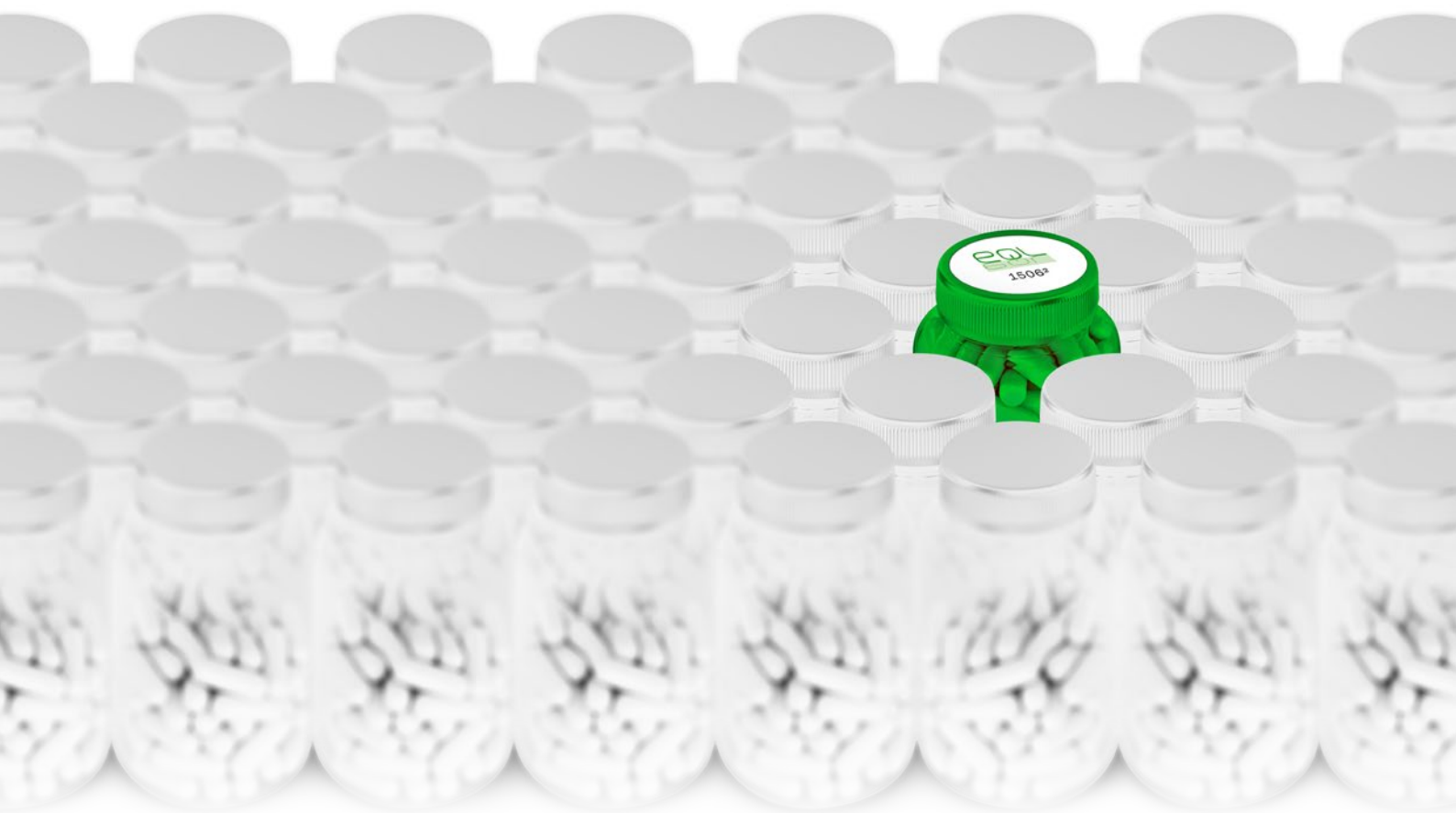




EQL PHARMA AB (publ)
Inbjudan till teckning av aktier
och teckningsoptioner (Units)

Villkor i sammandrag

Emissionen

Företrädesrätt: Tolv (12) befintliga aktier ger rätt att teckna en (1) Unit, innehållande två (2) nya aktier och en (1) teckningsoption. I den utsträckning Units inte tecknas med företrädesrätt ska dessa erbjudas aktieägare och allmänheten till teckning.

Uniträtter: Innehav av en (1) aktie ger en (1) uniträtt. Tolv (12) uniträtter ger rätt att teckna en (1) Unit.

Teckningskurs: Teckningskursen är 7,00 kronor per Unit, varav teckningskurs per aktie uppgår till 3,50 kronor. Teckningsoptionerna ges ut utan vederlag. Courtage utgår ej.

Emissionsbelopp: 7 867 181 kronor.

Antal Units som emitteras: 1 123 883 Units (2 247 766 aktier).

Antal aktier före Emissionen: 13 486 600 aktier.

Värdering (pre-money): Cirka 47,2 miljoner kronor.

Avstämningsdag: 21 augusti 2014.

Teckningsperiod: 26 augusti – 11 september 2014.

Handel med uniträtter: På AktieTorget under perioden 26 augusti – 8 september 2014.

Handel med betalda tecknade Units ("BTU"): På AktieTorget under perioden 26 augusti 2014 till dess att emissionen registrerats hos Bolagsverket, varpå de nya aktierna och teckningsoptionerna tas upp till handel var för sig.

Handel med nya aktier och teckningsoptioner: På AktieTorget från omkring den 23 oktober 2014.

Övertilldelningsoption

Villkor: Nyemission riktad till allmänheten, i övrigt med samma villkor som i Emissionen.

Anmälan/teckning: Teckning sker genom att lämna in en anmälningssedel "Teckning utan företräde".

Antal Units som kan emitteras: 295 000 Units (590 000 aktier).

Emissionsbelopp: 2 065 000 kronor.

Tilldelning: I första hand 1 000 Units till alla som anmält intresse av att teckna Units utan företräde under teckningsperioden. I andra hand i förhållande till antalet tecknade Units utan företräde.

Teckningsoptioner

Villkor: En (1) teckningsoption ger rätt att teckna en (1) ny aktie i EQL Pharma.

Teckningskurs: 70 procent av den volymvägda handelskursen på AktieTorget under den period om 10 handelsdagar som slutar fem bankdagar innan första teckningsdag, dock lägst 3,50 kronor och högst 5,50 kronor.

Teckningsperioder: 16 – 30 mars 2015 eller 15 – 30 september 2015.

Handel med teckningsoptioner: På AktieTorget fram till och med den 25 september 2015.

Teckningsförbindelser och garantiåtaganden

Emissionen omfattas till 100 procent av teckningsförbindelser (cirka 49 procent) och garantiåtaganden (cirka 51 procent).

Teckning utan företräde

Memorandum och anmälningssedlar

Styrelsen i EQL Pharma har upprättat Memorandum avseende Erbjudandet, där fullständig information och villkor framgår. Memorandum samt anmälningssedel kan laddas ner från:
» EQL Pharmas hemsida: www.eqlpharma.com
» AktieTorget: www.aktietorget.se
» Aktieinvest: www.aktieinvest.se
» EmissionsTorget: www.emtorget.se

Tryckt memorandum och anmälningssedel kan beställas från EQL Pharma:
» via e-post info@eqlpharma.com; eller
» per telefon 046-12 01 70

Teckning utan företrädesrätt, direktregistrerade aktieägare:

Anmälan via inlämnande av anmälningssedel "Teckning utan företrädesrätt" till emissionsinstitutet Aktieinvest, under teckningsperioden. Betalning i enlighet med utsänd avräkningsnota.

Anmälan för förvaltarregistrerade tecknare

Anmälan via inlämnande av anmälningssedel "Teckning utan företrädesrätt" till respektive förvaltare eller till emissionsinstitutet Aktieinvest. Observera att förvaltare kan ha tidigare sista svarsdag än 11 september 2014. Betalning sker i enlighet med instruktion från förvaltaren.

investeraravdraget i avsnittet "Vissa skattefrågor i Sverige" i Memorandumet.

Risikfaktorer

Att investera i aktier är förenat med risktagande. Ett antal faktorer utanför EQL Pharmas kontroll kan påverka Bolagets resultat och finansiella ställning så att hela eller delar av det investerade kapitalet går förlorat. För beskrivning av riskfaktorer, se avsnittet "Riskfaktorer" i Memorandumet.

Vd har ordet

EQL Pharma är specialiserat på att utveckla och sälja generika, det vill säga läkemedel som är medicinskt likvärdiga med originalläkemedel. Eftersom generika kan vara väldigt konkurrensutsatta har EQL Pharma valt att helt satsa på nischgenerika, det vill säga preparat utan eller med mycket begränsad konkurrens utöver originalläkemedlet. Bolaget har idag tre nischgenerika på marknaden och en pipeline som senast under 2015 ska växa med minst fyra ytterligare nischpreparat och under 2016 med ytterligare minst sex nischgenerika.

Prispressen på de preparat som endast har begränsad konkurrens är signifikant lägre än för de konkurrensutsatta generika-preparaten. Så även om många nischgenerika har en relativt liten marknad i Norden, säg 5 till 50 miljoner kronor per preparat och år, så kan lönsamheten och bruttomarginalen vara god.

Vår verksamhet är för närvarande helt inriktad på receptbelagda nischgenerika i Norden, men vi har nyligen även erhållit partihandelstillstånd för parallellimport av original-läkemedel. Vi planerar att starta den verksamheten i begränsad skala under slutet av 2014, i samarbete med en eller flera av de svenska apotekskedjorna.

Under 2014 har vi fortsatt vårt fokus på utvecklingsprojekten i vår pipeline för nischgenerika. Detta har bland annat resulterat i att två av de fyra produkter vi har ansökt hos läkemedelsmyndigheter i Norden om tillstånd för lansering under 2015 nu har blivit godkända. De preparat som just blivit godkända, Klarithromycin och Hydroxicin, kommer att kunna lanseras till årsskiftet 2014/2015 under förutsättning att våra planer håller. Den sammanlagda omsättningen för de fyra preparat som Bolaget därtill avser att lansera under 2015 är cirka 150 miljoner kronor i originalledet.

Med hjälp av dessa lanseringar är Bolagets målsättning att omsätta 30 till 50 miljoner kronor under 2015, med ett resultat före avskrivningar (EBITDA) på 7 till 12 miljoner kronor. Operativt är målsättningen för 2016 att lansera

ytterligare minst sex stycken nischgenerika. Bolagets finansiella mål för 2016 är att nå en omsättning runt 75 miljoner kronor, med ett resultat före avskrivningar (EBITDA) runt 25 miljoner kronor. För 2017 skall tillväxten och lönsamheten öka ytterligare.

Min bedömning är att det finns gott om affärsmöjligheter vid sidan av nischgenerika som kommer att ligga inom räckhåll för EQL Pharma när vårt kassaflöde blir positivt. Bolaget räknar därför med att kunna fortsätta växa även när strategin för nischgenerika i Norden blivit fullt penetrerad, vilket bör kunna ske 2018–2020.

För att kunna fortsätta bolagets offensiva satsning på att utveckla och lansera nya nischgenerika genomför EQL Pharma nu en fullt garanterad företrädesemission på 7,9 miljoner kronor, med en övertilldelningsoption på ytterligare 2,1 miljoner kronor.

Till sist vill jag informera om investeraravdraget som beslutades av Riksdagen från den 1 december 2013. Avdraget ger fysiska personer rätt till 50 procent avdrag av investeringen i inkomstslaget kapital, där skattesatsen är 30 procent. Skattelättnaden blir således 15 procent av investeringens totala belopp. Förutsättningen

är att aktierna hålls i fem år, men detta behöver inte vara en alltför lång horisont för ett utvecklingsbolag som EQL Pharma, där det finns positiva möjligheter framöver.

Vår målsättning är att bli en ledande aktör för nischgenerika och andra nischläkemedel i Norden, och vi hoppas att du som investerare vill delta i vår fortsatta satsning för att uppnå detta.



Christer Fähræus



Christer Fähræus, vd

"EQL Pharmas finansiella mål för 2016 är att nå en omsättning runt 75 miljoner kronor, med ett resultat före avskrivningar (EBITDA) runt 25 miljoner kronor."

Inledning till EQL Pharma

Affärsidé

EQL Pharmas affärsidé är att utveckla och sälja generika, det vill säga läkemedel som är medicinskt likvärdiga med originalläkemedel vars patent har löpt ut. Genom att leverera högkvalitativa läkemedel till låg kostnad bidrar Bolaget till betydande besparingar för patienter, hälso- och sjukvård och därmed bättre hälsa.

Affärsmodell

EQL Pharma arbetar aktivt med efterforskning, utvärdering och licensiering för tillverkning och försäljning av nya produkter. Mer detaljerat identifierar Bolaget marknader och marknadsområden där konkurrensen är obefintlig eller liten. I dagsläget arbetar EQL Pharma enbart med receptbelagda läkemedel på den nordiska marknaden.

I syfte att ha en effektiv organisation och låg kostnadsbild sker klinisk testning, forskning och en hel del dokumentation (upprättande av dossier) genom outsourcing till extern part. Vid varubeställningar sker leverans av produkterna till distributionspartners (Oriola eller Tamro) direkt från tillverkare, vilket innebär att EQL Pharma inte behöver hålla produkterna i eget lager, även om lageransvaret förblir EQL Pharmas till dess att kunden köpt varan.

Produktportfölj och historik

EQL Pharma bildades 2006 av Christer Fåhræus och Karin Wehlin, och har bedrivit verksamhet sedan dess. EQL Pharma har sedan starten byggt upp en basportfölj innehållande 15 produkter, som utgör stommen i Bolagets försäljning. För vissa av dessa produkter har konkurrensen dock hårdnat, med svag lönsamhet som följd, och de kommer att fasas ut.

Bolaget genomgår därför en strategiomläggning, med ökat fokus på generika som har liten eller ingen konkurrens, så kallade nischgenerika. För detta ändamål har Bolaget tre nischgenerika på marknaden och en pipeline som senast under 2015 ska växa med minst fyra ytterligare ”first-in-class generics” (generika utan eller med mycket begränsad konkurrens utöver originalläkemedlet) och under 2016 med ytterligare minst sex nischgenerika. Under 2017 planeras lansering av ytterligare nya produkter.

I tillägg till generika-affären så planerar EQL Pharma att starta en parallellimportaffär under slutet av 2014.

Marknaden

EQL Pharmas verksamhet är för närvarande helt inriktad på receptbelagda läkemedel i Norden. Bolaget har pågående försäljning av produkter i Sverige, Danmark och Finland. Bolaget planerar även att inleda försäljning i Norge i samband med att nya produkter lanseras.

Hur fungerar försäljning av generika?

I Sverige, Danmark, Finland och Norge finns speciella lagar och förordningar som tillämpas för att hålla nere läkemedelskostnaderna för samhället. Enligt lag om läkemedelsförmåner ska läkemedel inom läkemedelsförmånen (högkostnads-skyddet) som lämnas ut mot recept bytas ut mot det billigaste, likvärdiga läkemedlet med samma verksamma ämne och beredningsform.

Originalläkemedel finns kvar på marknaden i Sverige även efter generisk konkurrens, men ett billigare alternativ tilldelas normalt patienten om inte speciella omständigheter råder. Patienten kan fortfarande välja originalläkemedlet, men måste då själv stå för merkostnaden jämfört med det billigaste alternativet.

Finansiella och operativa mål

EQL Pharmas målsättning för 2015 är att lansera minst fyra egenutvecklade nischgenerika (”first-in-class generics”) och för 2016 minst sex egenutvecklade nischgenerika (”first-in-class generics”).

Bolagets målsättning är att omsättningen ska hamna i intervallet 30 till 50 miljoner kronor för räkenskapsåret 2015 och minst 75 miljoner kronor för räkenskapsåret 2016. Bolagets lönsamhetsmål på EBITDA-nivå är 7 till 12 miljoner kronor för 2015 och minst 25 miljoner kronor för 2016. Såväl omsättning som resultat förväntas öka ytterligare under 2017. Bolaget beräknar att nå positivt kassaflöde från och med andra halvåret 2015.

Marknaden

Strategisk marknad för EQL Pharma

EQL Pharma startade med att satsa på ”bredare” generika, men valde att från och med 2009 övergå till att helt satsa på en nisch-strategi. Mer specifikt inriktar sig EQL Pharma på generiska läkemedel som har liten eller ingen konkurrens i Norden, sånär som på originalläkemedlet. Eftersom dessa läkemedel inte finns att köpa som färdigutvecklade projekt driver EQL Pharma ett omfattande utvecklingsarbete av dess nischgenerika. Utvecklingen sker i nära samarbete med kontraktsutvecklare och kontraktstillverkare. Inträdesbarriären för potentiella konkurrenter ligger alltså väsentligt högre för nischgenerika, eftersom det är EQL Pharmas egna produkter som ingen annan aktör har möjlighet att sälja.

Bakgrunden till den begränsade konkurrensen är att dessa läkemedel är mycket små globalt, men relativt stora i Norden. Det rör sig om läkemedel vars patent gick ut för 10–20 år sedan och som alltså började utvecklas för 30–50 år sedan. På den tiden var marknaderna inte lika globaliserade som idag och utvecklingskostnaderna för nya originalläkemedel var också lägre. Ett visst läkemedel kunde således utvecklas och bli marknadsledande på den nordiska marknaden, men utan att för den skull bli en global storsäljare. På den nordiska marknaden har de behållit sin starka ställning, och deras försäljning ligger även idag på stabila nivåer, men i ett globalt perspektiv är de försvinnande små. De större internationella generikabolagen har därför inte ansett att dessa lokala läkemedel varit av intresse eftersom både omsättningen i värde (euro) och i antalet tabletter har varit för liten.

EQL Pharma kallar dessa läkemedel för ”first-in-class generics”, vilket innebär att Bolaget har för avsikt att vara först med att tillverka ett generikum till ett visst originalläkemedel. I andra hand fokuserar Bolaget på generikaläkemedel som har få konkurrenter. Huvudanledningen till att EQL Pharma riktar sig mot de områden man gör är att ju fler konkurrenter ett generiskt läkemedel har, desto mer pressade blir priserna.

Geografisk marknad för EQL Pharma

EQL Pharmas verksamhet är för närvarande koncentrerad till de nordiska länderna Sverige, Danmark, Finland och Norge. Försäljning har inletts i Sverige, Danmark och Finland. I samband med den planerade lanseringen av nya produkter är försäljningen även planerad att inledas i Norge.

Främsta anledningen till det i nuläget gällande marknadsområdet är att det i Sverige, Danmark, Finland och Norge finns speciella lagar och förordningar som tillämpas för att hålla nere läkemedelskostnaderna för samhället. Enligt lag om läkemedelsförmåner ska läkemedel inom läkemedelsförmånen (högkostnadsskyddet) som lämnas ut mot recept bytas ut mot det billigaste, likvärdiga läkemedlet med samma verksamma ämne och beredningsform¹. Originalläkemedel finns i regel kvar på marknaden i Sverige, Danmark, Finland och Norge även efter generisk konkurrens, men ett billigare alternativ tilldelas normalt patienten om inte speciella omständigheter råder.

Hur går försäljning av generika till?

I många fall finns flera olika generika av samma original-läkemedel på marknaden. Förfarandet för att bestämma vilket generikum som ska ersätta originalet i Sverige sker genom att varje generikabolag som vill vara med och konkurrera skickar en prisansökan varje månad till TLV (Tandvårds- och Läkemedelsförmånsverket). TLV väljer det läkemedel med lägsta priset och skickar ut information om vald produkt till apoteken. Vid de tillfällen EQL Pharmas produkter blir valda skickas information också direkt till Bolagets distributionspartners, såsom Oriola eller Tamro, vilka i sin tur ser till att generikapreparatet snabbt når ut till alla apotek.

EQL Pharma har, förutom i Sverige, även pågående försäljning av produkter i Danmark och Finland. Bolaget planerar även att inleda försäljning i Norge i samband med att nya produkter lanseras. I Sverige skickas prisansökan in till TLV en gång per månad. I Danmark sker motsvarande process en gång var fjortonde dag och i Finland en gång var tredje månad. I Norge är ovanstående förfarande något annorlunda genom att marknadsföringen och prisansökan istället sker direkt mot apotekskedjorna.

Sverige

Systemet med generiskt utbyte är väl utbyggt, har en stor acceptans och fungerar enligt styrelsens bedömning effektivt. Nya priser fastställs varje månad. I Sverige säljs årligen generika för cirka 5,0 miljarder SEK, vilket utgör cirka 16,5 procent av den totala läkemedelsförsäljningen i Sverige. I dagsläget är Sverige EQL Pharmas huvudsakliga marknad och står för cirka 85 procent av Bolagets totala intäkter.

Danmark

Systemet med generiskt utbyte fungerar enligt styrelsens bedömning väl. Nya priser fastställs varannan vecka. I Danmark säljs årligen generika för cirka 4,2 miljarder SEK, vilket är knappt 23 procent av den totala läkemedelsförsäljningen i landet.

Finland

Även Finland har en princip där det billigaste läkemedlet ska säljas. Emellertid tillåter det finska systemet att alla läkemedel som har ett pris som skiljer maximalt 15 SEK från det billigaste läkemedlet i en viss grupp är utbytbara. Detta medför att det är betydligt svårare att uppnå stora marknadsandelar i Finland även om man har lägst pris. Apoteken ”bör” visserligen välja det billigaste tillgängliga läkemedlet men väljer enligt styrelsens uppfattning i praktiken det mest kända preparatet i landet, vilket ofta är ett finskt varumärke. Nya referenspriser, eller maxpriser, sätts var tredje månad men justeringar kan göras var fjortonde dag. Den finska generikamarknaden omsätter årligen cirka 3,1 miljarder SEK eller knappt cirka 16 procent av den totala läkemedelsmarknaden i Finland.

Norge

Norge tillämpar ett system som innebär att apoteken har rätt att direktförhandla med läkemedelsbolagen för att därefter sätta det pris man anser lämpligt inom det av staten fastställda takpriset (70 procent av originalets pris vid inträde av generisk konkurrens för att sedan trappstegsvis sjunka ytterligare ned till 20 procent av originalets pris efter 18 månader). All generika i Norge säljs därför till högsta möjliga pris, så kallat ”maximalpris”, även om apotekens inköpspris till exempel är 1–2 procent av originalets pris. För att komma in i de norska apotekskedjorna krävs därför enligt styrelsens bedömning unika generika där apoteken inte kan spela ut olika bolag mot varandra. I Norge säljs generika för cirka 1,6 miljarder SEK per år vilket totalt motsvarar drygt 10 procent av den norska läkemedelsmarknaden.

Marknaden för nischgenerika i Norden

EQL Pharma inledde sin strategiomläggning till nischgenerika med en genomgång av samtliga i Norden sålda läkemedel. Studien gav vid handen mellan 40–50 stycken preparat som är lämpliga att utveckla nischgenerika för. Gemensamt för de allra flesta preparaten är att patentet gick ut för 10–20 år sedan eller tidigare. Bolaget planerar att lansera nischgenerika för minst 10 av dessa preparat de närmaste två åren, i tillägg till de tre nischgenerika som redan är lanserade.

Bolaget har tre nischgenerika på marknaden och en pipeline som senast under 2015 skall växa med minst fyra ytterligare ”first-in-class generics” (generika utan eller med mycket begränsad konkurrens utöver originalläkemedlet) och under 2016 med minst sex nischgenerika till. Ytterligare nischgenerika planeras att lanseras under 2017.

EQL Pharma ser även vissa andra långsiktiga tillväxt-möjligheter, bland annat lansering av mindre förpacknings-storlekar eller styrkor av etablerade generikapreparat, till exempel förpackningar anpassade för barn.

EQL Pharmas lönsamhet

Inledningsvis bör observeras att med ”lönsamhet” avses traditionella mått som vinstmarginal, avkastning på eget kapital etc. Den totala vinsten i EQL Pharma räknat i kronor och ören kommer att ha ett tydligt tak eftersom marknaden för nischgenerika i Norden i sig är begränsad och heller inte bedöms vara någon långsiktig tillväxtmarknad.

Bedömningen är dock att marknaden är tillräckligt stor för att 2016 kunna generera en årlig försäljning för EQL Pharma om cirka 75 miljoner kronor och ett resultat före avskrivningar om cirka 25 miljoner kronor (EBITDA). Såväl omsättning som resultat förväntas öka ytterligare under 2017. För räkenskapsåret 2015 är Bolagets målsättning att omsättningen ska hamna i intervallet 30–50 miljoner kronor med ett resultat före avskrivningar i intervallet 7–12 miljoner kronor (EBITDA). Bolaget beräknar att nå positivt kassaflöde från och med andra halvåret 2015.

Paradoxalt nog är det alltså marknadens litenhet i sig som är den främsta garantin för att Bolaget ska uppnå en god lönsamhet; en större marknad hade med säkerhet attraherat fler

konkurrenter som förorsakat sämre lönsamhet. Målsättning-en är alltså inte att bli ett företag med miljardomsättning inom generika, utan att förbli ett litet generikaföretag, men med god lönsamhet.

Faktorer som påverkar EQL Pharmas lönsamhet

Överlägset viktigast för EQL Pharmas lönsamhet är konkurrensen på den marknad som Bolaget är verksamt på. De flesta större generikabolagen satsar på att utveckla generika för stora välkända originalpreparat. EQL Pharmas nisch är att utveckla generika för originalpreparat som i regel är små ur ett europeiskt och globalt perspektiv. Styrelsen i EQL Pharma bedömer att det finns mycket få andra företag som arbetar efter samma nisch-strategi i Sverige. Det bör dock påpekas att det inte kan uteslutas att ytterligare aktörer, kan komma att arbeta efter en liknade nisch-strategi i Norden.

Prisutveckling för nischgenerika

I nuläget är lönsamheten god för de tillverkare av original-läkemedel som EQL Pharma utvecklar generika för, eftersom det saknas konkurrerande tillverkare, trots att patenten sedan länge har gått ut. EQL Pharmas målsättning är att med marginella prisjusteringar jämfört med aktuellt pris på de berörda preparaten nå en rimlig andel av den totala årliga försäljningen, bland annat med stöd av den nordiska ”lägsta pris-modellen”. Även om förhoppningen är att EQL Pharma ska bli ensam konkurrerande generikatillverkare till de berörda originalläkemedlen, så utgår Bolaget av försiktighets-skäl i sina kalkyler med att ytterligare en konkurrent kommer att etablera sig för respektive originalläkemedel. Bedömning-en är en marknad med tre till fyra leverantörer av det aktuella preparatet kommer att ge möjlighet för alla aktörer att nå en rimlig marknadsandel med rimliga täckningsbidrag.

Ett originalläkemedel har alltid en marknadsmässig fördel genom att vara väl inarbetat och ett tryggt val för konsument-ent. Sannolikt kommer vissa konsumenter att fortsätta köpa originalläkemedlet på grund av varumärkeskänne-dom samt att det bara förväntas skilja några kronor i pris till EQL Pharmas fördel de månader då EQL Pharma vinner TLV:s månatliga upphandling om lägsta pris i Sverige. EQL Pharma har tagit höjd för detta i sina försäljningskalkyler. Målsättningen är samtidigt att långsiktigt bygga upp en högre varumärkeskännedom om EQL Pharmas generikapreparat.

Skydd mot konkurrens inom nischgenerika

Att utveckla nya generika och få dessa godkända tar ungefär tre år och är förenat med kostnader och risker. Utvecklings-kostnaderna för ett nytt generikapreparat bedöms ligga kring 2–3 miljoner kronor, vilka sedan ska tjänas in genom att priskonkurrera med originalläkemedlet och eventuellt andra generikatillverkare.

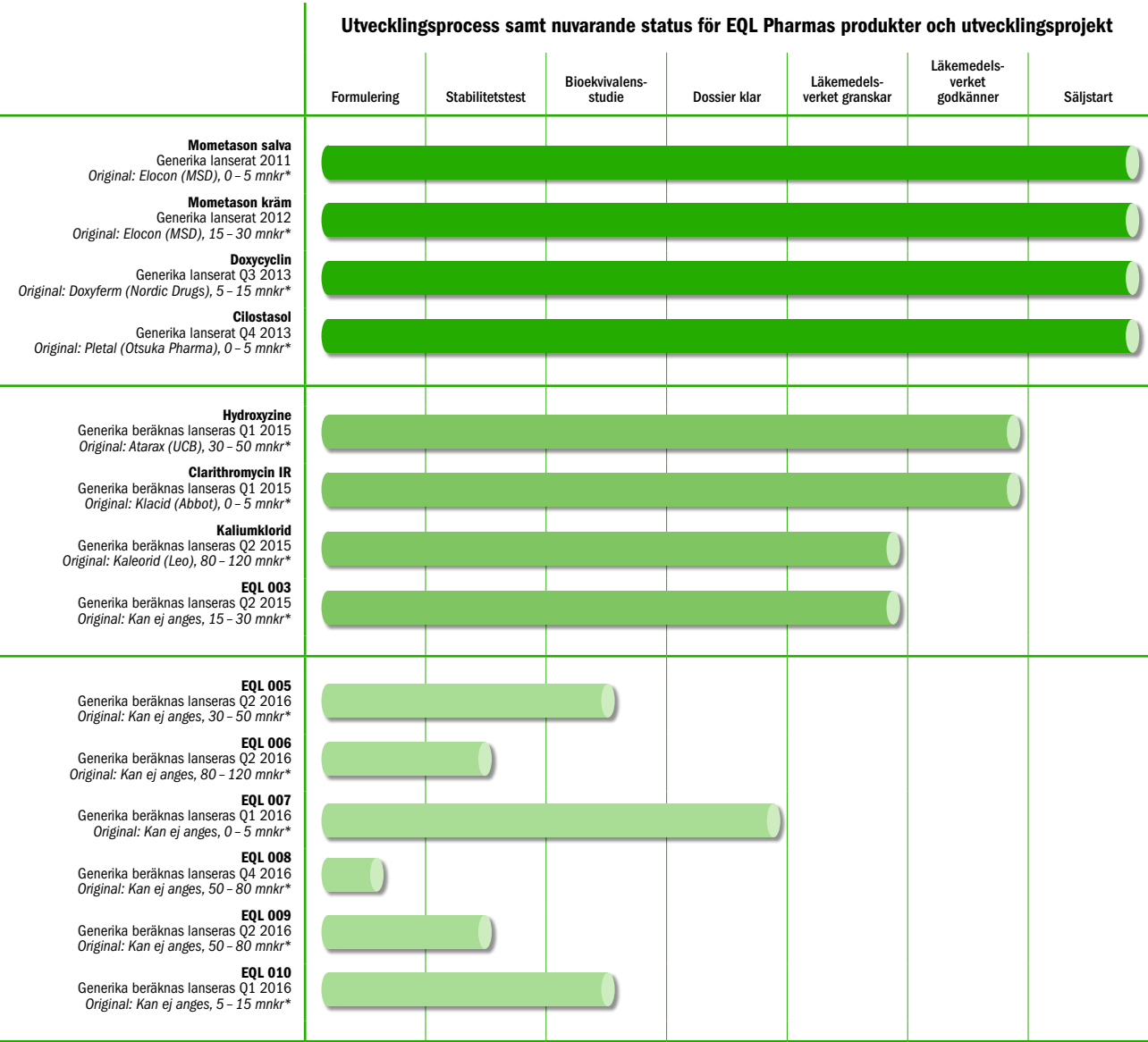
Den generikatillverkare som är först med att utveckla generika har överlägset störst möjligheter att tjäna igen sina utvecklingskostnader och nå en god lönsamhet, en så kallad ”first movers advantage”.

Verksamheten

EQL Pharmas produktportfölj

EQL Pharma har för närvarande 15 produkter som marknads-förs i sin portfölj. För dessa produkter finns i genomsnitt sex konkurrenter per produkt, och lönsamheten är följaktligen skral.

För att göra bolaget lönsamt har tre nischgenerika utveck-lats och satts på marknaden och Bolaget har en pipeline som senast under 2015 skall växa med minst fyra ytterligare ”first-in-class generics” (generika utan eller med mycket begränsad konkurrens utöver originalläkemedlet) och under 2016 med minst sex nischgenerika till. Ytterligare nischgenerika planeras att lanseras under 2017. Den sammanlagda omsättningen för de läkemedel som avses lanseras är i dagsläget runt 400 mnkr, med liten eller ingen konkurrens i dagsläget. I figuren nedan beskrivs den generella utvecklingsprocessen av generika, samt status för EQL Pharmas läkemedelsprodukter och utveck-lingsprojekt jämte motsvarande originalläkemedel och dess nuvarande försäljningsvärde*:



*Källa IMS Nordic 2014.

Tillverkning av generika

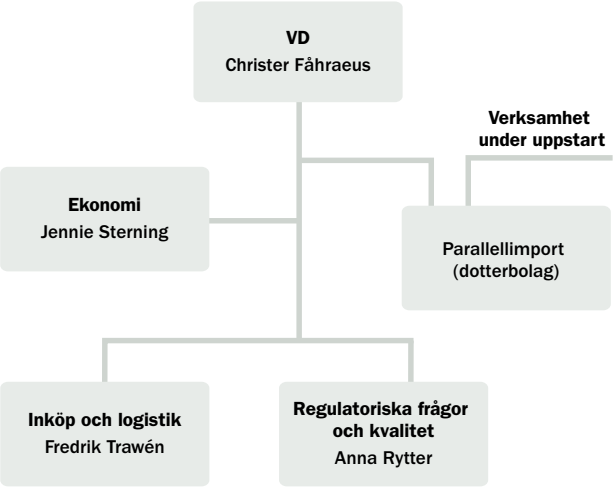
EQL Pharma använder sig av en mängd olika leverantörer och partners från olika nationer för generikatillverkning. En avgörande faktor är att leverantören måste vara en GMP-godkänd tillverkare (Good Manufacturing Practice), i enlighet med europeisk GMP-standard.

Logistik

EQL Pharma tecknar avtal med logistikpartners för både lagerföring och transport av läkemedel till apotek i Norden.

Organisation

EQL Pharma har huvudkontor i Lund, där verksamheten bedrivs. Bolaget sysselsätter för närvarande 8 personer.



Historik i korthet 2006

EQL Pharma bildades av Christer Fähræus och Karin Wehlin. Grunden för affärsiden var marknads- och prisanalyser för den nordiska marknaden som visade priserna för generika föll långsamt efter att ett patent för ett originalläkemedel hade gått ut. Därför fanns det möjligheter att sälja generika med god lönsamhet till dess att en lägre prisnivå hade etablerats.

Parallellimport av läkemedel

EQL Pharma avser att etablera sig inom parallellimport av läkemedel, framför allt i Sverige och Danmark. Grunden för parallellimport är att läkemedelsbolag anpassar prissättningen av läkemedel till priskänsligheten på den aktuella marknaden. Samma läkemedel säljs alltså för olika pris i olika länder.

I EU förekommer därför parallellimport av läkemedel. Kortfattat innebär parallellimport att man köper läkemedel i ett visst EU-land där det säljs till ett lägre pris, till exempel i Portugal, för att sedan importera och packa om dessa för försäljning i annat EU-land, till exempel i Sverige. Här bör observeras att det rör sig om exakt samma läkemedel, som tillverkas i samma fabrik och med samma kvalitetsstandard, men som sedan säljs till olika pris i olika länder. Det enda som skiljer är förpackningen och bipacksedeln som är anpassade för respektive land, därav omförpackningen efter parallellimporten innan det kan säljas.

Som en följd av konkurrens är marginalerna på parallellimport begränsade. Vinsterna på parallellimport delas generellt mellan importören och apotekskedjan som säljer det parallellimporterade läkemedlet, medan priset för konsumenten

2008

EQL Pharmas första produkt, Venlafaxin EQL Pharma, introduceras för försäljning i Sverige.

2009

EQL Pharmas första produkt i Finland, Anastrozol, börjar säljas. Bolaget visar för första gången vinst. Exemplet Anastrozol visar dock sig att fler aktörer har samma affärsidé som EQL Pharma och priset faller väsentligt snabbare än förväntat. Bolaget väljer att rikta om strategin mot nischgenerika och börjar utveckla egna produkter i samarbete med utvecklingspartners i bland annat Indien.

2010

EQL Pharmas första produkt i Danmark, Glepak (pramipexol) börjar säljas. Bolaget når en omsättning om nästan 20 mnkr och ett resultat efter finansnetto om cirka 4 mnkr. Som en del av strategibytet görs en genomgång av hela den nordiska farmakopén på jakt efter ”first-in-class generics”. Ett antal nya utvecklingsprojekt påbörjas.

2013

De första nischgenerika EQL Pharma utvecklat lanseras; Doxycyklin EQL Pharma (original: Vibramycin/Doxyferm) och PenV EQL (original: Kåvepenin). Bolaget listas på AktieTorget i samband med nyemission.

2014

EQL Pharmas basportfölj omfattar 15 produkter, men strategiomläggningen fortsätter och vissa produkter fasas ut som följd av ökad konkurrens och svag lönsamhet. Sedan strategiomläggningen 2009 har Bolaget tre nischgenerika på marknaden och en pipeline som senast under 2015 skall växa med minst fyra ytterligare ”first-in-class generics” (generika utan eller med mycket begränsad konkurrens utöver originalläkemedlet) och under 2016 med minst sex nischgenerika till. Ytterligare nischgenerika planeras att lanseras under 2017. I tillägg till generika-affären planerar EQL Pharma för en parallellimportaffär under slutet av 2014.

kvarstår oförändrat i förhållande till det direktimporterade läkemedlet.

EQL Pharmas parallellimportverksamhet

EQL Pharma har under sommaren 2014 erhållit parti-handelstillstånd för parallellimporterade läkemedel. Vidare har dotterbolaget EQL Pharma International AB bildats, vari parallellimporten ska bedrivas. I syfte att underlätta etableringen på marknaden är avsikten att strategiska investerare ska deläga cirka 30 procent av dotterbolaget. EQL Pharmas egen investering kommer att ligga i intervallet två till fyra miljoner kronor, medan merparten av det löpande rörelsekapitalet kommer att finansieras via bank. Strategin är att göra en stegvis etablering enligt ”låg risk-principen” och samarbete med en eller flera apotekskedjor.

I EU står parallellimporten genomsnittligt för ungefär 20 procent av den totala försäljningen av originalläkemedel. Bedömningen är att EQL Pharmas dotterbolag långsiktigt ska kunna komma upp i en omsättning i intervallet 50–100 miljoner kronor eller mer, med en rörelsemarginal omkring 5–10 procent.

Flerårsöversikt

RESULTATRÄKNING (Koncernen)	1 januari – 30 juni		1 januari – 31 december				
Belopp i mnkr	2014	2013	2013	2012	2011	2010	2009
Rörelsens intäkter							
Nettoomsättning	10,0	13,2	22,2	16,7	11,8	19,6	8,5
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	-0,5	0,1	0,0	0,0	0,0
Summa rörelseintäkter	9,9	13,2	21,6	16,8	11,8	19,6	8,5
Rörelsens kostnader							
Direkta kostnader	-6,6	-8,9	-15,4	-12,1	-8,8	-8,2	-4,3
Bruttoresultat	3,3	4,3	6,3	4,6	3,0	11,4	4,2
Bruttomarginal (%)	33%	33%	29%	27%	25%	58%	49%
Övriga rörelsekostnader	-7,3	-4,7	-9,7	-8,7	-7,8	-6,1	-3,7
Summa rörelsekostnader	-13,9	-13,5	-25,1	-20,9	-16,7	-14,3	-8,0
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-3,9	-0,4	-3,4	-4,1	-4,8	5,3	0,5
Avskrivningar	-0,4	0,0	-0,9	-1,1	-3,3	-1,1	0,0
Rörelseresultat efter avskrivningar (EBIT)	-4,4	-0,4	-4,3	-5,2	-8,2	4,2	0,5
Finansiella poster	-0,2	-0,4	-0,8	-0,3	-0,1	-0,2	-0,2
Resultat efter finansiella poster (EBT)	-4,6	-0,8	-5,1	-5,5	-8,3	4,0	0,3
Jämförelsestörande poster	-0,7	0,0	-2,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Skatt	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,6	0,5
PERIODENS RESULTAT	-5,3	-0,8	-7,7	-5,5	-8,3	3,3	0,9

BALANSRÄKNING (Koncernen)	30 juni		31 december				
Belopp i mnkr	2014	2013	2013	2012	2011	2010	2009
Tillgångar							
Immateriella anläggningstillgångar	9,1	7,4	8,4	5,2	4,6	5,2	4,2
Materiella anläggningstillgångar	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Finansiella anläggningstillgångar	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,6
Anläggningstillgångar	9,5	7,8	8,9	5,6	5,1	5,6	4,9
Varulager och kortfristiga fordringar	7,1	14,5	11,1	10,1	7,0	6,6	2,3
Kassa och bank	0,1	5,0	5,7	5,0	5,0	3,2	0,7
Omsättningstillgångar	7,2	19,5	16,8	15,1	12,0	9,8	3,0
SUMMA TILLGÅNGAR	16,7	27,3	25,6	20,7	17,1	15,4	8,0
Eget kapital och skulder							
Eget kapital	1,3	1,7	6,6	2,4	6,2	6,9	3,8
Långfristiga skulder	3,5	9,1	3,5	4,4	1,7	2,6	2,4
Kortfristiga skulder	12,0	16,6	15,6	14,0	9,3	5,9	1,8
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	16,7	27,3	25,6	20,7	17,1	15,4	8,0

KASSAFLÖDESANALYS (Koncernen)	1 januari – 30 juni		1 januari – 31 december				
Belopp i mnkr	2014	2013	2013	2012	2011	2010	2009
Kassafiöde från den löpande verksamheten	-4,6	-2,6	-6,2	-2,7	-2,8	5,0	-1,4
Kassafiöde från investeringsverksamheten	-1,1	-2,2	-4,1	-1,7	-2,8	-2,1	-1,7
Kassafiöde från finansieringsverksamheten	0,0	4,8	11,0	4,4	7,4	-0,4	3,7
Periodens kassafiöde	-5,6	-0,1	0,7	0,1	1,7	2,5	0,6
Likvida medel vid periodens början	5,7	5,0	5,0	5,0	3,2	0,7	0,1
Likvida medel vid periodens slut	0,1	5,0	5,7	5,0	5,0	3,2	0,7

NYCKELTAL (Koncernen)	1 januari – 30 juni		1 januari – 31 december				
Vinstmarginal, %	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg	20%	4%
Antal aktier vid periodens slut, miljoner ¹	13,49	11,89	13,49	11,89	10,72	10,40	10,40
Vinst per aktie, kr	-0,39 kr	-0,07 kr	-0,57 kr	-0,46 kr	-0,77 kr	0,32 kr	0,09 kr
Eget kapital per aktie, kr	0,10 kr	0,14 kr	0,49 kr	0,20 kr	0,58 kr	0,66 kr	0,37 kr
Soliditet, %	8%	6%	26%	12%	36%	45%	48%

¹ Omräknat med hänsyn till split för 2009 - 2012

Styrelse och ledande befattningshavare

Styrelse



Karin Wehlin

Styrelseordförande sedan 2006, därtill medgrundare av Bolaget.

Karin Wehlin (f 1963) är bland annat extern VD för BoMill AB, ett teknikföretag inom livsmedelsbranschen som marknadsför innovativa, patenterade maskiner för kvalitets-sortering av spannmål. Wehlin har tidigare varit VD i flera olika bolag inom life science, samt CFO hos en stor aktör på den nordiska generikamarknaden.

Karin Wehlin äger 382 800 aktier i EQL Pharma. Wehlin äger härutöver 50 procent av WW Advise AB som äger 507 000 aktier i EQL Pharma.



Christer Fåhraeus

Styrelseledamot sedan 2006, därtill vd sedan 2006, därtill medgrundare av Bolaget.

Christer Fåhraeus (f 1965) har forskat inom neurofysiologi och har studerat teknisk fysik samt på läkarlinjen vid Lunds Universitet. Fåhraeus är styrelseordförande i FlatFrog Laboratories AB, Agellis Group AB (publ) och Respiratorius AB (publ). Fåhraeus är även styrelseledamot i de börsnoterade bolagen CellaVision AB (publ) och Karo Bio AB. Fåhraeus har tidigare varit VD i CellaVision AB (publ), Anoto Group AB (publ), FlatFrog Laboratories och Agellis Group AB (publ).

Christer Fåhraeus äger 5 719 800 aktier i EQL Pharma via bolag.



Johan Kördel

Styrelseledamot sedan 2008.

Johan Kördel (f 1962) är doktor i fysikalisk kemi och docent vid Lunds universitet. Kördel är medgrundare av Biovitrum där han var forskningschef och affärsutvecklingschef och har tidigare varit biträdande forskningschef hos Pharmacia AB. Vidare är Kördel bland annat styrelseledamot i Celladon Inc., Acacia Pharma Ltd., River Vision Inc. och Enterome SA.

Johan Kördel äger 27 800 aktier i EQL Pharma. Kördel äger härutöver 100 procent av Chori Pars AS som äger 330 000 aktier i EQL Pharma.



Lars Holmqvist

Styrelseledamot sedan 2009.

Lars Holmqvist (f 1955) är sedan 2005 bland annat Senior Advisor för BearingPoint och sedan 2010 Senior Advisor för IKEA Industry Investment & Development. Vidare har Holmqvist lång erfarenhet från både noterade och onoterade bolag och har såväl varit grundare som ägare och vd för IT-bolag, bolag inom forskning och utveckling, riskkapitalbolag samt företag inom detaljhandeln.

Lars Holmqvist äger 244 200 aktier i EQL Pharma. Holmqvist äger härutöver 51 procent av L & C i Lund AB, som äger 173 600 aktier i EQL Pharma.

Styrelse (forts.)



Björn Beermann

Styrelseledamot sedan 2013.

Björn Beermann (f 1941) är läkare och specialist i intern-medicin och klinisk farmakologi, samt docent vid Karolinska Institutet. Beermann var i över 20 år aktiv som både medlem i ledningsgruppen och professor vid Läkemedelsverket och har erfarenhet som chef för läkemedelsinformationen, inspektion-en och biverkningsenheten under olika perioder. Beermann var mellan 2007 och 2012 delegat vid den vetenskapliga kommittén för sär läkemedel (COMP) vid Europeiska Läkemedelsmyndigheten (EMA) i London. Beermann har även varit utsedd av regeringen som ledamot vid Medicinska forskningsrådet och Vetenskapsrådet i Sverige.

Björn Beermann äger 5 000 aktier och 1 000 teckningsoptioner TO 1 i EQL Pharma.



Jacob Calmvik

Styrelseledamot sedan 2014.

Jacob Calmvik (f 1977) har en examen från Handelshögskolan i Stockholm. Calmvik har bland annat varit strategi-konsult på Boston Consulting Group samt ansvarat för försäljnings- och marknadsanalys och senare för försäljning och marknadsföring inom fyra terapiområden på Glaxo Smith Kline. Calmvik är idag e-handelschef på Apoteket Hjärtat och ingår i Apoteket Hjärtats förlängda ledningsgrupp. Från 2010 till 2014 var Calmvik ansvarig för Business Development på Apoteket Hjärtat.

Jacob Calmvik är oberoende i förhållande till bolaget och styrelsen.

Jacob Calmvik äger inga aktier i EQL Pharma.

Ledande befattningshavare



Fredrik Trawén

Operativ chef (COO).

Fredrik Trawén (f 1976) har det övergripande ansvaret för koncernens inköp, logistik, varulager och försäljning. Trawén är civilingenjör från Industriell ekonomi och har mångårig erfarenhet av strategiskt inköp och försäljning i internationella miljöer, bland annat från ST Microelectronics, SonyEricsson och IKEA. Trawén har tidigare varit stationerad i bland annat UK och Japan.

Fredrik Trawén äger inga aktier i EQL Pharma.



Anna Rytter

Chef regulatoriska frågor och kvalitet.

Anna Rytter (f 1973) är ansvarig för regulatoriska frågor (registrering av läkemedel et cetera) och kvalitet inom EQL Pharma. Rytter har doktorerat inom neurobiologi vid Lunds universitet och har tidigare arbetat med regulatoriska frågor på Leo Pharma och med forskning och utveckling på Apoptosis Laboratory i Köpenhamn.

Anna Rytter äger inga aktier i EQL Pharma.



Jenny Sterning

Ekonomichef.

Jenny Sterning (f 1982) är ekonomichef i EQL Pharma, via Resursgruppen Ekonomi & Revision AB i Lund. Sterning har läst ekonomi vid Växjö universitet.

Jenny Sterning äger inga aktier i EQL Pharma.

www.eqipharma.com

