

Hearing med Christer Fåhræus, vd EQL Pharma AB

Christer Fåhræus: Hej, välkomna till denna webbhearing. Ni är nu hjärtligt välkomna att ställa frågor! Tänk på att ni måste vara inloggade som deltagare för att kunna ställa frågor. (2013-11-13 10:07)

Trond: Om jag förstått er affärsidé korrekt? Hur kan ni skydda er från att fler genericatillverkare börjar konkurrera med samma läkemedel så att vinstmarginalen pressas ned? (2013-11-12 13:42:42)

Christer: Det kan vi inte skydda oss mot, däremot har vi valt att satsa på läkemedel som de stora generikatillverkarna struntat i hittills (2013-11-13 10:07)

Måns: Vilka är era 3 bäst säljande preparat i dagsläget och hur ser den procentuella fördelningen ut? (2013-11-12 19:23:36)

Christer: Metformin, mometason, doxycylin (2013-11-13 10:07)

Tjena: Vad låg senaste emissionskursen på?! (2013-11-12 19:18:44)

Christer: 6 kr per aktie, våren 2012, 4 kr per aktie i konvertibelnsom ställdes ut dec 2012 (2013-11-13 10:08)

Måns: Finns det någon risk att du är inblandad i för många bolag för att du skall få snurr på detta bolaget? Jag är med som aktieägare i både Agellis och Resp. men känns som tiden rinner iväg i dessa 2 för att det skall bli något av det... (2013-11-12 19:27:12)

Christer: Mitt huvudansvar är EQL nu. Resp och Agellis har en bra ledning, men behöver den ändras så skall nya människor in inte jag... (2013-11-13 10:08)

Joel: Finns det risk att nuvarande aktieägare passar på o säljer ut hela eller delar av sitt innehav nu i samband med att bolaget blir publikt? Eller är deras innehav låst på nått sätt under en tidsperiod?(2013-11-13 08:11:04)

Christer: De 3 största är låsta vilket motsvarar ca 65% av aktierna. (2013-11-13 10:09)

Moderator: Vad är det som skiljer er åt jämfört med andra generikabolag? (2013-11-13 09:54:16)

Christer: EQL fokuserar på first-in-class generika, dvs utveckling av generika till originalprodukter som idag saknar konkurrens. Produkterna är globalt små och därför inte intressanta för de "stora", globala, helintegrerade generikabolagen som i det långa loppet strävar efter volymprodukter. (2013-11-13 10:10)

Frog: Baseras er målsättning på att ni lanserar 6 eller 8 generika under 2015? (2013-11-13 08:53:36)

Christer: 6 läkemedel (2013-11-13 10:11)

Moderator: Om ni nu tjänar 20 mkr eller mer 2015 efter skatt – vad skall ni göra med pengarna? (2013-11-13 09:55:40)

Christer: vi hoppas kunna börja dela ut pengar till aktieägarna, säg ca 1/3 av vinsten, resten kommer vi investera i pipe-line och eventuella förvärv eller breddningar av verksamheten (2013-11-13 10:12)

Krille: Hur kan ni vara så säkra på att ni kommer tjäna pengar 2015? Er prognos är ju inte precis ödmjuk och försiktig! (2013-11-12 15:01:48)

Christer: Marknadens storlek är väldefinierad, konkurrensläget idag vet vi. Osäkerheten är 1. att vi kan lansera i tid, och 2. nya okända konkurrenter som kommer fram innan vi lanserar eller strax efter. Prognosen innehåller därmed osäkerhet men kanske ganska få osäkra variabler trots allt (2013-11-13 10:14)

Santana: Hej Christer! På di.se kunde vi förra veckan läsa att det gått sådär för dina andra bolag. Hur kan du vara så säker på att det ska funka den här gången? (2013-11-12 15:04:34)

Christer: Ledningen och styrelsen gör vårt bästa för att forecasta hur detta kommer att gå. I slutändan så finns flera osäkerheter så att det finns inga garantier tyvärr. (2013-11-13 10:15)

Jerker: Hej! Varför är det inga andra generikatillverkare som uppmärksammat att de i princip kan få monopol på ett läkemedel på den svenska marknaden och antar samma strategi som ni? (2013-11-12 13:46:41)

Christer: De större generikatillverkarna tycker att volymerna på dessa nischprodukter är för små för deras globala organisationer, men mindre svenska bolag kan mycket väl försöka göra något liknande (2013-11-13 10:17)

Moderator: Hur länge kommer de 8 miljoner kronorna att räcka? (2013-11-13 09:54:27)

Christer: Hela nästa år under förutsättning att vi bibehåller den investeringstakt vi satt upp. De 6, av de totalt 8 produkterna i utvecklingsportföljen, vi avser att lansera under 2015 skall då generera ett kassaflöde som räcker till att investera i nya produkter (2013-11-13 10:20)

Moderator: Är ni säkra på att alla de 8 produkterna ni har under utvecklingen verkligen kommer till marknaden? (2013-11-13 09:54:38)

Christer: Minst 6 produkter skall komma till marknaden. (2013-11-13 10:21)

Moderator: Vad är de största riskerna med er forecast/affärsmodell? (2013-11-13 10:12:11)

Christer: Förseningar i vår egen utveckling/lanseringar. Att det kommer in fler som gör samma sak (2013-11-13 10:22)

Moderator: Vad är det som skulle kunna hända under utveckling av en produkt som gör att den inte kommer ut en färdig produkt? (2013-11-13 09:54:50)

Christer: Vi lyckas inte få den bioekvivalent med originalet, den blir inte utbytbar eller den visar sig vara alltför instabil (API:n faller sönder). (2013-11-13 10:23)

MM: Ni skriver att det tar ca 36 månader att ta fram ett first-in-class generikaläkemedel från "idé" till ute i handeln. Jag antar att ungefär samma ledtid gäller andra generikautvecklare, eller kan det gå snabbare för dem då de inte är "first in class"? Om ni kommer ut med produkterna under 2015 och visar så pass höga marginaler, kommer det inte omedelbart locka till sig konkurrenter och ni därmed, i bästa fall, får 2-3 år utan generikakonkurrens? När får andra aktörer veta vilka läkemedel ni kommer lansera (och därmed eventuellt kan kopiera er)? Är det först vid lanseringen eller är det tex i samband med tester och ansökning av godkännande etc? (2013-11-13 10:22:44)

Christer: Vi får veta att någon utvecklar ett likvärdigt läkemedel först i samband med godkännande från läkemedelsverket. Undantaget är Finland. Givet att vi har den här strategin, så är det lite mindre spännande för nummer två att göra samma sak. Marknaden halveras ju för varje ny aktör ungefär. Att satsa på att utveckla ett preparat där det redan finns konkurrens är inte är självklar kioskvältare i styrelserummet, när det tar 3 år till marknad (2013-11-13 10:27)

Moderator: Vilka är era främsta konkurrenter (2013-11-13 10:12:53)

Christer: Troligen mindre svenska/danska aktörer. (2013-11-13 10:27)

Moderator: Varför tror ni att de nya produkterna kommer bli lönsamma, när era nuvarande är så konkurrensutsatta? (2013-11-13 09:55:19)

Christer: De nya produkterna skall bli generika till original vars patent gick ut för mellan 10 och 20 år sedan. Hittills har ingen gjort några generika för dessa så risken att det skall trilla in flera konkurrenter de närmast två åren bedömer vi som liten. Generellt kan man säga att de produkter vi nu utvecklar är för små för att de skall vara intressanta för större aktörer (2013-11-13 10:28)

Lisa: Har det hänt att något läkemedel inte tagit sig igenom utvecklingsprocessen? Om det hänt vad har då varit problemet? (2013-11-13 10:27:38)

Christer: Hittills har vi lyckats få igenom alla läkemedel vi börjat utveckla. Dock har vi valt att inte utveckla vissa läkemedel för att vi upplevt risken med tex instabilitet, eller svår bioekvivalensstudie som för höga. (2013-11-13 10:29)

tommy edström: Hej! Hur många nya aktieägare avser ni att det är optimalt att ta in via denna riktade nyemission, förutsatt att ni får fritt välja? (2013-11-12 13:29:19)

Christer: Ingen riktig åsikt. I slutändan vill vi ha en likvid aktie. Sedermera får vara med och guida om många väldigt små eller lite färre något större är bäst ut detta perspektiv. Min gissning är att vi i detta skede vill ha många. (2013-11-13 10:31)

Tjena: Vilka av er äger aktier i styrelsen, hur många, och vilka är dom 4 största ägarna i bolaget? (2013-11-12 19:21:02)

Christer: Batten har ca 13%, jag har 48% och Karin Wehlin med bolag ca 8%. Alla i styrelsen äger aktier, eller kommer att äga aktier efter listningen. (2013-11-13 10:32)

Niels: Hej Christer! Kan du snabbt dra hur exakt EQL skall tjäna pengar? När tror ni att svarta siffror skall kunna uppvisas? (2013-11-12 12:24:56)

Christer: EQLs affärsidé att utveckla läkemedel som idag helt eller delvis saknar konkurrens i Norden. På så vis blir prispressen mindre och marginalen bättre. Vi jobbar bar med receptbelagt, så någon M&S behövs inte pga av lagen om generisk substitution. (2013-11-13 10:35)

Peter: Det känns som att du kommer att spendera i princip all din tid på EQL. Det är en viktig skillnad mot andra bolag du varit inblandad i? (2013-11-13 10:21:19)

Christer: EQL är nu mitt huvudansvar eftersom det är mitt enda operativa uppdrag med personalansvar. Jag har kvar ett antal styrelseuppdrag men där finns alltid en fungerande ledning. (2013-11-13 10:36)

Moderator: De utvecklingspartners jag förstått att ni använder er av i Indien, Indonesien och Kina, hur ställer ni upp kravspecen på dessa? (2013-11-13 09:55:08)

Christer: De skall ha EU-GMP, erfarenhet av att utveckla produkter för EU och ha en miljöpolicy som är ok (2013-11-13 10:39)

Moderator: Hur ser du på anklagelser om kartellbildning på generika? (2013-11-13 10:12:25)

Christer: Eftersom Sverige har bland de allra billigaste priserna på läkemedel i världen ser jag det som uteslutet att något större samarbete har ägt rum. Jag tror inte heller på mindre "samarbeten" eftersom de inte behövs. Marknaden är transparant och vid liten konkurrens blir det naturligt små prisfall, vid stor konkurrens större prisfall. Precis så betar sig också marknaden. Men finns misstanke skall detta såklart granskas. (2013-11-13 10:40)

tommy edström: Är en affärsidé där köparen får en viss rabatt i förhållande till sitt innehav i bolaget möjlig i detta fall? Bolaget får en stabilare köparkrets för sina produkter, mindre "free float" av aktier o en stabilare aktiekurs o ägarstruktur. (2013-11-13 09:49:12)

Christer: Jag tror ägande och affärsrelation måste hållas strikt isär. Det förekommer att ägare också är kunder i en hel del bolag men detta ställer naturligtvis höga krav på corporate governance i dessa bolag. (2013-11-13 10:42)

axl13: Hur ser bolaget ut om fem år? (2013-11-13 10:15:12)

Christer: Jag hoppas att EQL är ett bolag som ger aktieutdelning samtidigt som det satsar framåt och investerar del av vinsten i att expandera i de affärsområden EQL ser bäst lönsamhet (2013-11-13 10:43)

Moderator: Hur länge tänker du vara VD i EQL? (2013-11-13 09:56:23)

Christer: Så länge jag tycker att jag bidrar till verksamheten, styrelsen gillar vad jag gör och jag gillar jobbet (2013-11-13 10:44)

Mr.M: Vilka nuvarande bolag ser du som era främsta konkurrenter inom er nisch? (2013-11-13 10:44:07)

Christer: Troligen andra mindre aktörer i Skandinavien (2013-11-13 10:44)

Moderator: Kommer ni behöva ta in mer pengar? (2013-11-13 10:12:44)

Christer: Om våra lanseringar för 2015 kommer i tid skall inte detta behövas. Vill vi öka takten i utvecklingsportföljen kan vi välja att ta in mer pengar (2013-11-13 10:46)

Christer: Hearingen avslutas nu. Tack för ert intresse! Har ni fler frågor kan ni skicka dem till info@eqlpharma.com. Stort tack