

## TiGenix stelt Dr. Guido Schopen aan als vice president commercial operations

**Leuven (België) – 10 april 2012** – TiGenix NV (NYSE Euronext: TIG), een leider op het gebied van celtherapie, kondigt de aanstelling aan van Dr. Guido Schopen als vice president commercial operations. Dr. Schopen brengt meer dan 20 jaar ervaring in de biofarmaceutische industrie mee naar TiGenix. Naast zijn wereldwijde commerciële verantwoordelijkheden wordt Dr. Schopen, die de Duitse nationaliteit heeft, ook country manager Duitsland.

“We zijn erg blij met de komst van Guido naar TiGenix”, zegt Eduardo Bravo, CEO van TiGenix. “Hij voegt zich op een cruciaal moment bij het bedrijf. We zijn bezig onze commerciële organisatie op te bouwen om in te kunnen spelen op toekomstige positieve vergoedingsbesluiten en om na het aflopen van de ATMP-overgangperiode onze ChondroCelect franchise sterk te laten groeien. Zijn succesvolle carrière in de wereldwijde marketing- en salessector van innovatieve biologische geneesmiddelen en zijn ervaring met verscheidene immuungemedieerde ziekten als inflammatoire darmziekten zal ook van grote waarde zijn voor de voorbereiding van de lancering van Cx601, onze belangrijkste product in ontwikkeling dat zich op dit moment in Fase III voor de ziekte van Crohn met fistelvorming bevindt.”

Dr. Schopen voegde zich op 2 april bij TiGenix. Onlangs werkte hij bij biofarmaceutische en diagnostische bedrijven nog als interimmanager voor verschillende strategische, commerciële programma's. Daarvoor werkte hij bij UCB, waar hij als VP Global Marketing en Head of New Product Commercialization de ontwikkeling overzag van een nieuwe strategische richting voor de pijplijn op het vlak van immunologie van UCB, evenals de succesvolle wereldwijde introductie van Cimzia®, een innovatief anti-TNF-middel voor reumatoïde artritis. Eerder was hij General Manager Immunology bij UCB Duitsland, waar hij de nieuwe businessunit voor immunologie van het bedrijf opzette, een groot netwerk van vooraanstaande medische specialisten en andere belanghebbenden opbouwde en een succesvolle strategie inzake markttoegang ontwikkelde.

Voor hij bij UCB aan de slag ging, was Dr. Schopen Director of Global Strategic Marketing bij Bayer HealthCare in de VS, waar hij wereldwijd verantwoordelijk was voor de immunologiefranchise van Bayer. Dr. Schopen begon zijn carrière in Duitsland met jobs in sales & marketing, business- en klinische ontwikkeling bij ICI Pharma, Hoechst/Behringwerke AG en Bayer AG. Hij studeerde geneeskunde aan de RWTH Aachen University, een van de meest vooraanstaande academische instituten van Duitsland.

### Voor meer informatie:

Eduardo Bravo

Chief Executive Officer

[eduardo.bravo@tigenix.com](mailto:eduardo.bravo@tigenix.com)

Claudia D'Augusta

Chief Financial Officer

[claudia.daugusta@tigenix.com](mailto:claudia.daugusta@tigenix.com)

Hans Herklots

Director Investor & Media Relations

[hans.herklots@tigenix.com](mailto:hans.herklots@tigenix.com)

+32 16 39 79 73

# TIGENIX

## **Over TiGenix**

TiGenix NV (NYSE Euronext Brussel: TIG) is Europees leider op vlak van celtherapie met één product voor de herstelling van kraakbeen, ChondroCelect<sup>®</sup>, op de markt en een uitgebreide pijnpijn met klinische allogene stamcelprogramma's voor volwassenen voor de behandeling van inflammatoire en auto-immuunziekten. TiGenix is gevestigd in Leuven (België) en heeft vestigingen in Madrid (Spanje) en Sittard-Geleen (Nederland). Ga voor meer informatie naar [www.tigenix.com](http://www.tigenix.com).

## **Toekomstgerichte informatie**

*Dit document kan toekomstgerichte verklaringen en schattingen bevatten met betrekking tot verwachte toekomstige resultaten van TiGenix en de markt waarop het bedrijf actief is. Sommige verklaringen, voorspellingen en schattingen kunnen als dusdanig herkend worden door het gebruik van woorden als, zonder beperking, 'veronderstellen', 'anticiperen', 'verwachten', 'bedoelen', 'plannen', 'trachten', 'schatten', 'kunnen', 'zullen' en 'voortgaan' en gelijkaardige uitdrukkingen. Ze omvatten alle zaken die geen historische feiten zijn. Dergelijke verklaringen, voorspellingen en schattingen zijn gebaseerd op verscheidene vermoedens en vaststellingen van bekende en onbekende risico's, onduidelijkheden en andere factoren, die bij het maken ervan redelijk geacht werden maar al dan niet correct kunnen zijn. Feitelijke gebeurtenissen kunnen maar moeilijk voorspeld worden en kunnen afhankelijk zijn van factoren die niet onder de controle van het bedrijf vallen. Daarom kunnen feitelijke resultaten, de financiële situatie, prestaties of successen van TiGenix of industriële resultaten wezenlijk verschillen van andere toekomstige resultaten, prestaties of successen die in dergelijke verklaringen, voorspellingen en schattingen uitgedrukt of geïmpliceerd worden. Gezien deze onduidelijkheden worden er geen beweringen gedaan over de juistheid of eerlijkheid van dergelijke toekomstgerichte verklaringen, voorspellingen en schattingen. Bovendien gelden toekomstgerichte verklaringen, voorspellingen en schattingen pas vanaf de datum van publicatie van dit document. TiGenix verwierpt elke verplichting om dergelijke toekomstgerichte verklaringen, voorspellingen of schattingen te updaten om elke verandering in de verwachtingen van het bedrijf daaromtrent of elke verandering in gebeurtenissen, voorwaarden of omstandigheden waarop elke dergelijke verklaring, voorspelling of schatting gebaseerd is weer te geven, behalve wanneer dit door de Belgische wet verplicht wordt.*