

Het uur U nadert voor Onno van de Stolpe

Wordt Van de Stolpes onderneming Galapagos opgeslokt of groeit die uit tot het grootste biotechbedrijf van Europa?

Thieu Vaessen
Amsterdam

Onno van de Stolpe, die in korte tijd is uitgegroeid tot het gezicht van de Nederlandse biotechsector, staat bekend als een eigenwijs man. Dat leidt soms tot frustratie bij mensen die met de ceo van Galapagos samenwerken. Maar, zo zeggen die mensen uit Van de Stolpes omgeving, als de man uiteindelijk gelijk krijgt, dan was die eigenwijsheid misschien niet zo'n slechte eigenschap.

Dat Van de Stolpe graag zijn eigen plan trekt, blijkt volgens menigeen onder meer uit zijn hardop verkondigde ambitie om Galapagos uit te bouwen tot het grootste biotechbedrijf van Europa. Dat klonk jarenlang als overambitieuze en misschien wel bespottelijke. Maar zie: de doelstelling kan deze maand zomaar een grote stap dichterbij komen als het Amerikaanse farmaceutische concern AbbVie, zoals algemeen verwacht, een licentie neemt op het reumamedicijn dat Galapagos ontwikkelt. Of alles valt in duigen als AbbVie boudere plannen heeft en Galapagos volledig overneemt.

Om de ambitie van Van de Stolpe te begrijpen, moeten we volgens sommigen terug in de tijd. Van der Stolpe begon zijn carrière bij Introgen, de voorloper van Crucell, het tot nu toe succesvolste biotechbedrijf van vaderlandse bodem. Maar de mannen die hem daar in 1998 hadden binnengehaald, zetten de bioloog uit Wageningen een jaar later alweer buiten de deur. Van de Stolpe moest met zijn divisie, gespecialiseerd in genenonderzoek, maar op eigen benen gaan staan: het begin van Galapagos.

'Hij wil groter worden. Prima'

Het was geen gemakkelijk afscheid, zo beschrijft historicus en publicist Mark Blaisse in zijn boek *De Rebellen van Crucell*. Van de Stolpe voelde zich 'weggedrukt'. Achteraf stelde hij dat hij de cultuur bij Crucell te cynisch vond: de zakenjongens zouden afgeven op het onderzoek van hun eigen wetenschappers.

Bij de ambitie van Van de Stolpe om met Galapagos het grootste Europese biotechbedrijf te worden, spelen zeker ook gevoelens van rivaliteit, zo zegt Ronald Brus, lange tijd ceo van Crucell en ook commissaris bij Galapagos. 'Het is voor Onno een sportieve manier om de competitie aan te gaan. Hij wil groter worden dan Crucell, en dat vind ik prima.'

Sportiviteit is sowieso een rode draad bij Van de Stolpe. De 'jongens' rond Crucell, die elkaar inmiddels weer regelmatig zien, hielden van feestjes, vaak met een sportief element, zoals het slechten van een klimmuur. Brus: 'Iedereen wilde de beste zijn. Dat zit er bij Onno ook heel sterk in.' Van de Stolpe beklom ooit de Kilimanjaro. Hij is ook een fervent schaatser, schaatste ooit de Elfstedentocht, en houdt van hardlopen, squashen en zeilen.

Van het zeilen heeft Van de Stolpe zijn 'stuurmanskunst', zegt René Beukema, een andere oud-Crucell-man. Beukema roemt de 'visie, durf, intelligentie en

vooral het doorzettingsvermogen' van Van de Stolpe. 'Dat laatste is ongelooflijk belangrijk. In biotech zijn zoveel beren op de weg. Daar moet je één voor één oplossingen voor vinden.'

Zijn Amerikaanse jaren — Van de Stolpe liep onder meer stage bij Biogen — zijn volgens menigeen ongelooflijk belangrijk geweest. 'Dat Amerikaanse zag je terug in zijn stijl', zegt Jan De Kerpel, destijds kamergenoot van Van de Stolpe en tegenwoordig analist bij KBC Securities. 'Hij had iets flamboyants, nam geen blad voor de mond, en was supergedreven.' Die flamboyante stijl, zichtbaar in bijvoorbeeld de groene Amerikaanse

cabrio waarin Van de Stolpe reed, wordt in de Belgische pers regelmatig gedeut als 'Hollandse brandie'.

Ook de flipperkast die sinds jaar en dag de werkkamer van de Galapagos-ceo siert, herinnert nog altijd aan Van de Stolpes Amerikaanse jaren. 'Op die machine is heel wat stress weggewerkt', zegt Harrold van Barlingen, commissaris bij Galapagos. Maar de Amerikaanse invloed gaat verder dan uiterlijkheden. 'Zijn doelgerichtheid en zijn snelheid van beslissen heeft hij in de Verenigde Staten geleerd', aldus Van Barlingen. 'Onno heeft een Amerikaanse manier van leidinggeven. Hij is geen consensus-



Onno van de Stolpe:
ongeduldig, sportief en
ambitieuze. FOTO: HH

denker. Dat is ook goed in de biotech.'

Ongeduld is nog zo'n term die snel valt als mensen Van de Stolpe typeren. 'Buitengewoon ongeduldig', in de woorden van Beukema. Van Barlingen merkt eerst op dat de Galapagos-ceo juist veel ruimte geeft aan mensen om hem heen, om daarna te erkennen dat Van de Stolpe weinig geduld heeft met mensen die mislukkingen rapporteren. 'Dan kan hij onvriendelijk worden.' Het is die karaktereigenschap die volgens velen het hoge verloop verklaart van de cfo's bij Galapagos. Ronald Brus: 'Onno is het soort coach dat op het veld staat. Dan zie je eerder kleine foutjes en Onno is iemand die anderen onmiddellijk aanspreekt op foutjes. Dat bijt altijd het eerste met de cfo.' De Kerpel: 'Hij is wel gegroeid in zijn rol. Vroeger kon het hem niet snel genoeg gaan, dan was het moeilijk om aan zijn verwachtingen te voldoen.'

Dankzij de koerssprong afgelopen jaar — een vervijfvoudiging — is Van de Stolpe inmiddels de baas van een bedrijf met een marktkapitalisatie van ruim € 2 mrd. Het heeft weinig invloed gehad op zijn door velen geroemde zuinigheid. Als hij naar het Belgische Mechelen moet, waar Galapagos een grote vestiging heeft, gaat hij vanuit zijn woonplaats Leiden regelmatig met de fiets naar het station om daar de trein te nemen. 'Hij zal geen businessclass vliegen, en dat is ongebruikelijk in onze sector', zegt Brus.

Spannende weken

De koerssprong moet voor Van de Stolpe niettemin een grote opluchting zijn. De topman van Galapagos heeft zich jarenlang geërgerd aan de in zijn ogen te lage waardering op de effectenbeurs. 'Hij had het soms moeilijk als wij analisten niet meegingen in zijn enthousiasme voor een nieuw medicijn in ontwikkeling', zegt De Kerpel. Meer dan moeilijk had Van de Stolpe het vorig jaar, toen hij moest constateren dat nieuwkomer ProQR — een biotechbedrijf dat zijn eerste kandidaatmedicijnen nog op mensen moest testen — een hogere beurswaarde had dan zijn Galapagos.

Van de Stolpe vreesde dat zijn levenswerk een goedkope overnameprooi zou worden en beet van zich af: hij verkondigde hardop dat hij Galapagos zelfstandig wilde uitbouwen tot een Europees farmaceutisch concern. Beleggers speculeren niettemin nog steeds op een mogelijk bod van AbbVie, omdat een overname voor de Amerikanen wel eens voordeliger kan zijn dan het nemen van een licentie op het reumamedicijn dat Galapagos ontwikkelt. Voor Van de Stolpe zijn het spannende weken. Als AbbVie inderdaad Galapagos overneemt, is het moeilijk voorstelbaar dat hij aanblijft als ceo.

Eigengereid

'Onno geeft op een Amerikaanse manier leiding. Hij is geen consensusdenker'

Competitief

'Iedereen wilde de beste zijn. Dat zit er bij Onno ook heel sterk in'

