



Bernard Coulie, de CEO van ActoGenix, meldt interesse van de big pharma bij de zoektocht naar een partner.

© TDB

# ‘ActoGenix lanceert eerste medicijn in 2017’

| CEO Bernard Coulie vindt farmaceutische partner belangrijker dan beursgang

**INTERVIEW**  
SAAR SINNAEVE, ZWIJNAARDE

Het biotechnologiebedrijf ActoGenix wordt al maanden genoemd als bedrijf dat naar de beurs zal trekken. Althans, door analisten en bankiers. De realiteit is anders. ‘Dit is geen prioriteit’, zegt CEO Bernard Coulie. ‘We moeten eerst een farmaceutische partner vinden voor ons medicijn.’

In de biotechsector scoort het ene bedrijf al beter dan het andere. ThromboGenics valt in de smaak van de beleggers met zijn zo goed als kant-en-klare medicijn. Tigenix daarentegen kreeg zijn product voor het herstellen van kraakbeen niet goedgekeurd in de VS, waardoor het bedrijf en zijn beurskoers een mokerslag moesten incasseren. Tussen die twee uitersten in zitten nog biotechbedrijven die hun kans wagen. Geen starters, maar evenmin mature, beursgenoteerde ondernemingen. Zoals ActoGenix.

Het Gentse biotechbedrijf, in 2006 ontstaan als spin-off van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie, ontwikkelt therapeutische eiwitten die ontstekingen aan de slijmvliezen genezen, zoals darmontstekingen. ActoGenix begon met 20 miljoen euro en zamelde begin 2009 nog eens 15,5 miljoen euro in.

De voornaamste investeerders zijn GIMV, LSP en Biovest, een investeringsvehikel van biotechmecenas Rudi Mariën, de oprichter van In-nogenetics.

**ActoGenix werkt sinds 2006 met 35,5 miljoen euro. Is dat voldoende?**

**Bernard Coulie:** ‘We kunnen daar in theorie nog mee voort tot 2012. Boven op die 35,5 miljoen kregen we nog 5,5 miljoen euro subsidie van het Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie. Dat volstaat om het onderzoeksteam te betalen. Hier werken 20 mensen.’

**Dus u hoeft niet opnieuw aan te kloppen bij uw investeerders?**

**Coulie:** ‘Alles hangt af van hoe agressief we tewerkgaan, maar eigenlijk niet, nee. Belangrijker is dat we een farmaceutische partner vinden voor het ontwikkelen van onze producten. Dat zou ook geld binneng brengen.’

**Met welke geneesmiddelen bent u precies bezig?**

**Coulie:** ‘Het voornaamste en onze topprioriteit is AG013, een middel tegen orale mucositis. Die ontsteking kan ontstaan bij kankerpatiënten die in behandeling zijn. De chemo of de bestraling maakt ze daar gevoelig voor. Wereldwijd zijn er jaarlijks 4 miljoen mensen met die ontstekingsziekte, dus er is een enorm potentieel. Het is onontgonnen terrein, maar we gaan ervan uit dat het 0,5 tot 1 miljard dollar in-

komsten per jaar zou kunnen opleveren.’

**Hoe ver staat u?**

**Coulie:** ‘We doen een studie op patiënten in de VS, omdat daar grote kankercentra zijn. Bovendien is een goedkeuring van de Food & Drug Administration een must tegenwoordig. Het zou goedkoper zijn die tests uit te voeren in Rusland, maar dan zouden we niet geloofwaardig zijn. In 2017 kunnen we, in het meest conservatieve scenario, naar de markt met dit medicijn. Misschien kunnen we er nog een jaar afknijpen.’

**En voor 2017?**

**Coulie:** ‘We werken ook aan een ander product, AG011, maar we hebben het moeten terugsturen naar het labo, omdat het onvoldoende stabiel was. Het is een middel tegen darmontstekingen, zoals de ziekte van Crohn. We zaten al in fase II, dus redelijk ver gevorderd, maar we zijn op problemen gestoten. Na een jaar herwerken is dat product er in een nieuwe vorm en heet het niet langer AG011, maar AG014. Ik vermoed dat we het binnen vijf à zeven jaar kunnen uitbrengen.’

**Een tegenvaller?**

**Coulie:** ‘Ja, eigenlijk wel. Gelukkig hadden we meteen twee andere producten klaar. Behalve AG013 te-

gen slijmvliesinfecties werken we ook nog aan een middel tegen diabetes van het type I. De proeven met muizen zijn beloftevol. We slagen er zelfs in 60 procent van hen te genezen. Nu zouden we ook mensen moeten testen, maar daar hebben we financiële middelen voor nodig.’

**Hoe verloopt de zoektocht naar een farmaceutische partner?**

**Coulie:** ‘We zijn daar mee bezig, maar ik ga geen namen noemen. We praten in feite voortdurend met iedereen uit de big pharma, maar zo’n overeenkomst vraagt tijd. Je kunt niet in een paar weken beslissen dat je samen een geneesmiddel gaat ontwikkelen.’

**We doen een studie in de VS, want een goedkeuring van de FDA is tegenwoordig een must.**

BERNARD COULIE,  
CEO ActoGenix

**ActoGenix wordt vaak genoemd als een bedrijf dat naar de beurs zal stappen. Wat is daar van aan?**

**Coulie:** ‘Een beursgang is geen actief spoor. De prioriteit is een partner. Hebben we die, dan gaat de bal aan het rollen, want dan halen we financiële middelen binnen, tonen we meteen onze expertise en geloofwaardigheid aan en zullen we ook meer durfkapitalisten kunnen overtuigen om in ons te investeren. En dan pas dan hebben we meer waarde om een beursgang te overwegen.’