



# Een unieke deal in farmaland: 'Het is de vraag wat de patiënt hiermee opschiet'

NIEUWSUUR 18 JULI 2019, 22:01

[BINNENLAND](#)[BUITENLAND](#)

NOS

Het Nederlands-Belgische medicijnbedrijf Galapagos heeft een 'uitzonderlijke' [deal](#) met de Amerikaanse farmagigant Gilead gesloten. Het bedrijf betaalt zo'n 4,5 miljard euro, maar neemt Galapagos niet over. Wel krijgt het toegang tot alle medicijnen die Galapagos ontwikkelt. Het is niet eerder voorgekomen dat een farmaconcern zo'n groot bedrag betaalt in ruil voor samenwerking.

Gilead heeft interesse in Galapagos omdat het biotechbedrijf medicijnen tegen ontstekingsziekten zoals reuma en artrose maakt. Dit zijn chronische ziektes. Deze medicijnen zijn voor farmaceutische bedrijven waardevol omdat patiënten de medicijnen de rest van hun leven moeten slikken.

Oprichter en de topman van Galapagos, Onno van de Stolpe, vindt het een geweldige deal. "We bepalen de komende tien jaar helemaal zelf voor welke ziekten we medicijnen willen gaan ontwikkelen, hoe we dat doen en welke klinische studies we willen opzetten. Er zijn maar weinig deals waarbij er wordt samengewerkt tussen de biotech en een grote farmaceut."

## Big money

Volgens de topman kopen farmaceutische bedrijven bijna altijd een biotechbedrijf op wanneer het een medicijn ontwikkelt dat succesvol lijkt te gaan worden. "Wij hebben met deze deal - de samenwerking - een overname kunnen voorkomen. Het is in feite ook een niet-aanvalsverdrag. Gilead belooft ons de komende tien jaar niet over te nemen", zegt Van de Stolpe, die de ambitie heeft om zelf heel groot te worden. "Ik zeg wel eens pesterig: ik wil groter worden dan Philips."

"Met het geld dat Galapagos van Gilead krijgt, kunnen zij hun *research and development* uitbreiden. Dat is goed voor de innovatie", zegt hoogleraar gezondheidseconomie Carin Uyl. Maar ze is wel bezorgd. "Gilead is een echt Amerikaans bedrijf. Dat wil geld terug verdienen en nog meer ook. *Big pharma* gaat om *big money*."

Als voorbeeld noemt ze het kankermedicijn Car-T cells. "Daar vragen ze nu 350.000 euro voor, de hoofdprijs. Het is dus de vraag wat de patiënt heeft aan die impuls op het gebied van innovatie als de medicijnen door medewerking van Gilead ongelooflijk duur worden. Dan is de toegang tot die medicijnen relatief laag en slechts een kleine groep patiënten wereldwijd kan dat bekostigen."

Uyl verwacht in Nederland opnieuw discussie of medicijnen dan wel of niet moeten worden vergoed. "Het is echt de vraag wat de patiënt met deze samenwerking opschiet. De Amerikanen gaan hier goud mee verdienen." Gilead verwerft met de deal ook de verkooprechten van het Galapagos-medicijn tegen longfibrose, dat al in een gevorderd stadium van ontwikkeling is. En Gilead krijgt een optie op onder meer de middelen uit een geheim onderzoeksprogramma naar nieuwe middelen tegen reuma en andere ontstekingsziektes. Geneesmiddelen tegen reuma behoren tot de bestverkochte medicijnen ter wereld.

Piet Wigerinck is hoofd onderzoek bij Galapagos. Hij maakt zich minder zorgen over de prijs van een medicijn. "Ach, iedereen die nieuwe medicijnen maakt, wil daar graag de juiste prijs voor. Het meeste geld keert terug naar onderzoek. Het is de enige manier om dat gaande te houden."

"Innovatieve medicijnen zullen altijd kostbaar zijn", zegt ook Van de Stolpe. "Het geld dat betaald wordt, gaat naar onderzoek, niet naar de aandeelhouders."

## Doorzettingsvermogen

Wigerinck legt uit: "Wij doen wat het moeilijkste is in de farma: we zoeken naar nieuwe medicijnen die op een andere manier de ziekte bestrijden. Zo'n zoektocht kost zo'n drie à vier jaar. Vervolgens kost het zes jaar om de werking ervan in een pilletje te krijgen. Dan zijn er dus al zo'n tien jaar voorbij. De laatste vijf jaar zijn dan nodig om te testen op patiënten."

Grote farmabedrijven doen zelf dat soort lange onderzoeken niet meer. Ze kopen liever een biotech-bedrijf op zodra een medicijn dat veel potentie heeft de laatste

fase heeft bereikt. Dat levert volgens Wigerinck wel een ander nadeel op voor het bedrijf dat wordt overgenomen. "Veel van de pioniers, want zo zijn onze onderzoekers echt, aarden niet in een groot bedrijf. Je moet deze mensen de ruimte geven en niet in een keurslijf stoppen."

"Om iets moois te ontdekken, gaat er namelijk ook heel veel mis. Van de tien proeven slaagt er maar één. Van de duizend stoffen die we maken is er maar één de goede. Dit vraagt bij onderzoekers om geduld en doorzettingsvermogen en ze hebben vertrouwen en ruimte nodig. Ook om dingen niet goed te doen", zegt Wigerinck.

### **Maximumprijs afspreken**

Hij is blij dat door de deal met Gilead zijn onderzoekers tien jaar zelfstandig verder kunnen met hun onderzoek. "Dat is hét antwoord op de vraag wat de patiënt er aan heeft."

Wat een medicijn qua prijs waard is, is volgens de onderzoeker een maatschappelijke discussie. "Als we het te duur maken voor de meerwaarde die het oplevert voor de patiënt, dan hebben we gefaald. Maar je kunt ook afspreken dat een medicijn maximaal tien euro per dag kost. Dan is de consequentie ook simpel en komt er geen nieuw medicijn meer op de markt."

*"We wilden onze onafhankelijkheid verankeren. Innovatie gedijt niet goed bij farma." In Nieuwsuur verdedigde Van de Stolpe de deal met Gilead:*

