



Analyst Group

ACUCORT AB

KOMMER ALLT NÄRMARE KOMMERSIALISERING AV
ALLERGILÄKEMEDEL

2019-03-25

BULL & BEAR-ANALYS

ANALYTIKER:
JOHAN BROWN

Analyst Group grundades 2014, en tid då informationen att tillgå gällande små- och medelstora bolag ansågs vara bristfällig. Därför valde Analyst Groups grundare att starta upp en analystjänst med visionen att belysa och sprida korrekt information för att ge bättre stöd i investeringsbeslut.

Idag är Analyst Group ett snabbväxande analyshus med huvudsäte i Stockholm och med filial i Lund. Vi arbetar utifrån värdeorden engagemang, passion och förtroende, med ambitionen att skriva korrekta och objektiva analyser. Därför erbjuder vi två typer av analyser. Vi erbjuder dels bolag som vi anser intressanta, att på uppdrag, utföra analyser mot ersättning. Samtidigt tillhandahåller vi oberoende analyser på bolag som vi anser har särskilt intressant investeringsidé.

Vår vision är att vara en digital plattform vilken presenterar djupgående information och investeringsidéer för att bidra till ökad transparens. Som länk mellan investerare och företag ger vi stöd i investeringsbeslut, kapitalallokering och kommunikationsvägar.

Vår filosofi bygger på vår bakgrund som investerare och analytiker.

Vi skriver analyser såsom vi skulle vilja läsa dem.

Vi tycker att det är viktigt med full transparens och är noga med att belysa eventuella intressekonflikter. Dessutom är ersättningen på förhand avtalad och är inte beroende av innehållet i analysen.

Under 2017 har vi utarbetat en ny policy. Läs vår policy [här](#)

INNEHÅLL

AcuCort AB ("AcuCort" eller "Bolaget") har utvecklat Dexa ODF, ett kortisonbaserat läkemedel som används vid akuta allergiska reaktioner. Dexa ODF, en patenterad produkt, är en tunn, snabbupplösande och användarvänlig film som smälter på tungan på 10-15 sekunder med hjälp av munnens saliv. Filmens förpackning är ungefär lika stor som ett visitkort, vilket gör att produkten är smidig att alltid ha med sig. Vidare finns potential för Dexa ODF att användas inom fler områden, t.ex. vid viral krupp för småbarn och vid illamående och kräkningar till följd av cellgiftsbehandling. AcuCort är noterat på Spotlight Stock Market sedan 2017.

Innehållsförteckning

Introduktion	4
Kommentar Q3-18	5
Investeringsidé	6
Bolagsbeskrivning	7
Marknadsanalys	8
Finansiell prognos	9-10
Värdering	11
Bull & Bear	12
VD-intervju, Mats Lindfors	13
Ledning & styrelse	14
Appendix	15
Disclaimer	16

ACUCORT AB (ACUC)

KOMMER ALLT NÄRMARE EN KOMMERSIALISERING AV ALLERGILÄKEMEDEL



AcuCorts produkt Dexa ODF väntas nå marknads-godkännande under 2020 och försäljningen estimeras påbörjas i slutet av 2020. Dexa ODF har väsentliga patientfördelar vilket ger goda förutsättningar, vid läkemedelsgodkännande, för en omfattande framtida tillväxt. Bolagets adresserbara marknad bedöms uppgå till 3,4 mdUSD, och ledning och styrelse anses inneha rätt kompetenser för att utveckla Bolaget i en positiv riktning. Genom en rNPV-värdering ges ett riskjusterat potentiellt nuvärde om 195 MSEK, motsvarande 15,7 SEK per aktie, i ett Base scenario.

▪ Patientfördelar med produkten talar för framtida tillväxt

AcuCorts produkt, Dexa ODF, är en film som läggs på tungan, som sedan löses upp via munnens saliv. Produkten erbjuder flertalet fördelar för patienten jämfört med dagens alternativ. En film är tillräckligt stark för att räcka per allergisk reaktion. Det krävs inget vatten, vilket är av vikt då en akut allergisk reaktion ofta sker vid ett tillfälle då tillgång till just vatten saknas. Dexa ODF förpackas även i en liten försluten förpackning som är ungefär lika stor som ett visitkort, vilket gör att det går att ha med sig produkten i t.ex. plånboken, och alltid kan vara tillgänglig när allergireaktionen inträffar. Patientfördelarna bedöms attraktiva och bidra till ökad försäljning givet en lyckad marknadsanslagning.

▪ Kompetent och erfaren ledning och styrelse

AcuCorts VD och styrelse besitter en bred kompetens och erfarenhet från läkemedelsbranschen. Bolagets huvudägare, AQILION AB (tidigare P.U.L.S. AB), är ett bolag vars affärsmodell är att investera i *life science*-projekt för att sedan utveckla dessa. Bolagets styrelse består av både medicinskunniga och marknadskunniga människor som har kompetenser och erfarenheter från läkemedelsutveckling samt regulatoriska frågor inom ansökningsprocesser gällande läkemedelsansökningar. Vidare har även VD Mats Lindfors en lång erfarenhet inom branschen från tidigare uppdrag med ledande befattningar inom försäljning och marknadsföring från bl.a. HemoCue AB.

▪ I ett Base scenario värderas AcuCort till ett riskjusterat nuvärde om 15,7 kr per aktie

Bolagets ambition är att använda sig av ett globalt nätverk av samarbetspartners, där samarbeten antingen är distributions- eller licensbaserade. Givet att Bolaget når marknaden estimeras AcuCorts kassaflöden från Dexa ODF till ett riskjusterat nuvärde om 15,7 kr per aktie.

▪ Risk relaterad till kapitalbehov och samarbetsavtal

Bolaget har kommunicerat att en ny kapitalanskaffning kommer krävas under 2019, som väntas under H2-19 vilket innebär en okänt stor utspädning. Vidare får även avsaknaden av klara samarbetspartners ses som en risk. Detta är något som Bolaget dock jobbar intensivt med, där de har kommunicerat att samtal pågår.

AKTIEKURS | 7,4 kr

VÄRDERINGSINTERVALL (RNPV-VÄRDERING)¹

BEAR 5,0 kr	BASE 15,7 kr	BULL 26,7 kr
-----------------------	------------------------	------------------------

¹Värderingen baserad på Riskjusterad Nuvärdes-modell (rNPV) som bl.a. utgår från prognoser att AcuCort lyckas lansera Dexa ODF på marknaden. Värderingen baseras således på bl.a. det eventet.

ACUCORT AB			
Stängningskurs (2019-03-22)	7,4		
Antal Aktier (efter nyligen utförd emission)	9 798 266		
Market Cap (MSEK)	72,5		
Nettokassa(-)/skuld(+)	-10,4		
Enterprise Value (EV)	62,1		
V.52 prisintervall (SEK)	2,81-9,5		
UTVECKLING			
1 månad	2,49 %		
3 månader	32,14 %		
1 år	108,45 %		
YTD	10,45 %		
HUVUDÄGARE			
AQILION AB (tidigare P.U.L.S. AB)	25,9 %		
Avanza Pension	5,9 %		
Göran Ofsén	3,5 %		
Berne Gilbert Okdahl	3,4 %		
Olle Isaksson	3,0 %		
VD OCH ORDFÖRANDE			
Verkställande Direktör	Mats Lindfors		
Styrelseordförande	Ebba Fähræus		
FINANSIELL KALENDER			
Delårsrapport Q1 2019	2019-05-17		
Delårsrapport Q2 2019	t.b.a		
Prognos (base)	2018	2019E	2020E
Nettoomsättning (MSEK)	0	0	9,9
Bruttoresultat (MSEK)	0	0	9,8
<i>Bruttomarginal</i>	n.a.	n.a.	99%
Rörelsekostnader (MSEK)	-6,2	-11,0	-15,6
EBITDA (MSEK)	-6,2	-11,0	-5,8
<i>EBITDA-marginal</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>neg</i>
P/S	n.a.	n.a.	6,9
EV/S	n.a.	n.a.	5,9
EV/EBITDA	neg.	neg.	neg.

KOMMENTAR Q4-18

Godkänd studie påverkar värderingen positivt

Under de senaste månaderna har det hänt många intressanta skeden kring AcuCort, och Bolaget har tagit stora steg fram mot marknadsgodkännande och kommersialisering av Dexa ODF. Bolaget har under den senaste perioden fått en godkänd bioekvivalensstudie i EU, fått positiva resultat från den första av två studier totalt i USA samt anlitat konsulten SOFUS Regulatory Affairs, för att färdigställa Bolagets ansökan om läkemedelsgodkännande i EU.

Chanserna för ett positivt utfall bedömdes innan resultatet publicerades vara relativt. Bolaget hade redan tidigare genomfört en studie som var snarlikt den som precis utförts, med den enda stora skillnaden att tillverkningen nu utförs i kommersiell skala enligt god tillverkningsstandard (GMP). En annan skillnad är att den tidigare tillverkningen utfördes av ett annat bolag. Adhex Pharma, det bolag som AcuCort nu använder sig av väntas även leverera de filmer som kommer användas för Bolagets studier för ett godkännande i USA, vilket är en av anledningarna till att risken för dessa nu bedöms vara betydligt lägre än tidigare.

Att den läkemedelsspecifika risken i Bolaget sjunker påverkar värderingen. Tidigare bedömdes en sannolikhet för godkännande till 70 %. I och med den godkända studien uppstår en ojämnt fördelad läkemedelsspecifik risk. I EU är chansen att läkemedlet blir godkänt högst, där endast en läkemedelsansökan är kvar. Risken är inte helt uttraderad, men mycket talar för att läkemedlet EU blir godkänt. Sannolikheten för att Dexa ODF blir godkänt i EU att vara cirka 94 %, baserad på historisk data (se sida 11). I de övriga primära marknaderna, Asien och Nordamerika, bedöms även denna risk vara lägre än tidigare. Att AcuCort har visat på att läkemedlet håller en hög standard i och med de positiva resultaten från de genomförda bioekvivalensstudierna, bidrar till att chansen för godkännande i dessa områden bedöms vara högre. I USA bedöms nu chansen för ett läkemedelsgodkännande uppgå till 90 %.

Försenad ansökan i EU förskjuter estimerad försäljningsstart

Vad som nu väntar är ett större fokus på hur AcuCorts arbete med potentiella samarbetspartners går. Bolaget börjar närma sig ett läkemedelsgodkännande inom EU, ett godkännande som dock blev uppskjutet ungefär ett kvartal till följd av regulatoriska bestämmelser. För att kunna ansöka om läkemedelsgodkännande i EU behöver läkemedelsunderlaget bevaras under särskilda omständigheter i 12 månader. AcuCort hade tidigare räknat med att det räckte med sex månader initialt, för att sedan kunna komplettera under ansökans gång med bevis på 12 månaders stabilitet. Sammantaget skjuter detta upp ansökan med ungefär ett kvartal. Detta förskjuter även den estimerade försäljningsstarten med ett kvartal, som dock fortfarande väntas påbörjas under 2020.

Med en minskad läkemedelsspecifik risk ökar fokuset till hur Bolagets arbete med potentiella försäljningspartners går. VD Mats har under hösten arbetat hårt för detta. Han medverkade på en stor läkemedelskonferens i Köpenhamn under november, och har kommunicerat att han för samtal med ett antal intressanta aktörer. Han kommer även fortsätta med detta arbete under 2019. Med tanke på de patientfördelar som Dexa ODF ger, väntas ett fortsatt stort intresse för produkten finnas hos potentiella partner. Att Bolaget kommunicerar angående denna process tyder på att detta även är av högsta prioritet för AcuCort, något som ger positiva indikationer för framtiden.

Kommentar på bokslutskommunikén

AcuCorts Q4 kom inte med några väsentliga överraskningar. Bolaget fortsätter sitt arbete enligt tidsplan som tidigare kommunicerats, och inget oväntat presenterade sig i rapporten. Bolaget kommunicerade att en nyemission är att vänta under den kommande 12-månadersperioden, vilket är något som tidigare kommunicerades i samband med emissionen, och är därav inget oväntat besked. I övrigt syns inga egentliga överraskningar i rapporten, Bolaget fortsätter med sitt arbete och Analyst Group går in i 2019 med positiv inställning till AcuCort och utvecklingen av Dexa ODF.

SANNOLIKHET
FÖR
LÄKEMEDELS-
GODKÄNNANDE
I EU BEDÖMS
TILL CA 94 %

ARBETE MOT
POTENTIELLA
PARTNERS
FORTGÅR

INVESTERINGSIDÉ

AcuCorts produkt Dexta ODF väntas nå marknadsgodkännande under 2020 och försäljning kan påbörjas under slutet av 2020. Dexta ODF har väsentliga patientfördelar vilket ger goda förutsättningar, vid läkemedelsgodkännande, för en god framtida tillväxt. Bolagets adresserbara marknad bedöms uppgå till 3,4 mdUSD, och Bolagets ledning och styrelse bedöms besitta relevanta och kompletterande kompetenser för att utveckla Bolaget i en positiv riktning.

Produkt med tydliga patientfördelar talar för framtida tillväxt

Dexta ODF ger flertalet patientfördelar jämfört med kortisonläkemedel som idag används på marknaden. Med dagens allergiläkemedel krävs ofta flera tabletter som löses upp i vatten, för att sedan intas. Dexta ODF är en film som läggs på tungan som sedan löses upp med saliv och en film ger en tillräckligt stark dos för att motverka den allergiska reaktionen. Förpackningen är ungefär lika stor som ett visitkort, vilket gör att den alltid finns tillgänglig (t.ex. i en plånbok) när den akuta allergiska reaktionen uppstår. Vidare har produkten även visat på en 23 % snabbare absorption än sin referensprodukt. Genomförda marknadsstudier visar att 9 av 10 allmänläkare i Europa skulle förskriva Dexta ODF till sina patienter om läkemedlet fanns tillgängligt.² Att Dexta ODF erbjuder så tydliga patientfördelar jämfört med dagens alternativ tyder på att AcuCort, vid ett godkännande, har goda möjligheter att ta marknadsandelar från de ledande aktörerna på marknaden. Vidare finns även alternativa användningsområden för produkten, något som anses som ytterligare optioner till värdedrivare i investeringscasen. Främst skulle alternativa användningsområden kunna vara behandling av barnkrupp och vid illamående och kräkningar under kemoterapi, men veterinära ändamål är även ett möjligt användningsområde.

Ledning och styrelse besitter både kommersiell och teknisk erfarenhet

AcuCorts nyckelpersoner har god erfarenhet och kompetens från läkemedelsbranschen. Bolagets största ägare är P.U.L.S. AB som nu har tre partners i AcuCorts styrelse, av fem totalt. Styrelseledamöterna besitter en bred erfarenhet vad gäller läkemedelsutveckling samt kommersialisering av läkemedel, vilken fortsatt kommer vara till stor användning i de stegen AcuCort har kvar för att nå marknaden. VD Mats Lindfors har arbetat mer än 20 år inom life science, med erfarenhet från flertalet centrala positioner inom ledande läkemedelsbolag. Sammantaget väntas AcuCorts mångfacetterade kompetens vara avgörande för Bolagets utveckling då de har kort tid till marknad och fortfarande har processer och förhandlingar framför sig.

Försäljning av Dexta ODF prognostiseras uppgå till ca 70 MEUR 2025 i EU och USA

Drygt 20 % av den globala befolkningen lider av någon sorts allergi. Den globala allergimarknaden bedöms uppgå till ca 31 mdUSD 2018, med en tillväxt om 6-7 % per år. AcuCorts direkt adresserbara marknad, glukokortoidmarknaden, bedöms uppgå till 3,4 miljarder USD och väntas växa med 6 % per år fram till 2025. I EU och USA finns idag ca 833 miljoner människor, varav 3 % bedöms ha svår allergi med risk för akuta allergiska reaktioner. Givet en lyckad marknads lansering görs ett konservativt antagande om att varje patient i genomsnitt förskrivs två av Bolagets filmer per år, vilket skulle innebära en (1) förskrivna förpackning per person vartannat år, som i modellen periodiseras över 2 år. Med antagandet om en marknadsandel om 10 % ges en försäljningspotential om ca 50 MEUR 2018 om produkten skulle finnas i marknaden idag. Med en årlig tillväxt om 6 %, ges ett försäljningsvärde i apoteksledet om 71 MEUR 2025E, då väntas produktlivscykeln vara nära mogen fas i EU och USA. Notera att beroende på lanseringsstrategi kommer inte hela försäljningsvärdet tillfalla AcuCort.

Riskerna är relaterade till kapitalbehov och avsaknaden av samarbetspartners

AcuCort genomförde under 2018 en nyemission, och har kommunicerat att en ytterligare nyemission kommer krävas under 2019. Bolagets kassa väntas räcka till H2-19. Analyst Group antar 18 MSEK som en tänkbar storlek på emissionen, där en antagen utspädning tillkommer (se sida 9 för härledning). Givet prognostiserade kassaflöden vid ett läkemedelsgodkännande och en lyckad lansering, beräknas Bolaget nå *break even* 2021E. Vidare finns även en risk relaterat till att Bolaget inte har en påskrivna samarbetspartner som kan leverera produkterna vidare i produktkedjan än. Detta ligger dock högt i prioritet, där Bolaget har kommunicerat att samtal pågår.

Värderas till ett riskjusterat nuvärde om ca 195 MSEK

I ett Base scenario värderas AcuCorts potentiella framtida kassaflöden till ett riskjusterat nuvärde om 195 MSEK, motsvarande ca 15,7 kr per aktie efter antagande om framtida kapitalanskaffning. Värderingen om 195 MSEK kan ställas i relation till valda alternativinvesteringar Karessa (56 MSEK) och Klaria (396 MSEK).

9 AV 10
ALLMÄNLÄKARE I
EUROPA SKULLE
FÖRSKRIVA DEXA
ODF

BRED
KOMPETENS
OCH
ERFARENHET I
LEDNING OCH
STYRELSE

BOLAGSBESKRIVNING

AcuCort AB är noterat på Spotlight Stock Market sedan april 2017 och har utvecklat Dexa ODF vilket är ett kortisonbaserat läkemedel som hjälper patienter vid allergiska reaktioner. I dagsläget lägger Bolagets främsta fokus på att nå marknadsgodkännande och kommersialisera produkten i EU och USA, med möjligt marknadsgodkännande i EU under början av 2020.

Dexa ODF

Dexa ODF består av det välanvända kortisonet dexametason, en kortisontyp som är ett utbrett allergiläkemedel världen över. Bolagets produkt är en liten film som läggs på tungan, som löses upp med saliv på 10-15 sekunder. Detta menar Bolaget är en överlägsen leverans av substansen till kroppen. Förpackningen för Dexa ODF är ungefär lika stort som ett visitkort, vilket gör det möjligt för personen att alltid ha läkemedlet med sig. Vidare krävs inget vatten för att använda produkten. Studier har även indikerat att Dexa ODF absorberas 23 % snabbare än jämförbara produkter.

En stor del av marknaden idag består av tabletkartor, där patienten behöver lägga flertalet av dessa tabletter i ett glas vatten, vänta på att de löses upp, och sedan dricka. Dexa ODF är snabbare och enklare att använda, vilket innebär stora patientfördelar vid en akut allergisk reaktion. Vidare finns även potential för alternativa användningsområden för produkten, där behandling av barn med allvarlig krupp och patienter som upplever illamående och kräkningar vid kemoterapi ligger närmast, men även veterinära områden är tänkbara.

Då AcuCorts produkt baseras på ett redan välkänt och välanvänt läkemedel inom industrin behöver inte Bolaget genomgå lika många kliniska tester som ett nytt, okänt läkemedel skulle behöva. För att Bolaget ska kunna kommersialisera produkten behöver de bli godkända på bioekvivalens tester hos läkemedelsmyndigheterna för respektive marknad där produkten planeras att säljas. AcuCorts bioekvivalensstudie inom EU visade i januari-19 på positiva resultat, något som även stärker tesen att sannolikheten för övriga bioekvivalensstudier ser god ut.

Affärsmodell

AcuCorts affärsidé är att sälja Dexa ODF via ett globalt nätverk av licenstagare och/eller distributörer. Detta betyder att Bolaget inte behöver bygga ut stora och kostsamma distributionskanaler och säljorganisationer.

Intäktsmodell

Bolaget har kommunicerat att det finns två tänkbara sätt för partnerskap:

- Licensiering av rättigheter till patent.
- Distribution, där AcuCort tillverkar och förser samarbetspartnern med färdig produkt.

Dessa två sätt innebär olika intäktandelar av priset som slutkund betalar. Licensiering väntas ge 15 % i royaltyintäkter samt milstolpsintäkter, och ett distributionsåtagande väntas ge cirka 35 % andel av priset till slutkund.

Kostnadsdrivare

AcuCorts primära kostnadsdrivare i dagsläget är sådana som är hänförliga till förberedelser för marknadsgodkännande studier. Under Q4 bedöms den primära kostnadsdrivaren ha varit kostnader relaterade till bioekvivalensstudien i EU, vart kostnader på kort sikt främst väntas vara till följd av bioekvivalensstudier i USA. På längre sikt kommer kostnadsstrukturen för Bolaget bero på vilka affärsrelationer som utvecklas med samarbetspartners.

Strategisk utsikt

För att kunna skydda sin produkt genom distributionskedjorna har AcuCort patent på Dexa ODF. I dagsläget har Bolaget patent i 31 länder, och ansöker i fler. Patenten finns i två olika patentgrupper. Bolagets utmaning framgent blir, förutom att bli godkända för kommersialisering, att sluta avtal med aktörer som har möjlighet att få ut Dexa ODF på marknaden så fort som möjligt. Då AcuCorts samarbetspartners uppgift blir att administrera distributionskanalerna till apoteksledet och bearbeta läkare och patientgrupper är valet av dessa avgörande för hur försäljningen av Dexa ODF utvecklas.

DEXA ODF
ABSORBERAS
23 % SNABBARE
ÄN DE TABLETTER
SOM FINNS PÅ
MARKNADEN

VÄLKÄNT
LÄKEMEDEL
SÄNKER RISKEN
VID ANSÖKAN
OM
GODKÄNNANDE

MARKNADSANALYS

Den globala marknadsstorleken inom allergimedicin bedöms uppgå till 30,5 mdUSD 2018. EU bedöms stå för 37 % av marknaden, USA 34 %, Asien 17 % och resten av världen för 12 %. Marknaden väntas växa 6-7% årligen fram till 2025.

Det finns tre segment inom allergimarknaden, vilka är uppdelade beroende på hur starkt patienten reagerar vid en allergisk reaktion.

- **Milda allergiska reaktioner**

En omfattande del av den globala allergimarknaden består av människor som lider av allergi, men inte tillräckligt allvarlig för att bli förskrivna läkemedel. Därav använder dessa receptfria läkemedel och är inte i AcuCorts målgrupp.

- **Anafylaktisk chock**

Det mest extrema segmentet inom allergi. Dessa allergiker är inom livsfara vid en allergisk reaktion, och vad som krävs vid en sådan reaktion är adrenalin, med kortison som komplement.

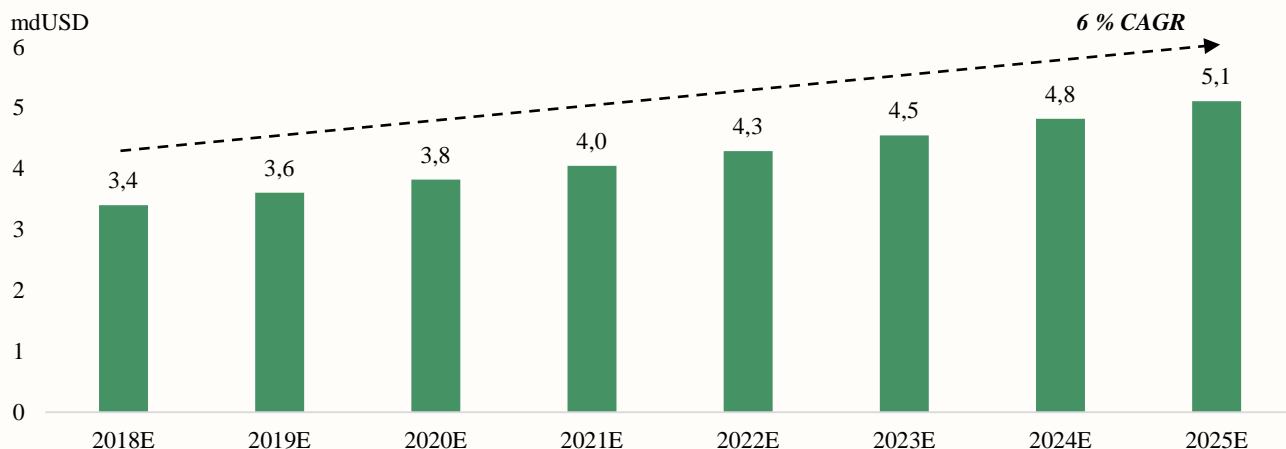
- **Svåra och akuta allergiska reaktioner**

Akuta allergiska reaktioner är segmentet mellan receptfria läkemedel och anafylaktisk chock. En patient i detta segment får allergiska reaktioner med svåra och omfattande symtom, vilket gör att de receptfria läkemedlen inte räcker till i alla situationer. Därav vänder sig patienten till sin läkare som ofta förskriver kortisonläkemedel. För att avvärja reaktionen intar personen kortisonläkemedel. När reaktionen inträffar är det viktigt att ha medicinen tillgänglig.

AcuCorts läkemedel Dexa ODF är en sorts kortisonläkemedel som baseras på ämnet dexametason, en glukokortoid. Den globala glukokortoidmarknaden bedöms uppgå till en storlek om 3,4 mdUSD och väntas växa med en CAGR om 6 % till 2025.

Marknaden för glukokortoider väntas växa 6 % årligen till 2025.

Den globala glukokortoidmarknaden 2018-2025



Källa: AcuCorts emissionsmemorandum, 2018

Estimerad marknadspotential för AcuCort

Den globala försäljningspotentialen för Dexa ODF inom allergimarknaden väntas uppgå till 88 MEUR 2025. Detta baseras på att det idag finns ca 830 miljoner människor i EU och USA där ca 3 % lider av akuta allergiska reaktioner. Det genomsnittliga priset på AcuCorts läkemedel antas av Analyst Group uppgå till 10 euro per enhet. Detta baseras på Bolagets tidigare guidning om att prisbilden kommer ligga mellan 8-15 euro per film. Prisbilden väntas vara högre i USA relativt i EU. Med det konservativa antagandet om att 2 filmer förskrivs per patient och år och produkten når 10 % av marknaden skulle detta ge en försäljningspotential om ca 50 MEUR 2018 (om produkten hade varit lanserad). Med en årlig tillväxt om 6 % fram till 2025 uppgår försäljningsvärdet av Dexa ODF i apoteksledet till ca 70 MEUR i EU och USA, då produkten i dessa regioner väntas vara nära mognadsfas. Baserat på den marknadsandel Asien står för och ett liknande resonemang som för USA och EU, prognostiseras ett adresserbart försäljningsvärde av Dexa ODF i Asien till 17 MEUR 2025. Därmed beräknas Dexa ODF:s totala försäljningsutrymme år 2025 uppgå till ca 88 MEUR inom USA, EU och Asien.

FINANSIELL PROGNOSES

Dexa ODF väntas nå marknaden 2020

AcuCort väntas lämna in sin ansökan om läkemedelsgodkännande i EU under Q3-19, vilket öppnar upp för ett möjligt godkännande av Dexa ODF under 2020. Efter detta bedömer Analyst Group att det tar ca 6 månader att påbörja försäljning av produkten, till följd av att det först är vid godkännande som framställande av avtal med distributionskedjor med apoteksledet kan påbörjas. Bolaget upplever redan ett stort intresse bland potentiella partnerföretag som kommer kunna bearbeta läkare och patientorganisationer, vilket gör att en marknads lansering 6 månader efter godkännande anses rimligt. Majoriteten av patenten som Bolaget idag har sträcker sig till 2025, men med den patengrupp som Bolaget nu har ansökt om väntas det ge en exklusivitet på marknaden fram till 2035. 2036 väntas konkurrens och prispress tillta väsentligt, vilket leder till att Bolagets försäljning avtar fram till 2040, då prognosperioden avslutas.

Genomsnittligt pris på produkten väntas uppgå till 10 EUR

Bolaget har tidigare guidat om att prisintervallet för produkten kommer vara mellan 8 och 15 euro. Prisbilden inom EU antas vara i det lägre intervallet, medan prisbilden i USA väntas vara i den högre delen av prisintervallet. Med tanke på att marknaden inom EU adresserar betydligt fler personer väntas priset hamna i det lägre intervallet. Med bakgrund i detta estimeras snittpriset på Dexa ODF uppgå till 10 euro per film.

Dexa ODF väntas ha en försäljningspotential om 88 MEUR 2025E

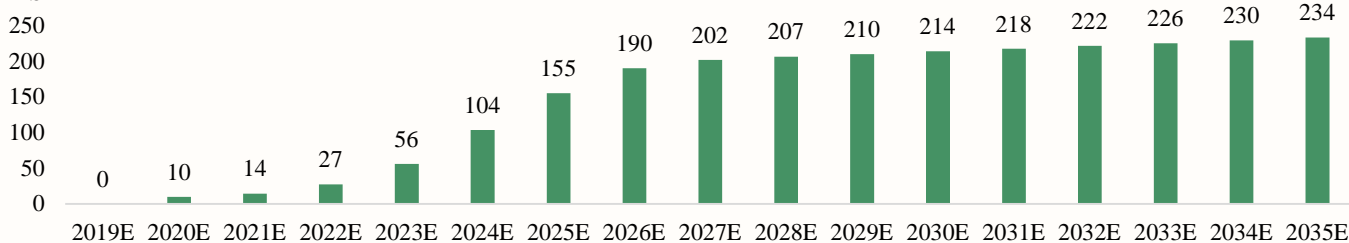
Givet marknadsgodkännande väntas AcuCort under 2020 till 2023 lansera Dexa ODF i Europa, USA och Asien. Försäljningsvärdet i apoteksledet av Dexa ODF väntas uppgå till 71 MEUR i EU och USA. Detta baseras på att 3 % av den totala befolkningen i EU och USA bedöms få akuta allergiska reaktioner. Vid 2 filmer per person och år och en marknadsandel om 10 %, skulle försäljningspotentialen, om produkten fanns på marknaden idag, uppgå till ca 50 MEUR. Med en årlig marknadstillväxt om 6 % till 2025 mynnar detta ut i 71 MEUR i apoteksledet. Av den globala allergimarknaden bedöms Asiens andel idag uppgå till 17 %, samtidigt som EU och USA står för 71 % av den totala marknaden. Med dessa andelar i åtanke väntas försäljningen av Dexa ODF i Asien uppgå till 17 MEUR. Vidare finns även potential inom alternativa områden såsom för behandling av barnkrupp och vid illamående och kräkningar vid kemoterapi. Dessa har inte inkluderats i prognoserna, men ses som optioner i Bolagets framtida intjäningspotential. AcuCort uppskattar dessa marknader till 10 MEUR respektive 20-40 MEUR.

ESTIMERAD
MARKNADSANDEL
OM 10 %

AcuCort estimeras omsätta 202 MSEK 2027E, när produktlivscykeln har mognat i EU, USA och Asien.

Estimerad omsättning för AcuCort mellan 2018 och 2035

MSEK



Analyst Groups prognos

Intäktsandelar inom de olika partneravtalen

AcuCort väntas knyta både licensieringsavtal samt distributionsavtal med samarbetspartners. Dessa olika avtal innebär också olika andelar av slutintäkterna. Vid ett licensieringsavtal erhåller Bolaget royalties från sina samarbetspartners. Andelen som går till AcuCort bedöms uppgå till 15 % av det slutliga priset som kunden betalar. Vid ett distributionsavtal har AcuCort ett större ansvar och står för tillverkning, förpackning och en del av marknadsföringen av produkten. Sedan säljer AcuCort produkten till sin samarbetspartner, som fortsatt bearbetar läkare och patienter och tar produkten vidare till marknaden. Då distributionsavtalen kräver mer arbete från AcuCorts sida, väntas en intäktsandel om cirka 35 %. Då Bolaget har kommunicerat att deras partneravtal kommer vara antingen licens- eller distributionsbaserade har antagandet gjorts att partneravtal kommer vara fördelade på 50 % licensavtal och 50 % distributionsavtal. Vidare finns även en klausul med en av Bolagets tidigare tillverkningspartners, LTS-Lohmann Therapie-system AG ("LTS"), som är samägare på de patent som AcuCort ansökte om 2017. Klausulen gör att LTS kommer få en ensiffrig procentsats av de intäkter AcuCort genererar från dessa patent, vilken uppskattas till 5 %.

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

FINANSIELL PROGNOSS

FÖRSÄLJNING
VÄNTAS BÖRJA I EU
UNDER Q4-20

STORA AVTAL INOM
LIKNADE BOLAG

Milstolpsintäkter väntas uppgå till 13,4 MSEK

Vid licensåtagande är det vanligt att ett partnerföretag tillgodoser aktören som utlicensierar med milstolpsbetalningar, för att se till att Bolaget klarar sig genom en period av negativa kassaflöden. Dessa betalningar delas ofta upp i olika skeden, t.ex. vid signering av kontrakt, vid läkemedelsgodkännande och vid försäljning. Milstolpsbetalningar har härletts som 25 % av försäljningspotentialen för licenssegmentet 5 år efter marknads lansering i respektive område, då *peak sales* väntas uppnås. Denna summa delas sedan upp i betalningar beroende på när signering, godkännande och försäljningsdebut i respektive geografiskt område antas ske. Totalt uppskattas milstolpsbetalningarna till 13,4 MSEK under 2020 och 2021. Under tidigare analyser väntades även en mindre milstolpsbetalning under 2019, vilken nu har skjutits upp till följd av den kommunicerade uppskjutna tidsplanen.

Milstolpsbetalningar	2020E	2021E
Belopp	9,6 MSEK	3,8 MSEK

De estimerade milstolpsintäkterna är samtidigt beroende av antagandet att AcuCort prioriterar en högre procentsats inom royaltyintäkter, som då generellt innebär lägre milstolpsintäkter. Vid högre milstolpsintäkter skulle Bolagets finansiella situation kunna behöva omvärderas, där en större milstolpsbetalning potentiellt hade kunnat innebära ett väsentligt lägre kapitalanskaffningsbehov.

Ett exempel i närtid på ett bolag som tecknat avtal om ett större belopp inom milstolpar är Klaria. Under januari-19 tecknade bolaget ett avtal som potentiellt innebär totala milstolpsintäkter om 55,2 MUSD, vilket även medförde en lägre procentsats royalty än vad som är väntat för AcuCort.

Kostnadsprognos

All produktion av Dextra ODF väntas genomföras av AcuCorts tillverkningspartner Adhex Pharma. Bruttomarginalerna för Bolaget beror då på förhandlingar mellan Adhex Pharma och Bolaget, men väntas vara uthållig omkring 70 %. Produktionsmaterial antas ha en låg kostnad och tillverkningsmetoden är kostnadseffektiv, särskilt när produktionen kommer upp i större volym.

Då Bolaget outsourcar tillverkningen väntas de inte behöva investera i någon tillverkningsanläggning eller personal relaterad till detta, vilket bidrar till ett bättre kassaflöde i en tidigare fas. AcuCorts största rörelsekostnader antas vara hänförliga till distributionsavtal. I ett distributionsavtal väntas AcuCort behöva en marknadsavdelning som står för bl.a. marknadsföring och reklamationsärenden. Det väntas öka behovet av både personal samt investeringar i marknadsföring.

Kapitalanskaffning under H2 2019 nödvändig

Med hänsyn till nuvarande *burn rate* och patentprocesser, ansökan om läkemedelsgodkännande, sonderingsprocesser med kontraktintressenter och uppskalning av personal väntas AcuCort införskaffa externt kapital under H2 2019. Analyst Group antar en företrädesemission omkring 18 MSEK. Med en kapitalanskaffning i den storleken stärker Bolaget sin kassa och antas ha tillräcklig likviditet för att skala upp verksamheten. Vad AcuCorts aktie värderas till vid emissionstillfället kommer avgöra hur många aktier Bolaget måste emittera. En högre aktiekurs skulle innebära att färre aktier måste emitteras, medan en lägre aktiekurs skulle innebära att fler aktier skulle behövas emitteras. Vad aktiekursen står i vid det antagna emissionstillfället går inte att säga. För den finansiella modellen antas emissionskursen till senast betalda kurs (2019-03-22). Det är ett implicit antagande att nuvarande aktiekurs kommer konsolideras och inte röra sig. Den här analysen, och tillhörande räkneexempel, kommer således löpande uppdateras utifrån rådande aktiekurs, vilket i sin tur påverkar kapitalstrukturen i AcuCort och värderingen. Avslutningsvis kan det sägas att det är ett konservativt antagande då en modell baserad på högre aktiekurs hade "gynnat" värderingen till följd av lägre utspädning.

VÄRDERING

Värdet av de riskjusterade kassaflödena uppgår till 195 MSEK

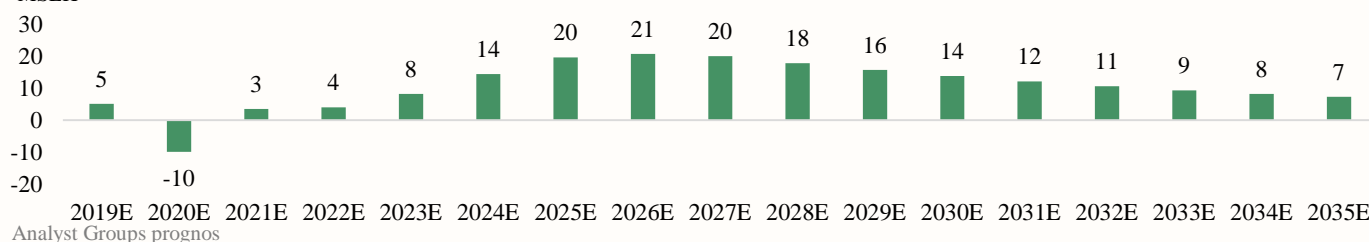
För att värdera AcuCort har en rNPV-modell applicerats, där Bolagets framtida kassaflöden har justerats för risken i de kliniska studierna som nu pågår. Kassaflödena riskjusteras då risken i läkemedelsutvecklingen ska kunna prisas in i bolagsvärdet, där de framtida kassaflödena multipliceras med viktade sannolikheter. I och med Bolagets godkända bioekvivalensstudie angående Dexa ODF i EU skapas nu en ojämn fördelning mellan sannolikheterna för ett läkemedelsgodkännande. Inom EU, vart det enda som nu kvarstår är en ansökan om läkemedelsgodkännande, bedöms sannolikheten uppgå till ca 94 %, baserat på historisk data.³ Inom övriga områden, Asien och USA, bedöms nu sannolikheten uppgå till 85 % respektive 90 %. Detta till följd av att Bolaget nu har bevisat att läkemedlet håller den kvalitet som, i och med det positiva resultatet från studierna i EU och USA.

Vidare har en diskonteringsränta om 15 % antagits. Den speglar avkastningskravet och de risker i Bolaget som inte är relaterade till godkännande. Dessa risker är främst relaterade till Bolagets storlek och risken i affärsmodellen med samarbetspartners, som innebär att hur lyckosam försäljningen av Dexa ODF blir beror på externa tredjeparter. Samarbetspartners måste besitta bred kompetens samt vara villiga att satsa de resurser som krävs för att nå den potential Dexa ODF besitter. Om Bolaget skulle hamna i ett dysfunktionellt partnerskap skulle det kunna hämma försäljningspotentialen och således Bolagets värdering.

Riskjusterat nuvärde om 200 MSEK, motsvarande ett pris per aktie om cirka 15,7 SEK.

Riskjusterade diskonterade kassaflöden inklusive kapitalanskaffning 2019E-2040E

MSEK



Med en sannolikhet för läkemedelsgodkännande om 94 %, 90 % (USA) respektive 85 % (Asien) och en diskonteringsränta om 15 % ges ett riskjusterat nuvärde om ca 15,7 SEK per aktie. Hänsyn har då tagits till den prognostiserade utspädningen vid en uppskattad kapitalanskaffning om ca 18 MSEK under H2-19.

Jämförelse med alternativinvesteringar

För att få en uppfattning om hur liknande bolag är värderade på börsen presenteras ett urval av två bolag som är verksamma inom andra branscher, men vars leveransmetod (film) är liknande, och därför bedöms ha en likvärdig marknadspotential inom sina respektive branscher.

Bolag	Kassa (MSEK)	Omsättning (LTM, MSEK)	Nettoresultat (LTM, MSEK)	Börsvärde (MSEK)
Karessa	26,7	0,0	-24,7	53
Klaria	8,0	0,0	-27,3	373
AcuCort	10,4	0,0	-6,2	12

Karessa är ett snarlikt bolag till AcuCort. Bolaget utvecklar en produkt vars leveransmetod är mycket lik Dexa ODF. Karessa använder sig även av samma tillverkningspartner, Adhex Pharma, som AcuCort gör. Skillnaden mellan bolagen är att Karessa inriktar sig på erektil dysfunktion. Karessa bedömer sin adresserbara marknad till 35 mdSEK.

Klaria är ett bolag som riktar in sig på smärtstillande läkemedel. Bolaget använder sig också av filmer, men skillnaden är att denna film sätts på slemhinnan, vilket gör att substansen tas upp i blodet direkt istället för att, som i många andra filmer, låta substansen tas upp i blodet via magen. Klaria bedömer deras adresserbara marknad till 7 mdUSD.

Genom en jämförelse med alternativinvesteringar gentemot AcuCort kan rimligheten i rNPV-modellen testas. Vid jämförelse med Karessa och Klaria går det att se skillnader i respektive bolags finanser, där en väsentlig skillnad är att Klaria har erhållit ett väsentligt partneravtal. Vidare finns även en skillnad i bolagens adresserbara marknad, som motiverar ett högre börsvärde för Klaria, samtidigt som Karessa och AcuCort agerar på marknader med liknande storlek (35 mdSEK respektive 3,4 mdUSD). Med hänsyn till att AcuCort har en relativt kort tid till marknaden anses rNPV-värderingen, som ger ett riskjusterat nuvärde om 200 MSEK, vara rimlig. Värt att notera är att AcuCort under Q4 aktiverade arbete om ca 6 MSEK, något som blir jämförelsestörande i tabellen.

³ <https://www.bio.org/sites/default/files/Clinical%20Development%20Success%20Rates%202006-2015%20-%2020BIO,%20Biomedtracker,%20Amplion%202016.pdf>

15,7 KR
PER AKTIE I
ETT BASE
SCENARIO
(rNPV-
VÄRDERING)

 KARESSA

 KLARIA

BULL & BEAR

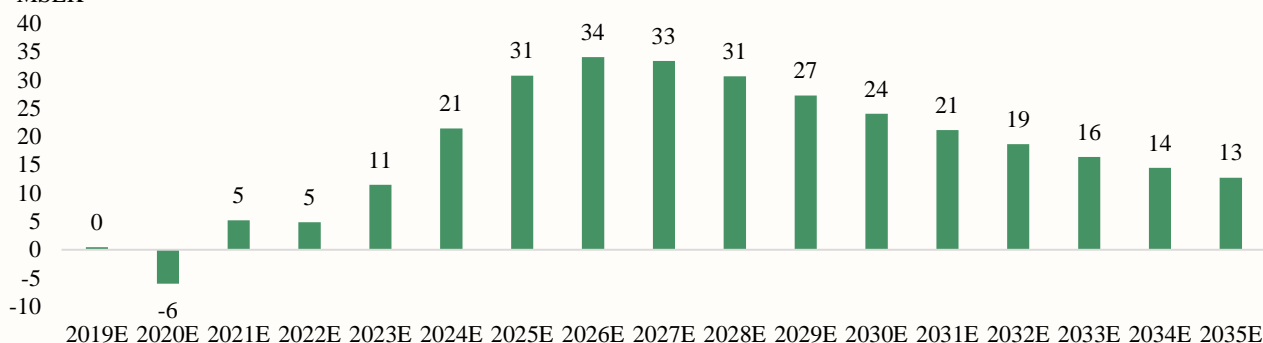
Bull Scenario

26,7 KR
PER AKTIE I
ETT BULL
SCENARIO
(RNPV-
VÄRDERING)

I ett Bull scenario antas en marknadspenetration om 15 %, jämfört med 10 % i Base scenariot. Bolaget har gjort studier som visar på att 9 av 10 allmänläkare skulle förskriva Dexa ODF till sina patienter om läkemedlet fanns på marknaden, vilket gör att denna högre nivå av marknadspenetration skulle vara möjlig. I detta scenario skapas en sorts snöbollseffekt, som driver ytterligare tillväxt. Till följd av att läkare och patienter blir allt mer exponerade mot produkten i takt med att försäljningen tilltar börjar allt fler enheter av Dexa ODF förskrivas, vilket gör att tillväxten tilltar. Vidare lyckas Bolaget skriva gynnsamma avtal med sina samarbetspartners, vilket gör att milstolpsbetalningarna motsvarar 30 % av peak sales, i jämförelse med 25 % i Base scenariot, vilket gör att en lägre kapitalanskaffning under H2-19 om ca 12 MSEK istället antas. Detta ger ett nuvärde genom en rNPV-värdering om 322 MSEK, motsvarande ett pris per aktie om ca 26 SEK.

Riskjusterat nuvärde om 322 MSEK, motsvarande ett pris per aktie om 26,7 SEK.

Diskonterade riskjusterade kassaflöden, Bull Scenario inklusive kapitalanskaffning 2019E-2040E
MSEK



Analyst Groups prognos

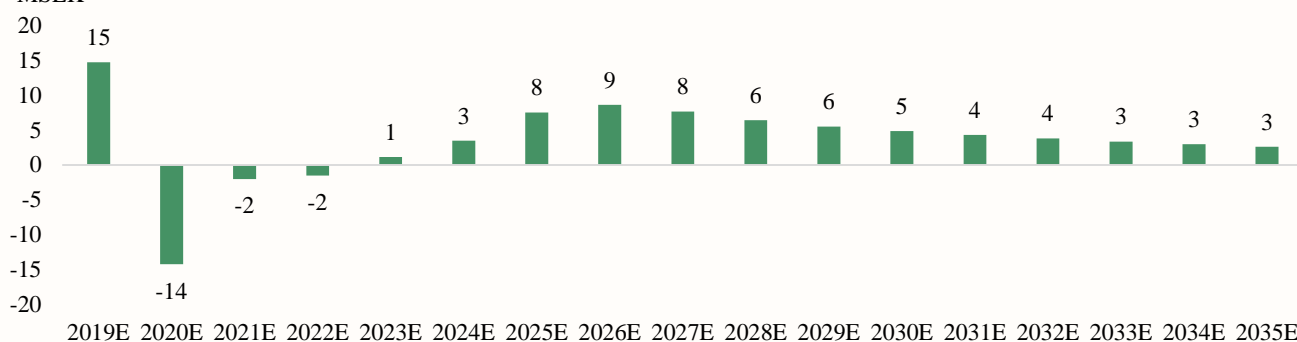
Bear Scenario

5,0 KR
PER AKTIE I
ETT BEAR
SCENARIO
(RNPV-
VÄRDERING)

I ett Bear scenario antas en marknadspenetration om 4 %. Försöken med att hitta rätt samarbetspartners går sämre, och Bolaget får svårt att hitta partners som är villiga att spendera de resurserna som krävs för att Dexa ODF ska kunna nå sin fulla försäljningspotential. Detta gör att marknadsdebuten, även fast den antas starta samtidigt som i övriga scenarion, får ett kallt mottagande och tillväxten blir därav betydligt lägre än i övriga scenarion. Med samarbetspartners som inte är villiga att satsa fullt ut på produkten antas inte heller AcuCort generera några milstolpsbetalningar. Detta gör att Bolaget måste genomföra en större kapitalanskaffning vilket resulterar i högre utspädning. Totalt antas Bolaget behöva emittera aktier motsvarande ca 30 MSEK innan organiskt positiva kassaflöden kan nås. Med bakgrund i detta ges ett nuvärde genom en rNPV-värdering om 70 MSEK, motsvarande ett pris per aktie om ca 5 SEK.

Riskjusterat nuvärde om 70 MSEK, motsvarande ett pris per aktie om 5,0 SEK.

Diskonterade riskjusterade kassaflöden, Bear scenario inklusive kapitalanskaffning 2019E-2040E
MSEK



Analyst Groups prognos

LEDNING & STYRELSE



Mats Lindfors, VD

Internationell civilekonom från Lunds Universitet. Över 20 års erfarenhet inom life science. Lång erfarenhet av ledande befattningar inom försäljning och marknadsföring och stor erfarenhet av läkemedelsbranschen bland annat från Pharmacia. Lindfors var tidigare Vice President Global Marketing på HemoCue AB, ett ledande globalt diagnostikbolag.

Aktieinnehav: 20 333 aktier och 120 000 köpoptioner år 2020.



Ebba Fåhraeus, Styrelseordförande

Utbildad civilekonom från Handelshögskolan i Stockholm. Fåhraeus är VD för SmiLe Incubator i Lund och är ledamot i styrelserna i bland annat medicinska fakulteten vid Lunds Universitet, Arc Aroma Pure AB, Skandias fullmäktige och Coala Life. Fåhraeus har djup och bred erfarenhet av affärsutveckling, tillväxtstrategier och marknadsföring i såväl noterade som icke noterade life science-bolag.

Aktieinnehav: Äger inga aktier.



Anna Eriksrud, Styrelseledamot

Internationell civilekonom från Uppsala Universitet. Eriksrud har en bakgrund som sjukvårdsentreprenör och har mer än 25 års erfarenhet av medicinteknik och läkemedelssektorn från främst Q-Med och Pharmacia. Hon har drivit sitt eget företag genom Apoteksamariten och har erfarenhet som ledare av internationella tvärfunktionella team, att bygga nya marknadskategorier och lansera globala varumärken inom både Europa och USA. Eriksrud är VD för NeoDynamics AB.

Aktieinnehav: 8 666 aktier.



Göran Kvist, Styrelseledamot

Apotekare, inriktning biokemi, Uppsala Universitet. Kvist har lång erfarenhet av internationell GMP (god tillverkningssed). Kvist har suttit i styrelsen för flertalet bolag, bland annat som VD och ordförande i TQ Kvalitetskonsult AB samt medgrundare av QP Support AB, Dilafor AB och Modus Therapeutics AB. Innehaf flera QA och QC chefstjänster inom Pharmacia och Ferring koncernerna med globala utvecklingsprojekt och registrerade läkemedel. Partner i P.U.L.S. AB.

Aktieinnehav: 60 000 aktier via TQ Kvalitetskonsult.



Lennart Bruce, Styrelseledamot

Fil.Dr. i zoofysiologi, Lunds Universitet. Bruce har 40 år i läkemedelsbranschen och har lång erfarenhet av läkemedelsutveckling. Bruce var en av grundarna till Biovitrum och har startat och driver nu Viken Pharma AB och Viken Pharma Consulting. Vidare har han en Bred styrelseerfarenhet från ett flertal biotechföretag i flera länder. Partner i P.U.L.S. AB (Partnerskap för utveckling inom Life Science).

Aktieinnehav: 97 333 aktier och ytterligare 20 000 via Viken Pharma.



Alexandra Johnsson, Styrelseledamot

Master of Science i Internationell ekonomi från Umeå universitet. Johnsson har över 20 års erfarenhet av marknads och försäljningsfrågor i ledande positioner i såväl globala koncerner som mindre utvecklingsbolag. Nu senast som Nordisk Marknadschef för Zonnic, som säljer receptfria nikotinprodukter.

Aktieinnehav: 3 500 aktier.



Daniel S. Olsson, Styrelseledamot

Master of Science 2008. Legitimerad läkare 2012, Medicine Doktor 2014, Docent 2018. Arbetar som läkare och forskare vid endokrinologiska enheten vid Sahlgrenska Universitetssjukhuset i Göteborg. Olsson är partner i P.U.L.S. AB och har medverkat i ett flertal advisory boards för större läkemedelsbolag.

Aktieinnehav: 18 420 aktier.

VD-INTERVJU, MATS LINDFORS



Det har hänt mycket positivt kring AcuCort under de senaste månaderna, ni har bl a en godkänd bioekvivalensstudie i EU och den första delstudien i USA avklarad. Hur ser du på de studierna som är kvar?

Det är riktigt att det har hänt mycket positivt. För att kunna ansöka om marknadsgodkännande i EU och USA behöver vi göra 3 lyckade studier. 2 av dessa 3 är nu avklarade med positiva resultat. Den 3:e och sista planerade studien är annorlunda såtillvida att den rör icke fastande deltagare. Vi förväntar oss att den ska gå lika bra som de tidigare studierna.

Under Q1-19 har det kommunicerats att tidsplanen för EU försenas med ungefär ett kvartal. Ser du någon risk i att fler förseningar skulle kunna uppstå?

När väl vår ansökan är inlämnad för godkännande så kan processen ta olika lång tid beroende på bland annat frågor och svar. Det är därmed svårt att lova några datum. Idag ser jag dock ingen risk för fler förseningar.

Ni har anlitat SOFUS Regulatory Affairs för att sammanställa ansökan om läkemedelsgodkännande i EU. Kan du berätta lite mer om detta?

Vi valde SOFUS efter en noggrann urvalsprocess med olika kriterier. SOFUS är ett tryggt och bra val eftersom de är resursstarka och har bevisat sin kompetens i liknande processer. Sedan är SOFUS en del av den globala ProPharma-gruppen vilket gör att man har möjlighet att hjälpa till med regulatoriska projekt också utanför Norden och EU

Kan du kort redogöra för processen samt er strategiska plan gällande ansökan i USA och Asien också?

När USA studierna har avslutats, med som vi utgår från positiva resultat även i den sista studien, kommer AcuCort att söka en regulatorisk partner för att sammanställa och sedan lämna in en ansökan om marknadsgodkännande i USA. Denna partner skulle möjligtvis kunna vara SOFUS/ProPharma. Att sammanställa en ansökan räknar vi med tar ca 6 månader. Därefter kan vi skicka in en ansökan. AcuCort kommer att inkludera frågan om inlämning av ansökan i diskussioner och förhandlingar med potentiella kommersiella partners för USA marknaden. En USA ansökan betingar en relativt stor summa att lämna in. Det vore bra om den summan kunde delas med en framtida kommersiell partner.

Vad gäller Asien är vi mer opportunistiska. Det finns ett antal länder där man accepterar studier gjorda i EU eller för USA marknaden. I dessa länder kan ett regulatoriskt godkännande ske relativt snabbt. Sådana länder är de vi främst tittar på.

Vilka milstolpar ser du kommer att inträffa under 2019?

Inlämning av ansökan om marknadsgodkännande i EU. Rapportering av sista USA studien. Därutöver kan det möjligtvis inträffa milstolpar inom kommersialiseringen men det får vi återkomma till

Vad bör man som investerare främst bevaka på kort- och lång sikt?

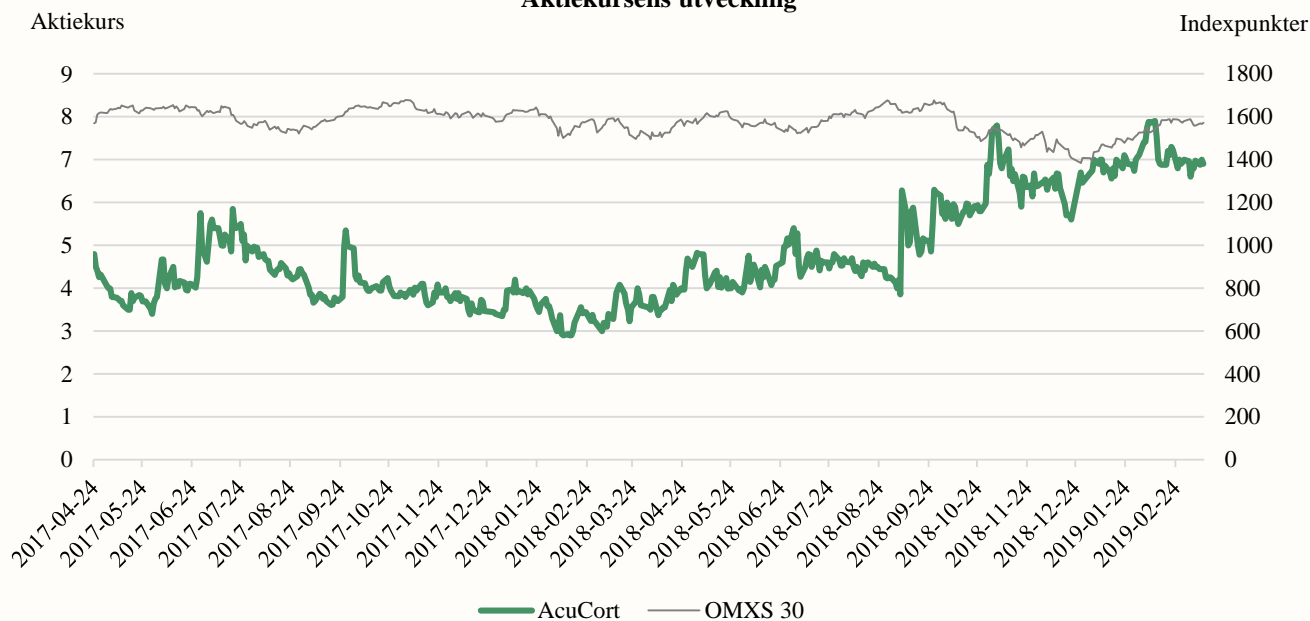
Man bör förstås bevaka alla PM som kan ha påverkan på bolagets möjligheter och aktiekursens utveckling. På lite längre sikt är det förstås marknadsintroduktion av Dexa ODF i olika geografier som blir viktigt att hålla koll på.

Vart befinner sig AcuCort som bolag när ni går in i 2020?

Vi planerar och arbetar för att vi då ska ha uppnått milstolpen inlämnad ansökan i EU där vi då också bör ha fått frågor att besvara från de länder vi söker godkännande i. Vidare att vi har erhållit positiva resultat från den sista USA studien. Vi räknar då med att vara igång med förberedelserna att lämna in en ansökan om marknadsgodkännande i USA. Slutligen räknar jag med att vi är längre komna i vår kommersialiseringprocess.

APPENDIX

Aktiekursens utveckling



MSEK	2016	2017	12 mån. rullande
Nettoomsättning	0	0	0
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	0	0	0
Rörelsekostnader	-1,9	-4,7	-10,1
EBIT	-1,9	-4,7	-6,2
Ränteintäkter och liknande poster	0,0	0,0	0,0
Räntekostnader och liknande poster	-0,0	-0,0	-0,0
EBT	-1,9	-4,7	-6,2
Skatt	0	0	0
Periodens resultat	-1,9	-4,7	-6,2

DISCLAIMER

Ansvarsbegränsning

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informationssyfte, för allmän spridning, och är inte avsett att vara rådgivande. Informationen i analyserna är baserade på källor och uppgifter samt utlåtanden från personer som AG bedömer tillförlitliga. AG kan dock aldrig garantera riktigheten i informationen. Alla estimat i analyserna är subjektiva bedömningar, vilka alltid innehåller viss osäkerhet och bör användas varsamt. AG kan därmed aldrig garantera att prognoser och/eller estimat uppfylls. Detta innebär att investeringsbeslut baserat på information från AG eller personer med koppling till AG, alltid fattas självständigt av investeraren. Dessa analyser, dokument och information härrörande AG är avsett att vara ett av flera redskap vid investeringsbeslut. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut. AG fransäger sig allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av material härrörande AG.

Intressekonflikter och opartiskhet

För att säkerställa Analyst Groups oberoende har Analyst Group inrättat interna regler för analytiker, utöver detta så har alla analytiker undertecknat avtal i vilket de är skyldiga att redovisa alla eventuella intressekonflikter.

Dessa har utformats för att säkerställa att *KOMMISSIONENS DELEGERADE FÖRORDNING (EU) 2016/958 av den 9 mars 2016 om komplettering av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 596/2014 vad gäller tekniska standarder för tillsyn för de tekniska villkoren för en objektiv presentation av investeringsrekommendationer eller annan information som rekommenderar eller föreslår en investeringsstrategi och för uppgivande av särskilda intressen och intressekonflikter* efterlevs.

För fullständiga regler för våra analytiker se: www.analystgroup.se/ansvarsbegransning

Bull and Bear- Rekommendationer

Rekommendationerna i form av bull alternativt bear syftar till att förmedla en övergripande bild av Analyst Groups åsikt. Rekommendationerna är utarbetade genom noggranna processer bestående av kvalitativ research och övervägning samt diskussion med andra kvalificerade analytiker.

Definition Bull: Bull är en metafor för en positivt inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en positiv framtidsutveckling för bolaget.

Definition Bear: Bear är en metafor för en pessimistisk inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en negativ framtidsutveckling för bolaget.

Övrigt

Denna analys är en så kallad uppdragsanalys. Detta innebär att Analyst Group har mottagit betalning för att göra analysen. Uppdragsgivare **AcuCort AB** (vidare Bolaget) har inte haft någon möjlighet att påverka de delar där Analyst Group har haft åsikter om Bolaget, framtida värdering eller annat som skulle kunna tänkas utgöra en subjektiv bedömning.

De delar som Bolaget har kunnat påverka är de delar som är rent faktamässiga och objektiva.

Analytiker äger inte aktier i bolaget.

Upphovsrätt

Denna analys är upphovsrättsskyddad enligt lag och är AG Equity Research AB egendom (© AG Equity Research AB 2014-2019). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.

Ag

Analyst Group

AG EQUITY RESEARCH AB

RIDDARGATAN 35
114 57 STOCKHOLM

© AG Equity Research AB 2014-2019
WWW.ANALYSTGROUP.SE