

ALK-Abelló op på tysk tabletpri

Lancering af ny allergipille giver medicinalsekskabet forspring foran fransk konkurrent

Årsregnskab

AFTOM FROVST

ALK-Abelló, der producerer allergivacciner, blev 800 millioner kr. mere værd mandag. Selskabet har i forbindelse med sit årsregnskab lanceret allergitabletten, Grazax, på det første europæiske marked.

ALK-Abelló vurderer dermed, at det har et forspring til den franske konkurrent Stallergénes på to år. Aktiemarkedet fokuserede på prisfastsættelsen af allergitabletten og lagde mindre vægt på regnskabstal, der var stort set som ventet.

27 kr pr tablet

Allergibehandlingen med Grazax kommer til at koste 3,63 euro (27 kr.) pr. tablet for den høfeberramte. Efter at have fratrukket tysk moms og apotekernes fortjeneste får ALK-Abelló 2,78 euro, vurderer Jyske Bank, der regner sig frem til en pris på 3100 kr. for behandlingen over en pollensæson.

»Det er mere end vores forventning om en pris på 2200-2600 kr. for Nord- og Centraleuropa,« lyder det fra Frank Hørning Andersen, der er analytiker i Jyske Bank.

Banken hæver sin forventning til gennemsnitsprisen for Grazax i Europa til 2300 kr. fra 2000 kr. ALK-Abelló ønsker ikke at dele sin holdning til prisen.

»Jeg vil hverken kommentere om prisen er høj eller lav. Det er den pris, som er godkendt af de tyske myndigheder,« siger administrerende direktør Jens Bager.

Grazax opnår fuldt tilskud i Tyskland, og det opfattes positivt i analytiker kredse, da det kan betyde, at langt flere vil gå i behandling. Allergipillen er godkendt i 27 europæiske lande, men kun lanceret i Tyskland. Lanceringen i Danmark kommer i januar 2007, oplyser Jens Bager.

Vil arbejde sig sydpå

ALK-Abelló er nu i prisforhandlinger med myndigheder i flere lande, og planen er at lancere først i Nord og så arbejde sig sydpå i Europa. Hvorvidt Tyskland kommer til at virke som reference for de aftaler, som er undervejs, afviser Jens Bager.

»Umiddelbart nej. Forhandlingerne er fuldstændig uafhængige af hinanden. Den enkelte myndighed tager stilling til prisniveauet ud fra national lovgivning og regler,« siger han.

Ingen markante fald

Aktieanalytikere regner dog ikke med markante prisreduktioner i forhold til den pris, der er sat i Tyskland.

»Man vil nok forsøge at undgå parallelimport, så derfor vil man nok ikke se, at pri-

Oms.	EBITDA	Egenk.	Kurs
+22%	+114%	-66%	+9,5%

ALK-Abelló

Koncern, mio. kr.	05/06	04/05*
Nettoomsætning	1.489	1.217
EBITDA	126	59
Primær drift - EBIT	53	2
Finans, netto	40	-68
Resultat før skat	93	-66
Gevinst v. frasalg m.m.	-	4.416
Årets resultat	44	4.348
ALK-Abellós andel	24	4.302
Egenkapital	2.094	6.208
ALK-Abellós andel	2.094	6.173
Balancesum	2.789	6.915

EBIT-margin, pct.	3,6	0,2
Egenkap. forr., pct.	0,6	106,0
Egenkap. andel, pct.	75,1	89,3
Resultat pr. aktie, kr.	2,4	421,5
Udbytte, pr. aktie, kr.	5,00	400,00
Antal ansatte, gns.	1.227	1.027

*2004/05 var stærkt påvirket af salget af Chr. Hansen A/S

Adm. direktør: Jens Bager
Best.formand: Jørgen Worning
www.alk-abello.com

sen i Sydeuropa bliver mere end 15 pct. lavere,« siger Henrik D. Simonsen, der er analytiker i SEB Enskilda, til nyhedsbureauet Direkt.

ALK-Abelló vil øge sit markedspotentialer med allergikere under 18 år, og har efter studier, der viser, at pillen tolereres i børn, igangsat studier, der hvis alt går vel, betyder,

at Grazax kan sælges til børn fra pollensæsonen 2008.

Herudover regnes den resterende lancering i Europa og opgaven med at finde en partner, der kan lancere og sælge Grazax i USA, som det vigtigste for selskabet i den kommende tid.

Arbejder på sagen

»Vi arbejder aktivt på sagen, men hvornår processen afsluttes kan jeg ikke udtale mig om. Vi ønsker at finde en partner, der har den nødvendige salgs- og markedsføringsstyrke til at bringe produktet ud til lægerne samt styrke og ekspertise til klinisk udvikling af produkter,« siger Jens Bager.

tom.frovst@borsen.dk



Medicinalsekskabet ALK-Abellós adm. direktør, Jens Bager, vil ikke sige noget om, hvorvidt den fastsatte tyske pris på allergitabletten Grazax betragtes som høj eller lav.

Dansk pengemagnet kraftigere end svensk

Biotek

AFTOM FROVST

Danske biotekvirksomheder har over de senere år overhalet svenskerne i kapløbet om at tiltrække risikovillig kapital. Det viser en ny undersøgelse fra Copenhagen Business Schools nyligt oprettede Research Centre on Biotech Business.

I 2004 fik mindre danske såkaldte »drug discovery«-virksomheder dobbelt så meget kapital pr. ansat som de tilsvarende svenske.

Rapporten viser samtidig, at produktiviteten herhjemme i perioden 1997-2004 er 1,4 gange højere end i Sverige, når man måler produktionsen af patenter.

Det samme gør sig gældende for antallet af projekter i pipelinen, som også er markant højere i Danmark.

»Kapitalforsyningen har været højere pr. ansat i disse virksomheder, som anses for usikre og vanskelige at lede. Der er en direkte sammenhæng mellem indskud af kapital og produktet af patenter og projekter,« siger professor Finn Valentin, der er en af forfatterne til rapporten.

Et par hypoteser

Uden at have undersøgt forklaringerne til den stærkere pengemagnetisme i dansk biotek fremsætter Finn Valentin alligevel et par hypoteser.

»Måske ligger en del af forklaringen i, at dansk venturekapital har været bedre klædt på til at vurdere virksomhederne tilstrækkeligt finmasket og kyndigt, så man har været villig til at investere flere penge i dem målt pr. medarbejder. Det kan skyldes, at der fra et tidlige tidspunkt er kommet et ele-

ment af udenlandsk venturekapital, der har ført til en hastigere import af international tankegang,« siger Finn Valentin. Han peger også på, at danske virksomheder kan have været mere velegnede investeringsobjekter for venturekapital ved at være mindre risikable og tættere på et markedspotentialer. Desuden kan venturekapitalen have spillet en aktiv rolle i at tilpasse de danske biotekvirksomheder, så de er blevet mere interessante fra et investorsynspunkt.

Ifølge chefen for bioteksekskabet Pharmexa, Jakob Schmidt, kan forklaringen hentes i det faktum, at de traditionelle professionelle investorer har været med til at støbe det finansielle fundament for den danske biotekindustri.

»Og de folk har bare flere penge,« siger Jakob Schmidt, der som eksempel nævner Lønmodtagernes Dyrtdsfond, Nordea, Dansk Kapitalanlæg, Tryg og Codan, der har

været med til at finansiere nogle af de første danske biotekvirksomheder.

Overflod af kapital

Sidst i 1990'erne begyndte venturekapitalen at blive aktiv i Danmark, og sammen med attraktive lån fra Vækstfonden, der trak udenlandske projekter til landet, var der pludselig en overflod af kapital. Ifølge Jakob Schmidt blev der nok startet en del virksomheder, som ikke ville blive startet under dagens forhold.

»Svenskerne blev ikke rodet ud i samme tendens, da de var mere konservative. Der var helt klart hye blandt investorerne. Penge ledte efter ideer, og alt kunne lade sig gøre,« siger Jakob Schmidt.

I dag er det offentlige Sverige langt bedre end Danmark til at skabe nye selskaber af den offentlige forskning, og Finn Valentin pe-

ger på, at hvis dansk biotek skal overleve og bevare forspringet til Sverige, så skal 10 års dvale i prioriteringen af offentlig forskning byttes ud med en mere målrettet indsats.

»Det står langtfra skrevet i stjernerne, at det beherskede forspring Danmark har opbygget, er varigt. Man kan sagtens forestille sig over fire-fem år, at det tipper over mod Sverige. Kravet er flere forskningsmidler fra det offentlige,« siger Finn Valentin.

Hos Pharmexa mener man ikke, at flere midler til offentlig forskning nødvendigvis er godt for etableringen af nye danske bioteksekskaber.

»Knaphed er godt. Der skal være knaphed – enten for få penge eller for få ideer – skal man vælge, er det bedst, at der er for få penge,« siger Jakob Schmidt.

tom.frovst@borsen.dk