



5 Die kwam van AbbVie, uw partner voor ontwikkeling van een medicijn voor taaislijmziekte. Heeft zo'n overstap gevolgen voor die relatie? “De teams op het gebied van onderzoek en ontwikkeling die met elkaar samenwerken zitten ver van de commercie af, dus dat zit wel op een heel ander niveau. Wel denk ik dat de top daar niet heel blij mee zal zijn. Onze relatie met AbbVie is sowieso niet heel goed. Zij waren onze partner voor filgotinib, maar hebben op een gegeven moment besloten voor hun eigen middel te gaan. Die beslissing hebben ze zonder overleg met ons naar buiten gebracht terwijl de beurs open was. Onze koers zakte toen in een keer 30 procent. Dat is niet in heel goede aarde gevallen, noch bij mij, noch bij onze beleggers. Als ze dit bericht op hun hoofdkantoor in Chicago met een beetje tandknarsen hebben ontvangen, zit ik daar helemaal niet mee.”

6 U heeft van beleggers dit voorjaar toestemming gekregen om tot een derde extra aandelen uit te geven voor een overname. Naar wat voor bedrijven kijkt u? “Naar bedrijven met medicijnen die ofwel vóór de fase zitten waarin ze getest worden in de mens, of net aan het begin van dat traject. Wij zijn niet geïnteresseerd in producten die verder zijn dan filgotinib. Die zijn sowieso niet te betalen, maar het zou ook de aandacht afleiden van filgotinib als paradepaardje. Daar komt nog bij dat we op dit moment de capaciteit niet hebben om extra onderzoek in patiënten te doen.”

7 Galapagos heeft eigen technologie waarmee het continue zoekt naar nieuwe potentiële medicijnen. Waarom zou u dan medicijnen van een ander kopen? “Enerzijds doen we dat om ons aanbod richting de markt te verbreden, anderzijds om onze concurrentiepositie niet te verliezen. Rond IPF kijken we bijvoorbeeld of er

