

Uppsala, december 2013

Bästa aktieägare i Orexo,

Tack vare godkännandet och lanseringen av Zubsolv i USA har 2013 verkligen inneburit en vändpunkt i Orexos verksamhet. I mitt brev i juli i år berättade jag om de pågående förberedelserna inför lanseringen i september. Det är för mig glädjande att konstatera att Orexo framgångsrikt klarade att snabbt distribuera till apoteken och lansera Zubsolv den 16 september – bara elva veckor efter godkännandet. En viktig del av lanseringsförberedelserna var etableringen av Orexos dotterbolag i Morristown, New Jersey, som ansvarar för den amerikanska kommersialiseringen och har den löpande kontakten med vår kommersiella partner Publicis Touchpoint Solutions. Vår partner hade existerande infrastruktur i USA och kapacitet för att rekrytera ett komplett team av säljare på bara sex veckor.

Samarbetet med Publicis Touchpoint Solutions bygger på ett riskdelningsavtal, där de respektive företagen genomför nödvändiga investeringar inom avtalade ansvarsområden. Det innebär att Publicis Touchpoint Solutions är ansvarig för alla investeringar inom försäljning och rådgivning, medan Orexo ansvarar för investeringar inom forskning och utveckling, marknadsföring, relationen med försäkringsbolag och produktion. Publicis Touchpoint Solutions får täckning för och avkastning på sina investeringar när avtalsmodellen, som partnerskapet baseras på, genererar vinst. För Orexo var det avgörande att kunna begränsa bolagets finansiella exponering under produktens lanseringsfas. Avtalet löper ut i december 2016, vilket ger Orexo omfattande möjligheter att etablera den strategiska kommersiella infrastruktur som är mest fördelaktig för bolaget.

Personligen har jag sett lanseringar som präglats av initiala tillverknings- och leveransproblem. Jag är därför glad över att kunna konstatera att våra medarbetare inom tillverkning och distribution säkerställde att något sådant inte inträffade hos oss. Vi måste kunna garantera att varje patient som får ett recept också har möjlighet att hämta ut produkten. Annars kommer intressenterna att förlora förtroendet för Zubsolv och Orexo. Det är av den anledning som Orexo har lagt ned stora resurser på att försäkra sig om att produkten finns tillgänglig under alla förhållanden, något som har inneburit betydande investeringar i lager. För Zubsolv är det ännu viktigare eftersom ledtiden för att producera en av de aktiva ingredienserna, buprenorfin, är nio till tolv månader. Det vill säga att de beställningar och den lagerhållning som vi har idag ska möta efterfrågan under senare delen av 2014. Detta kräver ett ansevärt rörelsekapital. Mot denna bakgrund är jag nöjd över det avtal som vi nyligen slöt med Danske Bank, som ger Orexo tillgång till en revolverande kreditfacilitet på 200 MSEK. Det skapar en stabil finansiell ställning fram till att intäkterna från Zubsolv tar fart.

Som jag skrev i mitt brev i juli, fortsätter Orexo att göra betydande investeringar i den kliniska och farmaceutiska utvecklingen av Zubsolv. Orexo har ambitionen att förbättra behandlingen av opiatberoende och bli en drivande kraft i det paradigmskifte av behandlingsmönster som måste till i USA. Idag söker de flesta patienter medicinsk konsultation först när de hamnat i ett tungt opiatberoende, vilket innebär att de behöver en hög dos varje dag och blandar flera olika opiater. Likaså har flera av dessa patienter provat heroin som behandling. Återkopplingen som vi får från förskrivande läkare är att om behandlingen påbörjas tidigare kommer chanserna för att behandlingen ska lyckas att öka väsentligt. Orexo kommer att ta fram forsknings- och utvecklingsaktiviteter som möjliggör tidigare behandling av patienter. Återkopplingen från viktiga intressenter övertygar oss om att detta är möjligt och har potential att driva på tillväxten av Zubsolv i framtiden. Ett viktigt första steg är induktionsstudien, som vid positivt resultat innebär att vi kan ansöka om en ny indikation för Zubsolv – induktion (initiering av behandling). På så sätt kan Zubsolv bli den produkt som patienterna föredrar när de söker vård. Om detta lyckas, kommer Zubsolv att vara den enda buprenorfin/naloxon-produkten för initiering av behandling.

Lanseringen av Zubsolv i USA är fortfarande i en tidig fas. Jag är nöjd med att konstatera att vi har positiv tillväxt i både volym och marknadsandel. Om man tittar på den publika information som Walters Kluwer publicerar veckovis, närmar vi oss nu en marknadsandel på 2 procent baserat på samtliga recept. Dessutom fortsätter vi att ta marknadsandelar vecka för vecka. Detta resultat är före den effekt som vi räknar med kommer från och med den 1 januari 2014, då försäkringsbolagens subventioner kommer att förbättras, särskilt hos CVS Caremark. Även om Zubsolv subventioneras av nästan alla kommersiella och flertalet offentliga försäkringsplaner fortsätter vi att arbeta hårt för att få en ännu bättre position i konkurrenshänseende, vilket dock tar tid att uppnå, som jag också nämnde i mitt tidigare brev. Men vi är optimistiska över utsikterna och fortsätter att göra framsteg i våra ansträngningar att förbättra subventionerna. Vi kommer att lämna en mer omfattande lägesrapport i bokslutskommunikén, den 30 januari 2014.

Med den dagliga feedback som vi får från förskrivande läkare och patienter, är jag fortsatt övertygad om att Zubsolv kommer att lyckas och över tid ta en betydande marknadsandel på den amerikanska marknaden. Men vi har precis börjat denna spännande resa för Orexo och ser fram emot ert fortsatta stöd framöver.

Detta blir mitt sista Styrelseordförandebrev. Jag är glad över att Orexo har lyckats vända verksamheten till att bli ett bolag med kommersiellt fokus och uppmanar er alla att följa våra kommande framsteg i våra kvartalsrapporter.

Jag önskar er en härlig ledighet och ett framgångsrikt 2014.

A handwritten signature in blue ink, reading "M. Nicklasson".

Martin Nicklasson
Styrelseordförande i Orexo