

# ‘Het management heeft te absoluut ingezet op een ambitieus verhaal’

Oprichter Pieter Gaillard vertrok een half jaar geleden uit onvrede bij BBB Therapeutics.

Thieu Vaessen  
Amsterdam

Het management van het veelbelovende biotechbedrijf BBB Therapeutics heeft vorig jaar een groot risico genomen door al zijn kaarten te zetten op het aantrekken van nieuwe financiers, en samenwerking met andere biotechbedrijven of farmaceutische concerns af te wijzen. Dat zegt Pieter Gaillard, oprichter van het bedrijf uit Leiden. De zoektocht naar nieuwe financiers leverde onvoldoende vers kapitaal op, waardoor het bedrijf eind vorige week failliet werd verklaard.

‘Er is te absoluut ingezet op een groot, ambitieus verhaal. Het was een gok’, zegt Gaillard, die het bedrijf ruim een half jaar geleden verliet. ‘Ik heb me teruggetrokken omdat ik wist: als je het geld niet uit de markt haalt, heb je niets. Ik wilde het bedrijf niet in de waagschaal stellen.’

Gaillard was voorstander van een voorzichtiger aanpak, waarbij samenwerking werd gezocht met grotere bedrijven die het onderzoek deels zouden kunnen financieren, in ruil voor licenties. Het management wilde toekomstige inkomsten uit het intellectueel eigendom niet al bij voorbaat delen, omdat zo’n deal een succesvolle beursgang zou kunnen verhinderen.

BBB Therapeutics geniet vooral bekendheid onder zijn oude naam To-BBB. Het bedrijf moest eerder deze maand uitstel van betaling aanvragen omdat het geld op was. Sinds de oprichting in 2003 is circa € 25 mln geïnvesteerd. BBB Therapeutics maakt zelf geen medicijnen, maar ontwikkelt een nanodeeltje waarmee de ‘bloed-breinbarrière’ van de hersenen te omzeilen is. Deze

**Met het oog op een beursgang haalde BBB Leon Kruimer binnen als bestuurder**



**Pieter Gaillard: ‘De manier waarop werd omgegaan met mensen vond ik niet chic.’**

FOTO: ROB OVERMEER

natuurlijke muur maakt dat de behandeling van hersenziektes erg ingewikkeld is.

Bewindvoerder Marc Udink zag zich vorige week gedwongen faillissement voor het bedrijf aan te vragen. Udink richt zich nu op het vinden van geïnteresseerden die een doorstart mogelijk kunnen maken, en zal zich pas later verdiepen in de toedracht. Zijn eerste indruk is dat het management te laat heeft ingezien dat de financiële basis van BBB Therapeutics te smal was en dat concessies nodig waren om de toekomst van het bedrijf veilig te stellen.

Met de wijsheid achteraf was het misschien beter geweest als BBB Therapeutics had ingezet op bijvoorbeeld een licentieovereenkomst, zegt Patrick Krol van grootaandeelhouder Aescap. Maar bij de voorbereiding van de beursgang kreeg het bedrijf het advies toekomstige inkomsten uit intellectueel eigendom niet al bij voorbaat te verhandelen. De veronderstelling is dat beleggers alleen geïnteresseerd zouden zijn in aandelen als ze bij een succesvol verloop van het wetenschappelijk onderzoek ook de volle financiële winst kunnen pakken. Durfinvesteerder Aescap heeft een belang van circa 30% in BBB Therapeutics.

Het faillissement is volgens Krol ‘een grote teleurstelling’.

“**Een zwaar besluit. Door weg te gaan, ben ik dicht bij mezelf gebleven’**

Pieter Gaillard

Hoewel hij die uitspraak ook meteen nuanceert. ‘Dit keer ging het mis. Maar het voordeel in de biotechsector is dat je bij succes wel tien keer je inleg terugverdiend. Zoals nu bij ons het geval is door de verkoop van het bedrijf Ethical Oncology Sciences aan het Amerikaanse Clovis.’

BBB Therapeutics kondigde een jaar geleden aan een beursnotering na te streven. Met het oog daarop haalde het bedrijf onder anderen Leon Kruimer als financieel bestuurder binnen. Kruimer was nauw betrokken bij de succesvolle beursgang het Nederlandse biotechbedrijf Crucell dat in 2011 voor € 1,75 mrd werd overgenomen door Johnson & Johnson. In een interview met Het Financieele Dagblad zei de bedrijfstop begin vorig jaar al niets te voelen voor een eventuele licentiedeal. ‘Dan geef je een deel van je waarde weg.’

Gaillard vertelt dat hij met leden ogen aanzag hoe vorig jaar steeds meer medewerkers van het eerste uur vertrokken en een topzwaar managementteam aantrad om de beursgang voor te bereiden. ‘Bij de vierde nieuwe directeur ben ik weggegaan. De manier waarop werd omgegaan met mensen en bestaande partnerships vond ik niet chic. Het was een zwaar besluit. Maar door weg te gaan, ben ik dicht bij mezelf gebleven.’

## Wel of niet licenseren?

**Wel of niet een licentiedeal? Veel biotechbedrijven lopen tegen de vraag aan of — en vooral wanneer — ze een partnerschap, meestal een licentiedeal, moeten aangaan met een groot farmaceutisch concern. Bij de ontwikkeling van nieuwe medicijnen kiest biotechbedrijf Galapagos bijvoorbeeld vaak in een vroeg stadium voor een licentiedeal. Bij iedere stap die een kandidaatmedicijn dicht bij registratie komt, krijgt het vervolgens miljoenen dollars aan ‘mijlpaalbetalingen’ van het grote farmaconcern. Hiermee kan het zijn onderzoek voortzetten. Als het nieuwe medicijn succesvol blijkt, strijkt de grote farmaceut de inkomsten grotendeels op. Het biotechbedrijf moet genoeg nemen met de afgesproken royalty’s, vaak iets meer dan 10% van de verkoopopbrengsten. Hoe langer een biotechbedrijf zijn eigen onderzoek kan financieren, hoe hoger het royaltypercentage dat het later kan bedingen bij het aangaan van een samenwerkingsverband met een groot farmaconcern.**

