijke misser."

Filgotinib

"In 2011 kregen we de eerste positieve resultaten voor filgotinib, uit een beperkte studie met patiënten in Moldavië. Op zeker moment belde de onderzoekster Piet (Wigerinck, de chief scientific officer van Galapagos, nvdr). Ze zei dat het overduidelijk was wie van de patiënten een actieve dosis had gekregen en wie een placebo. Ik zie Piet nog arriveren bij mij thuis, waar we een etentje zouden hebben. "Het werkt", zei hij. Een historisch supermoment, en een ongelofelijk gevoel van opluchting. Er zijn die avond behoorlijk veel flessen wijn doorheen gegaan.

"Toen die data uitkwamen, stond het ene na het andere farmabedrijf bij ons op de stoep. Daar is een droomdeal met AbbVie uitgekomen. Het betaalde vooraf 150 miljoen euro plus royalty's, die konden oplopen tot een miljard. Maar die deal werd steeds lastiger. AbbVie had ons vooraf niet verteld dat het zijn eigen molecule in ontwikkeling had. Bovendien bleek Humira, zeg maar de concurrent van filgotinib, in de VS veel langer onder octrooi te blijven dan gedacht. Dat maakte de zaken moeilijk. Hoe zouden zij filgotinib introduceren tegenover hun Humira, 's werelds best verkopende medicijn? Uiteindelijk wilde AbbVie dat wij ons achter zijn product zouden scharen en dat filgotinib verkocht zou worden. We weigerden. De volgende dag kwam AbbVie met een persbericht, waarin het liet weten dat het de optie op filgotinib liet vallen. Dat was een van de betere momenten van Galapagos. Wij wilden filgotinib namelijk heel graag terug. Maar onze koers dook wel 40 procent lager. Er was veel commotie, ook omdat de CEO van AbbVie nare dingen zei, bijvoorbeeld dat de Amerikaanse FDA de fase 3 van filgotinib niet zou goedkeuren. Daarom hielden we een persconferentie, waarop ik zei dat we voor het einde van het jaar een andere partner zouden hebben. Vlak voor kerst 2018 hadden we een eerste deal met Gilead. Een die veel lucratiever was dan die met AbbVie.

"Galapagos heeft diepe dalen gekend, maar hebben nooit met onze rug tegen de muur gestaan. We hebben nooit een dramatische financiering met een grote verwatering moeten doen. De deal die we deze zomer sloten met Gilead is de kroon op mijn werk. Ik heb bereikt wat ik wilde, namelijk Galapagos onafhankelijk verder laten groeien. En naast die onafhankelijkheid hebben we nu het geld en de structuur.

"Onze reumapil komt wellicht in september op de markt in Europa, eerst in Duitsland en in Nederland. Ook in de VS zal het rond die tijd zijn, in Japan wat later. In België overigens ook. Dat is een bron van enorme irritatie. Als het Europese Geneesmiddelenagentschap een medicijn goedkeurt, duurt het in vele landen vaak nog een jaar voor het bij de patiënt is. Dat benadeelt de patiënt, maar ook de fabrikant, want het octrooi tikt gewoon door. Je krijgt geen uitstel. Als ik ooit belangrijk word, ga ik me daar hard voor maken, dat zoiets echt niet kan. Als de FDA een medicijn goedkeurt, is het dag erna beschikbaar in de VS. In Europa kan dat niet en dat is een echte schande."

Zijn managementstijl

"Ik denk dat ik goed ben in het vooruitkijken, de big picture zien en de lat hoog leggen. Ik ben goed in plan B en plan C. Ik heb ook geleerd optimistisch te zijn, niet bij de pakken te blijven zitten omdat iets niet werkt. Het is mijn taak een team dat lang aan een mislukt programma heeft gewerkt, opnieuw te motiveren.

"Ik ben wel ongeduldig en dan is biotech een heel lastige sector. Alles duurt er veel langer dan je wil. Ik hamer er nog steeds op dat al die klinische testen minder lang moeten duren. De meeste mensen doen liever hun job goed dan die sense of urgency voorop te stellen. Natuurlijk moet je geen kwakkelwerk afleveren, maar sense of urgency is cruciaal in onze sector. Wij moeten die medicijnen sneller bij de patiënten brengen.

"Ik vind dat je een CEO niet te veel moet bewieroken. Het succes komt van het team. Piet Wigerinck bijvoorbeeld heeft filgotinib ontwikkeld en ervoor gezorgd dat de raad van bestuur akkoord ging met de verdere ontwikkeling nadat GSK had afgehaakt. Als filgotinib er niet was geweest, was Galapagos een kleine hummel gebleven.

Ik vind dat je een CEO niet te veel moet bewieroken. Het succes komt van het team.

"Ik ben zeker beïnvloed door de Amerikaanse mentaliteit, dat je alles kan bereiken als je maar wil. Ik heb geleerd dat je daarin niet bescheiden moet zijn. Galapagos heeft dat ook aangetoond. Ik keek altijd enorm op naar de Britse biotechbedrijven, die veel professioneler waren dan wij en omringd waren door prestigieuze academische structuren, terwijl Galapagos gevestigd was op een industrieterrein in Mechelen. En nu blijkt dat die Engelse bedrijven helemaal niets voor elkaar hebben gekregen, terwijl Ablynx, Argenx, Galapagos en Devgen dat in België wel hebben gedaan. België moet daar heel trots op zijn. Argenx is een prachtvoorbeeld van een bedrijf dat zich fantastisch ontwikkelt zonder hoog van de toren te blazen.

"Uitdagingen zijn voor mij belangrijk. Ik heb de Elfstedentocht geschaatst, de Kilimanjaro beklommen, een marathon gelopen. Als ik er zo over praat, vind ik het allemaal een beetje simpel klinken, alsof er niet meer is in het leven. Ik heb al heel vroeg geroepen dat we van Galapagos het grootste biotechbedrijf van Europa zouden maken. We zijn er bijna. Zo krijg je als baas een soort charisma, waardoor mensen ook geloven dat we de grootste kunnen worden. Maar uiteindelijk slaat dat nergens op. Waarom is dat belangrijk? Ik zou ook 'het beste' of 'het meest innovatieve' kunnen zeggen, allemaal betere woorden. Maar ik wou altijd 'het grootste' maken. Ik vind dingen leuk als ze groot zijn. Zelfs als kind maakte ik de grootste sinterklaasurprise van de hele familie, van papier-maché (lacht)."

De toekomst van Galapagos

"We hebben twintig jaar aan een straffe pijplijn gebouwd. We staan dicht bij de marktintroductie van ons eerste geneesmiddel. Nu komt er elk jaar of elke twee jaar iets groots. We moeten nog accelereren. We gaan nog sneller personeel aanwerven. Vorig jaar deden we veertig trials, dit jaar tachtig. Het moet allemaal veel groter en sneller. Dit is een historische kans om het verschil te maken in biotech. Wij moeten samen met Gilead een toppositie in de wereld kunnen pakken."

De CEO blijft nog wel even

"Ik speelde met de gedachte na de marktlancering van filgotinib te stoppen als CEO, maar na de deal met Gilead zit dat er niet meer in. CEO Dan O'Day heeft die deal niet gesloten om daarna het management te zien vertrekken. Ik heb dus de knop omgedraaid. Ik ben van plan nog drie tot vijf jaar te blijven. Ik denk dat ik daar de energie voor heb. Ik heb ook een supergoede band met Dan, die nu ook in mijn raad van bestuur zit. Er is in heel korte tijd veel vertrouwen en vriendschap opgebouwd. Mocht hij vertrekken bij Gilead, dan verandert de situatie natuurlijk. Maar ook dan zou ik nog wel even blijven. Ik wil dat IPF-medicijn ontwikkeld zien, maar ook Toledo, het programma dat het dichtst bij mijn hart ligt.

"Natuurlijk zal het er ook van afhangen of ik mij nog thuis voel in de cultuur. Ik ben nu een soort hoeder van de oude cultuur, maar die cultuur verandert. We tellen meer dan duizend werknemers en gaan dit jaar naar krap 1500. Daardoor verandert toch ook de relatie van Onno met Galapagos.

"Ik wil wel dat mijn privé-werkbalans goed is. Ik ben geen 35 jaar meer. Toen draaide alles om het werk. Maar ik geniet nog elke dag bij Galapagos. Ik zou iets minder operationele druk willen, maar dat komt nog wel."

Afrikaanse parken

"Ik ben actief bij het natuurbeschermingsproject African Parks, dat ik ook financieel steun. Het is een Nederlands initiatief van wijlen Paul Fentener van Vlissingen, die met enkele Zuid-Afrikanen een organisatie oprichtte om natuurparken te beheren en duurzaam te maken. Ik ben al begaan met de natuur sinds ik tijdens mijn studies de Kilimanjaro beklom en safari's deed. Ik kan ook de link leggen naar mijn jeugd. Ik was weg van het tv-feuilleton Daktari, met de schele leeuw Clarence. African Parks telt nu zestien parken, en beheert ruim 12 miljoen hectaren. Dat gaat spectaculair goed. De Britse prins Harry is voorzitter geworden, wat voor veel aandacht zorgt. Vorig jaar mocht ik met hem in Buckingham Palace vergaderen. Ik vind het mijn verantwoordelijkheid dat de rijkdom, die ik heb opgebouwd dankzij de koersstijging van Galapagos, weer voor een belangrijk deel terugvloeit naar de maatschappij."

Bio

- Geboren op 25 oktober 1959 in Geldrop, Nederland
 - 1978-1986: studies moleculaire biologie en virologie en businessmanagement, universiteit van Wageningen; later opleidingen R&D project management, corporate finance, onderhandelingstechnieken
 - 1985-1986: research associate Biogen, Cambridge, Massachusetts
 - 1987-1990: manager business development MOGEN, Leiden
 - 1990-1995: regionaal directeur Netherlands Foreign Investment Agency, California
 - 1995-1998: managing director Molecular Probes Europe, Leiden
 - 1998-1999: managing director genomics, Introgene, Leiden
 - Juni 1999: richt Galapagos Genomics op, en wordt CEO
-

'Waarom Onno van de Stolpe Manager van het Jaar is'

07/01/20 om 20:30 Bijgewerkt op 08/01/20 om 14:04

Daan Killemaes
Hoofdredacteur Trends

Trends-hoofdredacteur Daan Killemaes legt uit waarom de oprichter en CEO van het Belgisch-Nederlandse biotechbedrijf Galapagos bekroond werd tot Trends Manager van het Jaar 2019.



Onno van de Stolpe is Trends Manager van het Jaar © belga

Hoeveel ambitie heeft een zestiger nog, die vorig jaar de deal van zijn leven sloot? Hoeveel gedrevenheid heeft een CEO nog, die aandeelhouder is van een miljardenbedrijf? Hoeveel jus heeft de stichter van een biotechbedrijf nog in de benen, na 20 jaar hard labeur in een gehaaide sector? Het zijn pertinente vragen, maar stel ze aan Onno van de Stolpe, en ze klinken bijna als een belediging. Ambitie en gedrevenheid zijn het handelsmerk van de stichter, bezieler en drijvende kracht van het Nederlands-Belgische biotechbedrijf Galapagos. Het is weinigen gegeven in amper twintig jaar het parcours van een wankele start-up naar het tweede grootste biotechbedrijf van Europa af te leggen. De titel van 35ste Trends Manager van het Jaar is een logisch gevolg.

In zijn naaste omgeving maakt men zich geen zorgen over de gedrevenheid van Onno van de Stolpe. Normaal mag Galapagos dit jaar een geneesmiddel tegen reuma op de markt brengen. Dat verbetert het leven van de patiënten en maakt van Galapagos een volwassen en onafhankelijk biotechbedrijf, dat van zijn eigen

cashflow kan leven. Maar voor de nieuwe Trends Manager van het Jaar is dat nog geen kroon op het werk. Onno van de Stolpe wil levens redden. Dat kan als Galapagos erin slaagt een geneesmiddel tegen een nu nog onbehandelbare en dodelijke longziekte te ontwikkelen. Galapagos is op de goede weg, maar de weg naar een goedgekeurd medicijn is nog relatief lang en verraderlijk. Onno van de Stolpe is dus nog niet weg bij Galapagos. Hij blijft waken over de innovatieve cultuur van het bedrijf, houdt als een bezetene de vaart erin, kijkt vooruit en zorgt voor een plan B en een plan C in een sector waarin vallen en opstaan hoort bij het businessplan. Het liefst nog maakt de gewiekste onderhandelaar deals die het bedrijf vooruithelpen, zoals de baanbrekende overeenkomst die hij vorig jaar sloot met het Amerikaanse Gilead Sciences.



Onno Van de Stolpe, CEO van Galapagos. ©Photo News

Waarom Onno van de Stolpe Manager van het Jaar is.

Voor Galapagos leek een overname door partner Gilead het bijna onvermijdelijke lot. Gilead heeft veel geld, maar ook, in tegenstelling tot Galapagos, een relatief lege pijnlijn van nieuwe geneesmiddelen. Eén plus één is twee. Het management van Gilead had zijn werk niet gedaan als het geen gooi had gedaan naar de activa van Galapagos. Het vroeg de verbetering van een visionaire stijfkop als Onno van de Stolpe om Gilead én de eigen aandeelhouders ervan te overtuigen dat een onafhankelijk Galapagos op termijn meer gouden eieren kan leggen. Het resulteerde in een opmerkelijke deal, die een nieuwe blauwdruk voor de sector kan worden. Gilead betaalt 4,5 miljard euro voor een belang van minstens 25 procent tot maximaal 29,9 procent in Galapagos en voor de toegang tot de activa van het bedrijf. Galapagos blijft de volgende tien jaar onafhankelijk en ziet het belangrijkste risico, de commercialisering van de geneesmiddelen, afgedekt door Gilead. Gezien de povere

prestaties van de voorbije jaren, heeft Gilead er alle belang bij een succes te maken van de deal met Galapagos. Het grootste risico is misschien wel of Gilead zijn kant van de deal kan waarmaken.

"Dit is nog maar het begin", durft Onno van de Stolpe te zeggen. Aan valse bescheidenheid doet de Nederlander niet mee. De lijn tussen gezonde ambitie en overmoedige grootspraak is soms dun, maar hij weet dat het rendeert de lat hoog te leggen. Over enkele jaren kan Galapagos twee, drie of zelfs vier goedverkopende medicijnen op de markt hebben. En er is het beloftevolle onderzoeksprogramma Toledo, dat een nieuwe generatie middelen tegen ontstekingsziekten, zoals reuma, ontwikkelt.

Voor de Belgische biosector is de doorbraak van Galapagos een enorme opsteker. Toch grijpen we naast een hoop waarde. Vooral buitenlanders tellen hun centen als hoofdaandeelhouders van Galapagos. Belgische fondsen en particulieren pikken slechts een graantje mee van het succes, omdat ze te weinig risico durven te nemen en te weinig schaal hebben, daarbij niet geholpen door een overheid die beleggers te veel als speculanten en te weinig als investeerders ziet. Het zal Onno van de Stolpe niet tegenhouden het succes van Galapagos te bestendigen.

Galapagos finds a new normal at biotech's biggest dealmaking event

AUTHOR Jacob Bell
@realjacobbell

PUBLISHED Jan. 15, 2020



SAN FRANCISCO — The CEO of Galapagos remembers a year ago, at the same industry conference he's attended roughly two dozen times, a meeting on the 25th floor bar of a nearby high-rise. He was grabbing a drink with the head of business development at Gilead, and it was during this meeting that the two executives began mapping out the structure of what, by July, would be a 10-year research deal valued at more than \$5 billion.

With that deal completed, Onno van de Stolpe, who has led Galapagos since its founding 20 years ago, is finding the J.P. Morgan Healthcare Conference a different experience than what he's used to.

"In the wheeling and dealing, I was always closely involved," he said in an interview with BioPharma Dive. "This year, of course, there are no interactions for me with big pharma companies anymore because there's nothing to deal with."

Though Gilead is now intricately entwined with Galapagos, the Belgian biotech isn't completely on the dealmaking sidelines. According to van de Stolpe, his company has three people on the ground in San Francisco meeting with smaller drugmakers to discuss licensing opportunities for their compounds or, potentially, acquisitions.

To that point, Galapagos announced Wednesday morning an expanded collaboration with Fibrocor Therapeutics that includes an equity stake in the privately held company as well as an exclusive option to in-license four more of its novel fibrosis programs.



Van de Stolpe, meanwhile, has been busy discussing with investors the year ahead for his company's pipeline. A mid-stage study of its experimental osteoarthritis drug is scheduled to complete near the end of 2020. Positive data could present a "very big opportunity" for Galapagos, the CEO said, due to a lack of disease-modifying treatments.

Galapagos also expects to see data from another mid-stage study testing one of its drugs for idiopathic pulmonary fibrosis, a type of progressive lung disease. That trial just finished enrolling, according to a Monday release. Another Galapagos IPF drug, named GLPG1690, is under investigation in a Phase 3 trial.

Results from a secretive Galapagos program called Toledo should start trickling in as well. A Phase 1 study for the program's first compound will read out early this year, with a Phase 2 test evaluating it in ulcerative colitis patients set to begin before the end of June. Additionally, a separate early-stage study expected to complete in November is looking at the program's second compound in healthy patients and a small cohort with psoriasis.

Lastly, Galapagos awaits Phase 3 ulcerative colitis data for an anti-inflammatory agent called filgotinib. The company already submitted the drug to European and United States regulators as a treatment for rheumatoid arthritis, with approval decisions expected in the coming months.

"Investors are very familiar with filgotinib and also '1690 in IPF. But the rest of the pipeline is still not so well understood or appreciated," van de Stolpe said, highlighting a communication challenge that meetings like the JPM conference can help address.

If approved, filgotinib would join a crowded market that not only includes blockbuster biologics such as Humira and Remicade, but also products from AbbVie, Eli Lilly and Pfizer that work similarly to Galapagos' new offering.

Galapagos and Gilead, however, say filgotinib can compete. Unlike the biologic medicines, it's taken orally, which patients tend to prefer. Its safety and efficacy data have also impressed Wall Street analysts; SVB Leerink analyst Geoffrey Porges, for example, modeled peak filgotinib sales of \$3.7 billion after Phase 3 data for the drug were released.



"This is a very competitive space, we understand that," Gilead CEO Daniel O'Day told investors Monday at the J.P. Morgan conference. "When I look at the profile of filgotinib, a highly selective inhibitor, I think we have in our hands a best-in-class product. And now the question is, of course, even with a best-in-class product, how do you approach the market, the payers, the customers to be able to be successful."

AbbVie is likely to be an obstacle to that success, as many in the industry consider it the dominant player in immunology thanks to Humira and, increasingly, its new rheumatoid arthritis drug Rinvoq.

Galapagos, though, is responsible only for commercialization of its drugs in Europe. "It's up to Gilead to market the competing difference with filgotinib clearly to the physicians," van de Stolpe said.

As the companies prepare to launch filgotinib and advance other pipeline projects, van de Stolpe says he's making sure to stay connected to investors.

"We need to create excitement," he told BioPharma Dive in a Monday evening interview that, by his count, followed seven investor meetings. "And then tonight we've got of course the receptions and the dinners. It's part of the circus."

Onno van de Stolpe on Twitter @OvandeStolpe 16 jan. 2020

Very good JP Morgan meeting, lots of investor and company meetings, good presentation by our COO Bart. Stock reacted nicely during the four days with an all time high today. And I had a nice run to Pier39, where all sea lions hang out.



16/01/2020

The IPO Journey: interview with CEO Onno van de Stolpe

Euronext TV

https://www.youtube.com/watch?v= zh_iQ98MiU

Onno van de Stolpe on Twitter @OvandeStolpe 17 jan. 2020

#Galapagos now is the most valuable European biotech with almost \$15 billion in market cap. I have said for many years that this position was our ambition, and I want to thank all colleagues for making this happen. And as I keep repeating, 'it is just the beginning'.



Onno van de Stolpe on the IEX forum 17 jan. 2020

beagle06 17 jan 2020 om 19:53

Beste Forum leden, Galapagos now is the most valuable European biotech with almost \$15 billion in market cap. I have said for many years that this position was our ambition, and I want to thank all colleagues for making this happen. And as I keep repeating, 'it is just the beginning'. Ik ben heel trots.....

Onno van de Stolpe on Twitter @OvandeStolpe 3 feb. 2020

Energetic and constructive meeting today on the biotech situation in the Netherlands with Dutch ministers Wopke Hoekstra (finance) and Eric Wiebes (economic affairs). They have cool plans with regard to a new 'GroEIFonds'. Will help the position of biotech in the Netherlands!





Biotechbedrijf is dé motor van de Bel20: nog geen pil verkocht en toch super sexy

Steven Swinnen en Sven Watthy 14 februari 2020

Galapagos heeft in z'n twintigjarige geschiedenis nog nooit een medicijn verkocht. Toch is het Mechelse biotechbedrijf met een beurswaarde van ruim 15 miljard euro dé grote motor van de jongste recordkoers van de Bel20. Galapagos is namelijk hoogzwanger van een revolutionaire pil tegen reuma en de nakende bevalling doet beleggers watertanden. Ooit was dat anders.



©BELGAIMAGE Galapagos ontdekte dat het JAK1-eiwit reuma veroorzaakt. Na veel puzzelen ontwikkelden ze een molecule die het eiwit inactief maakt.

De Bel20 piekte deze week naar een recordhoogte voor de laatste 12 jaar. Vijftien jaar geleden verloor de korf met de belangrijkste aandelen in ons land in één dag 2,5 procent van z'n waarde. Op dát moment wilde CEO Onno van de Stolpe zijn Mechelse biotechbedrijf Galapagos - een joint venture van het Nederlandse Crucell en het Belgische Tibotec, genoemd naar de eilanden waar Darwin tot z'n evolutietheorie kwam - naar de beurs brengen. De Nederlandse moleculair viroloog was in de VS overtuigd geraakt van de oneindige mogelijkheden van de nieuwe generatie geneesmiddelen door biotechnologie, maar was de geldhonger van de durfkapitalisten beu. "Naar de beurs dus, maar door dat slechte klimaat luisterden de investeerders toen nauwelijks naar mij", zo legde Van de Stolpe (60) gisteren uit. "We wilden 8 euro per aandeel, maar het orderboek raakte niet gevuld. De banken adviseerden mij het niet te doen. Wij zeiden: 'We doen het toch, laat de prijs maar zakken tot 7 euro.'"

Als Van de Stolpe iets in z'n hoofd heeft, dan zet hij door. Niet voor het eerst toen in 2005 en zeker niet voor het laatst. De aandelen van Galapagos noteerden gisteren aan 238,20 euro, oftewel 33 keer meer dan die 7 euro van de eerste beursdag. Het bedrijf is dit jaar al een kwart in waarde gestegen en is het vliegwiel dat de Bel20 naar omhoog stuwt. Galapagos heeft wereldwijd meer dan 1.000 mensen in dienst - waarvan 450 in Mechelen - en vertegenwoordigt een beurswaarde van 15 miljard euro: nog ruim anderhalf miljard euro meer dan telecomgiganten Proximus en Telenet samen.

Weer pianospelen

En dat voor een bedrijf dat nog niet één medicijn verkocht. Maar beleggers gaan er net als Van de Stolpe vanuit dat dit snel zal veranderen. "We wachten op de goedkeuring van de Amerikaanse en Europese instanties om Filgotinib op de markt te brengen, een pil die reuma aanpakt. Dat zal wellicht in het midden van dit jaar gebeuren."

De bekroning van een onderzoek dat in 2003 begon. Van de Stolpe doet een poging om het simpel samen te vatten. "Op bepaalde plaatsen in het lichaam kan een teveel of tekort aan eiwitten verantwoordelijk zijn voor een ziekte. Als je er eenmaal in slaagt om precies aan de weet te komen welk eiwit niet meer in balans is, kan je aan de slag gaan om het te corrigeren met een chemische stof. Wij hebben reuma (een ziekte die voor pijnlijke ontstekingen aan gewrichten, spieren en pezen zorgt, red.) onderzocht en vonden daar het JAK1-eiwit als de schuldige. Na veel puzzelen hebben we dan met filgotinib een molecule ontwikkeld die zich bindt aan het bewuste eiwit en het inactief maakt. Die molecule zijn we dan jarenlang gaan testen: eerst bij dieren en later bij mensen."



CEO Onno van de Stolpe. "Ik wil gewoon voortdoen. We verwachten nog mooie -resultaten van onze ontstekingsremmers in de strijd tegen darm- en longziekten."
Beeld BELGA

Doorslaand Succes

De grote doorbraak kwam in 2011 toen in Moldavië een dertigtal reumapatiënten voor het eerst een pilletje kregen. De krant 'De Tijd' ging afgelopen zomer enkele proefpersonen opzoeken en noteerde straffe verhalen. Er was Natalia, een vrouw die door kromgetrokken vingers jarenlang geen piano meer kon spelen, maar na een tijdje aan de pillen weer vlot toetsen kon aanslaan. Een andere dame was door de

ziekte zwaar invalide geworden en verging zelfs liggend in haar bed van de pijn. Na een kuur kon ze te voet weer gaan werken. "Moldavië was een groot succes, maar we wisten nog heel veel niet na een test van een maand", zegt Van de Stolpe. "Zijn er geen bijwerkingen als er langer behandeld wordt? Dan moet je de ontwikkeling van het medicijn alsnog stopzetten. Er volgden jaren van lange testen en die bleken allemaal goed. "

Dat beleggers die vroeger hun neus ophaalden voor Galapagos nu wel dollartekens in hun ogen krijgen, is makkelijk uit te leggen. Drie miljoen Amerikanen en Europeanen lijden aan reuma: een ongeneeslijke ziekte, wat betekent dat het geld blijft binnenstromen voor wie de pijn kan verzachten. Dat kan nu al met Humira, maar die ontstekingsremmer werkt op basis van injecties en dat is pijnlijk. Niettemin is Humira het medicijn dat wereldwijd het meeste opbrengt: jaarlijks 20 miljard dollar.

Miljardenopbrengst

Kenners zien echter meer heil in enkel een pilletje per dag en voorspellen een miljardenopbrengst voor filgotinib. Wat maakt dat het Mechelse biotechbedrijf al jaren één van de meest sexy danspartners is in het zakenleven. Ontelbare keren werd Galapagos een overnameprooi genoemd, maar Van de Stolpe hield het been stijf. "Ik wil gewoon verder doen. We verwachten nog mooie resultaten van onze ontstekingsremmers in de strijd tegen darm- en longziekten." Afgelopen zomer tekende het Mechelse biotechbedrijf een gunstige deal met de Amerikaanse farmareus Gilead. Dat investeerde 4,5 miljard euro, beloofde tien jaar lang geen overnamebod uit te brengen en zou zich om de verdeling van het medicijn op de markt buiten Europa bekommeren.

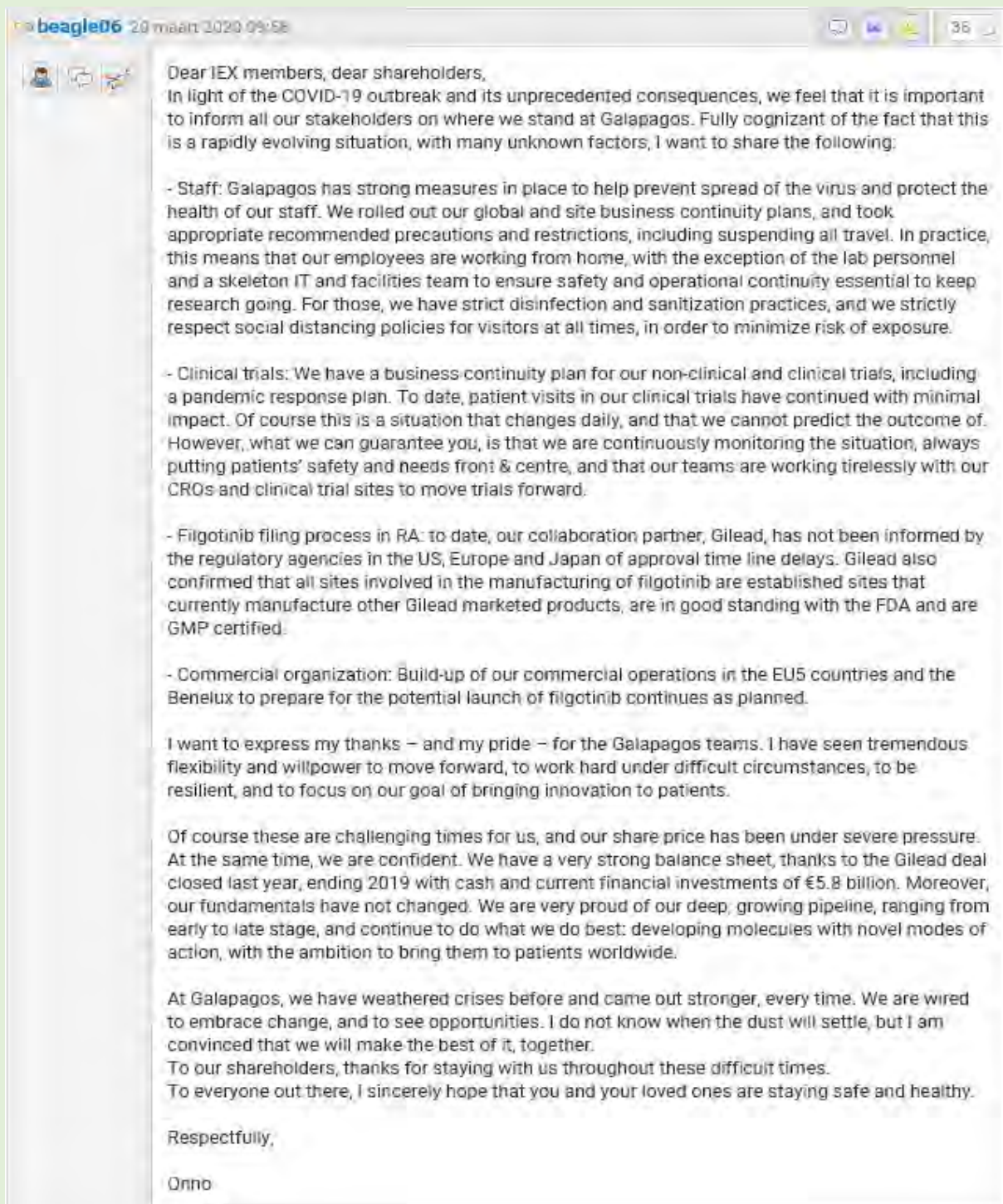
Het succes van Galapagos valt niet los te zien van zijn CEO. Van de Stolpe is een lefgozer. Het type dat de Elfstedentocht schaatste, de Kilimanjaro beklom en een marathon liep. Zijn motto is 'denk groots' en al jaren geleden zei hij onomwonden dat Galapagos het grootste biotechbedrijf van Europa zou worden. Toen deed hij wenkbrauwen fronsen, maar nu is het de waarheid.

Maar voorspoed en ellende liggen in de biotechwereld soms dicht bij elkaar. Ook bij Galapagos waren er soms grote tegenslagen: jarenlang miljoenenonderzoek dat ondanks veelbelovende resultaten toch de vuilnismand in kan. "Natuurlijk heb ik ook gevloekt als molecules niet bleken te werken of gemopperd wanneer onze beurskoers in de crisisjaren onder de 3 euro zakte, maar als CEO moet je vertrouwen uitstralen voor je medewerkers en voor je investeerders. Je moet geloven dat het goed komt. Het geloof in onze basistechnologie bleef. Een tegenslag doet mij nooit in de put belanden. Voor mij blijft het glas altijd halfvol."

Onno van de Stolpe on Twitter @OvandeStolpe 19 mrt. 2020

Our industry is working 24/7 to come up with an answer to COVID-19. I am convinced that the biopharmaceutical sector will deliver. Science will prevail and we'll get this under control.

Onno van de Stolpe on the IEX forum 20 mrt. 2020



Dear IEX members, dear shareholders,

In light of the COVID-19 outbreak and its unprecedented consequences, we feel that it is important to inform all our stakeholders on where we stand at Galapagos. Fully cognizant of the fact that this is a rapidly evolving situation, with many unknown factors, I want to share the following:

- Staff: Galapagos has strong measures in place to help prevent spread of the virus and protect the health of our staff. We rolled out our global and site business continuity plans, and took appropriate recommended precautions and restrictions, including suspending all travel. In practice, this means that our employees are working from home, with the exception of the lab personnel and a skeleton IT and facilities team to ensure safety and operational continuity essential to keep research going. For those, we have strict disinfection and sanitization practices, and we strictly respect social distancing policies for visitors at all times, in order to minimize risk of exposure.
- Clinical trials: We have a business continuity plan for our non-clinical and clinical trials, including a pandemic response plan. To date, patient visits in our clinical trials have continued with minimal impact. Of course this is a situation that changes daily, and that we cannot predict the outcome of. However, what we can guarantee you, is that we are continuously monitoring the situation, always putting patients' safety and needs front & centre, and that our teams are working tirelessly with our CROs and clinical trial sites to move trials forward.
- Filgotinib filing process in RA: to date, our collaboration partner, Gilead, has not been informed by the regulatory agencies in the US, Europe and Japan of approval time line delays. Gilead also confirmed that all sites involved in the manufacturing of filgotinib are established sites that currently manufacture other Gilead marketed products, are in good standing with the FDA and are GMP certified.
- Commercial organization: Build-up of our commercial operations in the EU5 countries and the Benelux to prepare for the potential launch of filgotinib continues as planned.

I want to express my thanks – and my pride – for the Galapagos teams. I have seen tremendous flexibility and willpower to move forward, to work hard under difficult circumstances, to be resilient, and to focus on our goal of bringing innovation to patients.

Of course these are challenging times for us, and our share price has been under severe pressure. At the same time, we are confident. We have a very strong balance sheet, thanks to the Gilead deal closed last year, ending 2019 with cash and current financial investments of €5.8 billion. Moreover, our fundamentals have not changed. We are very proud of our deep, growing pipeline, ranging from early to late stage, and continue to do what we do best: developing molecules with novel modes of action, with the ambition to bring them to patients worldwide.

At Galapagos, we have weathered crises before and came out stronger, every time. We are wired to embrace change, and to see opportunities. I do not know when the dust will settle, but I am convinced that we will make the best of it, together.

To our shareholders, thanks for staying with us throughout these difficult times.
To everyone out there, I sincerely hope that you and your loved ones are staying safe and healthy.

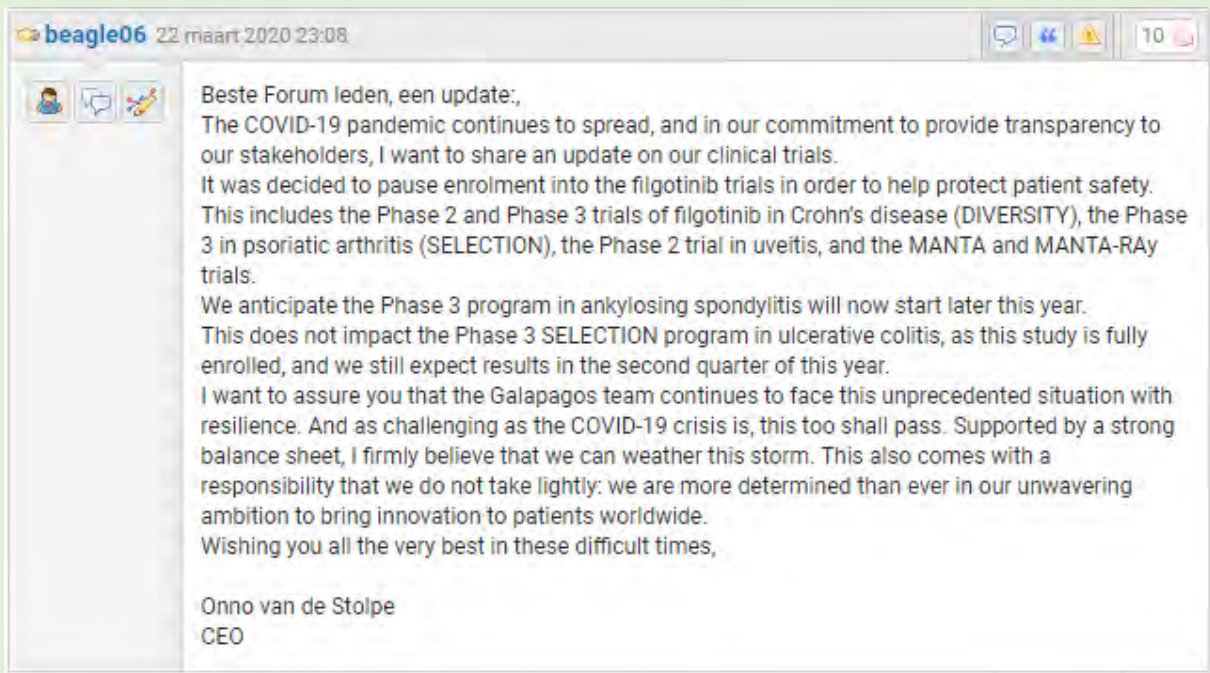
Respectfully,

Onno

Onno van de Stolpe on Twitter @OvandeStolpe 22 mrt. 2020

We decided to pause enrollment into the filgotinib trials (ex UC) in order to help protect patient safety. I firmly believe that we will weather this storm and come out stronger. We are more determined than ever in our unwavering ambition to bring innovation to patients. Stay safe

Onno van de Stolpe on the IEX forum 22 mrt. 2020



Beste Forum leden, een update;
The COVID-19 pandemic continues to spread, and in our commitment to provide transparency to our stakeholders, I want to share an update on our clinical trials.
It was decided to pause enrolment into the filgotinib trials in order to help protect patient safety. This includes the Phase 2 and Phase 3 trials of filgotinib in Crohn's disease (DIVERSITY), the Phase 3 in psoriatic arthritis (SELECTION), the Phase 2 trial in uveitis, and the MANTA and MANTA-RAY trials.
We anticipate the Phase 3 program in ankylosing spondylitis will now start later this year. This does not impact the Phase 3 SELECTION program in ulcerative colitis, as this study is fully enrolled, and we still expect results in the second quarter of this year.
I want to assure you that the Galapagos team continues to face this unprecedented situation with resilience. And as challenging as the COVID-19 crisis is, this too shall pass. Supported by a strong balance sheet, I firmly believe that we can weather this storm. This also comes with a responsibility that we do not take lightly: we are more determined than ever in our unwavering ambition to bring innovation to patients worldwide.
Wishing you all the very best in these difficult times,

Onno van de Stolpe
CEO

CEO Galapagos: 'Ik zie ons aandeel als een veilige haven'



Onno van de Stolpe, CEO van Galapagos. ©Patrick Post

De Tijd
JAN DE SCHAMPHELAERE 23 Maart 2020

Het biotechbedrijf ziet zich door Covid-19 genoodzaakt ziekenhuistesten uit te stellen. Maar de crisis biedt - gewapend met ruim 5 miljard euro cash - overnamekansen. 'Wij aasgieren? Nee, dat is heel onaardig om te zeggen.'

Ook Galapagos ontsnapt niet aan Covid-19. Het bedrijf laat weten dat enkele klinische testen met het goudhaantje filgotinib vertraging oplopen, omdat de werving van nieuwe patiënten wordt gestopt.

'Onze Amerikaanse partner Gilead neemt die beslissing om de gezondheid van patiënten te beschermen. Ons medicijn onderdrukt het immuunsysteem, wat hen kwetsbaarder kan maken voor het coronavirus. Het is niet aangeraden om hen daaraan bloot te stellen', zegt Onno van de Stolpe, CEO van Galapagos. Ook verkiezen dokters dat patiënten thuisblijven als het niet hoogdringend is. Even langskomen voor een gesprek over een experimentele behandeling is dan niet aan de orde.

Het bedrijf ontwikkelt het medicijn als een oplossing voor auto-immuunziektes. Voor reuma heeft het alle patiëntenproeven doorlopen en wacht Galapagos op groen licht voor de commercialisering. De laatste testfase bij patiënten met psoriasis arthritis gaat echter de koelkast in, net als de tweede en derde testfases voor de ziekte van Crohn.

Hoogst uitzonderlijk

Studies waarvan de werving is afgerond lopen door, net als de voorbereidingen van klinische studies in het Toledo-project. Dat is ook het geval met de cruciale Isabelastudie waarin een medicijn tegen de longziekte IPF wordt getest. 'Het is een dodelijke ziekte. De motivatie om ermee door te gaan is groot', zegt Van de Stolpe. 'Maar we nemen maatregelen.'

Galapagos zet een systeem op om patiënten thuis te bezoeken in plaats van hen om de paar maanden naar het ziekenhuis te laten komen. Dat is hoogst uitzonderlijk. Als bedrijf mag je het protocol van een studie niet wijzigen, maar nood breekt wet. Dat heeft ook de Food and Drug Administration, die zich flexibeler opstelt, begrepen.

De site in Parijs draait op een minimumbezetting, de onderzoeksvestigingen van Galapagos in Leiden en Mechelen blijven voortdraaien. 'Het is een rare en nare situatie. We blijven doorgaan zolang het mag.' En als er scherpere maatregelen komen? 'Mensen in een labo kan je moeilijk thuis laten werken.'

Luxepositie

Van de Stolpe benadrukt dat Galapagos ondanks de coronacrisis in een luxepositie zit. Het heeft meer dan 5 miljard euro cash op de bankrekening, dankzij de enorme geldinjectie van partner Gilead vorig jaar.

'Als alles weer draait, zullen we er goed voor staan, met veel cash om groter en sterker te worden', zegt Van de Stolpe verwijzend naar potentiële overnamekansen. 'Als dit langer doorgaat, zullen veel bedrijven met cashproblemen kampen, terwijl de deur naar durfkapitaal en de beurs gesloten blijft.'

Ligt Galapagos als een aasgier op de loer? 'Dat is heel onaardig om te zeggen. We zijn geen aasgier. Je kan ons ook zien als een redder. Voor een bedrijf in moeilijkheden is het beter deel uit te maken van Galapagos dan om te vallen.'

Het aandeel Galapagos is sinds de piek van net geen 250 euro op 21 februari met 45 procent gedaald. Het bedrijf zag 7 miljard euro beurswaarde in rook opgaan. 'Ik hou het even niet meer bij', zegt Van de Stolpe lachend. 'Het verbaast me wel. Ik zie Galapagos als een veilige haven. Ook als de wereld een tijdje stopt, komen we er wel uit.'

Galapagos CEO talks next steps as coronavirus stalls the biotech's top drug



AUTHOR Jacob Bell
@realjacobbell

PUBLISHED March 25, 2020

At the heart of a \$5 billion deal between Gilead Sciences and the Belgian biotech Galapagos is an experimental drug that regulates the immune system.

Clinical research has found the drug, known as filgotinib, to be an effective treatment for rheumatoid arthritis, enough so that Gilead in December asked the Food and Drug Administration to approve it. As the companies await the agency's decision, they're investigating filgotinib across other immune-related diseases. A federal database of clinical trials shows 14 ongoing studies testing the drug in Crohn's disease, ulcerative colitis and psoriatic arthritis, among other conditions.

The new coronavirus, however, has prompted Gilead and Galapagos to pause enrollment for more than half of these trials.

The decision was made to protect patients, according to Galapagos CEO Onno van de Stolpe. Since filgotinib acts as an immunosuppressant, blocking an important protein called JAK1, the companies agreed it wasn't appropriate to give the drug to more patients as COVID-19, the disease caused by the new coronavirus, continues to spread globally.

BioPharma Dive spoke with van de Stolpe about the trial pauses and the next steps for filgotinib, both in the clinic and, potentially soon, in the market.

The following conversation has been edited and condensed for clarity.

BIOPHARMA DIVE: You released a short update on March 22 about COVID-19 and its effects on filgotinib studies. Is there any more you can add about that decision?

VAN DE STOLPE: Gilead decided that, due to the safety for patients, it would be better to stop recruitment in the filgotinib studies. Filgotinib is a JAK1 inhibitor — and, in inhibiting JAK1, you are compromising the immune system. We'll pick it back up when things get back to a more normal situation.

This impacts especially the Crohn's study and some of the smaller Phase 2 studies. It does not impact the ulcerative colitis study because [enrollment] is completed and, of course, rheumatoid arthritis neither because that study is completed. So it has an impact, but it's a limited impact. It's a reality of life.

We have other studies ongoing that we haven't stopped. There, we have the Rocella study, which is fully recruited and is reading out in the second half of the year.

And then the important one is the ISABELA study for [GLPG]1690 in idiopathic pulmonary fibrosis. That study is still continuing to recruit, although these patients are also at risk, and even more at risk because they've got reduced lung function. This is a deadly disease — when you have IPF, you have a window of three to four years. So the need to find something that stops the progression of the disease is very high, and we see a continuous interest of doctors to screen patients to see if they're eligible for inclusion in the trial.

Although there's a slowdown in those trials, we don't expect recruitment to stop there. Of course, visibility is extremely limited, so things could change by the hour, by the day.

You said the enrollment pauses had to do with the safety of patients who you expect would be enrolled in these trials. Is that because of age, or is it due to concerns about the drug's effects on the immune system?

VAN DE STOLPE: These are sick patients, and with sick patients in general their immune system is not very high.

In Crohn's, it's a much younger population than in rheumatoid arthritis — rheumatoid arthritis is 60, 65 years, and in Crohn's it can be 30, 40. It's not that you have an

elderly population, but [rather that] you have a weakened population because of the disease. Then to come in with an immunosuppressant drug, that is not ideal in the time of COVID-19.

Filgotinib trials that have paused enrollment

Study name	Phase	Indication	Target enrollment	Est. primary completion date
Diversity1	3	Crohn's	1,320	October 2021
DiversityLTE	3	Crohn's	1,000	February 2030
Divergence1	2	Crohn's	78	June 2020
Divergence2	2	Crohn's	75	December 2020
Penguin1	3	Psoriatic arthritis	1,001	February 2022
Penguin2	3	Psoriatic arthritis	390	September 2021
Humboldt	2	Uveitis	110	December 2020
MANTA	2	IBD	250	January 2021
MANTA-RAy	2	Rheumatoid arthritis, psoriatic arthritis, ankylosing spondylitis, or non-radiographic axial spondyloarthritis	250	January 2021

SOURCE: [Clinicaltrials.gov](#)

Some of these paused studies have quite large estimated enrollments. Were you close to completing enrollment on any of them, or was completion at least several months away?

VAN DE STOLPE: Only the Crohn's study is that large, because the ulcerative colitis study is already fully recruited. In the Crohn's study, we still need quite a bit of patients, but it has been slow recruiting anyway. It's difficult to find the right Crohn's patients, and it'll just be on hold until we can pick it up again.

Is there any timeline for how long it might take before Galapagos resumes enrollment into any of these studies?

VAN DE STOLPE: No. If you see what's happening in the U.S. at the moment, everything is closing down. We have no view on what's going to happen over there. I don't think anybody can make a sensible calculation of when they'll be back. We see some stabilization in Italy and we see Asia coming back up to action. But yeah, the U.S. is just starting.

Before the trials were paused, what were the conversations like with your partner Gilead?

VAN DE STOLPE: These trials are run by Gilead, so it's their decision to do this. Of course there was a discussion ... but we agree with [how] Gilead's taking the initiative and action.

Gilead filed filgotinib in the U.S. late last year. Are there any concerns about the drug's review timeline at the FDA?

VAN DE STOLPE: That's a good point. For now, we haven't heard any delays. There aren't any changes in timing. They are working from home, but if a number of these reviewers get ill, for example, it might have an impact on the timelines. If you look at what happened during previous crises, like a government shutdown or 9/11, the FDA didn't stop reviewing. So we don't anticipate a delay.

Filgotinib trials are halting enrollment because of patient safety concerns, but one could imagine that, if the drug is comes to market, those concerns would still be there. Are you having conversations about the challenges of giving this drug to patients in the rheumatoid arthritis community?

VAN DE STOLPE: I'm sure those discussions are being held.

All the drugs in rheumatoid arthritis are challenging the immune system. So you are one among a class. I don't think that's going to be the big change. People who have disease want to be treated — and [though] there's an additional risk of infections, it's clear they are aware of that. I don't know if people with milder forms of rheumatoid arthritis are stopping using drugs. I really can't tell. But if you have severe rheumatoid arthritis, you will use a drug. And then you have to be extremely careful not to get infected with this virus, that's for sure.

27/03/2020

Meet our executive committee

We are pioneering for patients. Together we make it happen.



<https://www.youtube.com/watch?v=A0o7tpEz39Q>

Planet Future

Mediaplanet België

16 April 2020

“Er wordt weleens gezegd dat dit de eeuw wordt van de biotech”



Onno van de Stolpe over de succesformule van Galapagos

Galapagos is een van de meest beloftevolle biotechbedrijven die ons land vandaag kent. Aan de basis daarvan liggen vasthoudendheid, flexibiliteit en ondernemerschap. Tijd voor een inspirerend gesprek met CEO Onno van de Stolpe.

Tekst: Joris Hendrickx – Foto: Kris van Exel

Wat is volgens u de sleutel tot jullie succes?

“Als researchgedreven organisatie timmeren we intussen al 21 jaar aan ons pad. Toch zijn we nog in blijde verwachting van ons eerste product, waarvoor de goedkeuringsprocedure bij het Europees Geneesmiddelenbureau (EMA) loopt. Het kwam er in al die jaren dus op aan om een heel duidelijk einddoel voor ogen te hebben.”

“Om de onderneming financieerbaar te houden, hebben we wel enkele serviceactiviteiten ontplooid en zijn we samenwerkingen aangegaan. Zo konden we de kosten in de hand houden en kregen we middelen ter beschikking waarmee we ons onderzoek breed konden blijven aanpakken.”

“We onderscheiden ons door ons te richten op het vinden van nieuwe werkingsmechanismen. Daarbij kijken we in de menselijke cel welke eiwitten er betrokken zijn bij een bepaalde ziekte. Op basis daarvan zoeken we dan naar chemische moleculen waaruit we een geneesmiddel kunnen ontwikkelen. We hebben de biologie altijd leidend laten zijn in de evolutie van onze programma's.”

“Zo ontwikkelden we een kandidaat-geneesmiddel voor artrose, dat uiteindelijk zeer effectief bleek te zijn voor reuma en darmziektes. Daarnaast onderscheiden we ons met onze can-do-mentaliteit. We geven onze medewerkers de verantwoordelijkheid en vrijheid om hun job zelf in te vullen. Ze weten ook dat er ruimte is om fouten te kunnen maken.”

Hoe zou u uw bedrijfscultuur omschrijven?

“Onze bedrijfscultuur is gegroeid vanuit het kleine biotechbedrijf dat we ooit waren. We opereerden flexibel en met een klein team. Doorheen de jaren hebben we die werkwijze verankerd in ons functioneren. Het is uiteraard een uitdaging om die cultuur vast te blijven houden, zeker met de instroom van vele nieuwe mensen en sector-eigen structuren die soms botsen met de flexibiliteit en het ondernemerschap waar we ons mee onderscheiden.”

Hoe gaat u om met de war for talent binnen de sector?

“Galapagos is de laatste jaren enorm in de belangstelling gekomen, waardoor we vrij gemakkelijk talent kunnen aanwerven. We doen haast alle rekruteringen zelf, en dat doen we voornamelijk via sociale media zoals LinkedIn en via de netwerken (mond-aan-mond) van onze bestaande medewerkers. Om ons DNA te behouden,

investeren we sterk in vaste aanwervingen. Deze kan je nu eenmaal beter onderdompelen in je cultuur zodat zij die vervolgens ook gaan uitstralen.”

“Iedere werkgever zou zijn werknemers verder moeten scholen. Enkel zo komen zij immers tot hun maximale potentieel. Wij doen dit enerzijds via interne begeleiding: iedere nieuwe werknemer krijgt een buddy die hen helpt om van start te gaan en om zich te settelen in de organisatie. Anderzijds bieden we opleidingen aan die hen verrijken zodat ze bepaalde taken beter kunnen vervullen, flexibel kunnen inspelen op opportuniteiten én kunnen groeien binnen de organisatie.”

Wat zijn de troeven en zwaktes van Vlaanderen?

“Vlaanderen heeft de sector van life sciences en biotech de afgelopen decennia heel consistent ondersteund, zowel wat betreft subsidies als het stimuleren van het omzetten van academische research naar ondernemerschap (bijvoorbeeld via het VIB). Dat reflecteert zich in het grote aantal innovatieve biotechbedrijven die hier zijn ontstaan en zijn kunnen groeien.”

“Anderzijds maakt de taalwet het ons vaak erg moeilijk. Alles moet naar het Nederlands worden vertaald, en dat is zeker voor kleine bedrijven een hele last omdat deze sector zeer internationaal en Engelstalig georiënteerd is. Bovendien beperkt de loonindexering de ruimte waarmee we mensen financieel kunnen onderscheiden en stimuleren. Daarnaast zou het goed zijn dat Vlamingen flexibeler worden wat betreft verhuizen voor het werk. Er wordt nog te veel en te ver gependeld.”

Welk advies heeft u voor jonge en startende ondernemers?

“Ik raad iedereen aan om vast te houden aan de visie en droom die ze voor ogen hebben. Laat je niet te veel beïnvloeden door de mensen rondom je, want zij hebben niet altijd dezelfde belangen. Zo denken financiers vaak in de eerste plaats aan het realiseren van meerwaarde. Daarom willen ze vaak snel een verkoop of een beursgang opdringen, terwijl dat niet noodzakelijk het lange termijn belang van de organisatie dient. Je moet naar alle aspecten van het ondernemerschap kijken en alle betrokkenen mee in rekenschap nemen.”

Welke raad heeft u voor studenten die vandaag een opleiding moeten kiezen?

“Een studie in de biotech is zeker een goede keuze omdat deze sector nog maar aan het begin staat van zijn potentieel. Er wordt weleens gezegd dat dit de eeuw wordt van de biotech omdat deze een cruciale rol zal spelen in het oplossen van heel wat grote maatschappelijke uitdagingen.”

“Daarnaast raad ik aan om na het afronden van je studie ervaring op te doen bij een klein, jong en innovatief bedrijf. Daar zal je echt deel uitmaken van de journey en mee kunnen groeien, in tegenstelling tot de farmareuzen waar je eerder een klein radertje bent in een grote machine.”

Onno van de Stolpe talks Belgian biotech

May 5, 2020 | Article | BioVox



At this year's Innovation for Health, we sat down for a chat with Onno van de Stolpe. Winner of the Trends Manager of the Year in 2019, van de Stolpe is the driving force behind Galapagos NV, a billion-euro blockbuster and one of the Europe's top biotech companies.

The company's success is largely built on their lead candidate filgotinib, a small molecule drug for inflammatory diseases like rheumatoid arthritis (RA) and Crohn's disease. We wanted to know what's in store for Galapagos, and what van de Stolpe's personal thoughts and predictions are for the Belgian biotech ecosystem in the coming years.

Let's start with your company: what's in store for Galapagos in the near future?

The approval for filgotinib is of course the most important thing for us this year. After 21 years, we are finally bringing a drug to the market. It's such a big deal that I think it will even boost Belgium's image as a biotech country.

We're expecting that filgotinib's approval for RA will rapidly be followed by other indications, like ulcerative colitis. But we also have so much more in the pipeline. We have a lot of Phase II readouts this year (5 planned), including for drugs in osteoarthritis or IPF [idiopathic pulmonary fibrosis]. We're doing over 80 clinical trials this year, which is massive.

What are you personally most excited for?

There's always a new thing to get excited about at Galapagos, but personally I am looking forward to seeing the results of a particular project that is coming to fruition this year. It's a new mechanism that we found through our target discovery platform. We've code-named it Toledo.

Toledo is really a once-in-a-lifetime opportunity. There are some academic articles about the mechanism, but pharma hasn't really picked up on it. We have invested massively in research over the past couple of years and the project is now ready to move into the clinic (we'll start our first Phase II studies this year).

If Toledo is successful (and we're all convinced that it will be), it will work even better than current drugs like the JAK inhibitors or the TNFs. This is the biggest pharma market in the world, and we might have a new mechanism that turns everything upside down. That is so exhilarating.

Do you think that biotech companies are particularly well-positioned to pursue these kinds of cutting-edge discoveries?

Yes, and I'm a strong believer in harboring that innovation in biotech. I can't think of a single good example where a biotech was bought by a pharma company and continued innovating as it did before. We really have to cherish that culture and make sure that it is protected.

It's why I've made it my life's work to make sure that Galapagos remains independent. We've ended up with a beautiful deal with Gilead, where we get the best of both worlds. It's a simple, beautiful arrangement that is far better than an acquisition.

Do you think the Galapagos success story has had a big impact on the Belgian biotech ecosystem?

Yes, I think you need companies like ours to show the way, for other CEOs, as well as for investors, banks, and the general public. The publicity Galapagos has generated helps to create awareness for the whole sector, but also pride in Belgium specifically. People start to invest more in local companies and Belgian students choose to study life sciences; it's all part of the ecosystem. And you need every single part of it: the education; the financial side; the political support (where Flanders is particularly strong); and the role models like Galapagos, to lead the way.

Do you think we're seeing more role models in Europe in general as well?

I definitely think that, with Galapagos, argenx and Genmab, we finally have three major biotech companies in Europe. Interestingly, two in Belgium. There's also Evotec, which is very ambitious, and Morphosys which is up-and-coming. So, for the first time you see this whole class of European biotechs competing on the world stage. I think that will be an inspiration for others to come.

What are your predictions for Belgian biotech in the coming years?

I think one of the most important things will be finding ways to broaden the number of genes we can mine for novel starting points. With the regular druggable gene classes, you're limited to about 8000 different human genes; the rest are just not accessible with small molecules.

New technologies are becoming available to address these non-druggable genes; RNA oligos, for example, and modified chemical molecules. I think types of new technologies will be vital.

So, you think new technological platforms will be key. What about the types of indications that companies are pursuing?

Clearly, orphan diseases will remain attractive to small biotechs. The commercialization, registration and development of orphan drugs are all easier. However, the pricing issue is a contentious point that is unlikely to go away. Society is just not ready for treatment costs in the hundreds or thousands of dollars. And the price of orphan drugs often ends up in that range, because otherwise you can't recoup the cost of development and make the profit that your investors are expecting.

Drug development costs are already unsustainable; do you think they are going to get worse?

Everybody is making a lot of money in the process of drug development: the hospitals, the doctors, the CROs. And the companies are willing to pay because, from a competitive point of view, speed is of the essence. If you're developing a treatment for a disease that's going to sell for a billion dollars a year, then every day lost is worth 10 million. It's simple, and it means nobody is particularly incentivized to reduce development costs.

The result is, of course, that drug development has indeed become unsustainable. Will it get worse? I don't have the answer to that. I do have an idea for improving things though: bring the drugs to the market earlier. That could work, but you would need regulators that are open to passing a bill granting patients access to drugs with less safety data.

One way or another, something has to give.

What would your advice be to CEOs of other biotech companies? Your take-home message?

Biotech entrepreneurs often center their companies around a technology platform, and then do some service activities to generate revenue and please their investors. That is all good, but if you don't develop your own work, you will not create value in the long run. My advice is: make sure you have a parallel path. The technology you've developed is a means to an end, and the end is getting the drug to the patient.

It is more difficult here than in the US: the risk awareness is so much higher in Europe, and investors want to see low burn rates. The pressure is on for the

management teams to generate revenues, and not necessarily to embark on a 15-year path of development.

As a CEO, you should have a dream. Follow your dream and hold on to your plan, without letting other people (like the VCs or your board of directors) influence where you're heading. You'll need a bit of luck, of course, but if you don't have the ambition then you're not going to get it. You've got to earn your luck.

You need to set the bar high and don't settle for anything less than success.

This interview has been edited and condensed for clarity.
Header image: Onno van de Stolpe (© Trends).

FOKUS BUSINESS GUIDE

TEKST: FREDERIC PETITJEAN April 2020

'Een CEO moet een enorme optimist zijn'

Ondernemen, dat is kansen zien waar anderen niks zien, tegenslagen overwinnen en er altijd in geloven. En het maakt niet eens echt uit wat je nu precies maakt of verkoopt.

Onno van de Stolpe van Galapagos is er het beste bewijs van.



BEELD: FREDERIK HAMELYNCK

Hij: de CEO van een biotechbedrijf met zo'n 1.100 werknemers en 'Manager van het Jaar 2019'.

Hoe verliep de opstart van je organisatie?

Onno: Ik ben opgeleid als wetenschapper aan de Universiteit van Wageningen. En daar heb ik het biotechvirus opgepikt. Dat je wetenschap en business heel organisch met elkaar kunt combineren, vind ik een heel mooi idee. Ik heb dan tijdens de jaren 80 een stage gedaan bij een van de eerste biotechbedrijven ter wereld, in Boston. Daarna ben ik bij Mogen gaan werken, een plantenbiotechbedrijf en later bij Molecular Probes, een Amerikaans bedrijf waarvan ik de Nederlandse tak heb uitgebouwd. De grote omslag kwam er midden jaren 90, toen ik voor Crucell een divisie opstartte die zich met gentherapie ging bezighouden. Pas op, dit was nog voordat het menselijk genoom helemaal ontrafeld was, puur pionierswerk dus. Uiteindelijk zijn we een joint-venture aangegaan met het Belgische Tibotec, omdat zij daarvoor interessante technologie in huis hadden. Daar is Galapagos gestart, dat toen voor de helft eigendom was van Crucell en voor de helft van Tibotec. Na een paar jaar kwamen er ook durfkapitalisten mee aan boord en werd het bedrijf afgesplitst en stonden we plots op eigen benen. In 2005 zijn we naar de beurs getrokken en werden we helemaal onafhankelijk. En nu zijn we een van de grootste biotechspelers in Europa. Wat best opmerkelijk is voor een bedrijf dat nog geen enkel product op de markt heeft (lacht). Daar komt vanaf dit jaar verandering in, hoor. Dan brengen we hopelijk ons eerste medicijn op de markt, een behandeling tegen reuma.”

Zullen de komende vijf jaar anders zijn dan de afgelopen twintig?

Onno: “Dat denk ik wel, ja. We hebben vorig jaar een grote deal gesloten met het Amerikaanse Gilead, die in ons kapitaal zijn ingestapt voor vijf miljard dollar. Daardoor is onze financiële onafhankelijkheid nu wel verzekerd. We hebben jarenlang enorme uitgaven gehad, wat dus betekende dat ik voortdurend op zoek moest naar geld. Bovendien moest je ook nog altijd een plan-B en een plan-C verzinnen voor onverwachte calamiteiten. Een onderzoek kon onverwacht de mist ingaan, een investeerder kon afhaken of de beurzen konden crashen... Dat soort kopzorgen zijn nu grotendeels weg. Nu goed, er zijn wel andere uitdagingen voor in de plaats gekomen: de verwachtingen van de markt zijn torenhoog. Aan ons dus om daaraan te voldoen.”

Onno: “Omdat je groeit, heb je natuurlijk ook meer geld nodig. Dus terwijl je vaak nog geen product hebt, reiken je kosten plots tot de hemel. Het risico wordt ook groter, er zijn al eens tegenslagen, investeerders worden nerveus... Dat is voor veel bedrijven een heel moeilijke periode. Het krijgt niet voor niets de naam van ‘Valley of Death’.”

Wat zijn goede karaktereigenschappen om een organisatie zoals Galapagos te leiden?

Onno: “Uithoudingsvermogen is onontbeerlijk. Een bedrijf leiden is een marathon, geen sprint. Het vraagt dus een enorme hoeveelheid energie. Als je die niet hebt, houd je het nooit vol. Je moet als CEO ook een enorme optimist zijn, anders word je al na een paar weken enorm depressief (lacht). Voor mij is het glas dus altijd halfvol. En, last but not least, je moet ook over een soort helicopterview beschikken. Je moet het hele plaatje zien, zonder je te verliezen in de details. En daarna moet je dat hele

plaatje kunnen overbrengen op de mensen met wie je werkt.”

Onno: “Goed luisteren is inderdaad heel belangrijk. Ik zou er ook aan willen toevoegen dat je, hoe zal ik het zeggen... ‘inspirerend’ moet zijn. Je moet als CEO in staat zijn om een hele organisatie op sleeptouw te nemen. Dat kan alleen maar als mensen je geloven. Het is gemakkelijk om een visie te hebben en die achterna te gaan, maar als je dat in je eentje moet doen, werkt het niet. Ook de rest van je bedrijf moet in die visie geloven. Je ziet het wel vaker dat toplui de visie hebben, maar dat ze de rest van hun mensen niet kunnen overtuigen. En dan gaat het bedrijf alle richtingen uit, behalve de juiste.”

Typisch voor farma is dat er heel wat tijd over gaat voor je tot tastbare resultaten komt. Bij Galapagos was dat ook zo.

Hoe overtuigde je mensen om aan boord te blijven?

Onno: “Nou, het is niet zo dat we al die jaren hebben stilgestaan, hoor. Er was voortdurend wetenschappelijke vooruitgang en er gebeurde elk jaar heel wat dat ons deed inzien dat we op de goede weg zaten. Ik heb dus niet echt mensen moeten vragen om bij ons te blijven. Integendeel, er zijn heel wat personeelsleden die hier al meer dan twintig jaar werken. Lastiger was om tot een goed managementteam te komen. De overgang van een kleine start-up naar het bedrijf dat we vandaag zijn, met alle verantwoordelijkheden en uitdagingen die daarbij komen kijken, was niet voor iedereen vlot verteerbaar. Het heeft dus wel wat tijd gekost om tot een executive team te komen waar ik me helemaal comfortabel bij voel. Voor mij als CEO is dat cruciaal, want een goed team maakt mijn leven veel gemakkelijker én leuker.”

Hoe ziet een typische dag voor je eruit?

Onno: “Iedere dag is anders. Gisteren heb ik in de VS een hele dag presentaties aan investeerders gegeven. Dat was van acht uur tot vijf uur ’s avonds, in blokjes van veertig minuten. Vandaag heb ik ook heel wat meetings gehad, met verschillende projectleiders. Nu lijkt het alsof ik heel veel vergader, maar dat is niet zo. Ik ben eigenlijk niet zo’n vergaderliefhebber.”

Mis je het wetenschappelijke werk niet?

Onno: “Het pure labowerk niet, nee. Maar ik vind het bijvoorbeeld wel nog altijd heel spannend om met wetenschappers te praten over de eerste stapjes van nieuwe projecten die ze opstarten. Als we moleculen beloftevolle dingen zien doen in onderzoeksmodellen en je begint stilletjes te hopen dat er misschien iets inzit voor de toekomst... dat is geweldig. Die eerste stapjes zijn altijd erg spannend.”

SMARTFACT

Wat was je geworden als je niet de job uitoefende die je vandaag hebt?

Onno: “Uitbater van een safaripark in Afrika. Toen ik kind was, was ik gek op de serie ‘Daktari’, waarin een grappige aap en een schele leeuw meespeelden, Judy en Clarence. En ik wou dat ook doen. Maar het is Galapagos geworden.”

Onno van de Stolpe on Twitter @OvandeStolpe 20 mei 2020

Proud that filgotinib scored its fourth positive phase 3 trial with SELECTION in ulcerative colitis. Congratulations to the whole team at Galapagos and Gilead that made this happen.

'Alle vertrouwen in filgotinib'



Onno van de Stolpe, de CEO van Galapagos. ©karoly effenberger

**De Tijd
MICHAËL SEPHIHA 21 Mei 2020**

Galapagos krijgt een tik op de beurs na nieuwe onderzoeksdata over filgotinib, zijn geneesmiddel tegen darmontstekingen. CEO Onno van de Stolpe behoudt evenwel alle vertrouwen in het middel. 'Als alles goed gaat, komt het middel volgend jaar op de markt, mogelijk rond de zomer.'

De koers van Galapagos gaat onderuit. Vindt u dat onterecht?

Onno Van de Stolpe: 'Ik geef nooit commentaar op de beurskoers, of hij nu stijgt of daalt. De verwachtingen van investeerders over de colitis ulcerosastudie (colitis ulcerosa is een ontsteking van het slijmvlies van de dikke darm, red.) waren heel hoog. Men verwachtte dat filgotinib 'de bal uit het park zou slaan'.

'De resultaten zijn goed, maar niet dramatisch beter dan die van Xeljanz, een middel uit dezelfde klasse van Pfizer. Al zijn de twee fase 3-resultaten lastig te vergelijken, omdat wij met filgotinib een moeilijker patiëntenpopulatie hebben behandeld, een substantieel deel had voor filgotinib al twee andere medicijnen als behandeling gehad. Ik blijf evenwel alle vertrouwen hebben in filgotinib. We hebben nu vier keer een klinische fase 3 positief kunnen afsluiten met dit medicijn. Dat is een droom.'

Filgotinib blijkt in dosissen van 100 mg niet te werken. Is dat geen probleem?

Van de Stolpe: 'Wij hebben altijd ingezet op de dosis van 200 mg. Bovendien is het veiligheidsprofiel van de twee vergelijkbaar. We vertrouwen erop dat we de dosis van 200 mg goedgekeurd krijgen. De dosis van 100 mg kan mogelijk ook worden voorgeschreven. Die dosering kan in de onderhoudsfase, na de aanvangsfase van 200 mg, worden ingenomen.'

Op welke termijn denkt u filgotinib goedgekeurd te krijgen?

Van de Stolpe: 'Onze partner Gilead heeft het dossier in handen en analyseert de data nog verder. Vervolgens wordt een dossier opgesteld voor de goedkeuringsprocedure bij de Amerikaanse FDA en het Europees Geneesmiddelenbureau EMA.'

'Het hele proces tot aan de registratie neemt ongeveer een jaar in beslag. Als alles goed gaat, komt filgotinib voor colitis ulcerosa volgend jaar op de markt, mogelijk ergens rond de zomer.'




Z-Life Sciences: Onno van de Stolpe 17/06/20

<https://kanaalz.knack.be/embed/video/1611149>

Onno van de Stolpe is CEO en oprichter van Galapagos, een Belgisch biotechbedrijf dat beursgenoteerd is. Galapagos werd 22 jaar geleden opgericht en telt intussen 1.100 medewerkers. Het ontwikkelt een reeks nieuwe geneesmiddelen, onder meer tegen reumatoïde artritis, de ziekte van Crohn en psoriasis.



Onno van de Stolpe
CEO & Founder of Galapagos - **Always #ThinkBig**

You can follow Onno van de Stolpe on Twitter 

<https://twitter.com/ovandestolpe>

A promotional banner for following Galapagos on Twitter. It features a light purple background with a faint white outline of a bird in flight in the top left corner. The word "Follow" is centered in a blue font. Below it is a blue rounded rectangle containing the Twitter bird icon and the handle "@GalapagosGlobal" in white. Underneath the rectangle, the text "for the latest on Galapagos!" is written in a dark green font.

Follow

 @GalapagosGlobal

for the latest on Galapagos!

Galápagos

GALAPAGOS and the GALAPAGOS logo are registered or pending trademarks of Galapagos NV.
© 2020 WST.