

Univercells – het Belgische bedrijf dat zich toelegt op de wereldwijde democratisering van vaccins

In 2013 werd Univercells opgericht door Hugues Bultot en José Castillo. Dit biotechnologiebedrijf gevestigd in Gosselies, wil vaccins en andere biologische geneesmiddelen voor iedereen toegankelijk maken door innovatieve technologieën en diensten te ontwikkelen. Ze zijn voortdurend op zoek naar nieuwe en duurzame manieren om de toegang tot deze levensreddende medicijnen uit te breiden. Univercells was zo vriendelijk ons een interview te geven.

By *Laurence De Munter*, CFA, Investment Strategy



Foto: Univercells



Wij zijn van mening dat onze lokale partners het recht hebben om hun eigen levering van geneesmiddelen te controleren. Met onze technologieën en diensten kunnen ze het juiste vaccin of medicijn op het juiste moment produceren.

Hoe is Univercells ontstaan en wat is jullie missie?

Onze missie is om biologische geneesmiddelen voor iedereen toegankelijk te maken, zowel qua prijs als kwaliteit. Onze missie is geboren uit onze observatie dat veel mensen en landen het zich niet kunnen veroorloven om de medicijnen te kopen die ze nodig hebben. Het is niet genoeg dat er een medicijn bestaat. Om de wereld te veranderen, moet deze voor iedereen toegankelijk zijn. We doen dit door goedkopere technologieën met een kleinere voetafdruk aan te bieden die lokale productie en installatie in opkomende landen mogelijk maken. We bieden ook grootschalige vaccinonderzoek- en productiemogelijkheden aan in Jumet. Bovendien zijn we ook actief op het gebied van biotechnologische training om lokale vaardigheden en autonomie te versterken.

Vandaag is Univercells een waar Waals succesverhaal. Welke doelen hebben jullie bereikt en welke conclusies kunnen jullie hieruit trekken?

Sinds onze oprichting is het bedrijf enorm gegroeid. We hebben vandaag meer dan 500 medewerkers in vijf dochterondernemingen. Onze faciliteiten zijn over de hele wereld aanwezig en in de loop der jaren zijn we erin geslaagd om gerenommeerde investeerders aan te trekken. Over het algemeen zijn we tevreden met de geboekte vooruitgang, maar onze missie "biologics for all" vereist dat we onszelf voortdurend in vraag stellen. We zullen elke dag blijven werken om dit te bereiken en ons aan te passen aan de realiteit van het moment.

Welke impact heeft Covid gehad op uw bedrijf? Heeft het je een boost gegeven?

Ja, zeer zeker. De Covid-crisis heeft duidelijk gemaakt waar we elke dag voor werken: we zijn niet allen gelijk als het gaat om toegang tot de gezondheidszorg. Afrika, een continent waarmee onze dochteronderneming Unizima veel samenwerkt, heeft de prijs betaald. De gezondheids crisis heeft ons in staat gesteld om de ontwikkeling van ons bedrijf te versnellen, omdat het voor iedereen duidelijk is geworden dat het huidige model van vaccinproductie miljoenen mensen heeft achtergelaten tijdens de pandemie. Wij zijn van mening dat onze lokale partners het recht hebben om hun eigen levering van geneesmiddelen te controleren. Met onze technologieën en diensten kunnen ze het juiste vaccin of medicijn op het juiste moment produceren.

De regering-De Croo wil België positioneren als een centrum van uitmuntendheid in biotechnologie. Welke kaart kun je op dit niveau spelen?

België heeft een bloeiende farmaceutische sector en positioneert zich steeds meer als benchmark in de biotechnologie. Onze geografische ligging en de kwaliteit van ons universitair onderwijs spelen een rol, aan beide kanten van de grens. België toonde de voorbije jaren zijn leiderschap en expertise op het gebied van gezondheid en innovatie. Als Waals bedrijf zijn we verheugd om deel uit te maken van dit ecosysteem en we doen er alles aan om de uitdagingen aan te gaan die de sector vertegenwoordigt: het opleiden en aantrekken van het juiste talent terwijl we innovatief blijven.

Univercells haalde onlangs 44 miljoen Euro kapitaal op mede dankzij gerenommeerde investeerders. Kun je ons hier meer over vertellen?

De Bill & Melinda Gates Foundation is al sinds het begin bij ons, maar ze zijn niet de enigen. Sinds enkele jaren worden we ondersteund door sterke lokale en wereldwijde investeerders, waaronder Takeda Ventures, Global Health Investment Fund, Adjuvant Capital, fondsen gerelateerd aan de Soros Foundation, maar ook Belgische en regionale publieke investeringsfondsen. De meeste van onze innovatieprojecten worden ondersteund door impact-gedreven stichtingen. Ze zijn allemaal gericht op de ondersteuning op lange termijn van onze samenleving en zijn in lijn met onze missie om biologische geneesmiddelen toegankelijk te maken voor zoveel mogelijk mensen.

Zijn er plannen om naar de beurs te gaan?

We sluiten de deur niet toe voor deze optie. Een notering op de Nasdaq maakt deel uit van onze plannen, maar het is geen prioriteit in de komende maanden.

Hoe integreert u ESG-waarden in uw bedrijf?

Duurzaamheid is geïntegreerd in de dagelijkse activiteiten van Univercells, onder toezicht van ons duurzaamheidscomité dat in 2019 is opgericht. Univercells wil een verantwoordelijke en sociaal ondernemende activiteit uitvoeren. Het heeft een directe invloed op 4 van de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen van de VN (zie figuur 1).

Wat zijn jullie ambities op korte en middellange termijn?

We willen meer groeien en meer internationaliseren. Onze technologieën worden gebruikt door biofarmaceutische bedrijven over de hele wereld. Onze systemen worden geïnstalleerd in bijna 20 landen in Europa, de Verenigde Staten, Azië en Afrika. Met de overname van Synhelix (een Frans bedrijf) begin 2022, en de overname van RLM Consulting, gespecialiseerd in regelgeving, blijven we groeien. We zijn van plan om in de nabije toekomst een kantoor in Boston te openen om onze innovatieve technologieën over de oceaan te brengen.

Figuur 1: Univercells Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen

Bron: un.org



GOEDE GEZONDHEID EN WELZIJN

Via haar missie "Biologics for all" die grotendeels in opkomende landen opereert, ondersteunt Univercells het onderzoek en de ontwikkeling van geneesmiddelen en vaccins tegen ziekten die vooral deze landen treffen. SDG 3 is de belangrijkste impactdoelstelling van onze dochterondernemingen Quantoom Biosciences en Unizima.



INDUSTRIE, INNOVATIE EN INFRASTRUCTUUR

Biotechnologie-infrastructuur vormt de kern van onze activiteiten. Ons hoofdkantoor in Jumet is een vlaggenschip van innovatie en Industrie 4.0. SDG 9 is de belangrijkste doelstelling van de dochterondernemingen, Univercells Technologies en Exothera.



ONGELIJKHEID VERMINDEREN

Onze visie op wereldwijde bioproductie is een gedecentraliseerd netwerk dat een meer rechtvaardige toegang bevordert.



PARTNERSCHAPPEN VOOR DE DOELSTELLINGEN

Univercells heeft, door de versterking van de internationale samenwerking en mondiale en multilaterale partnerschappen, tot doel een netwerk van veerkrachtige bio-manufacturing infrastructures van wereldklasse op alle continenten te creëren.

In this section, we interviewed Kate Antrobus, the Chief Investment Officer at Univercells. Born in the UK, Kate studied at an impressive list of universities including the University of Oxford, Columbia University and LSE. She worked at JPMorgan Asset Management and at Lion's Head, a UK-based investment bank with a focus on frontier and emerging markets. In 2019, Kate joined Univercells where she was appointed as CIO two years later.

You have worked at several financial institutions prior to Univercells. What inspired your move to this fast-growing Belgian biotech company?

Kate Antrobus: In London I was working in health-care investing – I met Univercells in 2015 about 5 years before I joined, because I was working with the Global Health Investment Fund, a health impact investing fund. Hugues, the co-Founder and CEO, pitched me and I told him that I loved the idea, but we were a scale up fund, not a venture fund, so to come back when they had some traction. They told me “In two years, we’ll be ready!”. Normally for entrepreneurs I would expect to double that... but two years later almost to the day, they were! The GHIF invested and remains a shareholder, and I moved on from the GHIF but loved the story and stayed in touch with Hugues. So then when Brexit happened, for various personal reasons I was looking to leave London and move to Europe. I wanted to move to Paris or Amsterdam, but I was convinced that Brussels was the perfect combination of the two! Univercells had grown beyond proof-of-concept; proof-of-technology; proof-of-business-model to figuring out how to grow and expand into new markets and engage with a different set of stakeholders. I call it corporate puberty, and it’s my favourite part of a company growth journey. After the big dreams and starry eyes of the start-up, and before the bureaucracy and politics of the grown up. I was convinced by the story of Univercells, by the vision but also by the experience of the founders and what I could learn from them.



As CIO, through which channel do you see Univercells grow the most? Is your focus on organic growth or through acquisitions?

Our focus is primarily on organic growth, though we have done a few acquisitions. Acquisitions tend to be more opportunistic – where we see a way to use the resources we have (our people, our infrastructure, our know-how) to take another asset (a company or a product) to a different level. In organic growth, Jose is incorrigible and just can’t stop coming up with new products, and Hugues is incorrigible and can’t stop buying buildings, so most of our growth is organic and just trying to keep up with the boundless energy that those two must pour into market opportunities as they identify them.

The pandemic led to a lot of change in the healthcare and biologics industries, and change means opportunity. Univercells’ historic investment into people, infrastructure and product development positioned us to move rapidly into new market segments (for example, from cell-based to RNA) and into adjacent businesses (from operating our own facilities to facility design and construction as a service). So yes, the overwhelming majority of our growth is organic and even where we do acquire assets or companies, we are almost always using some of our resources that go beyond cash to build them up.

We are learning all the time how to do things differently and getting market feedback and making mistakes. As long as those mistakes don't kill us, they are a good thing. So, my advice would be to take risks, but ones you can afford to lose, and learn from the feedback, and if you still exist in 10 years then you are winning.

Which new investments can we expect from Univercells in the future? Do you target certain countries or technologies?

Univercells is a proudly Belgian company – last year we entrenched our presence in Belgium and expanded in Europe (in France); as well as building some pioneer partnerships on the African continent (South Africa and Senegal). Going forward you can expect to see Univercells invest in going global. Our products are already exported to and used in 20 countries, and going forward we will be investing in building physical presence (infrastructure) internationally, looking at North America, and in close collaborations with our partners on the African continent, potentially Asia as well. In terms of technologies, in 2022 we invested heavily to develop a novel manufacturing technology for RNA (via Quantoom, the Nfinity platform) and we will now be investing to scale that technology through our three classic business models – equipment sales; infrastructure and associated advisory services. We always start with the technology to create value – technology-driven affordability – and then capture value through those three business models.

Which lessons have you learned from working in M&A in frontier and emerging markets?

Politics and culture matters. You must understand the incentives and the context people are operating under – whether it's foreign governments, partners, shareholders, or a negotiation counterpart. You can't just march into a frontier market and assume that things will work the same, you need to take the time to invest in understanding your market, understanding your partner or funder and the world in which they operate. That could be frontier markets, it could be supra-sovereign markets (international development aid and global funder organisations) or it could be the cultural gap between French and Flemish Belgium.

Which advice would you like to give to entrepreneurs/funders?

There's this stereotype of founders who work 24/7, live-breathe their company, and I sometimes feel like founders expect to either be billionaires or bust in 3 years. In reality, for me the goal of entrepreneurship is to survive. Univercells was 10 years old this year, and we are still young. Experience matters, and whilst Univercells is learning and benefitting from Hugues and Jose's prior companies, we are also learning all the time how to do things differently and getting market feedback and making mistakes. As long as those mistakes don't kill us, they are a good thing. So, my advice would be to take risks, but ones you can afford to lose, and learn from the feedback, and if you still exist in 10 years then you are winning. •

Top 5 books

- recommended by Kate Antrobus

SHOE DOG by Phil Knight

I just read it so it's fresh in my mind, a tale of entrepreneurship that doesn't shy away from the unglamorous parts of founder-life and showcases a rare person that combines a passion for business with an obsessive passion for product (in this case, running shoes). Side note, I found this book through the ghostwriter, JR Moehringer, who is amazing and also wrote *Open* by Andre Agassi and *Spare* by Prince Harry.



THE MAIAS by Eca de Queiros

I love translated novels because they use English in a way that native writers don't. And I love a historical epic that tells the rise and fall of a (usually aristocratic) family, with a bit of incest thrown in for good measure.

THE SHADOW OF THE SUN: MEMOIR OF AFRICA by Ryszard Kapuściński

My family is from South Africa and this book just tells the story of the African continent in a way that is both very specific to his memories and so universal to the experience of visiting the continent.

HARRY POTTER SERIES by JK Rowling

Specifically the audiobooks read by Stephen Fry. This is my stress-relief in an airpod!

BAD BLOOD: THE STORY OF ELIZABETH HOLMES by John Carreyrou

Elizabeth Holmes has ruined polo necks for me – I can't wear one without someone making a comment or comparison. This book is so well written and, in my mind, crucial reading as a cautionary tale for anyone with big dreams in biotech.



SECURITIES
DE MUNTER

LUXEMBURG
120, Boulevard de la Pétrusse
L-2330 Luxembourg
Tel (+352) 453929-1
Fax (+352) 26440143

BELGIË
Franklin Rooseveltlaan 142
B-1050 Brussel
Tel (+32) 2 230 32 27
Fax (+32) 2 646 69 31

BTW LU18162363 - BE0861.975.652
R.C. Luxembourg B 56002
info@sdm.lu www.sdm-privatebanking.com

DESIGN & PRODUCTION vinix.agency

LE POINT FINANCIER
Copyright © 2023 Securities De Munter.
Alle rechten voorbehouden.

Disclaimer. Dit magazine is een publicatie van Securities De Munter, gereguleerd door het CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) in het Groothertogdom Luxemburg. Deze uitgave mag niet worden gezien als een beleggingsvoorstel. Dit is een informatief document dat de vennootschap in geen geval bindt. De vennootschap Securities De Munter garandeert niet dat de financiële instrumenten die in dit document gebruikt worden geschikt zijn voor u. Alle financiële transacties die u verricht, rekening houdend met de financiële informatie in deze brochure, worden uitgevoerd met uw volle verantwoordelijkheid. Beleggen in bepaalde financiële instrumenten (zoals aandelen) kan een aantal grote risico's met zich meebrengen. Vóór de uitvoering van alle transacties moet de belegger over een kennis- en ervaringsniveau beschikken dat nodig is om de risico's verbonden aan het gebruik van bepaalde financiële instrumenten te begrijpen. In sommige gevallen kunnen deze risico's leiden tot een tijdelijke vermindering of zelfs verlies van een deel of het geheel van het belegde kapitaal. Medewerkers van Securities De Munter kunnen vóór de verspreiding van deze aanbevelingen handelen in het financieel instrument. Eventuele rendementen die in deze publicatie vermeld werden, zijn gerealiseerd in het verleden. Er is geen garantie dat zij ook in de toekomst behaald zullen worden. Men kan evenmin zeker zijn dat de beschreven scenario's, verwachtingen en risico's zullen uitkomen in de realiteit. Zij dienen als indicatief beschouwd te worden. De gegevens die in de publicatie vermeld worden, zijn louter informatief en kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Wisselkoersschommelingen kunnen vooropgestelde resultaten en rendementen beïnvloeden. De publicatie geeft de analyse weer van de auteur op de vermelde datum. Hoewel de analyse gebaseerd is op volgens de auteur betrouwbare bronnen, kan de correctheid, volledigheid en actualiteit van de gebruikte informatie niet gegarandeerd worden. Securities De Munter kan nooit aansprakelijk gesteld worden voor de eventuele onjuistheid of onvolledigheid van bepaalde gegevens in deze publicaties. Niets in deze publicatie mag gereproduceerd worden zonder de voorafgaande uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van Securities De Munter. Deze publicatie is onderworpen aan het Luxemburgs recht en aan de uitsluitende rechtsmacht van de Luxemburgse rechtbanken.