

## **Interview met Antje Witte, hoofd van het Investor Relations-team.**

**De patenten van de huidige drie kernproducten Neupro (Q1 2021), Vimpat (maart 2022 in VS en september Europa) en (Cimzia 2024) vervallen de komende jaren. Wat mag men van deze producten nog verwachten?**

Neupro is het kleinste van de drie. Omwille van de herformulering van het product in het verleden zou het patent van het product in een rechtszaak wel eens langer kunnen standhouden. Hier verwachten we dan ook geen sterke daling. Voor Vimpat (epilepsie) verwachten we een gelijkaardig patroon als bij Keppra (patentverlies in 2008). Dat betekent een omzetverlies van 80% op een jaar tijd in de VS (goed voor ca. driekwart van de omzet). Bij Cimzia, dat wellicht in 2023 een piek omzet van 2 mrd. EUR zal bereiken, zal de omzet geleidelijker terugvallen. Het is gecompliceerd om na te maken en is het de enige anti-TNF dat vrouwen op vruchtbare leeftijd (15 tot 20% van de patiëntenpopulatie, dus betekenisvol) kan helpen.

**Osteoporosemiddel Evenity, dat enkele jaren geleden nog ten dode leek opgeschreven, doet het intussen goed. Is een omzetspotentieel van 1 mrd. EUR realistisch?**

Dat is conservatief. Er worden nieuwe indicaties bestudeerd en het product zal ook op steeds meer markten worden gelanceerd. Het patent loopt trouwens tot april 2031.

**UCB is altijd sterk geweest in epilepsie, maar na Briviact zie ik niet meteen opvolgers klaar staan. Klopt dat?**

Ja en nee. Het is moeilijk geworden nieuwe medicijnen te ontwikkelen voor de behandeling van epilepsieaanvallen die beter zijn dan wat er op de markt beschikbaar is. We hebben dit gezien met padsevonil, dat vorig jaar teleurstellende resultaten opleverde. Vandaar dat we richting genetherapie kijken om de ziekte niet alleen te wijzigen, maar op termijn hopelijk ook te genezen. Genetherapie heeft tijd nodig, maar we moeten er in ieder geval mee starten. In tussentijd is er nood aan adhoc-behandelingen, iets waarmee de patiënt zelf epilepsieaanvallen kan controleren. We hebben daarvoor twee producten. De neusspray Nayzilam is aangewezen bij gegroepeerde epilepsieaanvallen. Makkelijk te gebruiken. Met de overname vorig jaar van Engage Therapeutics kregen we Staccato Alprazolam in handen. Een 'inhaler' om snel een epilepsieaanval in enkele seconden te stoppen. Dat kan 10, 20, 30% van de epilepsiemarkt aanbelangen. Geen niche dus, maar een significante markt.

**In de waarderingsmodellen wordt aan Alprazolam weinig waarde toegekend...**

Vanuit potentieel is dit product iets om in de gaten te houden, maar het is nog te vroeg om hierover al concrete uitspraken te doen. De fase 3 studie moet immers nog starten (verwacht in tweede jaarhelft). Weet u, 95% van de epilepsiemarkt is ingenomen door generische producten. Vimpat neemt maar een kleine plaats in (5% van epilepsiemarkt). Als we met Alprazolam 10% van de epilepsiemarkt kunnen aanspreken, dan kan het groter worden dan Vimpat. Maar zover zijn we zeker nog niet.

**Bimekizumab (psoriasis) is het paradepaardje van UCB. De markt kent het een potentieel van 2,3 mrd. EUR toe. Nochtans in een vergelijkende studie bleek het efficiënter dan Cosentyx (Novartis) dat een piek omzet van 5 mrd. USD wordt toegedicht. Te conservatief?**

Op dit moment realistisch. Cosentyx is al goedgekeurd voor meerdere indicaties, terwijl het voor UCB nog wachten is op de fase 3 data voor twee andere indicaties. Als de beloftevolle resultaten van de fase 2-studie voor Psa (psoriatische artritis) worden doorgetrokken, dan is

bime het beste van twee werelden. Ofwel zijn bestaande producten goed voor de huid, ofwel voor de gewrichten, maar nooit 100% voor beiden. Psoriasis is de grootste markt, maar het meest competitief. De markt voor Psa is kleiner, maar minder competitief.

### **Verwacht u snel stijgende verkoopcijfers van het product indien goedgekeurd in Q3?**

Vooreerst, de marktgroei is aanzienlijk zodat we geen marktaandeel van anderen moeten afnemen om te kunnen groeien. Toch verwachten we geen snelle start, omdat bime mogelijk gelanceerd wordt in volle pandemie, waardoor patiënten minder geneigd zijn naar de dokter te gaan.

### **UCB kijkt ook verder vooruit, met gentherapie. Er werden de voorbije jaren al enkele overnames gedaan (Element Genomics in 2018 en Handl Therapeutics in 2020). Mogen we nog overnames verwachten?**

We zijn niet genoodzaakt om nog overnames te doen in gentherapie, aangezien we met Handl de ontbrekende schakel gevonden hebben. Maar we hebben wel de middelen om dat te doen, maar dat kan zowel in gentherapie als voor epilepsie of andere ziektedomeinen zijn. Het kan zowel om vroegklinische als laatklinische producten gaan, of een technologieplatform. Maar we zullen opportunistisch moeten zijn, want ofwel zijn de prijzen erg hoog ofwel is er iets mis met het product.

### **Over China horen we weinig bij UCB. Nochtans een sterk groeiende markt?**

China is circa 3% van de omzet. Cimzia brengen we momenteel naar de Chinese markt. We hebben er al een sterke organisatie, zodat we op termijn alles zelf kunnen doen. Maar intussen werken we nog samen met partners in dat land.

### **Drukke nieuwsstroom**

Hoewel UCB een biofarmabedrijf is met veel producten op de markt, is nieuws over de productpijplijn belangrijk om de perspectieven op lange termijn te kunnen inschatten, zeker wanneer het gaat over producten met veel potentieel. Bimekizumab (zie hoofdtekst) is het kandidaat-geneesmiddel met het grootste potentieel. De goedkeuring in de VS is dan ook erg belangrijk. Daarnaast is het uitkijken naar data voor andere indicaties dan psoriasis. Dit jaar mogen we ook data verwachten van twee andere producten: zilocuplan, dat verworven werd door de overname in 2019 van Ra Pharmaceuticals, en rozanolixizumab. Beiden worden ontwikkeld o.a. voor de behandeling van de spierziekte MG

### **Toen Ra Pharmaceuticals werd overgenomen was de verwachting dat zilocuplan dit kwartaal al met fase 3 data zou komen. Uiteindelijk zal het pas in het vierde kwartaal zijn. Vanwaar die vertraging?**

Het heeft te maken met de integratie van Ra en met Covid (geen recrutering tussen maart en mei).

### **De ontwikkeling van zilocuplan loopt ver achter op efgartigimod van argenx, dat normaal al in Q3 op de markt kan komen. Het product van UCB zou ook meer nevenwerkingen hebben (hoofdpijn). En is er ook geen kannibalisatie met roza?**

Het klopt dat de lancering van zilucoplan later zal zijn (mogelijk in HJ2 2023) dan efgart, maar bij ons gaat het meteen over een onderhuidse toediening. Die kan thuis gebeuren en neemt maar 20 à 30 minuten per week in beslag. Bij argenx gaat het om de intraveneuze versie (n.v.d.r. argenx werkt aan een onderhuidse versie, maar het is nog niet duidelijk wanneer dit klaar zal zijn), wat in een ziekenhuis moet gebeuren. Wat de hoofdpijn betreft:

wat we niet weten is in hoeverre bij de andere producten de patiënten vooraf behandeld worden voor hoofdpijn (n.v.d.r. volgens argenx is dat bij hen niet het geval). Bovendien treedt hoofdpijn maar één keer op in 12 weken. Het risico op kannibalisatie tussen zilucoplan en roza is er niet. De structuur van de producten is verschillend. We kunnen er juist meer patiënten die aan MG lijden mee bereiken. Ze kunnen ook samen gebruikt worden.

### **Kunnen deze producten uitgroeien tot een blockbuster (>1 mrd. omzet)?**

Het gaat om zeldzame aandoeningen, maar als meerdere indicaties op de markt gelanceerd kunnen worden, dan is dat mogelijk.

### **De vorig jaar gesloten licentiedeal met Roche, hiermee is het risico van het Alzheimerprogramma toch weggenomen?**

Met de upfrontbetaling (120 mln. USD) en de betaling die we bij positieve fase 2a resultaten krijgen, zijn onze R&D-kosten gedekt. Roche kan na fase 2a de optie uitoefenen. In dat geval is er zicht op maximaal 2 mrd. USD aan mijlpaalbetalingen in functie van het verdere traject. Het is wel een studie die een tijd in beslag zal nemen en dus is geduld nodig. Maar dat programma biedt vooral upside. Wordt het niets, dan is er weinig geld aan verloren.

#### **Investor Relations**

Antje Witte,  
Investor Relations, UCB  
T +32 2 559 94 14,  
antje.witte@ucb.com

Isabelle Ghellynck,  
Investor Relations, UCB  
T +32 2 559 95 88,  
isabelle.ghellynck@ucb.com

#### **About UCB**

UCB, Brussels, Belgium ([www.ucb.com](http://www.ucb.com)) is a global biopharmaceutical company focused on the discovery and development of innovative medicines and solutions to transform the lives of people living with severe diseases of the immune system or of the central nervous system. With approximately 8 400 people in approximately 40 countries, the company generated revenue of € 5.3 billion in 2020. UCB is listed on Euronext Brussels (symbol: UCB). Follow us on Twitter: @UCB\_news