

FEBRUARI 2019 WWW.IEDEREENINNOVEERT.BE

**MEDIA
PLANET**

Life Sciences

WAR FOR TALENT P06

Zoektocht naar de juiste profielen.

HUMAN RESOURCES P07

Focus op outsourcing en projectmatig werken.

INNOVATIEPLATFORM P10

Brug tussen wetenschap en industrie.

Rudi Pauwels:

"De gezondheidssector heeft een universele roadmap nodig."

© FOTO: PRIVE

Experten van
Van Lanschot Kempen
in life sciences en
private banking



vanlanschot.be

Kempen

kempen.com

De Belgische biotech barst uit zijn voegen

De toepassingsgebieden van biotech worden niet alleen talrijker, maar binnen eenzelfde domein bewijzen steeds vaker meerdere vormen van biotech hun grote waarde. Willem Dhooge en Pascale Engelen, Co-General Managers van flanders.bio, geven duiding bij deze trend.



Willem Dhooge

Co-General Manager
flanders.bio



Pascale Engelen

Co-General Manager
flanders.bio

Traditioneel telt België een aantal toonaangevende industriële sectoren, zoals de chemische en farmaceutische sector en de voedingsindustrie. Ook in de nieuwe hoogtechnologische sectoren gooit ons land in Europa en op wereldvlak hoge ogen. Onze snelgroeiende bedrijven vertegenwoordigen bijna een kwart van de totale Europese biotechbeurswaarde. Uitmuntend wetenschappelijk onderzoek aan universiteiten, onderzoekscentra en in bedrijven, ondersteund door ervaren dienstverleners, financiers en (regionale) overheden, garandeert hier een meer dan beloftevolle groeimarge voor een ecosysteem in volle ontwikkeling.

Nieuwe gezondheidsoplossingen

De toepassing van biotech deint uit. Een mooie illustratie vinden we in de gezondheidssector: nieuwe biotechnologische toepassingen leiden tot gepersonaliseerde preventie, een efficiëntere patiëntprofieling, vlotte analyse van big data en de ontwikkeling van lichaamseigen behandelingen. Verder maakt biotechnologie met nieuwe diagnostica een doorgedreven monitoring en patiëntspecifieke begeleiding mogelijk. Om dit alles te faciliteren en stimuleren, werd recent het nieuwe innovatieve bedrijvenvennetwerk *flanders.health* opgestart. Deze publiek-private samenwerking tussen de

Vlaamse Overheid, bedrijven en koepelorganisaties ondersteunt bedrijven bij het inzetten van biotech, medische technologie of digitale technologieën voor de ontwikkeling van nieuwe gezondheidsoplossingen.

knowledge for growth

De uitdijende toepassing van biotech naar diverse technologieplattvormen uit zich ook op ons jaarlijks congres in Gent: *knowledge for growth*. Dat is een van de belangrijkste businessconferenties in Europa op het vlak van life sciences. Dit jaar focussen we op *Precision in Life Sciences* en hoe big data en nieuwe apparaten kunnen worden ingezet voor nieuwe ontwikkelingen in de life sciences.

Uitdagingen

Uiteraard blijven er nog grote uitdagingen. Er is nood aan lokale investeringsfondsen om te vermijden dat onze groeibedrijven naar de VS trekken. Het door de federale overheid aangekondigde durffonds van 450 miljoen euro is in deze zeer goed nieuws. Ondanks de stijging in het percentage studenten dat kiest voor een STEM-richting, geraken veel vacatures niet ingevuld. Als sectororganisatie ontwikkelen wij daarom heel wat initiatieven om STEM-studenten de vele professionele mogelijkheden binnen deze industrie te tonen, onder meer via het interregionaal Vlaams-Nederlandse *Helis Academy project*. ■



Infrastructuur

Nieuwe indeling van laboratoria trekt jonge onderzoekers aan en stimuleert innovatie.

P13



Precisiegeneeskunde

Jo Vandesompele legt uit hoe diagnoses via liquid biopsies gesteld kunnen worden met een minimaal invasieve procedure.

P15

www.iedereeninnoveert.be



De lifesciencesector zet steeds meer in op preventie bij wondzorg. Ontdek de innovaties op onze website.

LIFE SCIENCES | FEBRUARI 2019

Managing Director: Leoni Smedts
Head of Production: Daan De Becker
Production Manager: Nicolas Mascia
Digital Manager: Stijn Rosiers
Business Developer: Laurens De Grave

Project Manager: Yannick De Kock | Tel: +32 2 325 66 53
E-mail: yannick.de.kock@mediaplanet.com

Redactie: Joris Hendrickx | Diederik Vandendriessche
Bram Thiry | Sijmen Goossens | Sandra Gasten

Lay-out: i Graphic | E-mail: info@i-graphic.be

Print: Mediahuis | **Distributie:** De Standaard

Mediaplanet contactinformatie: Tel: +32 2 421 18 20
E-mail: redactie.be@mediaplanet.com | D/2019/12.996/2

VOLG ONS



/Mediaplanet



@MediaplanetBE



Mediaplanet Belgium



Mediaplanetbe



Mediaplanet



ONZE MISSIE

Het zoeken naar innovatieve geneesmiddelen tegen kanker en ernstige ziektes zonder effectieve behandeling



oncodesign.com



© FOTO: PRIVÉ

▲ In tegenstelling tot België heeft de Franse biotechwereld de afgelopen jaren enkele tegenslagen moeten incasseren, en dat weerhoudt sommige investeerders ervan om op lange termijn in biotechbedrijven te stappen.

Hybride bedrijfsmodel garandeert duurzame en gezonde groei

Veel biotechbedrijven richten zich op pure ontwikkeling, maar dat brengt heel wat risico's met zich mee. "Een hybride model met een combinatie van services en eigen ontwikkelingen biedt op dat vlak meer zekerheid", vertelt Jan Hoflack, CSO van Oncodesign. **Tekst:** Joris Hendrickx



Jan Hoflack
CSO Oncodesign

Vanuit welke basis is Oncodesign ontstaan?

"Oncodesign werd in '95 opgericht in Dijon en bestaat dus al meer dan 23 jaar. Het doel van stichter Philippe Genne was om een bedrijf op te richten dat oplossingen kon bieden binnen de oncologie. Zijn motivatie hiervoor was een overlijden van een naaste gevolge van kanker. Als ondernemer streefde hij een langetermijnvisie na waarbij hij inzette op predictieve translationele platformen waar serviceactiviteiten mee werden gecreëerd, iets wat op dat moment behoorlijk vernieuwend was. Terwijl het

bedrijf werd opgebouwd, werd er op die manier al omzet mee gegenereerd."

"De platformen werden met heel wat externe steun - onder meer door de Franse overheid - opgebouwd. Daarnaast hebben we met zowat alle grote Franse bedrijven samenwerkingen opgezet, waarbij alle consortia door ons werden gesticht en gestuurd. Deze werkwijze hanteerden we tot 2010. Tot dan waren we een innovatieve preklinische onderzoeksorganisatie in oncologie voornamelijk actief als CRO (contract research organisatie) met geavanceerde dierenmodellen en een multimodaal imagingplatform."

Hoe zijn jullie verder geëvolueerd tot jullie huidige vorm?

"In 2008 wilde ik zelf een bedrijf oprichten vanuit een innovatief chemieplatform dat ik met mijn team had opgebouwd binnen Janssen Pharmaceutica. Op dat moment leerde ik echter Philippe kennen, en samen kwamen we tot de conclusie we dat we elkaar beter konden versterken. Sindsdien ben ik CSO van Oncodesign en heb ik er het chemieplatform ingebracht. De combinatie van de verschil-

lende platformen heeft ertoe geleid dat we nu een volledig geïntegreerde drug discovery machine kunnen aanbieden. Dat maakte het mogelijk om heel snel partnerships af te sluiten met belangrijke farmabedrijven zoals Ipsen, Sanofi, UCB en BMS. Daarnaast hebben we ons eigen portfolio uitgebouwd tot een stadium waar grote investeringen nodig waren. In 2014 lanceerden we Oncodesign op de Parijse beurs Alternext. We haalden hierdoor een financiering op van zo'n twaalf miljoen euro, waarmee we verder konden bouwen aan onze projecten. In 2016 namen we vervolgens een site van GSK in Parijs over, samen met een team van bijna zestig personen. In de deal was ook vier jaar funding door GSK inbegrepen. Een ongelofelijke opportuniteit dus voor ons bedrijf om verder te groeien."

"Vandaag produceren we een PET-tracer (diagnosticum) die in ziekenhuizen wordt getest binnen de oncologie. Daarnaast hebben we een kinase inhibitor tegen Parkinson ontwikkeld die zich nu in een vergevorderd stadium bevindt, alsook een stof binnen het domein van auto-immuunziekten."

Wat zijn momenteel jullie grootste uitdagingen?

"Onze grootste uitdaging is om de tijdslijnen te halen die we vooropstellen. Binnen de farmaceutische sector zijn er nu eenmaal heel wat risico's. Daarnaast is het binnen ons model belangrijk om de timing voorspelbaar te houden. 2019 en 2020 zijn voor ons de jaren waarin we onze stoffen naar klinisch onderzoek willen brengen en grote partnerships willen afsluiten. Tegelijk breiden we ons servicemodel verder uit."

2019 en 2020 zijn voor ons de jaren waarin we onze stoffen naar klinisch onderzoek willen brengen en grote partnerships willen afsluiten. Tegelijk breiden we ons servicemodel verder uit.

Hoe groot is de interesse in dat soort activiteiten?

"Het is duidelijk dat we actief zijn in een industrietak die hier in België enorm aantrekt. De successen van Galapagos en Ablynx hebben daar zeker toe bijgedragen. Ook met ons hybride model is men hier goed vertrouwd. In Frankrijk liggen de zaken anders. De biotechwereld heeft daar de afgelopen jaren enkele tegenslagen moeten incasseren, en dat weerhoudt sommige investeerders ervan om op lange termijn in biotechbedrijven te stappen. Ook wij merken dat aan onze huidige beurswaarde. We doen het beter dan de meeste collega's, maar toch stemt onze beurswaarde niet overeen met onze activiteiten en ons potentieel."

Hoe ziet u de nabije toekomst?

"De komende twee jaar worden voor ons zeer interessant, omdat we nog meer de stap zullen zetten naar een echt biofarmaceutisch bedrijf met geavanceerde stoffen die in klinisch onderzoek worden getest op hun meerwaarde voor patiënten. Dat wil niet zeggen dat we onze services zullen afbouwen. Deze blijven voor ons cruciaal en zo houden we vast aan ons hybride bedrijfsmodel."

"Het doel is om onze 230 personeelsleden zowel op korte als op lange termijn aan het werk te houden. De services zorgen in dat kader voor de nodige stabiliteit. We zullen deze wellicht zelfs uitbreiden in de VS. Daarnaast gaan we partnerships aan waarbij het risico gedeeld wordt tussen de partners, maar er toch een groot groeipotentieel is. Via onze eigen ontwikkelingen streven we tot slot naar een hoge return op lange termijn via de verkoop van licenties. De combinatie van dit alles maakt van Oncodesign een duurzaam en gezond groeiend farmabedrijf." ■

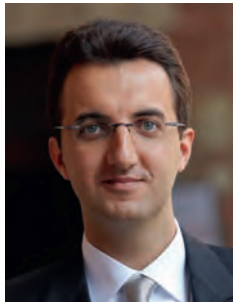
IN SAMENWERKING MET



oncodesign.com

Belgische simulatietechnologie biedt unieke kijk op gastro-intestinale processen

Een gedetailleerd inzicht in de werking van ons spijsverteringsstelsel is cruciaal voor bedrijven in de voedings- en farmaceutische industrie. Het technologische platform SHIME® simuleert het menselijke gastro-intestinale systeem zonder ethische beperkingen. Zo is het een onmisbare tool voor de ontwikkeling van innovatieve producten en behandelingen. **Tekst:** Bram Thiry



Massimo Marzorati

CEO en co-founder van ProDigest

“**Ons model maakt gebruik van innovatieve in-vitrotechnologieën en werkt hiervoor met vijf reactoren.**”

“SHIME® helpt farmaceutische- en voedingsbedrijven om het pad en het effect van een voedingsmiddel, geneesmiddel of diervoer in het spijsverteringskanaal te begrijpen”, zegt Massimo Marzorati, CEO en co-founder van ProDigest.

Hoe werkt de technologie precies?

“Het model maakt gebruik van innovatieve in-vitrotechnologieën en werkt hiervoor met vijf reactoren die de maag, dunne darm en drie delen van de dikke darm simuleren. Zorgvuldige controle van de omgevingsparameters in deze reactoren maakt het mogelijk om complexe en stabiele microbiële omgevingen te verkrijgen die sterk vergelijkbaar zijn met die van de menselijke dikke darm. Het model laat toe om de metabolische processen van voedsel, microbiële en farmaceutische verbindingen te bestuderen gedurende een periode van enkele weken of maanden.”

Wat zijn de voordelen van de SHIME®-technologie?

“De simulatietechnologie maakt het mogelijk om gedetailleerde onderzoeken en data-analyses uit te voeren op moeilijk bereikbare plaatsen van het gastro-intestinaal systeem. Bovendien vereist ze geen invasieve methodes en zijn ook testen op dieren niet meer nodig. Daarnaast biedt de technologie je heel wat additionele data over de effecten van bepaalde stoffen en krijg je ook een inzicht in de oorzaak van deze effecten. Heel wat klanten willen in een vroeg stadium van het ontwikkelingsproces namelijk een groot aantal mogelijke ingrediënten screenen. Onze technologie helpt hen om de ingrediënten met ongewenste effecten vroegtijdig te elimineren en enkel de goede ingrediënten mee te nemen in het verdere traject. Zo helpt SHIME® om de ontwikkelingskosten te drukken.”

Is deze technologie al wereldwijd verspreid?

“Zeker! Vanuit Gent werken we voor klanten over heel de wereld. Zij sturen hun producten op, wij testen deze en sturen hen de resultaten terug. We hoeven dus geen lokale afdelingen te openen in pakweg de Verenigde Staten. Als spin-off van CMET van de UGent zijn we hier perfect gelegen in een bloeiend technologiepark. Van hieruit hebben we toegang tot een ecosysteem van lokale bedrijven en onderzoekscentra waar we intensief mee samenwerken.” ■

IN SAMENWERKING MET



prodigest.eu

Fusies en overnames: zowel het aantal deals als de bedragen zitten in de lift

Het zijn goede tijden voor Europese lifesciencesbedrijven. Er is momenteel immers enorm veel funding ter beschikking. Daarnaast is ook het aantal fusies en overnames gestegen.

Dat vraagt echter wel om een goede voorbereiding. **Tekst:** Joris Hendrickx

De grote venture capitalists hebben aanzienlijke herfinancieringen gedaan van hun fondsen, waardoor ze nu nog sterker staan. Bovendien zetten heel wat Europese overheden sterk in op funding voor deze sector. Ook Vlaanderen heeft daar via Participatiemaatschappij Vlaanderen een speerpunt van gemaakt. Daarnaast worden nieuwe fondsen opgericht vanuit universitaire en onderzoeksinstellingen.

Europa doet het goed

In 2018 werd er in Europa aanzienlijk meer geïnvesteerd in de life sciences dan in 2017: 3,7 miljard dollar ten opzichte van 2,9 miljard dollar. Die investeringen gebeurden vooral in medicijnontwikkeling, maar ook in medische apparaten en diagnostica. Zowel het aantal deals als de bedragen stegen fors. Ook op het vlak van fusies en overnames was er heel wat meer activiteit



Maar liefst twee derde van de Europese bedrijven wordt door een ander Europees bedrijf opgekocht. In 27% van de gevallen gaat het zelfs over bedrijven uit hetzelfde land.

in 2018 (166 deals) ten opzichte van 2017 (140 deals). Deals in de medtech maakten maar liefst een kwart uit van alle fusies en overnames in de life sciences, terwijl biotechbedrijven dan weer het snelst werden verkocht (mediaan tien jaar na oprichting). Maar liefst twee derde van de Europese bedrijven wordt door een ander Europees bedrijf opgekocht. In 27% van de gevallen gaat het zelfs over bedrijven uit hetzelfde land. Je potentiële koper zou zich dus letterlijk om de hoek kunnen bevinden.

Vijf doorslaggevendende factoren

Bij fundraising zijn er enkele cruciale factoren waar je rekening mee moet houden. Ten eerste moet je aantonen dat het product of platform commercieel potentieel heeft. Dat vraagt onder meer om een degelijk en gedetailleerd businessplan. Ten tweede moet je ook duidelijk en transparant aangeven waarvoor je het geld zal gebruiken.

Een derde factor is dat er ook een exitstrategie moet klaarliggen indien alles toch niet verloopt zoals gewenst. Ten vierde moet je innovatie een unieke meerwaarde hebben voor de eindgebruikers - in dat geval zal het RIZIV kunnen terugbetalen. Maar die meerwaarde moet ook gevalideerd worden door wetenschappelijk onderzoek en overeenkomsten met industrieleiders.

Een vijfde factor betreft het management en de aandeelhouders. Investeerders moeten ervan overtuigd geraken dat het managementteam jouw innovatie van A naar B kan krijgen. Hebben zij een track record? Zijn de aandeelhouders experts in life sciences of biotech, die het management indien nodig kunnen bijstaan? Al deze factoren dragen bij tot een succesvolle fundraising. ■

► DIT ARTIKEL KWAM TOT STAND IN SAMENWERKING MET KEMPEN EN CO.

“Farma- en biotechbedrijven kunnen niet meer zonder bio-informatica”

Het belang van data in de farma- en biotechsector zal enkel maar toenemen. De juiste kennis en aanpak zullen nodig zijn om door het bos de bomen te blijven zien. Meer uitleg door Maarten Braspenning, CEO van BISC Global.

Tekst: Joris Hendrickx

Wat zijn momenteel de belangrijkste evoluties in de biotech en het moleculair biologisch onderzoek?

“De belangrijkste evoluties zijn volgens ons de toenemende automatisering binnen het labo en de opmars van high-throughput technieken. Hierdoor is er een explosieve groei van de hoeveelheid onderzoeksdata en de complexiteit ervan. Het is duidelijk dat de bottleneck in het onderzoek verschuift van het wetlab naar het drylab.”

Waarom wordt bio-informatica alsmaar belangrijker binnen deze domeinen?

“Biotech- en farmabedrijven spenderen miljoenen aan het genereren van hun onderzoeksresultaten. Door de toegenomen hoeveelheid data is de klassieke manier van data-interpretatie echter onvoldoende. Bio-informatica is nodig om de groeiende hoeveelheid data op een correcte en tijdsefficiënte manier te analyseren en interpreteren.”

ficiënte manier te analyseren en interpreteren, en op die manier de meerwaarde uit de onderzoeksdata te destilleren.”

“Bio-informatica zorgt niet enkel voor tijdswinst en kostenbesparing, het zorgt ook voor een verhoogde output uit onderzoek, waarbij resultaten kunnen worden blootgelegd die zonder bio-informatica over het hoofd zouden worden gezien.”

“ Bio-informatica is nodig om de groeiende hoeveelheid data op een correcte en tijdsefficiënte manier te analyseren en interpreteren.

Waarom is het belangrijk dat men hier vandaag op inzet, en niet pas morgen?

“De datarevolutie is volop bezig en de hoeveelheid data zal enkel nog maar toenemen. Het is op heden al bijna niet meer mogelijk om als farma- of biotechbedrijf te opereren zonder toegang tot de juiste bio-informatica knowhow. Met BISC Global willen we onze klanten helpen



Maarten Braspenning, CEO BISC Global

met hun uitdagingen op het vlak van pipeline development, data management, data-analyse, interpretatie en visualisatie door via onze teams van ervaren consultants in Europa en de VS onze expertise ter beschikking te stellen.”

Op welke manier trachten jullie dat te doen?

“We werken nauw samen met onze klanten, waardoor de communicatie tussen onze consultant en de klant optimaal kan verlopen. Verder is het voor bio-informaticaprojecten niet eenvoudig om op voorhand te bepalen welke analyses nuttig zijn en welke niet. We bieden onze klanten dan ook de flexibiliteit

om tijdens hun project de scope te kunnen bijstellen door middel van een transparant businessmodel waarbij enkel de gepresteerde uren in rekening worden gebracht.” ■

IN SAMENWERKING MET



biscglobal.com

Ontdek de toekomst van de gezondheidszorg

Health House is een belevingscentrum waar je op een innovatieve en interactieve manier kan kennismaken met de toekomst van de gezondheid en de zorg. Managing Director Isabelle François licht toe. **Tekst:** Joris Hendrickx

Wat houdt Health House precies in?

“In Health House tonen we via digitale inhoud (filmpjes, VR, 3D-animaties, een virtuele dissectietafel,...) een verhaal over welke impact technologie zal hebben op onze gezondheid. Denk bijvoorbeeld aan het gebruik van VR voor pijncontrole, 3D-geprinte implantaten, IoT en AI die men gaat gebruiken om ziektes nog sneller op te sporen, enz.”

“Omdat we met veel digitale content werken, kunnen we deze ook makkelijk aanpassen. Op die manier houden we alles heel up-to-date en kunnen onze vijf partners, naast het brede technologische verhaal, ieder ook hun eigen verhaal brengen. De digitale inhoud kan zelfs worden aangepast per event. In opdracht van minister Jo Vandeurzen lanceren we vanaf maart bovendien een nieuw verhaal rond het ‘Ziekenhuis Van De Toekomst’.”

“Een van de sterktes van Health House is dat de onderwerpen die we tonen, gebaseerd zijn op wetenschappelijk, gevalideerd onderzoek. Dankzij onze samenwerking met de vijf stichtende partners - KU Leuven, UZ Leuven, Stad Leuven, Imec en de provincie Vlaams-Brabant - krijgen onze bezoekers realistische ontwikkelingen te zien die in de nabije toekomst zullen worden toegepast.”



▲ Isabelle François, Managing Director Health House: “We organiseren sinds kort iedere derde donderdagavond van de maand een ‘Public Thursday’; een betaalde, gegidste rondleiding waar particulieren zich vooraf voor moeten inschrijven.”

Wie zijn jullie bezoekers?

“Sinds onze opening op 18 maart 2018 hebben we al meer dan 4.000 bezoekers ontvangen en meer dan 180 events verzorgd. Onze bezoekers zijn in eerste instantie medische professionals die meer willen leren over de vijf betrokken partners of over de toekomstige noden en tech-

nologieën binnen hun domein. Zo kunnen zij nu al nadenken over hoe ze hierop kunnen inspelen. We merken echter dat er ook een grote interesse is bij het brede publiek. Daarom organiseren we sinds kort iedere derde donderdagavond van de maand een ‘Public Thursday’; een betaalde, gegidste rondleiding waar parti-

culieren zich vooraf voor moeten inschrijven. Ook daarbuiten kunnen particuliere groepen en andere verenigingen zich registreren voor gepersonaliseerde rondleidingen.”

Wat is jullie rol binnen de HELIS Academy?

“De HELIS Academy is een interregionaal educatieproject tussen België en Nederland waarbij we de noodzakelijke competenties in lifesciencesjobs en de huidige opleidingen en trainingstrajecten beter op elkaar willen afstemmen. Schoolverlaters en mensen die zich willen herscholen krijgen er een zicht op de jobtypes binnen de sector, en kunnen dan op basis daarvan een gefundeerde keuze maken. Daarnaast helpen we de sector om de juiste profielen te vinden.” ■

IN SAMENWERKING MET



health-house.be

“De war for talent vraagt om een doordacht HR-beleid”

Binnen de life sciences woedt er net zoals in heel wat andere sectoren een hevige war for talent. Het vergt dan ook een doordacht HR-beleid om de juiste krachten aan te trekken en te behouden. Evelyne Haubruge, Global HR Director bij Promethera, geeft haar visie. **Tekst:** Joris Hendrickx



Evelyne Haubruge

Global HR Director Promethera

Welke evoluties hebben een invloed op het HR-beleid binnen de life sciences?

“We worden momenteel geconfronteerd met de digitalisering en de globalisering van de sector. Het aantrekken van gespecialiseerde profielen gebeurt hierdoor op wereldwijde schaal. Daarnaast moeten we ook de millennials kunnen aantrekken en behouden. Dat kan onder meer door hen te helpen in hun langetermijnontwikkeling. Zo laten we hen groeien via opleidingen en coaching en vergroten we hun mobiliteit, zowel intern als internationaal. Ook bieden we heel wat flexibiliteit en autonomie. Bij Promethera hebben we alvast de ambitie om wereldwijd de nummer één te worden op het vlak van celtherapieën voor de behandeling van leverziekten. Ons hoofdkantoor en R&D-centrum bevinden zich in België, maar we zijn ook actief in de VS en Japan.”

Wat zijn vandaag de grote uitdagingen voor HR-afdelingen?

“HR moet in staat zijn om zich continu aan te passen aan de noden van het bedrijf. De biotechwereld verandert immers alsnar sneller. Anderzijds moeten we ook zo consistent mogelijk zijn. Daarom hebben we zopas

een wereldwijde HR-structuur opgezet met gestandaardiseerde guidelines en trajecten. Ook zijn er nog steeds te weinig jonge vrouwen die kiezen voor studies en jobs in de biotech. We zijn er dan ook trots op dat maar liefst 59% van onze werknemers vrouwen zijn.”

“**Sociale media en outsourcing zijn belangrijk bij het zoeken naar de juiste profielen, maar ook persoonlijk contact maakt het verschil.**”

Waar vinden jullie de juiste profielen?

“Sociale media en outsourcing zijn alvast een deel van het antwoord, maar ook persoonlijk contact maakt het verschil. Dat doen we via samenwerkingen met universiteiten en hogescholen, deelnames aan jobbeurzen, enz. In de komende jaren willen we laatstejaarsstudenten ook de kans geven om ons via stages te leren ken-

nen. Daarnaast doen we een beroep op externe partijen die gespecialiseerde profielen kunnen aanleveren. We werken ook met heel wat consultants om piekmomenten op te vangen.”

Wat is nodig om de betrokkenheid van werkkrachten te vergroten?

“In april lanceren we een programma om onze afdelingsmanagers verder te responsabiliseren. We dragen ondernemerschap, engagement en empowerment hoog in het vaandel. Opleiding en ontwikkeling zijn ook essentieel. Dat begint bij het aanwerven van nieuwe krachten en een gedegen onboarding proces, maar het betekent ook dat we onze key potentials de mogelijkheden geven om de leiders van morgen te worden.” ■

IN SAMENWERKING MET



promethera.com

“Het is een enorme uitdaging om de ‘witte raven’ te vinden”

Door de war for talent zijn ervaren drug developers bijzonder schaars. Door te kijken naar het potentieel en de attitude van kandidaten, kunnen echter nog heel wat witte raven worden gevonden.

Dat is alvast de mening van Ann Meulemans, CEO en Managing Partner van 2 Bridge. **Tekst:** Joris Hendrickx



Ann Meulemans

CEO en Managing Partner 2 Bridge

Met welke uitdagingen kampt u op het vlak van rekrutering?

“Ontwikkelingen binnen het domein van de life sciences zijn een complexe materie. Er zijn namelijk heel wat verschillende expertises bij betrokken. Bepaalde van die expertises komen geïsoleerd aan bod in opleidingen, maar niemand studeert af als ‘drug developer’. Het is dus een enorme uitdaging om de witte raaf te vinden, ook voor ons.”

Wat zoeken jullie in een kandidaat?

“We kijken niet enkel naar de juiste skills en expertise, maar ook naar het potentieel van de kandidaat. Het kan dus perfect zijn dat deze nog niet over alle expertise of skills beschikt wanneer we hem of haar aanwerven, maar mits het juiste potentieel kunnen wij dat op de werkvloer aanleren.”

“Daarnaast is ook de culturele fit ontzettend belangrijk. Er moet een overeenstemming zijn tussen de waarden van het bedrijf en de mindset, waarden en attitudes van

de kandidaat. De kandidaat moet bijvoorbeeld de juiste attitude hebben om te willen blijven bijleren, zodat wij hem of haar de eventueel ontbrekende expertise en skills kunnen bijbrengen. Maar ook het kunnen omgaan met problemen is essentieel, want drug development is nu eenmaal geen gemakkelijk proces.”

Hoe pakken jullie dat concreet aan?

“Uiteraard is het niet gemakkelijk om te selecteren op basis van potentieel of culturele fit. Daarom laten we ons bijstaan door rekruteringsspecialisten. Als bedrijf hebben we bovendien een oefening gedaan waarbij we de core values identificeerden die voor ons belangrijk zijn. Een waarde die daaruit naar voor kwam, is bijvoorbeeld dat men passie moet hebben. Ze moeten zich kunnen smijten in een project, verantwoordelijkheid nemen en proactief zijn. Ook teamspirit is cruciaal. Drug development doe je immers niet alleen, het is een teamgebeuren.”

Hoe ontwikkelt men best het potentieel van kandidaten?

“Het is uiteraard belangrijk om mensen in te zetten op hun talenten. Via talentcoaches maken we mensen bewust over die talenten, want niet iedereen weet welke dat zijn. Zo kunnen zij zich daar bij ons vervolgens verder rond ontwikkelen. Op die manier enthousiasmeren we hen en verkleinen we de kans op een burn-out of bore-out. Op lange termijn dragen ze zo meer bij aan onze organisatie en worden zij de witte raaf die we zoeken.” ■

IN SAMENWERKING MET



2bridge.be

“**We kijken niet enkel naar de juiste skills en expertise, maar ook naar het potentieel en de attitude van de kandidaat.**”

“Projectmatig werk vraagt om onmiddellijk inzetbare experts”

De war for talent, de digitalisering en de volatiele economische situatie hebben een enorme impact op de lifesciencesector. Volgens Charlot Van Ussel, Director bij Select Projects, en Bart Gonnissen, CEO bij Select, komt projectmatig werken alvast deels tegemoet aan deze uitdagingen. **Tekst:** Joris Hendrickx



Charlot Van Ussel

Director Select Projects

Wat zijn de belangrijkste evoluties op het vlak van HR binnen de life sciences?

Gonnissen: “Door de schaarste aan goed opgeleide mensen ontstaan er steeds meer knelpuntberoepen. Op alle niveaus staan enorm veel vacatures open, zo ook in de life sciences. Die war for talent zorgt er samen met de toegenomen onzekerheid, de volatilititeit van de wereldeconomie en de technologische evolutie voor dat steeds meer bedrijven zich focussen op hun kernactiviteiten. We zien hierdoor een trend naar meer outsourcing. Bovendien organiseren bedrijven hun activiteiten in toenemende mate op projectbasis.”

“Om een echte toegevoegde waarde te kunnen leveren, komt het er voor ons dus op aan om ons te specialiseren en kennispools uit te bouwen rond bepaalde domeinen, waar we specialisten verzamelen en hen up-to-date houden over de technologische evoluties. Zo kunnen we hen als volwaardige experts aanbieden aan bedrijven om daar onmiddellijk aan de slag te gaan binnen projecten.”

Welke uitdaging komt daarbij kijken?

Van Ussel: “De uitdaging is om alle verschillende samenwerkingsvormen (van contrac-

ten onbepaalde duur tot freelancers) achter één doel te krijgen. Dat kan enkel via maatwerk, want ieder individu heeft zijn eigen noden. Naast deel te willen uitmaken van een cultuur, merken we dat mensen vandaag vooral op zoek zijn naar een manier om toegevoegde waarde te bieden. Iedere persoon wil zinvol zijn binnen zijn of haar project. De eindklant wordt dus uitgedaagd.”

“ We merken een trend naar meer outsourcing. Bovendien organiseren bedrijven hun activiteiten in toenemende mate op projectbasis.

Hoe maken jullie het verschil?

Gonnissen: “In dit proces is de evolutie naar echt werkgeverschap een noodzakelijke voorwaarde om een volwaardig projectenbureau te vormen. Voor alle mensen die we

op projectbasis inzetten, ontwikkelen we een carrièrepad op maat van de individuele behoeften. Zo kunnen we hen ook op lange termijn bij ons houden.”

Van Ussel: “We zijn nu een volwaardige werkgever. Zo staan deze krachten klaar om met veel drive de doelen van onze klanten te helpen realiseren. Bovendien kunnen we met onze competentiepoels op projectbasis echt kennis binnenbrengen bij onze klanten en dus toegevoegde waarde leveren. Om in de escalerende schaarste aan werkrachten een goede kwaliteit te kunnen blijven garanderen, sourcen we tot slot ook internationaal. Hiervoor hebben we de afdeling Select International op poten gezet.” ■

IN SAMENWERKING MET



select-projects.be

“Intercellulaire crosstalk verspreidt baanbrekende informatie”



Peter Verhaert

Founder ProteoFormiX

De studie van moleculaire communicatie liet hoogleraar biologie PhD. Peter Verhaert door zijn uitgebreide academische carrière heen nooit los. Zijn start-up, ProteoFormiX, onthult de uiterst interessante toepassingen van biomarker discovery in de farmacie of diagnostiek.

Tekst: Sijmen Goossens

De onderlinge communicatie tussen cellen blijft fascineren en gaat terug tot de meest primitieve levensvormen. Verhaert: “De basis van ons onderzoek is de moleculaire communicatie tussen cellen, weefsels en organen. We focussen op de intercellulaire crosstalk via kleine eiwitjes of peptiden, een biologisch principe dat men in de evolutie terugvindt, zelfs bij de meest eenvoudige organismen. Het is dus een fundament van het leven zelf.”

Ook ‘zieke’ cellen vertellen

“De analyse van deze ‘signaalpeptiden’ is evenwel lastig. Pas met de recente ontwik-

keling van hoogtechnologische analyse-technieken rezen er nieuwe perspectieven. Na jarenlang onderzoek ontwikkelden we een methode die het mogelijk maakt om deze moeilijk te analyseren klasse van moleculaire signalen in ziek weefsel van patiënten te lokaliseren én identificeren. Zieke weefsels zenden immers andere signalen uit dan gezonde cellen. Deze signaalstoffen kunnen we nu in kaart brengen, wat veelbelovend is in de zoektocht naar nieuwe biomarkers, gelinkt aan de aanwezigheid en/of het verloop van een ziekteproces. Dat biedt veel opportuniteiten rond vroegere en accuratere diagnosestelling voor belangrijke ziektes zoals kankers, de ziekte van Alzheimer of de ziekte van Parkinson”, aldus Verhaert.

Metten is weten

“Uniek en innovatief aan onze methode is dat deze het paraffine-ingebed weefselmateriaal, dat momenteel uitsluitend door histopathologen wordt bestudeerd, toegankelijk maakt voor peptidenanalyse. Dergelijk materiaal is beschikbaar in biobanken wereldwijd. Sinds we onze bevindingen op

patiëntenmateriaal valideerden, kunnen we op veel bijval en erkenning rekenen in de farmaceutische wereld en bij gerenommeerde kenniscentra. Na positief advies over de octrooibaarheid, richtten we in 2017 het bedrijf ProteoFormiX op. Een hoogtechnologisch onderzoekplatform is echter erg duur, zeker voor een start-up, maar noodzakelijk voor het aanbieden van onze diensten aan relevante onderzoeksgroepen. Het vertalen van onze ideeën naar een leefbaar zakenmodel ligt evenwel buiten onze comfortzone en vergt dus een doordachte samenstelling van ons businessteam. We leren dan ook veel van het delen van ervaringen met andere biotechstart-ups.” ■

IN SAMENWERKING MET



proteoformix.com

“ De basis van ons onderzoek is de moleculaire communicatie tussen cellen, weefsels en organen.

Rudi Pauwels:

“De gezondheidssector heeft een universele roadmap nodig”

In juni 2018 werd serieondernemer Rudi Pauwels aangesteld als uitvoerend voorzitter van het biotechbedrijf miDiagnostics. Ook met dit nieuwe project staat hij aan de vooravond van een grote doorbraak in de gezondheidsindustrie. “De basis van het succes van de Vlaamse biotechbedrijven is een langetermijnvisie”, zegt Pauwels. “Als je daar niet aan vasthoudt, boek je misschien wel successen op korte termijn, maar over een paar jaar spreekt niemand nog over je.” **Tekst:** Diederik Vandendriessche

Pauwels heeft al heel wat watertjes doorzwommen in de Vlaamse biotechindustrie. Als doctor in de farmaceutische wetenschappen was hij zelf een pionier in het hiv-onderzoek en richtte vanuit die expertise de bedrijven Tibotec en Virco op. Nadien focuste hij zich op de toepassingsmogelijkheden van de nano-elektronica in de farmaceutische industrie. Zo kwam het inmiddels beursgenoteerde bedrijf Biocartis tot stand, dat minilabo's voor kankerscreening ontwikkelt. Van daaruit was het voor Pauwels slechts een kleine stap naar miDiagnostics, een spin-off van het onderzoekscentrum Imec die volop bezig is met de ontwikkeling van een compact diagnosestelsel als bloedtest. “Vele Vlaamse biotechbedrijven zijn een kweekschool geworden voor heel wat onderzoekstalents”, aldus Pauwels. “We mogen er trots op zijn dat we in Vlaanderen een ecosysteem hebben uitgebouwd voor topwetenschappers en technici, waarbij deze niet enkel hun weg vinden in de wetenschappelijke instellingen.”

Wat zijn de grote troeven van de Vlaamse biotechindustrie?

“Alles is begonnen met de explosie in de life sciences gedurende de afgelopen dertig jaar: instellingen zoals het VIB hebben een cruciale rol gespeeld om Vlaanderen op de kaart te zetten als regio voor fundamenteel onderzoek. Zonder

het onderzoek van de universiteiten stonden we nergens, want voor farmaceutische ontwikkelingen is die basis onmisbaar. Bedrijven als Biocartis en miDiagnostics hebben echter een industrieel perspectief. Onze drijfveer bestaat erin om de bestaande kennis om te zetten in echte producten. Op dat vlak hebben we een zekere traditie in België en Vlaanderen: denk maar aan Solvay, UCB, mijn mentor dr. Paul Janssen, enz. Zij hebben ervoor gezorgd dat ons land kan meespelen met de grote jongens.”

“**Het leven van een geneesmiddel duurt langer dan de researchfase. Je moet de vraag durven te stellen wat de meerwaarde ervan zal zijn binnen vijftig jaar.**”

“Een van de basisredenen voor ons succes is het langetermijndenken. En dat principe wordt soms wel wat uit het oog verloren vanuit de investeringskant. Het moet steeds sneller - de aandeelhouders willen uiteraard hun waarde maximaliseren - en dan

wordt soms vergeten wat het gevegd heeft om bedrijven die vandaag in de spotlights staan, op niveau krijgen. Hoeveel jaren zijn er niet nodig geweest om alle knowhow en kennis op te bouwen?”

Een lange opstartfase is met andere woorden noodzakelijk vooraleer je bepaalde kennis succesvol kan commercialiseren?

“Succesvolle bedrijven zijn geen *onetrick-pony's*: het zijn platformen met meerdere producten. Het gaat er niet zozeer om hoe je zo'n bedrijf opstart, want opstartfondsen zijn er inmiddels genoeg. De uitdaging bestaat erin om op lange termijn gefinancierd te worden. Bedrijven die daarin slagen, hanteren vaak dezelfde aanpak en die draait rondom de *pipeline idea*, het platformidee om op verschillende domeinen actief te zijn. Daarbij kan je de kapitaalinvesteringen inzetten voor verschillende producten. De levensduur van een geneesmiddel duurt langer dan de researchfase. Je moet de vraag durven te stellen wat de meerwaarde ervan zal zijn binnen vijftig jaar. Zo ben ik steeds te werk gegaan, onder meer bij bedrijven als Tibotec en Galapagos: die methode heeft ervoor gezorgd dat 70 tot 80% van de aidsremmers die vandaag bestaan, van Belgische makelij zijn. Zodra je een langetermijnstrategie hebt, kan je beginnen na te denken over de technologieën voor





Rudi Pauwels, serieondernemer en huidig uitvoerend voorzitter miDiagnostics

© FOTO: PRIVÉ

de aanpak van het probleem. Wat je ook nodig hebt, is een sterk team: leg de lat hoog voor je medewerkers en denk aan de disruptieve doorbraak op lange termijn. Kennisinstellingen zijn niet voldoende om de troeven te ontwikkelen die ook maatschappelijk belangrijk zijn, zoals werkgelegenheid en – waar het ons echt om te doen is – het verleggen van de grens van de geneeskunde.”

” Opstartfondsen zijn er genoeg, maar dé uitdaging voor bedrijven bestaat erin om op lange termijn gefinancierd te worden.

Welke grensverleggende tendensen mogen we in de nabije toekomst verwachten?

“Ik denk dan vooral aan de verdere doorbraak van nanotechnologie. Ziekte wordt gedefinieerd als een verlies van de gezondheidstoestand: vandaag voelen we ons goed, morgen voelen we ons niet goed en zijn we ziek. Maar ziektes zijn vaak multifactorieel: het begint met onze genetische code, en die hebben we niet zelf in de hand. Andere keuzes kunnen we wel maken: we moeten een goede huisvader zijn voor ons lichaam. We weten vaak echter niet hoe we dat moeten doen: we hebben weinig meetsystemen om meer verantwoordelijkheid voor onze eigen gezondheid op te nemen. De nanotechnologie kan daarvoor de tools creëren. Hoe vroeger je kunt ingrijpen, hoe groter de kans op succes. Er duiken nu enorme opportuniteiten voor monitoring op. Dat gaat ook verzekeringsinstellingen en de overheid helpen om de kosten-batenanalyse draaglijk te maken.”

Blijft het spanningsveld tussen dure innovatie en de moeizame zoektocht naar investeerders ook in de toekomst een constante?

“Maatschappelijk is er een dialoog nodig: welk systeem is duurzaam op lange termijn? En zo zijn we weer bij de essentie: de langetermijnstrategie. De enorme revolutie in de elektronica was enkel mogelijk doordat er een zekere roadmap was: de fameuze ‘Wet van Moore’ die stelde dat om de achttien maanden de transistors per oppervlak verdubbelen en de prijs halveert. Onze roadmap moet draaien rond de betaalbaarheid van de gezondheidssector: welke elementen uit de gezondheidszorg moeten gevaloriseerd worden? Zo’n roadmap zou het voordeel hebben dat kennisinstellingen, jonge bedrijven en investeerders mee kunnen stappen in die lange termijn. Er zijn veel gevestigde belangen, maar het is belangrijk om op termijn het schip te keren.” ■



sveaqm.com

sveaqm@gmail.com

Quality Management Validation Operational Excellence

We help you solve the challenges that you are facing

“Preventieve en doelgerichte wondverzorging is de toekomst”

De lifesciencesector evolueert enorm snel. Hierdoor is het belangrijker dan ooit om voluit in te zetten op innovatie, ook wat betreft wondverzorging. “Preventie en doelgerichte behandelingen staan daarbij centraal”, aldus Gilles Brackman, Head of R&D bij Flen Health.

Tekst: Joris Hendrickx

Hoe belangrijk is R&D binnen de life sciences?

“Onze producten zijn allemaal ontwikkeld op basis van eigen onderzoek, en dat is vanaf de eerste dag de leidende factor geweest in onze groei. We moeten blijven innoveren om marktleider te blijven. Zo komt de nadruk nu steeds meer te liggen op preventie en het vroeger ingrijpen in een ziekteproces. Wij hebben daar alvast op ingespeeld met de behandeling van huidletsels en irritaties ten gevolge van radiotherapie. Eens deze ontstaan, hebben ze een impact op het verdere verloop en dus de slaagkansen van de behandeling. Via klinische studies hebben we kunnen aantonen dat Flamigel® het ontstaan van deze irritaties en letsels al vroeg in het proces kan vertragen. Hierdoor wordt de kans om de behandeling succesvol af te werken aanzienlijk groter.”

Wat zijn de nieuwste ontwikkelingen binnen de wondzorg?

“De nadruk van de wondzorgsector lag tot voor kort op het verwijderen van pathogene kiemen. Door eigen en extern biotechnologisch onderzoek zijn we echter tot het inzicht gekomen dat micro-organismen op onze huid heel normaal en zelfs nodig zijn.

“ Door eigen en extern biotechnologisch onderzoek zijn we tot het inzicht gekomen dat micro-organismen op onze huid heel normaal en zelfs nodig zijn.

Een kolonisatie van deze organismen op een wonde is dus niet noodzakelijk schadelijk voor de genezing of een oorzaak voor infecties. Daarom hebben we Flaminal® ontwikkeld, dat zich richt op het behoud en herstellen van wat gunstig is, en het verwijderen van wat ongunstig is voor de genezing van uitgebreide en diepe wonden.”



Gilles Brackman, Head of R&D Flen Health

Hoe stellen jullie de patiënt centraal?

“Het is precies vanuit het centraal stellen van de patiënt dat twintig jaar geleden Flamigel® ontstond. Onze CEO ontwikkelde het immers als een oplossing voor een patiënt met brandwonden die allergisch was voor de toen veelvuldig gebruikte zilverhoudende wondverzorgingsproducten. Sindsdien zijn we niet enkel in België, maar ook in het buitenland sterk gegroeid. Tot op vandaag gebeurt dat nog steeds met een positieve cashflow en zonder externe financiering. Onze CEO is nog steeds 100% eigenaar.”

“Op die manier hebben we altijd vastgehouden aan dezelfde visie en dynamiek van de beginjaren. Tijdens ieder onderdeel van

het innovatieproces kunnen we een beroep doen op al onze experts, ongeacht hun afdeling. Via die flexibiliteit en verbondenheid kunnen we de noden van de patiënt het best beantwoorden.” ■

IN SAMENWERKING MET



flenhealth.com

“Brug maken tussen wetenschap en industrie”

Via het innovatieplatform PharmAbs maken professor Ann Gils en innovatiemanager Nick Geukens de verbinding tussen wetenschappelijk onderzoek en de bedrijfswereld. **Tekst:** Diederik Vandendriessche

Wat doet PharmAbs specifiek?

Geukens: “PharmAbs is een innovatieplatform aan de KU Leuven opgericht door vijf verschillende onderzoeksgroepen uit de exacte, farmaceutische en biomedische wetenschappen. Wij trachten onderzoek te vertalen naar iets bruikbaar voor de patiënt door een brug te maken tussen wetenschap en industrie, daarbij ondersteund door het Industrieel Onderzoeksfonds (IOF) van de KU Leuven. Door samen te werken met industriële partners zorgen we ervoor dat de in huis ontwikkelde geneesmiddelen en diagnostische testen wereldwijd beschikbaar worden. Mijn taak als IOF-innovatiemanager bestaat erin om op zoek te gaan naar fondsen en industriële partners om succesvolle vermarkting te realiseren.”

Gils: “PharmAbs focust zich vooral op onderzoek over antilichamen die enerzijds als geneesmiddel en anderzijds als diagnostische test ontwikkeld worden. Mijn onderzoeksgroep richt zich concreet op de ontwikkeling van diagnostische testen om de concentratie van biologische geneesmiddelen te bepalen met als doel de behandeling te verbeteren.”



▲ Innovatiemanager Nick Geukens en professor Ann Gils van PharmAbs.

“ Wij trachten onderzoek te vertalen naar iets bruikbaar voor de patiënt.

Hoe is dit onderzoek ontstaan?

Gils: “40% van de patiënten met een ernstige vorm van de ziekte van Crohn worden behandeld met dure biologische geneesmiddelen volgens een standaarddoseringsschema. Hoewel die medicatie voor veel patiënten een verbetering betekent, merken verschillende artsen van het UZ Leuven op dat niet alle patiënten even goed reageren of na verloop van tijd minder goed reageren. Via een ‘trial and error’-methode werd dan geprobeerd om de dosis van het geneesmiddel te verhogen of over te schakelen op een andere therapie. Om hun beslissing wetenschappelijk te onderbouwen, zijn de artsen bij ons terechtgekomen. Samen zijn we op zoek gegaan naar objectieve parameters waarop een arts zich kan baseren. Enerzijds hebben we testen ontwikkeld die op elk moment de concentratie van het geneesmiddel in het bloed van de patiënt kunnen bepalen en anderzijds zijn we op zoek gegaan naar de factoren die de concentratie verlagen.”

Op welke manier ervaart een patiënt de voordelen van die samenwerking?

Gils: “Wanneer een patiënt start met een biologisch geneesmiddel wordt de geneesmiddelenconcentratie opgevolgd. Als er

onvoldoende hoge concentraties worden behaald, kan de behandeling meestal tijdelijk worden verhoogd. Als de arts een verlies van respons vaststelt bij patiënten die eerder reageerden, wordt de geneesmiddelenconcentratie bepaald en, indien onmeetbaar, wordt er een test uitgevoerd om de antilichamen tegen die geneesmiddelen te meten. De arts neemt de testresultaten mee in zijn beslissing over de behandeling van de patiënt. Beide testen werden dankzij de firma’s apDia en R-Biopharm in twee verschillende formaten - waaronder een sneltest - wereldwijd beschikbaar gemaakt. De testen kunnen ook toegepast worden in het domein van de huidziekten en reumatologische ziekten.” ■

IN SAMENWERKING MET



pharmabs.org

Nieuwe valdetectietechnologie verhoogt autonomie van ouderen

Ongeveer de helft van de 75-plussers krijgt geregeld te maken met een val. Bovendien zijn de mentale gevolgen vaak nog ingrijpender dan de fysieke problemen. Met de ondersteuning van lifetech.brussels ontwikkelde de start-up Kaspard een technologie die ouderen ondersteuning biedt bij hun mobiliteit en tegelijkertijd het valrisico verlaagt. **Tekst:** Bram Thiry



Philippe Kaplan

Oprichter Kaspard

“Een val is de eerste doodsoorzaak ten gevolge van een ongeval bij ouderen”, vertelt Philippe Kaplan, oprichter van Kaspard. “Veel ouderen slagen er na een val niet in om zelfstandig recht te staan, waardoor het soms enkele uren duurt vooraleer ze gevonden worden. Hierdoor ontwikkelen veel ouderen een angst om te wandelen of hun bed te verlaten. En dat terwijl men de autonomie en mobiliteit van ouderen net wil stimuleren.”

Hoe willen jullie deze problemen oplossen?

“We ontwikkelden een technologie die het verplegend personeel realtime-informatie geeft wanneer een van de bewoners of patiënten valt of ‘s nachts te lang uit bed wegblijft. Zo kunnen ze onmiddellijk anticiperen en blijven de gevolgen beperkt. Bovendien verschaffen we ook uitgebreide verslagen van de nachtactiviteit per patiënt. Deze kunnen nuttige inzichten geven over bijvoorbeeld de reactie op nieuwe behandelingsmethodes of medicatieschema’s.”

In hoeverre wordt jullie technologie vandaag al ingezet?

“We zijn anderhalf jaar geleden gestart. Na de ontwikkeling van ons prototype hebben we gedurende negen maanden een proefproject gedaan in zes verschillende instellingen. Eind vorig jaar zijn we gestart met het commercialiseren van

onze contactloze technologie, die werkt via een klein toestel aan het plafond. Dankzij onze deelname aan het MedTech Accelerator-programma van lifetech.brussels hebben we de ontwikkeling en commercialisering van onze technologie aanzienlijk kunnen versnellen. Niet alleen de ondersteuning op strategisch en businessvlak, maar ook de sparring met andere clusterondernemingen heeft ons een stevig duwtje in de rug gegeven.” ■

IN SAMENWERKING MET



medtech-accelerator.eu

MedTech Accelerator-programma

lifetech.brussels is één van de clusters van hub.brussels, het Brussels Agentschap voor de Ondersteuning van het Bedrijfsleven. Van 13 maart tot 18 juni 2019 organiseren zij voor de vierde keer het MedTech Accelerator-programma, dat zich richt op ondernemers die medical devices ontwikkelen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Ze kunnen zowel rekenen op gepersonaliseerde coaching op het vlak van strategie, businessontwikkeling en specifieke aspecten van de medtechsector als op zichtbaarheidsmogelijkheden.

lifetech.brussels organiseert drie openbare sessies voor alle medtechondernemers :

- › 24 april: Prototyping
- › 22 mei: Financiering
- › 6 juni: Verkoop

Van zorg naar preventie via onderzoek, innovatie en samenwerking

Als Vlaamse onderzoeksorganisatie onderzoekt VITO onder meer hoe de gezondheidszorg in de toekomst verduurzaamd kan worden en welke oplossingen hiertoe kunnen bijdragen. Via verschillende samenwerkingsverbanden trachten zij hierbij alle stakeholders te betrekken. **Tekst:** Bram Thiry



Jef Hooyberghs

Onderzoeksleider VITO Health

“Ons huidig gezondheidssysteem is op termijn niet langer betaalbaar”, zegt Jef Hooyberghs, onderzoeksleider binnen VITO Health. “We zien dat de gezondheidsuitgave per hoofd sneller toeneemt dan de koopkracht. Als we de manier waarop we met gezondheidszorg omgaan niet veranderen, blijft deze niet voor iedereen betaalbaar of zal er ingeboet worden aan kwaliteit.”

Preventie en gezondheidsmanagement

Innovatieve technologieën kunnen helpen om deze maatschappelijke uitdaging het hoofd te bieden. De laatste decennia is er vooral geïnoveerd in het curatieve aspect van het verhaal met bijvoorbeeld de ontwikkeling van nieuwe geneesmiddelen en behandelingen die de gezondheidszorg niet per se goedkoper maken. “Er bestaan echter ook nieuwe technologieën die het mogelijk maken om kostenefficiënter te werken door voorspellende gezondheidsparameters van mensen te meten”, zegt Hooyberghs. “De zogenaamde P4-geneeskunde verlegt de nadruk van ziektebehandeling naar preventie en het managen van de eigen gezondheid.

De 4 P’s staan voor *personal, preventive, predictive* en *participatory*.” VITO combineert technologische ontwikkelingen met een datagedreven aanpak gericht op preventie om de focus te verleggen van ziekte naar gezondheid. De ambitie is steeds om via toegepast wetenschappelijk onderzoek een impact te realiseren waarbij economie en maatschappij samen vooruitgang boeken.

“We zien dat de gezondheidsuitgave per hoofd sneller toeneemt dan de koopkracht.”

Onlineplatform

VITO werkt in diverse projecten samen met een zeer breed palet aan stakeholders uit de markt: burgers, de overheid, onderzoekscentra en de industrie. “Zo gaan we in een van onze lopende projecten een digitaal platform ontwikkelen voor een preventief en lokaal

gezondheidsbeleid”, vertelt Bart Van Meerbergen, Business Developer bij VITO. “Dat project wordt financieel gesteund met private middelen en door de provincie Antwerpen.” Het doel is om de ‘Gezondheidsgids’ van Domus Medica volledig te digitaliseren. Deze vragenlijst peilt naar je gezondheid en op basis hiervan krijg je een persoonlijk preventieplan: een aanbod aan preventieve acties en diensten op maat, aangeboden door de lokale overheden. “We willen de burgers hierin zo veel mogelijk betrekken. Het is de bedoeling dat zij met de data van de gezondheidsgids actief aan de slag kunnen om hun gezondheid preventief te verbeteren”, aldus Van Meerbergen. ■

IN SAMENWERKING MET



vito.be



Bart Van Meerbergen

Business Developer VITO

Kwaliteitsmanagement als deel van de bedrijfsstrategie

In elke organisatie, maar wellicht nog het meest in de zorgsector, wordt een gebrek aan kwaliteit meteen door de klanten opgemerkt. Een systeem om de kwaliteit te bewaken én te verbeteren, is daarom noodzakelijk. **Tekst:** Sandra Gasten



Een dergelijk systeem hoeft echter geen administratieve last te zijn. Integendeel, het kan net een middel zijn om de hele organisatie efficiënter te maken. Een klant zal kwaliteit meestal evalueren aan de hand van meetbare gegevens, zoals de betrouwbaarheid, de duur van een dienst of de aanwezigheid van een kwaliteitscertificaat. Dit moet de organisatie kunnen aantonen, waardoor medewerkers ijverig aan de slag worden gezet om de nodige gegevens te verzamelen. Het proces van kwaliteitsmanagement wordt zo herleid tot een verplichte papierwinkel, waarbij het management en medewerkers enkel het hoogstnoodzakelijke doen om dat begeerde certificaat binnen te halen.

“ Kwaliteitsmanagement is noodzakelijk in een continue veranderende marktomgeving.

Klantenverwachtingen

Nochtans gaat kwaliteit over meer dan louter het behalen van een label waarmee een organisatie aantoont dat haar dienstverlening op een bepaald niveau blijft. De essentie van kwaliteit is het voldoen aan de verwachtingen van de klanten bij het leveren van diensten. Een goede organisatie houdt er rekening mee dat die eisen kunnen veranderen. Een gepast

kwaliteitssysteem helpt een organisatie daarbij en begeleidt haar om haar dienstverlening te verbeteren en flexibel te reageren.

Proactieve aanpak

Kwaliteitsmanagement is een noodzaak in een continue veranderende marktomgeving: informatiesystemen evolueren, klanten worden veeleisender en concurrenten staan evenmin stil. Een proactieve houding en een aanpak op lange termijn zijn nodig om aan die uitdagingen het hoofd te bieden. Een kwaliteitssysteem is uitgebreider dan het bijhouden van cijfers: het kan een instrument zijn om het beleid onder de loep te nemen en waar nodig bij te sturen. Het kan een middel zijn om het marktaandeel te vergroten, de concurrentie te slim af te zijn

en kosten te verlagen. Kortom: het kan een deel van de organisatiestrategie zijn.

Van personeel tot middelen

Een goed kwaliteitssysteem ontwikkelt daarom een methode die zowel processen, middelen, leveranciers als medewerkers onder de loep neemt. Medewerkers staan dicht bij de klant en vervullen een rol in het signaleren van verwachtingen. Processen en middelen moeten aangepast zijn aan de realiteit en leveranciers moeten weten waaraan hun producten moeten voldoen. Alleen zo'n totaalpak zorgt voor klantentevredenheid en op termijn voor een verhoging van de kwaliteit. ■

› DIT ARTIKEL KWAM TOT STAND IN SAMENWERKING MET SVEAQM.

Een sector in volle digitale transformatie

Op 21 maart vindt het 'BioTech meets Digital'-evenement plaats in Brussel. Meer uitleg door initiatiefnemers Frédéric Druck, algemeen secretaris van Bio.be/essenscia en Dominique Demonté, algemeen directeur Agoria Wallonie.

“ De biotech- en biofarmaceutische industrie is in volle digitale transformatie. Bedrijven moeten zowel hun R&D als hun productie aanpassen om hun processen op basis van verzamelde digitale data te kunnen optimaliseren. Miniaturisatie, automatisering en/of robotisering zijn vandaag realiseerbaar door het gebruik van de beschikbare 4.0-technologieën”, opent Druck.

“ We hebben vandaag een tekort aan talent voor het invullen van de noden.

“Als voormalig directeur van Biopark Charleroi kan ik dat alleen maar bevestigen”, aldus Demonté. “Mijn missie bij Agoria is om digitale en technologiebedrijven met andere markten te verbinden en de behoeften van het ene bedrijf te linken met de oplossingen van het andere bedrijf. En wat kan er sterker zijn dan een federatie, zo niet twee federaties, om dit resultaat te bereiken?”



Frédéric Druck, algemeen secretaris Bio.be/essenscia

“Om deze digitalisering in goede banen te leiden, doen onze bedrijven een beroep op specifieke talenten zoals datascientists, data-analisten, enz. die bereid zijn om hun expertise toe te passen in de complexe wereld van de biotechnologie”, vervolgt Druck. “We moeten zorgen voor het aanbieden van trainingsprogramma's waarin beide werelden gecombineerd worden.”

Demonté: “We hebben vandaag een tekort aan talent voor het invullen van

de noden. Het is duidelijk dat naast de 'klassieke' technisch-wetenschappelijke competenties vaardigheden moeten ontwikkeld worden rond artificiële intelligentie, in silico-ontwikkelingen, robotica en bio-informatica. Polyvalente wetenschappelijke medewerkers die deze competenties beheersen, zullen met open armen ontvangen worden. Zij zullen de motor zijn voor de verder ontwikkeling van onze bedrijven.” ■



Dominique Demonté, algemeen directeur Agoria Wallonie

“Medical writers helpen experts om hun ideeën, onderzoek en resultaten op papier te zetten”

Medical writers kunnen zowel grote als kleine lifesciencesbedrijven en zelfs individuele onderzoekers ondersteunen. Toch beseffen die vaak nog niet welke meerwaarde zij kunnen opleveren. Gesprek met Elke Beutels, Kim Nijs en Sara Van de Voorde van Chemistri.

Tekst: Joris Hendrickx

Wat doet een medical writer precies?

Beutels: “Als medical writers zijn we geen inhoudelijke experts in een bepaald onderwerp (bijvoorbeeld oncologie, infectieziekten, vaccinaties). Wel helpen wij deze experts om hun ideeën, (klinisch) onderzoek of resultaten helder op papier te zetten.”

Nijs: “De grotere spelers in de life sciences doen vaak een beroep op ons als extra ondersteuning, maar we bieden onze diensten ook aan voor kleinere bedrijven en zelfs individuele onderzoekers.”

Van de Voorde: “Wij hebben zowel een ondersteunende als adviserende rol. Ons doel is om het leven van onze klanten gemakkelijker te maken.”

Wat kunnen jullie concreet betekenen?

Beutels: “Ten eerste is er ‘regulatory writing’. Daarbij gaat het over allerlei complexe documenten die vereist zijn bij het goedkeu-



▶ Kim Nijs, Elke Beutels en Sara Van de Voorde van Chemistri: “Wij hebben zowel een ondersteunende als adviserende rol.”

© FOTO: PRIVÉ

ringsproces voor nieuwe geneesmiddelen en medische hulpmiddelen. Dit houdt onder meer rapportage van klinisch onderzoek in. Deze documenten worden ingediend bij de overheid. Ze zijn qua inhoud puur wetenschappelijk en volgen strikte richtlijnen.”

Nijs: “Het tweede luik betreft ‘medical communication’. Dat is medische berichtgeving (variërend van publicaties tot promotioneel materiaal) naar verschillende kanalen en

doelgroepen om een duidelijke en overtuigende boodschap te brengen.”

Van de Voorde: “Het derde derde luik is ‘market access support’. Na het op de markt brengen van een geneesmiddel vragen bedrijven een terugbetaling aan bij het RIZIV. Daarvoor zijn documenten nodig die hen ervan kunnen overtuigen dat het product kwalitatief is en een meerwaarde biedt ten opzichte van de alternatieven.”

Welke kwaliteiten zijn daarvoor nodig?

Van de Voorde: “Wij hebben alle drie een brede wetenschappelijke achtergrond en zijn het gewoon om ons op korte termijn in een materie in te werken. Als medical writer is het bovendien belangrijk om deadlines te respecteren en timelines te kunnen managen.”

Beutels: “Voor experts is het vaak niet gemakkelijk om hun gedachten op een consistente en heldere manier op papier te krijgen. Bij de meesten ontbreekt het ook aan tijd. Het is dan efficiënter om meteen een beroep te doen op ons.”

Nijs: “Daarnaast is het onze taak om de meningen van verschillende betrokkenen te verzoenen in één document waar iedereen tevreden mee is. Dat kunnen we omdat we als externe partij neutraal zijn. Wij beginnen onbevooroordeeld aan iedere opdracht en bekijken alles vanuit een helikopterperspectief.” ■

IN SAMENWERKING MET

CHEMISTRI



chemistri.be

Nieuwe indeling van laboratoria stimuleert innovatie

Vandaag worden termen zoals ‘lab of the future’ en ‘smart lab’ volop in de mond genomen, maar wat houden deze begrippen nu concreet in en hoe ga je best tewerk? **Tekst:** Joris Hendrickx

Op welke wijze komt innovatie tot stand? Hoe brengen we mensen ertoe om te innoveren? Diverse parameters zijn hierbij aan de orde, maar het staat vast dat de omgeving een uitermate belangrijke rol speelt. Voor ontwerpers en opdrachtgevers is er dus een belangrijke taak weggelegd. Jonge competente onderzoekers hechten steeds meer belang aan de omgeving waar ze terechtkomen en met welke tools ze mogen werken. Bovendien hebben zij een andere blik op de wereld. De technologie evolueert met een ongelofelijke snelheid, er moet steeds sneller en flexibeler worden ingespeeld op evoluerende markten, er is alsmar meer aandacht voor energiebesparing, enz. Het DNA van de ‘oude’ labs is dus niet meer de juiste omgeving om hierop een antwoord te kunnen bieden.

Nieuwe labvormen

Vandaag zijn communicatie, netwerking en flexibiliteit heel belangrijk om een innovatieve omgeving te creëren. Vandaar dat we naar andere labvormen evolueren die dit faciliteren. *Open concept laboratoria* zijn ruime laboruimtes met vrije labotafels en een overzichtelijke inrichting, waar mensen makkelijker communiceren en waar het aangenaam werken is. In *collaboration labs* worden externen uitgenodigd om met de interne onderzoekers samen te werken aan nieuwe producten of projecten. *Flex labs* zijn laboratoria die zich makkelijk en vlug laten herinrichten voor snel evoluerende onderzoeken. *Open access laboratoria* tot slot zijn plaatsen waar (dure) apparatuur gecentraliseerd wordt, zodat deze onderling gedeeld kan



© FOTO: STEVEN MASSART

▶ Jonge competente onderzoekers hechten steeds meer belang aan de omgeving waar ze terechtkomen en met welke tools ze mogen werken.

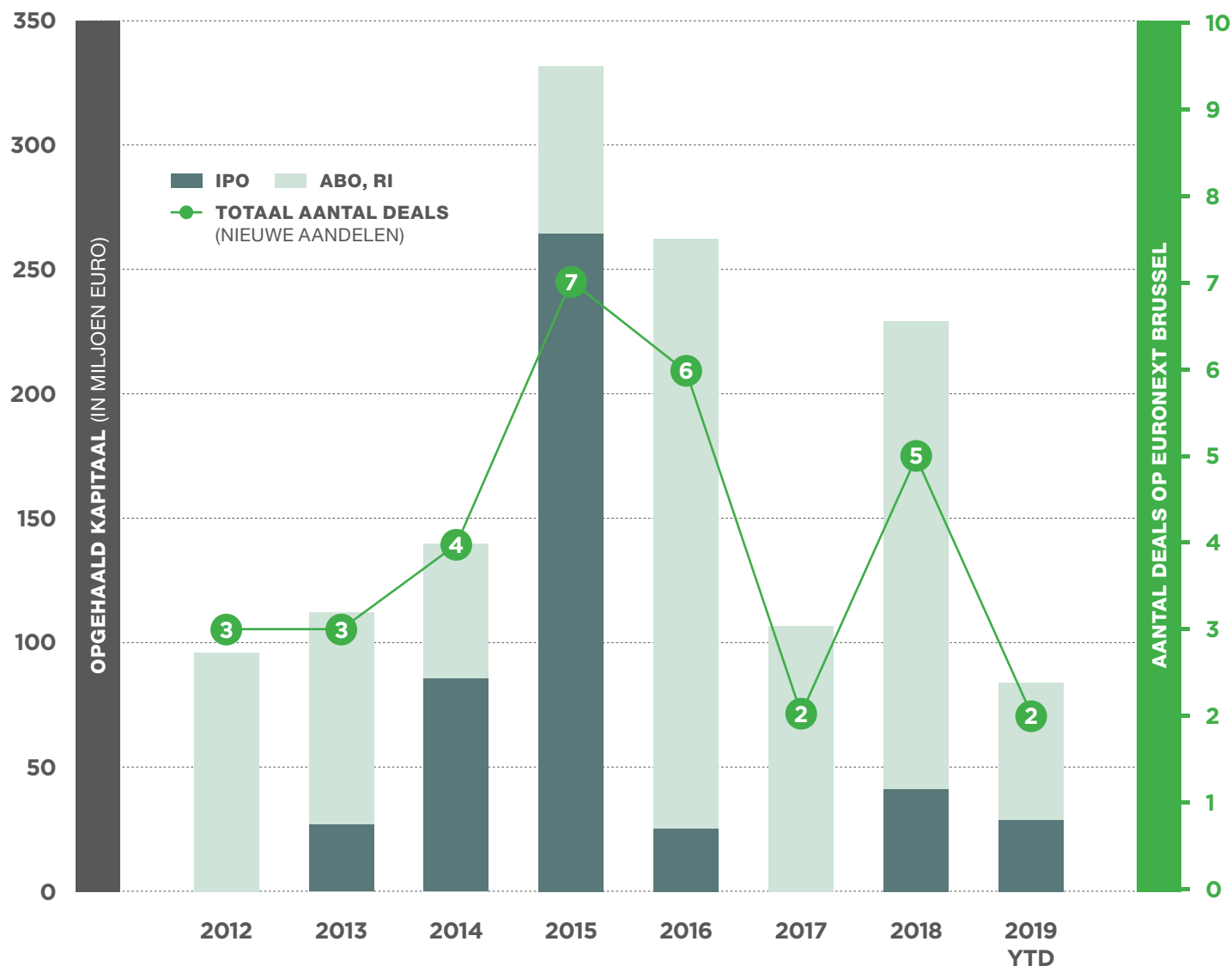
worden. Hier kunnen researchers vrij binnenlopen, terwijl dialoog en discussie worden gestimuleerd.

Ook de kantoren in onderzoeksgebouwen vormen een inherent deel van een innoverende omgeving. Transparantie tussen de werkplekken en de laboratoria is uitermate belangrijk om de communicatie, het visueel contact en de dynamiek te bevorderen. Netwerking en het delen van kennis zijn cruciaal bij het ontstaan van nieuwe ideeën.

Ontwerpteam zo vroeg mogelijk betrekken

Luisteren naar de onderzoekers is in ieder geval zeer belangrijk. Laboratoria worden inside-out ontworpen. Daarom is het cruciaal om een ervaren ontwerpteam in een zo vroeg mogelijk stadium te betrekken bij het project. Zo kunnen zij mee de succescriteria in kaart helpen te brengen door te luisteren en de juiste vragen te stellen. ■

▶ DIT ARTIKEL KWAM TOT STAND IN SAMENWERKING MET SVR-ARCHITECTS.



Een boeiend 2019

Verder zien we dat de druk op grotere biofarmabedrijven blijft toenemen. De zoektocht naar innovatie die omzetgroei verder kan ondersteunen, kan een drijfveer vormen voor verdere overnames in de loop van 2019. Dat oncologie nog steeds een aantrekkelijk veld voor *big pharma* is, werd eerder geïllustreerd door miljardenovernames van onder andere Tesaro, Loxo Oncology en tot slot Celgene voor een bedrag van maar liefst 74 miljard dollar. Ondanks voorzichtigheid op de markten belooft de honger naar overnames en de voortdurende zoektocht naar verdere financiering ook van 2019 weer een boeiend jaar op de financiële biotechmarkt te maken.

Strategische focus op biotech

Het voorbije decennium heeft KBC Securities een sterke biotechfranchise in België uitgebouwd dankzij een crossfunctioneel team actief in research, sales en corporate finance. KBC Securities speelde de laatste zeven jaar een leidende rol in zeven van de tien biotech IPO's op Euronext Brussel. Zo was het in 2015 *sole global coordinator* en *joint bookrunner* in de Biocartis IPO. Met een opgehaald bedrag van 115 miljoen euro stond Biocartis op de vierde plaats in Europa. KBC Securities speelt ook een leidende rol in follow-on kapitaalverhogingen, onder andere als *joint bookrunner* bij ongeveer 70% van de ABO's sinds 2014.

Ondanks de volatiele markten blijven biotechbedrijven de weg naar nieuwe financiering vinden

Ondanks de wijzigende marktcondities blijft de biotechsector beleggers aantrekken. Zij worden enerzijds getriggerd door de hoge rendementen, maar ze beseffen tegelijk beter dan ooit dat wetenschappelijk onderzoek een voortdurend proces is van vallen en opstaan.

Zo duurt het tien tot twaalf jaar vooraleer een medicijn op de markt komt, terwijl de gemiddelde slaagkans slechts tien procent bedraagt. Toch doet biotech het in België verre van slecht. Anno 2019 is België uitgegroeid tot een dynamische biotechhub met meer dan driehonderd lifesciencesbedrijven, wat een voedingsbodem biedt voor bedrijven met zowel Belgische als buitenlandse oorsprong. De jaren 2014 en zeker 2015 waren uitzonderlijk wat betreft beursintroductions in life sciences. Deze trend wijzigde echter in 2016 en heeft zich nog niet volledig hersteld in Europa. Dit in tegenstelling tot de VS, waar meer hoogrisicokapitaal beschikbaar is om scale-up lifesciencesbedrijven te ondersteunen bij hun groeispurt. Maar liefst 56 biotechbedrijven waagden in 2018 de stap naar een notering op NASDAQ. Ze deden dit doorgaans aan een relatief hogere waardering dan de voorbije jaren en met producten die zich in een vroeger stadium van ontwikkeling bevinden.

Volatiele markten

Eind 2018 zagen we echter dat een aanhoudende nervositeit bij beleggers zich vertaalde in een fikse correctie op de financiële markten. Dat was voornamelijk te verklaren door macro-economische facto-

De honger naar overnames en de voortdurende zoektocht naar verdere financiering belooft ook van 2019 weer een boeiend jaar te maken.

ren, zoals de Brexit en het handelsconflict tussen China en de VS. Hierbij bleef dus ook de biotechsector niet gespaard. Sectoren met een hoger dan gemiddeld risico bevin-

den zich dan ook vaak in de hoek waar de klappen vallen bij volatiele markten. In de eerste maanden van het nieuwe jaar leek het optimisme wat terug te keren, met een herstel van de Nasdaq Biotech Index van maar liefst 20% ten opzichte van het recente dieptepunt. 2019 blijft echter een jaar van voorzichtigheid en risicospreiding. Nadat de correctie meer volatiele markten lijkt in te luiden, lijkt ook de lat hoger gelegd te worden om investeerders hun portefeuille te laten bovenhalen. Toch blijft de deur naar nieuwe financiering openstaan: in de eerste maanden van het nieuwe jaar begeleidde KBC Securities zowel Biocartis als Sequana Medical naar een nieuwe investeerdersbasis. Dankzij een sterke prestatie het afgelopen jaar haalde Biocartis vlot 55 miljoen euro op in een overingeschreven kapitaalverhoging. Sequana Medical haalde in de eerste beursgang van het dit jaar 27,5 miljoen euro op, waardoor het bedrijf nu een publiek platform heeft om verder te kunnen groeien.

België is uitgegroeid tot een dynamische biotechhub met meer dan driehonderd bedrijven.

KBC Securities positioneert zich als de strategische langetermijnpartner voor biotechbedrijven. Het team van gespecialiseerde researchanalisten en salesmensen, waarvan een team in de New York Office, zet via continue *research coverage* en talloze *roadshows* de Belgische bedrijven op de kaart bij lokale en internationale institutionele investeerders. KBC Securities heeft naast zijn uitgebreid netwerk van generalistische investeerders ook een netwerk van gespecialiseerde biotechfondsen, zowel in Europa, het Verenigd Koninkrijk als in de VS. Jaarlijks organiseert het twee Healthcare conferenties in Brussel en New York. KBC Securities steunt tevens verscheidene organisaties zoals FlandersBio als strategisch partner. ■

DIT ARTIKEL KWAM TOT STAND IN SAMENWERKING MET LENNY VAN STEENHUYSE EN SANDRA CAUWENBERGHS, EQUITY ANALYSTS, PHARMA EN BIOTECH BIJ KBC SECURITIES ALSOOK NATHALIE VAN DEN HAUTE, REGINALD NEIRYNCK EN STEPHANIE VAN HEYSTE VAN CORPORATE FINANCE EN SYNDICATION BIJ KBC SECURITIES.

IN SAMENWERKING MET



kbcsecurities.com

“Ons doel? Een gunstig ondernemersklimaat creëren”

De Vlaamse lifesciencesector is een bloeiende sector. Dat is deels te danken aan de inspanningen van het Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO), dat lokale bedrijven op verschillende manieren ondersteunt en buitenlandse bedrijven overtuigt om zich hier te vestigen.

Tekst: Bram Thiry

Sinds 1 januari is Mark Andries de nieuwe administrateur-generaal van VLAIO. “Als dienst van de Vlaamse overheid stimuleren wij innovatie en ondernemerschap”, vertelt hij. “We willen een gunstig ondernemersklimaat creëren door middel van financiële ondersteuning, samenwerkingsverbanden met partners en het opzetten van clusters. Flanders Health is één van de clusters waarmee we de brug willen slaan tussen technologie en innovatie in de gezondheidszorg.”

In 2018 zijn jullie gestart met ‘VLAIO Netwerk’. Wat is dit precies?

“Hiermee brengen we alle organisaties samen die ten dienste staan van ondernemingen.

Het is een diverse groep van partners: federaties, kennis- en onderzoekscentra, overheidsinstellingen, belangenverenigingen en private dienstverleners zoals banken en boekhouders. VLAIO Netwerk is dan wel nieuw als naam, maar de werking bestond grotendeels al. Het doel is om onze Vlaamse ondernemingen beter te bedienen door partnerorganisaties met elkaar te laten samenwerken en hun dienstverlening op elkaar af te stemmen. Zo kunnen we beter inspelen op wat de ondernemer werkelijk nodig heeft.”

Hoe dragen de ‘Welcome Teams’ bij aan de ontwikkeling van het Vlaams ecosysteem?

“Hiermee willen we buitenlandse bedrijven overtuigen om activiteiten in Vlaanderen op te starten of uit te breiden. Het ‘Life Sciences Welcome Team’ werd opgericht door Flanders Investment & Trade samen met VLAIO en het Vlaams Instituut voor Biotechnologie. Onze bloeiende lifesciencesector is voor veel bedrijven een doorslaggevende factor. In 2018 slaagden we erin om bedrijven zoals Inari Agriculture en Mousensensors naar Vlaanderen te trekken.”



Mark Andries, administrateur-generaal VLAIO

© FOTO: PRIVÉ

Vlaamse start-ups kunnen rekenen op financiële steun van VLAIO. Hoe precies?

“We ondersteunen alle ondernemingen die willen groeien en innoveren. Toch is de steun voor start-ups eens zo belangrijk. In de beginfase moeten ze veel ontwikkelingen doen, terwijl ze nog maar weinig cashflow genereren. De steun van VLAIO is cruciaal voor hun succes op lange termijn en om te blijven inzetten op innovatie, ook in de periode dat hun businessmodel nog in volle ontwikkeling is. Spinoffs zoals Aelin Therapeutics en Rewind Therapeutics zijn enkele van de recente voorbeelden. Galapagos, één

van de grote succesverhalen van de Vlaamse biotechsector, verklaarde onlangs nog dat de overheidssteun in de beginfase extreem belangrijk is geweest.” ■

IN SAMENWERKING MET



vlaio.be

“Liquid biopsies dragen bij aan precisiegeneeskunde”

Liquid biopsies hebben het potentieel om een ware revolutie te ontketenen binnen de geneeskunde. Meer uitleg door Jo Vandesompele, CSO van Biogazelle. **Tekst:** Joris Hendrickx



Jo Vandesompele
CSO Biogazelle

Wat is een liquid biopsie precies?

“Een liquid biopsie is een minimaal invasieve procedure waarmee een diagnose kan worden gesteld. Ze kan worden toegepast op bloed, urine, speeksel, hersenvocht en andere lichaamsvloeistoffen. Naast toepassingen in de diagnostiek kunnen deze testen ook worden gebruikt om overlevingskansen in te schatten of om reacties op de behandeling op te volgen. Binnen de oncologie dienen ze eveneens om herhal vroegtydig op te sporen. Tot slot zijn ze ook nuttig bij de therapiekeuze.”

“Bij een liquid biopsie meten we biomarkers, stoffen die gerelateerd zijn aan ziekten. Dat kunnen DNA en RNA zijn, maar ook blaasjes, zieke cellen of bepaalde proteïnen. Het principe hierachter is dat al onze cellen, gezond of ziek, continu stoffen afscheiden die we kunnen meten.”

Welke voordelen bieden deze ten opzichte van klassieke biopsieën?

“Liquid biopsies laten beter toe om longitudinaal stalen af te nemen en geven een meer representatief beeld van heterogene en snel veranderende aandoeningen zoals kanker. Ze bieden een algemener zicht op de evolutie ervan dan een lokale weefselbiopsie. In die zin passen ze perfect binnen de precisiegeneeskunde. Therapieën kunnen sneller worden aangepast aan de evolutie van de individuele patiënt.”

“Daarnaast zijn ze uiteraard minder invasief, waardoor er aanzienlijk minder pijn en risico's bij komen kijken. Bovendien zijn ze goedkoper en sneller. Tot slot is een liquid

biopsie soms ook het enige alternatief wanneer een weefselbiopsie te risicovol is of de locatie niet toegankelijk is.”

“ Een liquid biopsie is een minimaal invasieve procedure waarmee een diagnose kan worden gesteld.

Hoe ziet u de toekomst?

“Het vergt nog heel wat tijd en middelen om testen via een liquid biopsie te laten goedkeuren. Toch is dat belangrijk, omdat de patiënt zo de garantie krijgt dat ze robuust, precies en juist zijn. Liquid biopsies worden bovendien ook multiparametrisch. Met één test zullen verschillende stoffen tegelijk kunnen worden gemeten. Tot slot zal artificiële intelligentie op

basis van al de verzamelde data kunnen helpen om zeer complexe patronen te herkennen. Als Vlaams bedrijf hebben wij alvast een unieke expertise binnen dit domein. De wereldwijde marktleider – Illumina – werkt daarom samen met ons voor de ontwikkeling van RNA-sequencing als een liquid biopsie-test. Verder ondersteunen wij biotech- en farmabedrijven in de ontwikkeling van diagnostica en therapeutica door RNA/DNA-gebaseerde liquid biopsie-testen voor hun specifieke noden te ontwikkelen en aan te wenden in klinische studies.” ■

IN SAMENWERKING MET



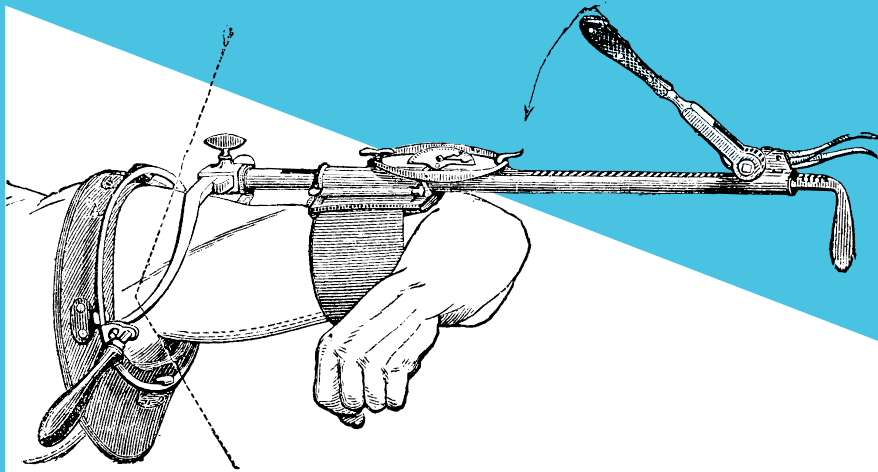
biogazelle.com



MedTech
Accelerator®
by lifetech.brussels

Any better solution to revolutionize
the MedTech sector ?

Boost it by joining our
MedTech Accelerator 2019!



medtech-accelerator.eu



GMP-compliant
validatie-services
voor farmaceutische
bedrijven en ziekenhuizen

Temperatuurmapping en validatie van **ovens** en **incubatoren**
Kalibratie van **thermometers**, **weegschalen** en **pipetten**
Verificatie van **waterbaden** en **autoclaven**
Mapping en validatie van **cleanrooms**
Verificatie van **centrifuges**

GMP/GLP compliant
ISO/IEC 17025 traceability
Rapportering volgens **CFR21 part 11**



NOW
YOU'RE
SURE!

info@eurolabservices.eu of bezoek
www.eurolabservices.eu voor meer informatie

