

## Retrospektiv studie på Attanas track record publicerad i IBI visar banbrytande resultat

Idag publicerades en retrospektiv studie om Attanas resultat i IBI (International Biopharmaceutical Industry). Studien analyserar resultatet av alla 77 läkemedelskandidater som Attana har analyserat åt kunder i den prekliniska fasen.

Resultatet av studien visar att Attana har haft en precision på 100% när det kommer till att avgöra vilka kandidater som kommer att lyckas i kliniska studier, vilket klart överträffar företagets tidigare kommunicerade förväntningar. Artikeln hävdar således att Attanas egenutvecklade teknik och valideringsprocess, redan idag, kan förbättra lyckandegraden för kliniska studier med minst 80%. Om precisionen i resultaten är skalbar för hela läkemedelsindustrin, står den inför en kraftig ökning av produktivitet och lönsamhet, med Attana som visar vägen.

Utmaningen i att utveckla nya läkemedel

Den genomsnittliga FoU-kostnaden för ett läkemedel är cirka 2 miljarder dollar, varav ungefär hälften är relaterad till kliniska studier. Idag är det endast 1 av 10 kandidater som påbörjar kliniska studier som framgångsrikt når den kommersiella marknaden, främst på grund av bristfälliga tester och analyser i den prekliniska fasen.

Lösningen som effektiviserar utvecklingsprocessen

Med Attanas patenterade QCM-teknik och instrument har bolaget förmågan att analysera hur ett givet läkemedel kommer att interagera med människokroppen. Genom att mäta molekylära interaktioner simulerade i in vivo-förhållanden, kan Attana utvärdera dess effekt samt identifiera potentiella biverkningar och därmed klassificera läkemedelskandidaterna som antingen lovande eller ej-lovande innan de går in i kliniska studier.

Banbrytande resultat som validerar Attana

Hittills har Attana analyserat 77 kandidater varav 30 har validerats som lovande, somliga efter modifieringar baserade på Attanas rekommendationer. På kort tid har 8 av dessa 30 kandidater påbörjat kliniska studier och 6 av 6 avslutat fas I. InDex Pharmaceuticals kandidat Cobitolimod, har redan nått fas III efter att ha validerats av Attana under 2016. Av de 47 kandidater som Attana klassificerat som ej-lovande har ingen i bolagets vetskap påbörjat kliniska studier.

Resultatet visar att Attana hittills har haft en precision på 100% när det kommer till att klassificera kandidater före kliniska studier. Förutsatt att de framtida resultaten av Attanas validerade kandidater följer den genomsnittliga lyckandegraden mellan kliniska faser har Attana förbättrat den totala lyckandegraden i kliniska studier med över 80%. Genom att korrekt klassificera kandidater före kliniska studier tillåter Attana läkemedelsföretag att fokusera på de mest lovande kandidaterna, vilket både ökar effektiviteten och lönsamheten.

Läs hela artikeln [här](#).

Kommentar från Teodor Aastrup, VD Attana:

”Vi har med denna retrospektiva studie kunnat visa att vi redan på preklinisk nivå kan förbättra det kliniska utfallet av en studie i Fas I, II eller III. Om resultaten av de molekyler vi har analyserat är skalbara på hela industrin, vilket vi tror att de är, står läkemedelsindustrin inför en stor ökning i både produktivitet och lönsamhet med vår teknik.”

För ytterligare information, kontakta:

Niklas Carlsson, COO  
[niklas.carlsson@attana.com](mailto:niklas.carlsson@attana.com)  
+46 (0)73867 67 62

Styrelsen för Attana AB bedömer att informationen i detta pressmeddelande ej är av kurspåverkande karaktär men att det alltså är av betydande vikt att enhetligt via offentliggörandet kommunicera informationen till bolagets intressenter.

Om Attana

Attana AB grundades 2002 med idén att effektivisera forskning och utveckling av nya läkemedel genom biologisk interaktionskaraktisering i realtid. Baserat på sina patenterade teknologier säljer bolaget uppdragsforskning och egenproducerade analysinstrument samt ett in-vitro diagnostiskt (IVD) verktyg, Attana Virus Analytics (AVA), till läkemedelsbolag, bioteknikföretag och akademiska institutioner. Mer information om Attanas forskningstjänster och produkter finns på [www.attana.com](http://www.attana.com) eller kontakta [sales@attana.com](mailto:sales@attana.com).