

Mijn loopbaan

- 1979-1984**
 - Opleiding apotheker
- 1984-1985**
 - Legerdienst Hospitaal Berchem/ Medisch afgevaardigde Lilly (Humuline)
- 1985-1989**
 - Productmanager Humuline/Panaxid (GI)
- 1989-1991**
 - MBA *Handelshogeschool – Northwestern*
- 1991-1993**
 - Productmanager Prozac – District Salesmanager (NY/Penn/NJ)
 - Salesmanager Lilly Benelux (insuline & oncology)
- 1993-1999**
 - Van Product Director tot VP Strat. Marketing voor gastro-producten bij Janssen Pharmaceutica – België
- 1999-2001**
 - Global Head van Prepulsid Reg. Team – België/USA
- 2001-2002**
 - Head of European e-business excellence center
- 2002-2006**
 - VP New Business development EMEA
- 2006-2010**
 - CEO Movetis NV
- 2010-**
 - Managing Director Shire-Movetis NV

CONFIDENTIAL

Shire Movetis

1

Wie of Wat is Movetis NV ?

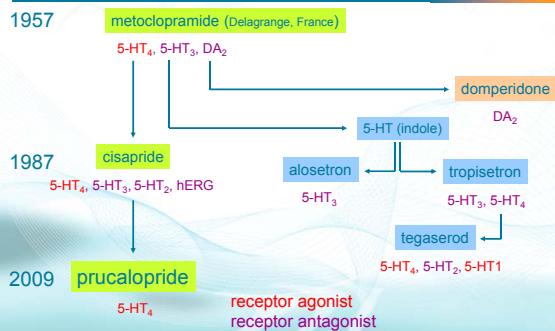
- Oprichting in Dec 2006
- Movetis is een Europese gespecialiseerde farmaceutische onderneming die het leven van patiënten wil verbeteren door het ontdekken, ontwikkelen en commercialiseren van innovatieve geneesmiddelen voor de behandeling van maag- en darmaandoeningen waarvoor er een duidelijke medische behoefte bestaat.
- Spin-out/afspijting van Janssen Pharma/JNJ
- Portfolio van 1 goedgekeurd product, 2 klinische producten, 2 preklinische producten en 2 x 600 potentiële lead compounds
- Gevestigd op de Veedijk 58 in Turnhout
- > 80 werknemers in Turnhout, Dusseldorf en London (voor de overname)
- Omgedoopt tot Shire-Movetis NV en nu deel van Shire groep

CONFIDENTIAL

Shire Movetis

2

Prokinetika stamboom



CONFIDENTIAL

Shire Movetis

3

Movetis als privaat bedrijf



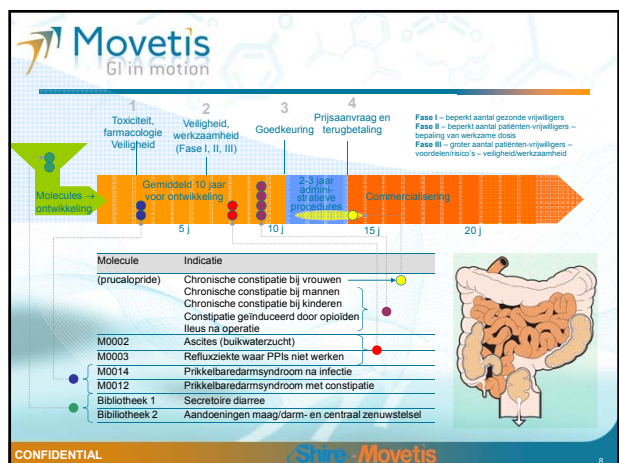
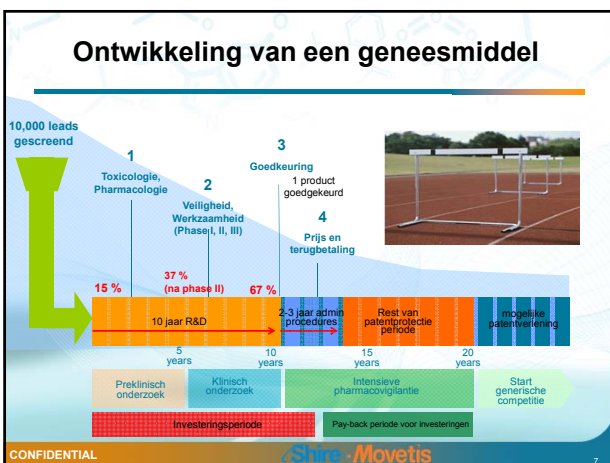
CONFIDENTIAL

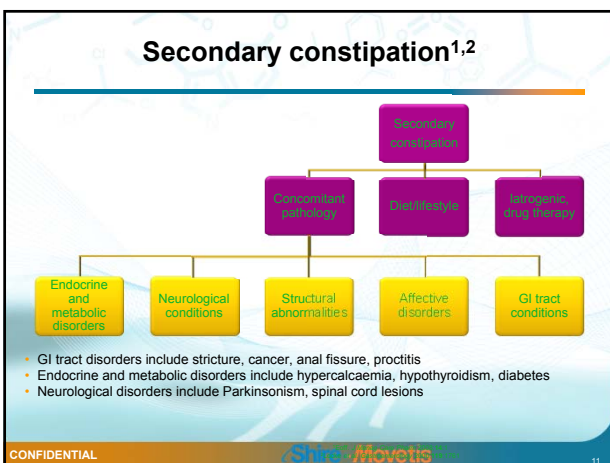
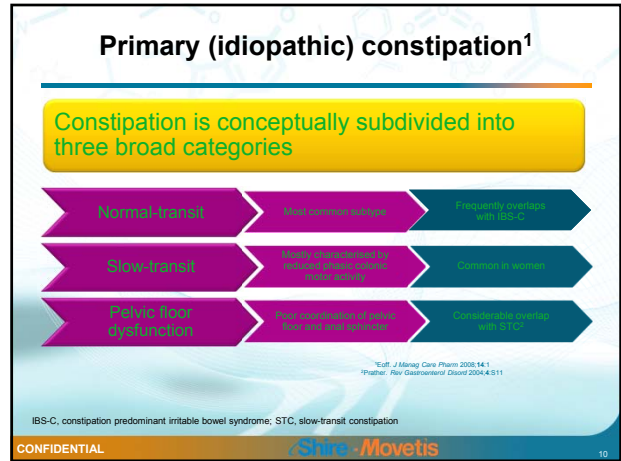
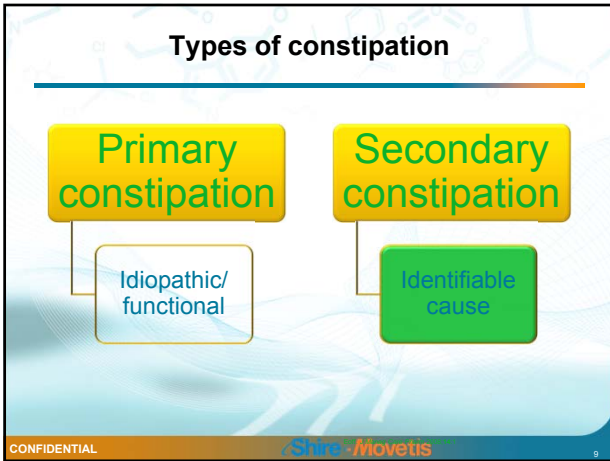
Shire Movetis

4

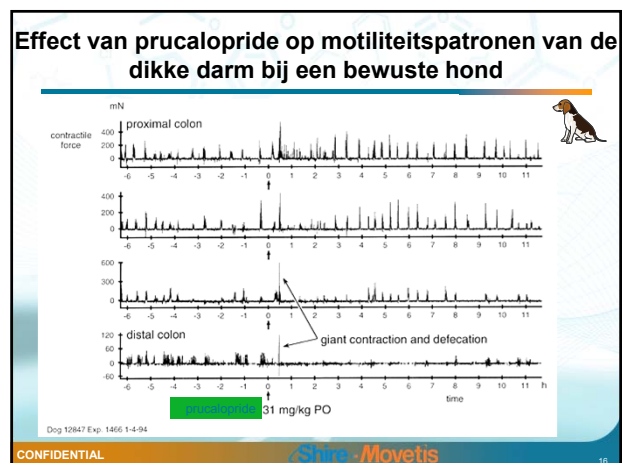
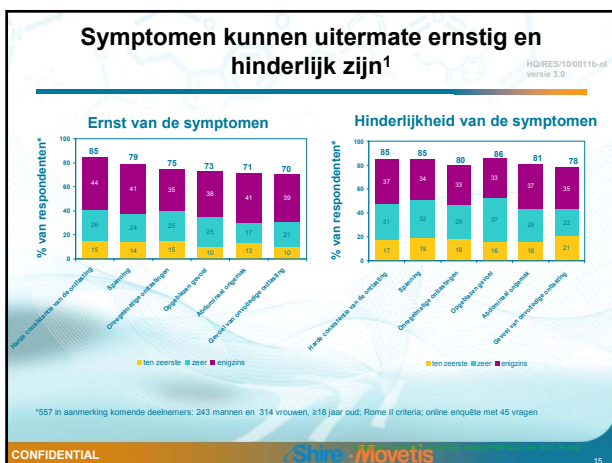
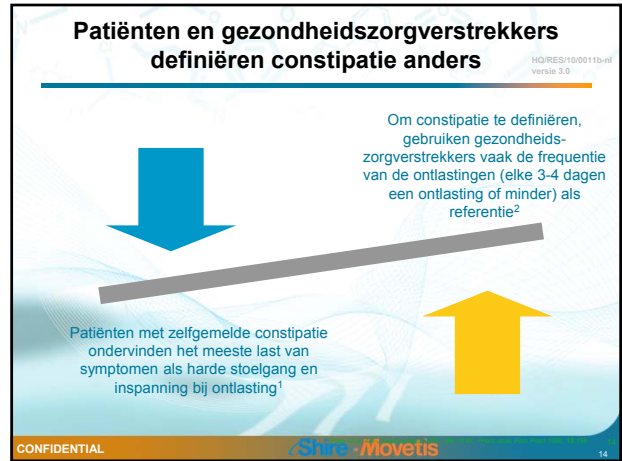
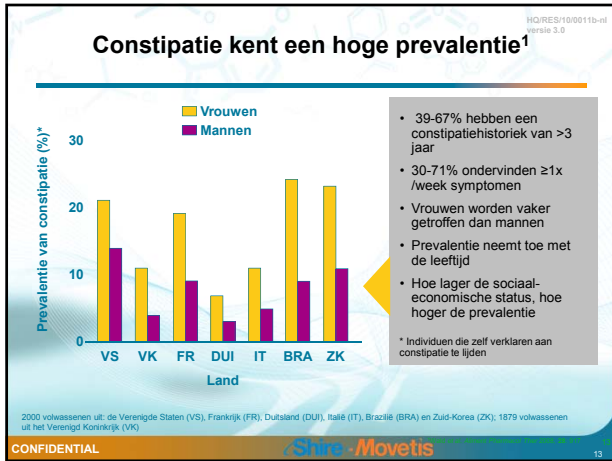


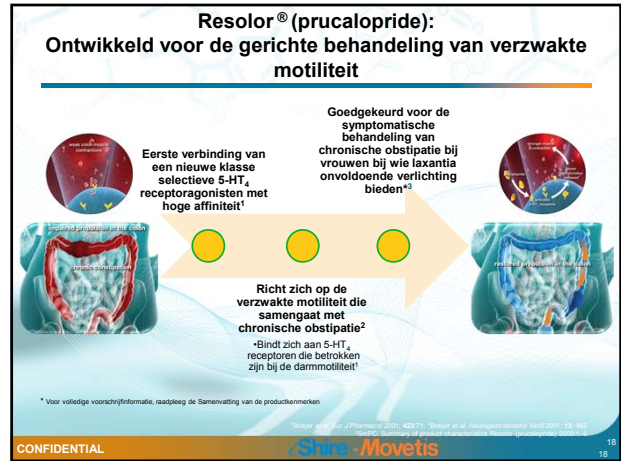
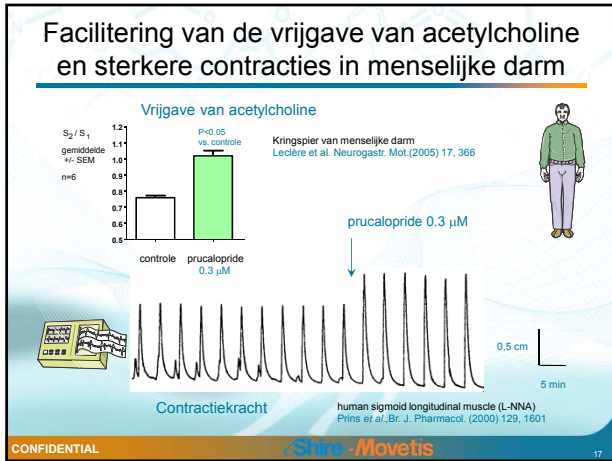
- ### Waar ga/kan ik me op focussen vanavond?
- Eerst wat noodzakelijke achtergrond info: Hoe wordt een geneesmiddel ontwikkeld en komt het uiteindelijk op de markt? (10')
 - Het verhaal van de constipatie en Resolor (20')
 - Waarom laten Farma bedrijven opportuniteiten onbenut/en ontstaan Spin-outs? (5')
 - Wat zijn/waren de financieringsmodellen voor een nieuw bedrijf zoals Movetis NV? (5')
 - Een beurgang in moeilijke tijden – voor en nadelen? (10')
 - Waarom (zo snel) een acquisitie? (5')
- CONFIDENTIAL





- ### Definitie van chronische constipatie
- HQ/RES/100011b-nd versie 3.0
- Rome III¹**
- Eerste symptomen minstens 6 maanden voor diagnose opgetreden
 - Minstens 2 van de volgende symptomen gedurende de voorbije 3 maanden:
 - Inspanning bij ontlasting
 - Brokkerige of harde ontlasting
 - Gevoel van onvolledige ontlasting
 - Gevoel van anorectale obstructie/blokkade
 - Manuele ingrepen vereist
 - Minder dan 3 ontlastingen per week
 - Zelden losse ontlasting zonder gebruik van laxermiddelen
 - Onvoldoende criteria voor prikkelbare-darmsyndroom (IBS)
- minstens 25% van alle ontlastingen
- CONFIDENTIAL 12





Resolor nu beschikbaar, voorlopig zonder tegemoetkoming door ziekteverzekering

- Goedgekeurd geneesmiddel
- Vraag van artsen naar reguliere beschikbaarheid
- Engagement om terugbetaling aan te vragen

14
SEPTEMBER 2010

RESOLOR in BELGIË

Publieksprijs (incl. BTW)
Per verpakking van 28 tabletten

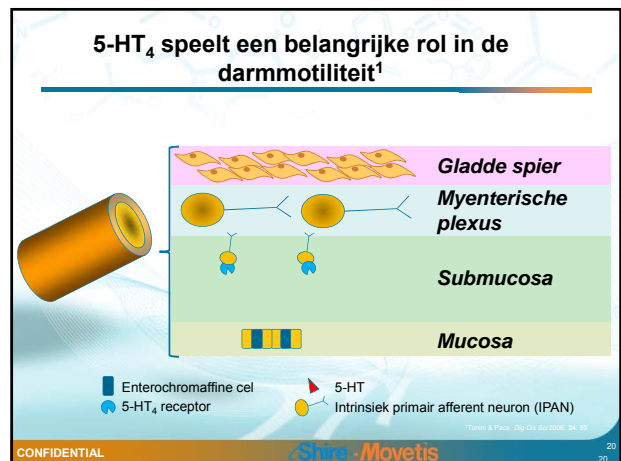
€61,60 voor 1 mg-tablet
€75,90 voor 2 mg-tablet

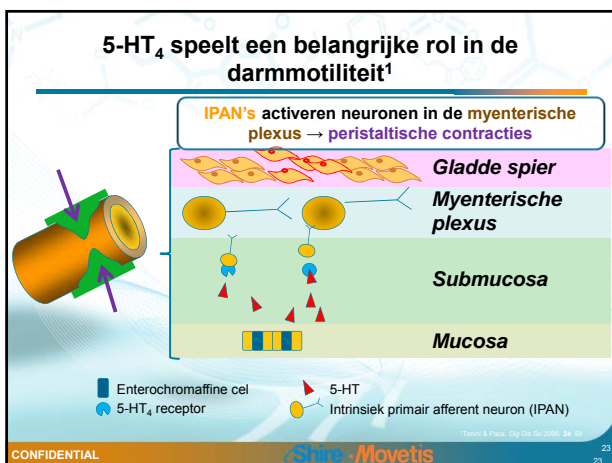
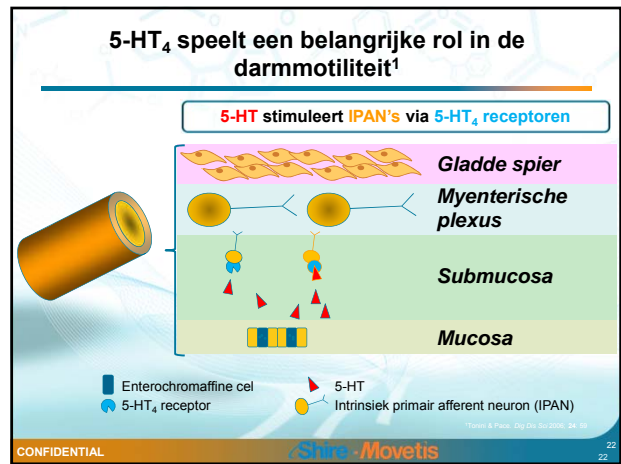
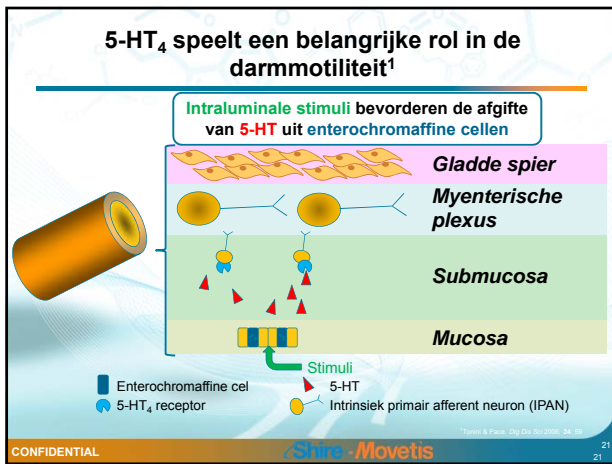
Dit komt neer op een prijs per tablet van:

€2,20 voor 1 mg tablet
€2,70 voor 2 mg tablet

Terugbetalingsaanvraag in voorbereiding

CONFIDENTIAL **Sino-Movetis** 19





Uitgebreid klinisch programma bij chronische obstipatie

Ongeveer 2700 patiënten

- 83 studies
- 2600 patiëntenjaren
- 1000 patiënten met de aanbevolen dosis van 2 mg

Tenen & Paauw, Dig Dis Sci 2009; 54: 59

CONFIDENTIAL **Shire - Movetis** 24

Verzamelde gegevens:¹ Voorgeschiedenis van patiënten m.b.t. obstipatie

Parameter*	Placebo (N = 645)	2 mg prucalopri de (N = 640)	4 mg prucalopri de (N = 639)	Totaal prucalopri de (N = 1279)
Gemiddelde duur van de obstipatie (jaar)	20,4	19,8	20,2	20,0
Gemiddelde frequentie/week SBM (%)				
Geen SBM	40,2	39,2	41,0	40,1
>0 tot ≤1 SBM	34,7	35,0	32,2	33,6
Eerder genomen laxantia (%)	86,2	85,6	84,7	85,1
Beoordeling van de therapeutische doeltreffendheid van eerdere laxantia (%)				
Niet doeltreffend	83,0	81,5	83,8	82,6

Zelfrapportering van symptomen van obstipatie in de voorbije 6 maanden.
Afkortingen: SBM = spontaneus complete bowel movements (spontane ontlasting)

*Camilleri et al. Poster, DDW 2008 (Gastroenterology 2008; 134: A546)

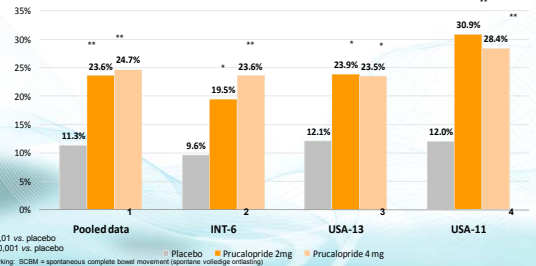
CONFIDENTIAL

Movetis

25

Significant effect op het primaire eindpunt: Percentage patiënten met gemiddeld ≥ 3 SCBM / week

Percentage patiënten met een gemiddelde van ≥ 3 SCBM / week over 12 weken (normalisatie)



*p < 0.01 vs. placebo

**p < 0.001 vs. placebo

Opmerking: SCBM = spontaneous complete bowel movement (spontane volledige ontlasting)

*Camilleri et al. Poster, DDW 2008 (Gastroenterology 2008; 134: A546); *Track et al. Gut 2009; 58: 357
*Quigley et al. Aliment Pharmacol Ther 2009; 29: 315; *Camilleri et al. N Engl J Med 2009; 360: 2344

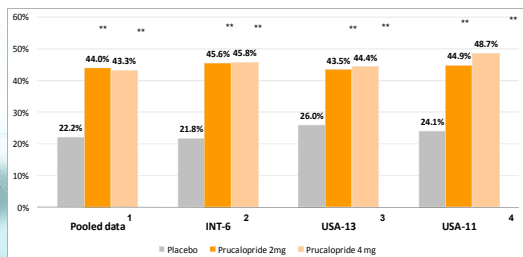
CONFIDENTIAL

Movetis

26

Significant effect op het secundaire eindpunt: Verbetering van ≥ 1 punt op de PAC-QOL subschaal voor tevredenheid¹

Percentage patiënten met een gemiddelde verbetering van ≥ 1 punt op de PAC-QOL subschaal voor tevredenheid na week 12



*p < 0.001 vs. placebo. Opmerking: PAC-QOL = patient's assessment of constipation - quality of life die 4 subschalen omvat voor het meten van de levenskwaliteit (lichamelijk ongemak, psychosociaal ongemak, bezorgdheid en tevredenheid)

*Camilleri et al. Poster, DDW 2008 (Gastroenterology 2008; 134: A546); *Track et al. Gut 2009; 58: 357
*Quigley et al. Aliment Pharmacol Ther 2009; 29: 315; *Camilleri et al. N Engl J Med 2009; 360: 2344

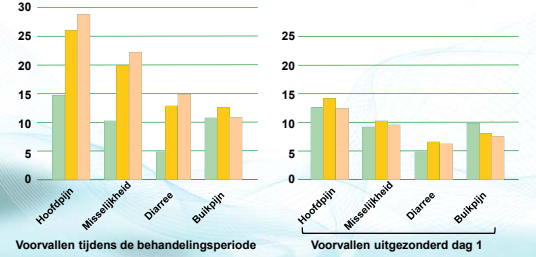
CONFIDENTIAL

Movetis

27

Gunstig veiligheids- en verdraagbaarheidsprofiel¹

Meest voorkomende geneesmiddelgerelateerde bijwerkingen* (%), verzamelde gegevens



*Gedefinieerd als bijwerkingen die voorkomen bij $\geq 10\%$ van de patiënten in elke prucalopride-behandelingsgroep

*Track et al. Poster, DDW 2008 (Gastroenterology 2008; 134: A566)

CONFIDENTIAL

Movetis

28

Posologie van Resolor®

Resolor® is verkrijgbaar als een 2 mg tablet voor
oraal gebruik

Bij ouderen (> 65 jaar) en patiënten met een ernstige nier- of
leverfunctiestoornis is het verkrijgbaar als een 1 mg tablet;
bij ouderen kan, indien nodig, de dosis worden opgevoerd tot 2 mg

Toediening is 1x daags en kan op elk willekeurig tijdstip

Na toediening bedraagt de mediaan tot de eerste spontane ontlasting 2
½ uur (2 mg)

CONFIDENTIAL

Shire-Movetis

29

Evidence for current management approaches is limited

Lifestyle¹

- Increased dietary fibre
 - Increased fluid intake
 - More exercise
- Few data support their overall effectiveness

Laxatives²

Only PEG and lactulose have grade A recommendation
(ACG chronic constipation Task Force)²

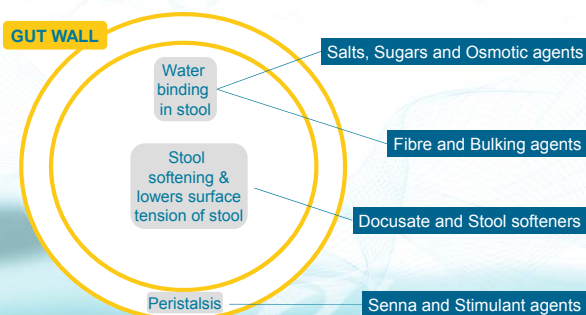
- Bulking agents – methylcellulose, psyllium
- Stool softeners – docusate
- Osmotic – lactulose, PEG (polyethylene glycol)
- Stimulant – senna, bisacodyl

CONFIDENTIAL

Shire-Movetis

30

Laxatives for chronic constipation: Mechanism of action

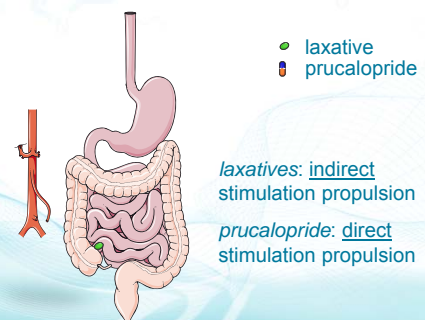


CONFIDENTIAL

Shire-Movetis

31

Prucalopride vs. laxatives: use of different GPS settings



CONFIDENTIAL

Shire-Movetis

32

De uitdaging voor elk (nieuw) farmabedrijf

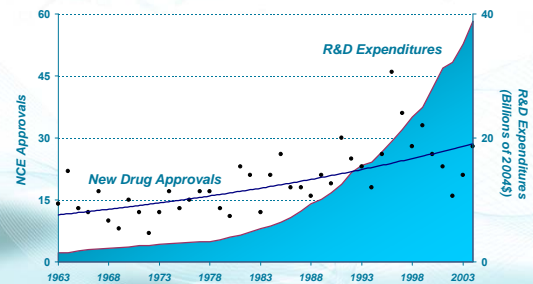
- Totale gemiddelde onderzoekskost (failure corrected) per nieuw geneesmiddel: 900 - 950 miljoen USD.
- De out-of-pocket kost per product 150-250 MM Euro over +/- 10 jaar
 - Fase I (1-4 MM Euro per trial) – fase II (4-7 MM Euro per trial) – fase III (8-25 MM Euro)
- Gemiddeld product nu minstens 35 studies nodig waaronder minstens 2 Fase III studies. *Resolor dossier had > 70 studies nodig om overheid te overtuigen (constipatie is geen dodelijke ziekte)*
- Slechts 3 van de 10 goedgekeurde geneesmiddelen groeien uit tot een commercieel succes met een 10 Yr NPV >0
- Meeste geneesmiddelen sinds kort ook 8-12 postmarketing studies met totale kostprijs tussen 10- 60 MM Euro

CONFIDENTIAL

Share-Movetis

33

Nieuwe approvals niet in lijn met R&D investeringen



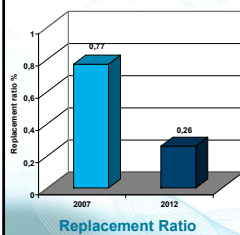
R&D expenditures are adjusted for inflation
Source: Tufts CSDD Approved NCE Database, PhRMA, 2005

CONFIDENTIAL

Share-Movetis

34

Pharma performances 2007-2012 No R&D self-sufficiency



Rank	Company	2007 RR*	2012 RR*	2007-2012 % change
1	Schering-Plough	0.38	1.55	317.5
2	Amgen	4.50	1.46	-67.6
3	Bristol-Myers Squibb	1.08	0.84	-21.7
4	Wyeth	0.60	0.49	-18.2
5	Abbott Laboratories	1.73	0.42	-75.7
6	Johanson & Johnson	0.39	0.35	-2.4
7	GlaxoSmithKline	0.27	0.32	17.3
8	Eli Lilly	6.64	0.29	-95.6
9	Novartis	2.27	0.27	-88.2
10	Merck	0.51	0.26	-49.0
11	Pfizer	0.39	0.06	-85.7
12	AstraZeneca	0.58	0.04	-92.6
13	Roche	4.03	0.00	-100.0
14	Sanofi-Aventis	0.11	0.00	-100.0

In 2007, genereerde de 'peer' groep \$ 0.77 omzet van nieuwe producten voor elke verloren dollar van oudere products. In 2012, zal het \$0.26 productomzet zijn van nieuwe producten voor elke verloren dollar

De 'replacement ratio' (RR) is de ratio van omzet van nieuwe producten (gelanceerd in de 5 voorgaande jaren) tegenover de omzet verloren van oudere producten

CONFIDENTIAL

Share-Movetis

35

Waarom laten grote farmabedrijven opportuniteiten onbenut? Waarom doet Janssen zo iets ?

- Noodzaak om zich te focussen op hun "core business"
 - Een bedrijf zonder focus is gedoemd te mislukken ✓
 - EEN BOOM DIE NIET GESNOEID WORDT, DRAAGT GEEN VRUCHTEN ✓
- Gebrek aan expertise en kennis in bepaalde gebieden:
 - Andere technologieën ✓
 - Moeilijkheidsgraad ontwikkelingspad ✓
- Minder aantrekkelijke markten en meer concurrentie
 - Voor een AIRBUS 380 of BOEING 747 is de lijn Brussel-London City niet rendabel; wel voor een FOKKER 50! ✓
- Steeds uitdagender regulatorie en pricing omgeving ✓

CONFIDENTIAL

Share-Movetis

36

Hoe “NON-CORE ASSETS” toch valoriseren?

- Verkopen van de producten - Uitwisselen tegen een ander product (quid pro quo)
- Uit-licentiëren
- Uit-spinnen in nieuw bedrijf

CONFIDENTIAL

Share-Movetis

37

De Healthcare durfkapitalist in Europa



Investeringen in 692 Publieke en 730 Private healthcare bedrijven

Geld van banken, pensioenfondsen, rijke individuen (LPs)

Investeringen voor meer dan 4.6 Miljard Euro in 2009

> 1.5 Miljard euro in nieuwe bedrijven

2.4 Bln follow-on

700,000 Euro in IPO's

CONFIDENTIAL

Share-Movetis

38

Waarom lusten VCs Spin-out bedrijven ?

- Gewoonlijk werd reeds veel geïnvesteerd - Spin-outs zijn meestal reeds in verder gevorderd stadium dan normale start-ups
- Bestaande data (Big Pharma) van goede kwaliteit
- Geregeld team met uitgebreide managementervaring dat mee gaat met assets
- Band met moederbedrijf meestal behouden via minderheidsparticipatie
- EXIT binnen de 3-7 jaar realistisch (verschillende milestones)

CONFIDENTIAL

Share-Movetis

39

Waarom een beursgang ?



- De publieke markt/beurs is de beste plaats om een innovatief, sterk groeiend en kapitaals-intensief bedrijf te financieren. Toegang tot langetermijninvesteers...
- IPO geeft benchmark voor bedrijfsvaluatie - Zelfs in moeilijke markten is de waardering in de publieke markten beter dan in de VC-markten
- Mogelijke exit voor originele investeerders (en founders). Geeft sectorspecialisten en langetermijninvesteers de kans om VC investeerders te vervangen
- Geeft bedrijf een "boost" in termen van corporate governance, communicatie, rapportering etc..
- Een IPO plaatst een bedrijf op de radar (leveranciers – partners – klanten)

CONFIDENTIAL

Share-Movetis

40

Kritische elementen van IPO

- Analisten presentatie
- Prospectus
- Road show-materialen
- Retail materiaal
- (contracten)

CONFIDENTIAL

Share-Movetis

41

Minstens een jaar voorbereiding

- 1 Jaar vooraf
 - Business plan met 10 jaar stress-tested P&L - de volgende value-adding milestone kan men bereiken met de beoogde fondsen en dan nog een minimum van 12 maanden geld in voorraad
 - Plan voor juiste managementcapaciteit en skills
 - Test equity story met potentiële investors
- 6 maanden vooraf
 - Engageren van 2-3 bankiers
 - Uitwerken van een zeer gedetailleerde timeline en een plan B
 - Uitwerken van valuatie van bedrijf
 - Enkele roadshows met potentiële investeerders om het verhaal verder te verfijnen
- 3 maanden vooraf
 - Intense Quality control van alle documenten en contracten (prospectus, advertising, presentaties, contracten...)



CONFIDENTIAL

Share-Movetis

42

Succesfactoren van onze beursgang

- 97,75 MM euro – 12.25 Euro - waardering juist midden van de range
- Duidelijk en eenvoudig verhaal:
 - Een goedgekeurd product met hoog commercieel potentieel ..en een hoge medische nood
 - Aanvaardbaar risico - geen binair verhaal – duidelijke upside
 - Sterk managementteam
 - Alle beloftes ingelost tot nu toe
- Een "Anchor investor" : APG
- Goede mix van bankiers en goede analisten: KBC en Credit Suisse



CONFIDENTIAL

Share-Movetis

43

Nadelen van IPO

Nadelen

- Vaak hoge informatiekosten: 1-2 MM euro extra per jaar Voor informatieverspreiding naar CBFA en onder beleggers en belangstellenden (extra materialen – extra personeel – roadshows).
- Impact op communicatie-cultuur van het bedrijf
- 30-40 % van tijd van CEO/CFO en IR

- Duidelijke waarde is ook duidelijke prooi
- De 'wet van de beurs' ondergaan.



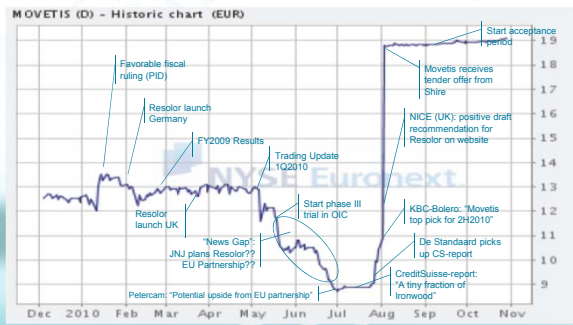
CONFIDENTIAL

Share-Movetis

44

Het leven als publiek bedrijf

Key events & publications



CONFIDENTIAL

Sino-Movetis

45

Thank you!

CONFIDENTIAL

Sino-Movetis

46