

Q&A ZEALAND

PHARMA

24TH OF MARCH 2017

WITH BRITT MEELBY JENSEN

**Q&A  
Retail**

*Mød dine private  
investorer online*



# Q&A ZEALAND PHARMA

24TH OF MARCH 2017  
WITH BRITT MEELBY JENSEN

Q&A  
Retail

Mød dine private  
investorer online

## Transcript Live Q and A Zealand Pharma with Britt Meelby Jensen, the 24th of March 2017

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Helge Larsen/PI-redaktør | Denne Q&A starter kl. 15.  |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Hej Britt, er du online?   |
| Britt Meelby Jensen      | Ja, jeg sidder klar.   |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Fint. Vi starter om 2 minutter. :-)  |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Velkommen til CEO Britt Meelbye Jensen fra Zealand Pharma.   |
| Britt Meelby Jensen      | Tak.   |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Lad os starte med at få en beskrivelse af de økonomiske hovedpunkter i regnskabet ?  |
| Britt Meelby Jensen      | Finansielt kom vi en smule bedre ud af 2016 end guidet, ikke mindst drevet af et stærkt 4. kvartal, takket være milepælsindtægter ifm Soliqua godkendelsen . Samlet havde vi et nettounderskud på 153,9 millioner kr. baseret på en omsætning på 234,8 millioner kr...   |
| Britt Meelby Jensen      | Vi havde pr. 31. december 2016 likvid beholdning på 642 millioner kr. Dette er et vigtigt parameter for et biotekselskab som os, da det sikrer at vi er godt rustet fremad.  |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Hvordan ser guidingen ud for 2017?   |
| Britt Meelby Jensen      | Den finansielle guidance for 2017 er svær. Vi kan ikke guide på vores omsætning ud over de 100 millioner kr., som vi forventer i milepælsbetalinger (heraf er 70 m bekræftet). Det skyldes, at Sanofi, som er ansvarlig for lanceringen af de nye produkter, ikke guider på deres forventninger på salget...   |
| Britt Meelby Jensen      | På omkostningssiden har vi valgt at guide ud fra, at vi arbejder på fuld tryk med at få vores egne lægemidler på markedet. Da vi forventer at starte fase 3 og køre flere senfasestudier forventer vi, at vores omkostninger vil stige med ca. 25% i forhold til 2016. Når det er sagt, så er vi meget omkostningsfokuserede og sørger for kun at investere i det mest nødvendige. |
| Henrik Munthe-Brun       | Hvornår udmelder Sanofi forventninger til salget af Soliqua?   |

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Britt Meelby Jensen      | Det har de desværre ikke planer om at gøre, men man kan følge de ugentlige receptdata og herudover Sanofis kvartalsrapporteringer af salget. Det, som er vigtigt at holde øje med i forhold til det amerikanske marked, er, hvor meget dækning produkterne opnår hos de amerikanske sundhedsforsikringer, da dette har en del indflydelse på salget. |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Hvordan har udviklingen været i pipelinen?   |
| Britt Meelby Jensen      | Vi har haft markante fremskridt i 2016. Under vores samarbejde med Sanofi har vi nu to produkter på markedet i USA, og vi har fået Suliqua™ godkendt i EU og forventer, at det kommer på markedet i andet kvartal i år...  |
| Britt Meelby Jensen      | Derudover har vi for første gang tre lægemiddelkandidater i fase 2-studier, dvs. den næstsidste fase i klinisk udvikling. For disse produkter har Zealand fastholdt kontrollen og har dermed det fulde indtjeningspotentiale.  |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Hvilke vigtige begivenheder kan vi forvente i 2017?  |
| Britt Meelby Jensen      | Vi ser frem til løbende at rapportere omsætning fra især Soliqua™ i USA og Suliqua™ i Europa efter lanceringen i 2. kvartal...   |
| Britt Meelby Jensen      | Herudover har vi et par vigtige begivenheder for vores produktkandidater: Resultater fra glepglutid fase 2-studiet kommer til sommer. Dette er et vigtigt produkt i vores portefølje til behandling af korttarmssyndrom, og vi har store forventninger til dette...  |
| Britt Meelby Jensen      | Vi har også fase 2a-resultater fra dasiglucagon i pumpebrug, og så forventer vi både at rapportere de detaljerede data og at starte fase 3-studier med dasiglucagon til akutbehandling af insulinchok. Endelig planlægger vores partner, Boehringer Ingelheim, at starte fase 1-studier for begge de programmer under samarbejdet.                   |
| Stroka                   | I har så vidt jeg har forstået 100 millioner USD i engangs-betalinger, når salget af Soliqua når bestemte salgsmilepæle. Kan du fortælle nærmere om disse?   |
| Britt Meelby Jensen      | De er baseret på akkumuleret salg, og vi har forventninger til, at dette nås i løbet af de næste par år. Størstedelen er fordelt i to rater.   |
| Lorca                    | Hvad ligger der eventuelt af milestones i 2017?  |
| Britt Meelby Jensen      | Hvis du tænker på økonomiske milestones (milepælsbetalinger), så har vi fået 70 millioner kr ifm Suliqua godkendelse i EU. Herudover forventer vi 30 millioner kroner ifm opstart af fase 1-studier med en af vores lægemiddelkandidater under Boehringer Ingelheim samarbejdet...   |
| Britt Meelby Jensen      | Forretningsmæssigt har vi et rigtig spændende år foran os. Soliqua™ er på markedet i   |

|                     |  |
|---------------------|--|
|                     | USA og forventes at komme på markedet i Europe i 2. kvartal i år under navnet Soliqua™, og da alle omkostninger til disse produkter afholdes af Sanofi, går indtægterne direkte ind på bundlinjen, pånær 13,5%, som vi betaler til en tredjepart...  |
| Britt Meelby Jensen | Herudover har vi signifikante milepæle på vores lægemiddelkandidater i udvikling: Fase 2 resultater for glepaglutid til sommer, Fase 2a resultater for dasiglucagon til brug i et kunstig bugspytkirtel system til diabetes, start af fase 3 med dasiglucagon til akut-behandling af insulinchok, og endelig forventer vores partner Boehringer Ingelheim at starte fase 1 under begge sa samarbejdsaftaler. |
| Lorca               | Hvordan indløber royaltybetalinger fra Sanofi?   |
| Britt Meelby Jensen | Vi får lave to-cifrede procenter af det globale salg, og dem rapporterer vi kvartalsmæssigt i tråd med Sanofis kvartalsrapportering. Vi får pengene ind på vores konto to gange årligt i hhv februar og august.  |
| Stroka              | Sanofi uddeler rabatkuponer på Soliqua til de amerikanske diabetikere. Hvad betyder det for beregningen af jeres royalty?  |
| Britt Meelby Jensen | Vores royaltyberegning er baseret på det globale nettosalg, og det er endnu ikke afklaret, hvilken indflydelse dette får. Baggrunden for disse rabatkuponer – copay cards på amerikansk – er, at patienter, der har en sundhedsforsikring, ikke skal betale noget selv i en periode op til 12 måneder, når de skifter til Soliqua™...  |
| Britt Meelby Jensen | Denne form for rabatkuponer anvendes mere og mere i USA og er en måde at få så mange patienter skiftet over til en ny behandling så hurtigt som muligt. Vi har 100% samme interesse som Sanofi i at maksimere salget og har fuld tiltro til deres strategi, da vi ser deres store "commitment" og ved hvor vigtigt et produkt Soliqua™ er for deres diabetesforretning.                                      |
| Stroka              | Hvordan ser den markeds-mæssige situation ud for Soliqua i USA i lyset af det politiske ønske om lavere medicinpriser?   |
| Britt Meelby Jensen | Der er kun to produkter, der kombinerer GLP-1 og basal insulin: Soliqua™ og Xultophy®. Der er ikke lavet studier, der måler de to produkter op mod hinanden, men hvis man kigger på de listepreiser, der er meldt ud for USA, ligger Xultophy® 50% over Soliqua™, og det må give Soliqua™ en væsentlig konkurrencefordel givet det skærpede fokus på medicinpriser i USA .                                   |
| Stroka              | Hvordan ser konkurrencemæssige situation ud for Soliqua USA og globalt?  |
| Britt Meelby Jensen | Soliqua er som nævnt det ene af to produkter, som kombinerer GLP-1 og insulin og dermed giver patienter en bedre blodsukker-kontrol med kun en daglig injection...   |
| Britt Meelby Jensen | Hvis vi tager USA som eksempel, er der 4-5 millioner patienter på basal insulin i dag, hvoraf halvdelen ikke har det ønskede blodsukkerniveau. Med en daglig indjektion kan  |

|                     |  |
|---------------------|--|
|                     | de nu opnå bedre blodsukkerkontrol med ét produkt, der næsten er identisk med den kendte SoloStar®-pen som Lantus sælges i. Dette vurderes som et attraktiv tilbud med et stort potentiale.  |
| Charly              | I mangel af et succesfyldt indtjeningsniveau fra samarbejdet med Sanofi for kombinationsmidlet med Lantus må det have konsekvenser for den store og dyre pipeline. Det kan ikke være rigtigt at bruge så store R&D omkostninger, så der fortsat er stort underskud for 2017. Vil Zealand reducere omkostningerne for 2017 med reduceret pipeline?  |
| Britt Meelby Jensen | 2017 er et svært år at forudsige om, da vi ikke kender Sanofis forventninger til salget, og da det er en ny klasse. Vi har valgt at gå ud med en guidance, der svarer til, at vi kører med fuld kraft frem med vores egne lægemiddelkandidater. Da vi selv har kontrol over vores omkostninger, har vi mulighed for at skære ned i løbet af året, hvis vi vurderer, at dette bliver aktuelt... |
| Britt Meelby Jensen | Da vi mener at vi er godt på vej mod at blive et profitabelt selskab, har vi både fokus på rettidig omhu ift omkostninger mens vi søger at udnytte vores fulde potentiale til gavn for vores aktionærer.   |
| Stroka              | Hvad er dine kommentarer til det nye studie, CVD-REAL fra AstraZeneca og hvilken betydning har det for potentialet for Soliqua?  |
| Britt Meelby Jensen | Det er rigtig flotte data, men jeg mener, det har begrænset betydning for Soliqua™, da Soliqua™ i USA primært kan forventes at blive ordineret til patienter på basal insulin, og her er der som før nævnt 4-5 millioner patienter i USA alene, hvoraf halvdelen ikke har det ønskede blodsukkerniveau.  |
| Stroka              | Hvorfor ikke sætte prisen ned på Luxumia, når nu produktet sælger så dårligt?  |
| Britt Meelby Jensen | Det er Sanofi, der beslutter prissætningen på Lyxumia®, så den har vi ikke nogen indflydelse på.   |
| Lorca               | Hvad er det økonomiske potentiale for jeres nødpen?  |
| Britt Meelby Jensen | Det største marked for vores glukagonpen til insulinchok er USA, hvor de nuværende produkter sidste år solgte for 315 millioner dollars. De eksisterende produkter består af en sprøjte, hvori man selv i en nødsituation skal mikse pulveret med vand, og det er der mange, der ikke kan...   |
| Britt Meelby Jensen | Det er også en af grundene til, at markedet er kraftigt underpenetreret. Under en fjerdedel af dem, som burde have produktet til rådighed for et nødstilfælde, har det. Vi udvikler et produkt i en pen, som er klar til brug, og derfor ser vi et stort potentiale i både at overtage en stor del af det nuværende marked og at øge markedet betragteligt.                                    |

# Q&A ZEALAND

## PHARMA

24TH OF MARCH 2017  
WITH BRITT MEELBY JENSEN

Q&A  
Retail

Mød dine private  
investorer online

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Stroka                   | Hvis I eventuelt skal lave partneraftaler på jeres nødpen. Hvilken profil skal en sådan partner have? Kan det eventuelt være Sanofi?   |
| Britt Meelby Jensen      | Det skal være en partner, der allerede besøger læger der ordinerer insulin. Det kan være en af de større spillere i diabetes, men der er også en række andre spiller, der besøger denne målgruppe som kan være relevante.  |
| Stroka                   | Er GLP-1-Gastrin gået helt i stå i udviklingen?  |
| Britt Meelby Jensen      | Nej. Det er en lægemiddelkandidat som vi ikke har taget i fase 1 endnu, men da det kræver et stort og omkostningstungt udviklingsprogram, vil vi kun tage det til næste stadie under et partnerskab.   |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Tiden er ved at være slut. Er det ok, at vi tager et sidste spørgsmål som lige er kommet ind?  |
| Britt Meelby Jensen      | Ja , gerne   |
| Gordon-gekko             | Hvordan betragter Sanofi, Soliqua´s fremtidige rolle i forhold til Lantus ?  |
| Britt Meelby Jensen      | Det er et godt spørgsmål. Soliqua er et strategisk vigtigt produkt for deres diabetes-forretning, som giver bedre effekt end Lantus alene, og hvor indtjeningen pr patient er højere. Den øgede konkurrence der er kommet med biosimilar Lantus på markedet gør at Soliqua er et vigtigt produkt til at fastholde en stærk position på diabetesmarkedet. |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Vi har nået alle spørgsmål. Tusinde tak for mange gode og informative svar som klart viser, at fremtiden ser lys ud for Zealand Pharma. Vi ser frem til den næste Q&A efter Q1. God weekend.   |
| Britt Meelby Jensen      | Tak for gode spørgsmål og god weekend til alle. VH Britt   |
| Helge Larsen/PI-redaktør | Denne Q&A er slut.   |