PASSION

orexo

ÅRSREDOVISNING 2006

INNEHÅLL

PASSION

LJUSPUNKTER	**UTVIK**
VD-ORD	**2**
AFFÄRSMODELL	**6**
PRODUKTER	**8**
INNOVATIONER	**10**
TEKNOLOGIER	**12**
AFFÄRSUTVECKLING	**14**
MEDARBETARE	**16**
PRODUKTER	**20**
TACK TILL	**22**

PERFORMANCE

2006 I KORTHET	26
AFFÄRSMODELLEN	30
INNOVATIONER	32
TEKNOLOGIER	34
PRODUKTER	36
KIBION	40
MEDARBETARE	44
BOLAGSSTYRNING	48
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	
Året i korthet	51
Väsentliga händelser under räkenskapsåret	52
Verksamheten	54
Finansiell utveckling under året	59
Aktier och aktieägare	63
Bolagsstyrning	64
Femårsöversikt	67
Definitioner av nyckeltal	70
FINANSIELLA RAPPORTER 2006	71
Balansräkningar, koncernen	72
Koncernens förändring i eget kapital	73
Resultaträkningar, koncernen	74
Kassaflödesanalyser, koncernen	75
Balansräkningar, moderbolaget	76
Moderbolagets förändring i eget kapital	78
Resultaträkningar, moderbolaget	79
Kassaflödesanalyser, moderbolaget	80
NOTER & REDOVISNINGSPRINCIPER	81
REVISIONSBERÄTTELSE	109
STYRELSE & LEDNING	110
ORDLISTA	UTVIK

LJUSPUNKTER

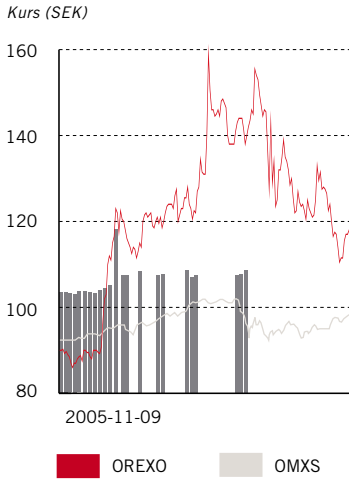
FÖRSTA KVARTALET
- Orexo erhåller 5 MEURO i licensersättning för Rapinyl® från Prostrakan för den europeiska marknaden.

ANDRA KVARTALET
- Unik klinisk profil för Orexos produkt OX 17 bekräftas.
- Förvärv stärker Orexos postion inom magsårsdiagnostik.
- Positiva studieresultat för Sublinox™ (OX 22) publiceras vid APSS (Associated Professional Sleep Societies).

TREDJE KVARTALET
- Orexos licenspartner ProStrakan lämnar in registreringsansökan för smärtprodukten Rapinyl® på den europeiska marknaden.
- Orexo erhåller 2 MEURO i delmålsersättning från ProStrakan.

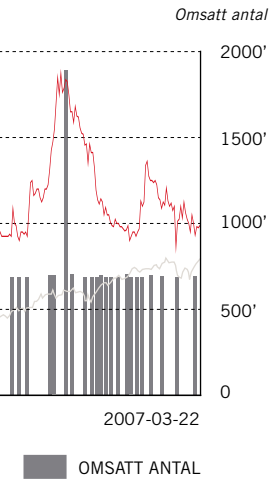
FJÄRDE KVARTALET
- Orexo erhåller delmålsersättning om 5,2 MUSD gällande Rapinyl® från Endo.
- Doxa och Orexo inleder samarbete för att utveckla unik drug delivery-teknologi.
- Orexo vinner Sweden Technology Fast 50 2006 med en tillväxt på 4 935 procent under de senaste fem åren.
- Distributionsavtal tecknas med Gedeon Richter avseende Rapinyl® i CIS, Bulgarien och Rumänien.
- Ansökan (IND) lämnas till FDA för att slutföra fas III-programmet för Sublinox™ (OX 22).

Kursutveckling & omsättning



Analytiker som följer Orexo

ABG Sundal Collier, Alexander Lindström
D. Carnegie AB, Kristofer Liljeberg-Sven
Handelsbanken Markets, Hans Mähler
Kaupthing Bank, Erik Hultgård
Redeye, Björn Andersson
Remium Securities, Johan Isaksson



n
sson & Camilla Oxhamre

Femårsöversikt[1)]

	Reviderade				Oreviderat[1)]
	2006[3)]	2005[3)]	2004[3)]	2003[2)]	2002[2)]
Omsättning, MSEK	132	62,4	86,7	21,4	6,1
Resultat efter skatt, MSEK	-33	-43,2	-16,8	-27,6	-30,8
Resultat per aktie efter skatt, SEK	-2,46	-4,33	-1,9	-3,9	7,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-17,8	-44,0	15,9	-22,1	-20,4
Antal anställda…	61	43	23	19	14
…av vilka inom F&U	39	27	15	12	9

1) Året 2002 omräknat till kalenderår.
2) Räkenskaperna för dessa perioder har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden.
3) Per den 1 januari 2005 började koncernen tillämpa IFRS i enlighet med föreskrifter inom EU. Effekterna av övergången har återspeglats i räkenskaperna genom en justering av eget kapital för 2004. 2004 års jämförelsesiffror har omräknats.

Tillväxt produktportfölj

Aktier och aktieägare *per 31 dec 2006*

Aktieägare	Antal aktier	Andel av röster & kapital, %
HealthCap	5 012 000	36,1
Fjärde AP-Fonden	1 292 500	9,3
Nordea Fonder	690 700	5,0
Catella Kapitalförvaltning & Fondförvaltning	637 996	4,6
Banque Carnegie Luxembourg S.A. Funds	591 939	4,3
Lundqvist, Thomas	495 250	3,6
Gamla Livförsäkringsbolaget Trygg Hansa	325 300	2,5
Tredje AP-Fonden	300 000	2,4
Övriga	4 539 065	32,5
Summa aktier	13 884 750	100

PASSION
– DRIVKRAFT FÖR FRAMGÅNG

Vårt mål är att skapa en ny typ av läkemedelsbolag. Ett bolag som är snabbrörligt, tänker smartare och arbetar effektivt. För att lyckas utnyttjar vi glöden som finns hos våra medarbetare och tänjer på gränserna för vad som är möjligt. Vi vägrar att acceptera gamla mönster och begränsningar. Vi ser möjligheter där andra ser problem.

Vi tror på den inneboende kraften hos engagerade, energiska människor när det gäller att hitta nya lösningar. Människor som brinner för det de gör och lägger ned själ och hjärta i sitt arbete.

Det handlar inte bara om ett arbete – utan en spännande resa för att bygga nästa generations läkemedelsbolag.

”För mig fångar denna målning inte bara passionen i det vi gör, utan även hur vi gör det. Vi skapar nya kreativa kombinationer som gör det möjligt att lösa medicinska utmaningar på ett bättre sätt. Vi är stolta över att ha den utställd i Orexos roterande galleri”
Zsolt Lavotha, *verkställande direktör och koncernchef, Orexo AB*

Vi fortsätter att leverera. Det har Orexo bevisat under 2006. Vi är stolta över att ha tagit viktiga steg mot att få produkter på marknaden med potential att förbättra livskvaliteten för patienter världen över. Och vi har skapat värden för aktieägare, samarbetspartners och medarbetare. Bakom framgången ligger ett passionerat förhållningssätt till det vi gör.

PASSIONEN NÖDVÄNDIG FÖR ATT PRESTERA

Orexo är ett resultatorienterat och drivet företag. Detta, kopplat till en hög innovationsgrad och hög motivation hos våra anställda, ligger bakom våra framgångar. De är också nödvändiga element för att vi ska lyckas nå vårt mål – att skapa ett annorlunda läkemedelsbolag. Därför måste vi vårda och utveckla våra särdrag. Genom att kombinera kända och väldokumenterade läkemedelssubstanser med våra innovativa, patenterade teknologier så arbetar vi på ett, i våra ögon, ovanligt smart sätt. Därigenom kan vi utveckla nya läkemedel på kortare tid, till lägre kostnad samt med lägre utvecklingsrisk. Målet för vårt utvecklingsarbete är att ta fram produkter som dels förbättrar livskvaliteten för patienter, dels har en god kommersiell potential.

BÖRSNOTERAT OCH SNABBVÄXANDE – MED BIBEHÅLLEN ENTREPRENÖRIELL ANDA

Orexo präglas av stark drivkraft och entreprenörsanda. Vi har medarbetare som brinner för sina arbetsuppgifter. Individer som är inställda på att inte bara se problem utan att ta tillvara på möjligheter. Att bevara deras glöd och att främja den innovativa andan på företagen ser jag som en av de viktigaste uppgifterna i den fas av kraftig expansion som Orexo befinner sig i.

För att lyckas har vi bland annat startat en grupp inom bolaget –Orexo Innovation Group. Målet är att lyfta bort betungande administrativa uppgifter och annat som hotar att skymma sikten för några av våra mest kreativa medarbetare – så att de istället ostört kan koncentrera sig på det som de är bäst på, det vill säga att hitta nya, smarta lösningar på medicinska behov. Uppgiften är dels att ta fram idéer, dels att testa att de är praktiskt genomförbara. Gruppen leds av en av grundarna av Orexo, Thomas Lundqvist, som får titeln Chief Innovation Officer.

Utvecklingsorganisationen har också stärkts genom rekryteringen av Christina Rångemark Åkerman – med en rad ledande befattningar inom AstraZeneca Sverige och Hässle Läkemedel på meritlistan – som chef för teknologi- och produktutveckling. Rekryteringen är ett led i att ytterligare stärka Orexos organisation inför bolagets ökade satsning på nya produkter, samtidigt som ett par av projekten genomgår kliniska fas III-studier.

AVTAL OCH REGISTRERINGSANSÖKAN FÖR RAPINYL®

I januari trädde licensavtalet med ProStrakan Group i kraft avseende de europeiska rättigheterna för Rapinyl®, Orexos patenterade produkt för behandling av akut smärta, där den första indikationen är genombrottssmärta vid cancer. I september lämnade ProStrakan in en registreringsansökan för Rapinyl®. Denna ansökan är ett viktigt steg mot en lansering av produkten på den europeiska marknaden, och är en av de viktigaste händelserna under året. Att en registreringsansökan lämnas in för en produkt som vi har utvecklat på kort tid och till en kostnad som vida understiger den normala prislappen för ett nytt läkemedel är också ett bevis på styrkan i vår affärsmodell.

I samband med att ProStrakan lämnade in registreringsansökan, utgick en delmålsersättning på cirka 19 miljoner kronor till Orexo. Ytterligare 38 miljoner kronor i licensintäkter utbetalades under året till Orexo för Rapinyl® av Endo Pharmaceuticals, som har ensamrätt på vidareutveckling och marknadsföring av produkten på den nordamerikanska marknaden. Hittills har Orexo erhållit totalt cirka 250 miljoner kronor i delmålsersättningar och licensintäkter för Rapinyl®.

I december tecknade Orexo det första distributionsavtalet för Rapinyl® med läkemedelsbolaget Gedeon Richter avseende CIS, Bulgarien och Rumänien.

Viktiga steg mot marknaden togs också för några av Orexos andra produktkandidater. Under maj respektive juni presenterades positiva studieresultat för OX 17 – Orexos produkt för behandling av GERD – respektive för insomniaprodukten Sublinox™ (OX 22), Orexos patenterade produkt för behandling av tillfälliga sömnbesvär. Mot slutet av 2006 lämnade Orexo också in en ansökan till FDA för att slutföra fas III-studier för Sublinox™ (OX 22). Ansökan godkändes i januari 2007.

NY TEKNOLOGI GENOM SAMARBETE MED DOXA

Under hösten 2006 inledde Orexo ett samarbete med medicinteknikföretaget Doxa. Samarbetet syftar till att utveckla nya, innovativa läkemedel baserade på en ny teknologi där den aktiva läkemedelssubstansen frisätts från keramiska material. Det initiala – och primära – tillämpningsområdet blir ett nytt läkemedel för behandling av smärta. Teknologin möjliggör en långsam och kontrollerad frisättning av potenta läkemedelssubstanser genom att de innesluts i ett keramiskt material. Teknologin, som kommer att ägas av Orexo, kan komma att få en betydande kommersiell potential för utveckling av nya produkter.

KRAFTIG TILLVÄXT FÖR KIBION

Under 2005 startade Orexo dotterbolaget Kibion för att öka marknadssatsningen på utandningstestet Diabact® UBT för diagnostisering av bakterien *Heliobacter pylori*. Produkten, som är Orexos första kommersialiserade, är baserad på bolagets patentskyddade snabblösliga tablett. Det första hela verksamhetsåret präglades av stark tillväxt för Kibion – samtidigt som bolaget bevisade att det kan hantera att växa snabbt.

Produktportföljen utökades i och med det strategiskt viktiga förvärvet av Noster System AB och dess utandningstest HeliProbe™ System, organisationen utökades med kompetenser framförallt inom marknadsföring och registrering. Omsättningen ökade med 239 procent till 17,3 miljoner kronor. I och med förvärvet och den starka organiska tillväxten tog Kibion viktiga steg mot målet att bli globalt marknadsledande inom utandningstest för diagnostisering av *Heliobacter pylori*-infektion.

”Orexo präglas av stark drivkraft och entreprenörsanda”

UTSIKTER 2007

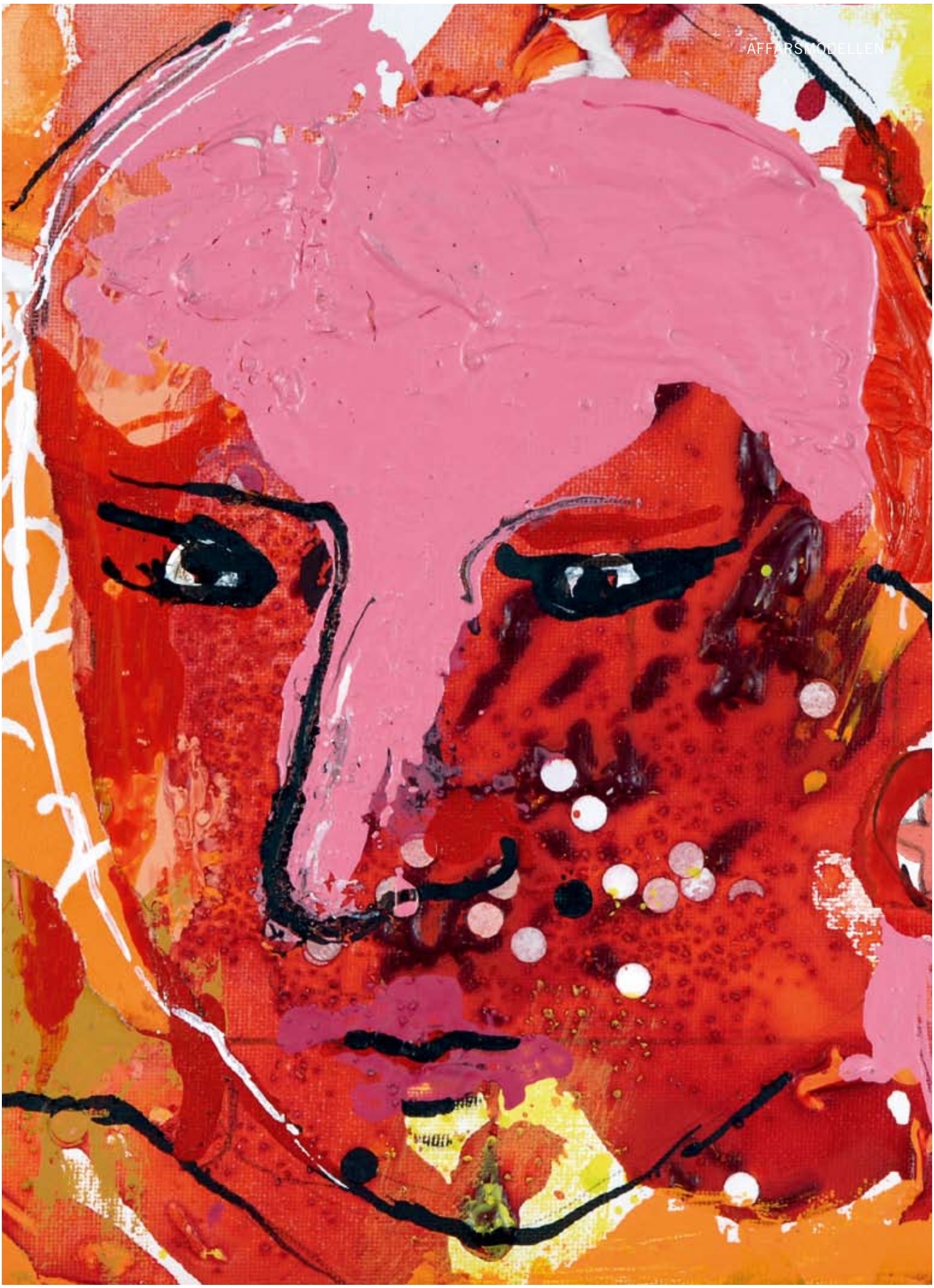
Under 2007 är ambitionen att fortsätta leverera och utveckla vår produktportfölj. Samtliga produkter i vår portfölj utvärderas kontinuerligt för att så effektivt som möjligt utnyttja Orexos resurser. Orexos flytt under 2007 till Pharmacia/Pfizers före detta lokaler i Uppsala kommer att innebära väsentligt förbättrade möjligheter att parallellt hantera befintliga och tillkommande projekt. Detta kommer att ligga till grund för en fortsatt snabb organisk tillväxt, samtidigt som vi aktivt söker möjligheter till industriella strukturaffärer.

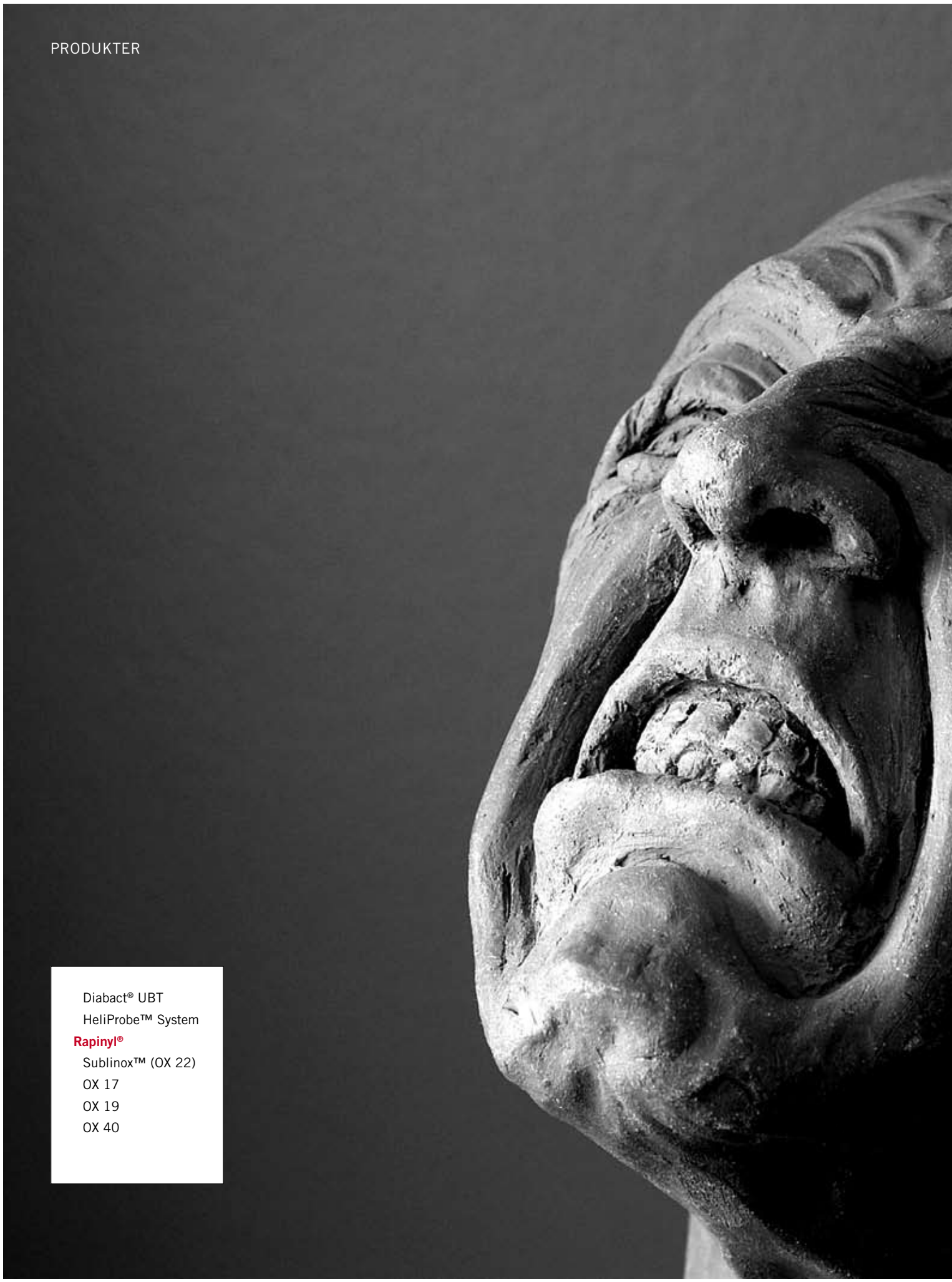
Zsolt Lavotha, verkställande direktör och koncernchef, Orexo AB

Vår affärsmodell består av fyra delar. Den viktigaste har puls.

Allt vi gör utgår från patienternas behov. Vår drivkraft är att på kortast tid och smartast sätt få fram nya läkemedel som kan bidra till förbättrad livskvalitet för patienter som lider av åkommor som det idag inte finns tillräckligt effektiv lindring för. Vi utgår från väl beprövade läkemedelssubstanser som vi vet har potential att verka mer effektivt. Då våra produktkandidater närmar sig slutskedet av den kliniska dokumentationsfasen inleder vi samarbete med starka partners för att snabbt få ut dem på marknaden. Resultatet är nya läkemedel på kortare tid, till lägre kostnad samt med lägre utvecklingssrisk.

Läs mer om vår affärsmodell på s 30–31





Diabact® UBT
HeliProbe™ System
Rapinyl®
Sublinox™ (OX 22)
OX 17
OX 19
OX 40

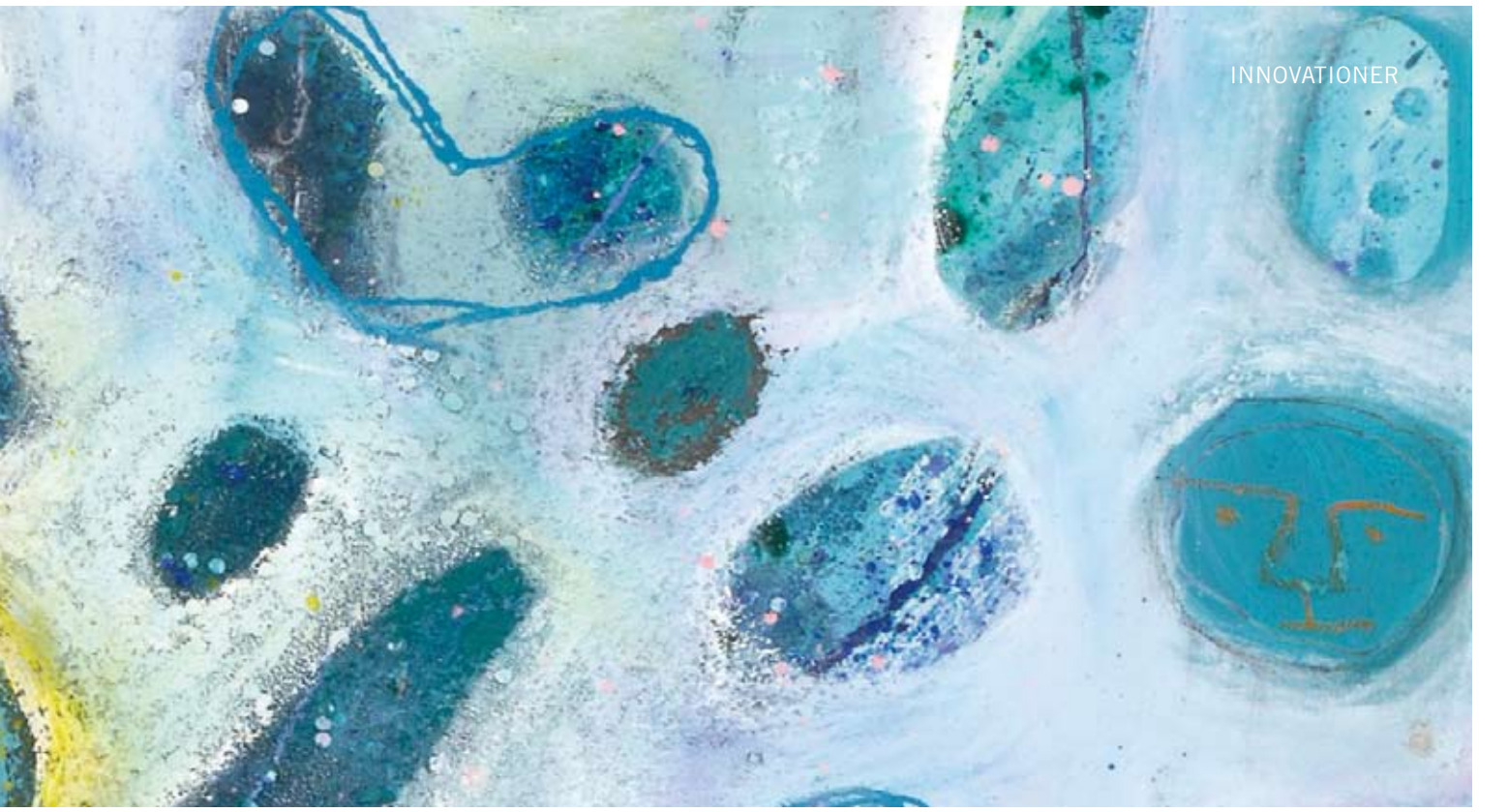
När sekunderna känns som timmar.

”Det är svårt att veta vad som är värst – den outhärdliga, genomborrande explosionen av smärta, eller vetskapen att det kommer att dröja innan smärtlindringen sätter in. Smärtan suddar ut allting runtomkring mig och lämnar mig helt uttömd på kraft”.

När du läser det citatet från en cancerpatient så förstår du varför vi valde att satsa på Rapinyl®. Rapinyl® är utformad för snabb, effektiv och säker behandling av akut smärta.

Läs mer om våra produkter på s 36–43

”Passion handlar om att lägga ned själ och hjärta i det man gör”



”Innovation uppstår ofta som resultat av möten mellan människor som sprudlar av ideér. Våra framgångar hittills beror på att Orexo har många brinnande, passionerade medarbetare som lägger ned själ och hjärta i arbetet. Vi måste ge dessa kreatörer utrymme för både tankeutbyte och personlig reflexion. Varje vetenskapsman drivs av lusten att skapa. Våra forskare brinner för att hitta smarta lösningar som leder till nya läkemedel. Om vi ska vara framgångsrika även i fortsättningen får denna passion aldrig slockna”.

Nils-Otto Ahnfelt, chef för teknologisk forskning & utveckling

Läs mer om Orexos utvecklingsarbete på s 32–33

Soon

Många läkemedel kan bli bättre

För den som inte själv har upplevt svår smärta, sömnproblem eller inkontinensbesvär kanske det känns som irrelevant om smärtlindringen kommer snabbare, sömnmedlet ger mindre ”dagen-efter-effekt” eller hämningen av urinproduktionen är mer effektiv. Men för alla som själva lider av en åkomma för vilken det idag saknas bra läkemedel, vet hur mycket det skulle kunna betyda för livskvaliteten om ett sådant fanns. Det är vår ledstjärna. Genom att kombinera kända och väldokumenterade läkemedelssubstanser med våra innovativa teknologier så utvecklar Orexo nya, effektiva läkemedel.

Läs mer om våra teknologier på s 34–35

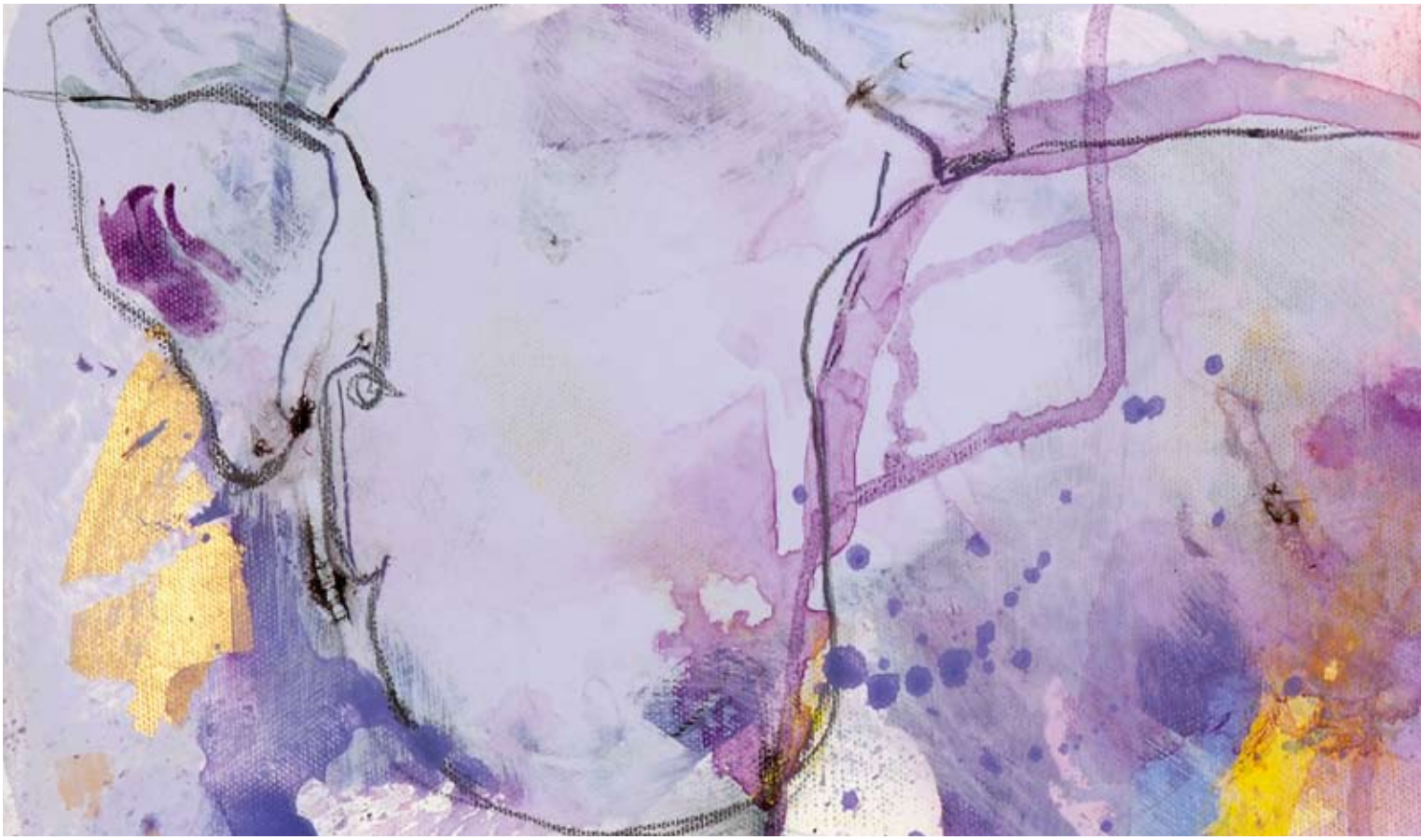
”Varje samarbetsavtal ska ha två vinnare”

”Precis som i vårt utvecklingsarbete styrs vårt urval av partners av att agera smart, snarare än stort. Därför är vi mer intresserade av att hitta en partner som är stark inom ett visst område eller på en viss marknad och där vår produktkandidat utgör ett bra komplement till partnerns produktportfölj än av att välja utifrån att företaget nödvändigtvis är stort och namnkunnigt. Vi är beroende av att våra partners är engagerade i våra produktkandidater. I gengäld lämnar vi aldrig projektet vind för våg, tvärtom är vi oerhört aktiva under hela utvecklingsprocessen. Målet är att båda parter ska känna sig nöjda – och, framförallt, att produkten snabbt ska kunna göra nytta för patienter världen över”.

Göran Smedegård, chef för affärsutveckling

Läs mer om Orexos strategier för affärsutveckling på s 30–31

Mjuka värden för att nå hårda mål



Ofta visar det sig redan vid den första intervjun. Av alla sökande till en ledig position finns det ett antal med rätt kunskap, kompetens och erfarenhet. Utmaningen ligger i att hitta den som också har den rätta känslan och attityden. Det handlar om nyfikenhet, ambition, tävlingsinstinkt – och om att våga. Därefter är det upp till oss att ge den nya medarbetaren tillräckligt med utmaningar, svängrum och uppmuntran för att växa – och att därmed bidra till vår tillväxt.

Läs mer om våra medarbetare på s 44–47

”För att trivas här måste man gilla förändring.”

Catrin Molund, kontorschef

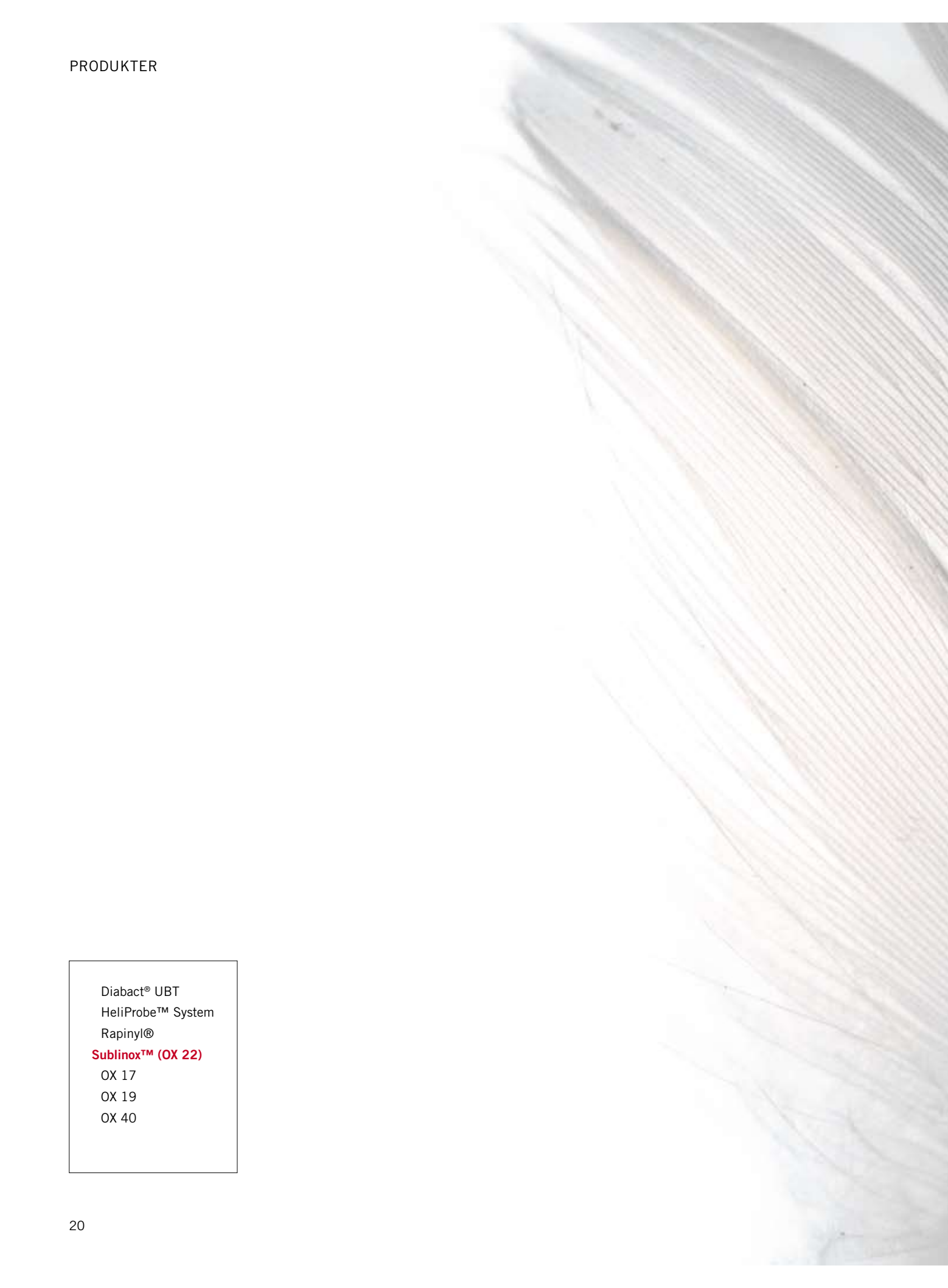
”Att ställas inför en situation, se möjligheterna – och att uppmuntras att själv finna den bästa lösningen”. Så svarar Catrin Molund på frågan vad som driver henne i arbetet. Förmodligen är det den förmågan som har bidragit till att hon på två år har avancerat från att ha varit VD-assistent på konsultbasis, till fast anställning som kontorschef med ansvar för IT och administration. ”Orexo har en starkt målinriktad organisation. Själv blir jag sporrad av att hela tiden ha mina personliga mål i bakhuvudet när jag arbetar”, säger hon.

”Budskapet här är att lösa uppgiften så smart som möjligt – och att ge alla idéer en ny chans. Det var bland annat den inställningen som fick mig att vilja börja arbeta här”, säger Emil Schwan, som sedan april 2006 arbetar som produktutvecklare på Orexo.

”Orexos företagskultur genomsyras av känslan att innovation är något som är bra och som därför alltid ska uppmuntras. Det här innebär att man vågar testa nya idéer och inte censurerar sig själv.”

”Jag fick höra att jag inte skulle utesluta några vansinniga idéer”

Emil Schwan, produktutvecklare



Diabact® UBT
HeliProbe™ System
Rapinyl®
Sublinox™ (OX 22)
OX 17
OX 19
OX 40

Bli vän med din säng.

”Jag vrider och vänder mig, svettas, får hjärtklappning och känner mig bara mer och mer klarvaken. Fast jag vet att jag inte borde kan jag inte låta bli att titta på klockan med jämna mellanrum för att se hur lite sömn jag kommer att få – om jag lyckas somna”.

En stor grupp människor lider av mer eller mindre tillfälliga sömnstörningar. För att hjälpa dessa har Orexo tagit fram Sublinox™ (OX 22), en sömntablett som ger snabbt insättande och ostörd sömn utan ”dagen-efter” -besvär. Sublinox™ (OX 22) har framgångsrikt avslutat de första kliniska prövningsfaserna.

Läs mer om våra produkter på s 36–43

Vetenskap är konst. Konst är vetenskap.

Drivkraften är den samma – även om teknikerna skiljer sig. Det krävs samma glöd för att skapa ett konstverk som berör som för att hitta ett nytt läkemedel som ger lindring. Passionen att tänka i nya dimensioner delar vi.

Alla konstverken är skapade av Maria Adlersson. Nedan visas de i sin helhet.

Soon

Den sökande

Cells

Go

Utställningar hos Orexo

Olof Hellström, mars 05–okt 05

Per Sångberg , okt 05–mars 06

Pontus Carle, okt 05–mars 06

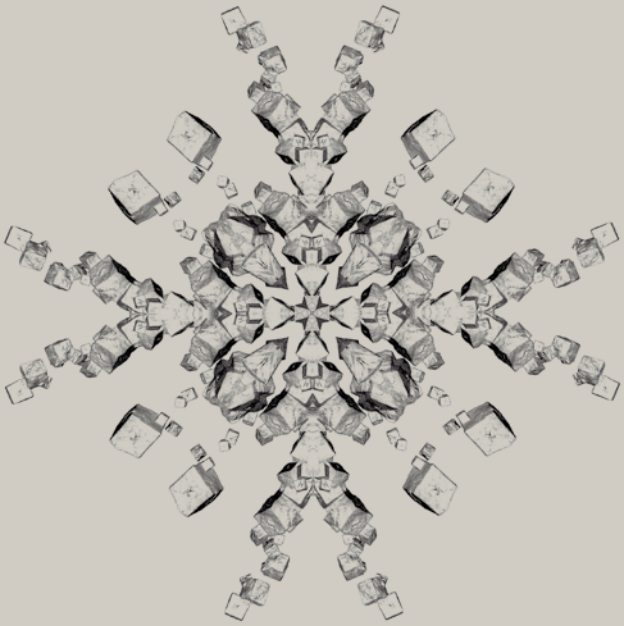
Maria Adlersson, mars 06–okt 06

Håkan Blomqvist & Karin Westman, okt 06–mars 07

Spring

Mannen med fågeln

PERFORMANCE



orexo

ÅRSREDOVISNING 2006

INNEHÅLL

PASSION

LJUSPUNKTER	**UTVIK**
VD-ORD	**2**
AFFÄRSMODELL	**6**
PRODUKTER	**8**
INNOVATIONER	**10**
TEKNOLOGIER	**12**
AFFÄRSUTVECKLING	**14**
MEDARBETARE	**16**
PRODUKTER	**20**
TACK TILL	**22**

PERFORMANCE

2006 I KORTHET	**26**
AFFÄRSMODELLEN	**30**
INNOVATIONER	**32**
TEKNOLOGIER	**34**
PRODUKTER	**36**
KIBION	**40**
MEDARBETARE	**44**
BOLAGSSTYRNING	**48**
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	
Året i korthet	**51**
Väsentliga händelser under räkenskapsåret	**52**
Verksamheten	**54**
Finansiell utveckling under året	**59**
Aktier och aktieägare	**63**
Bolagsstyrning	**64**
Femårsöversikt	**67**
Definitioner av nyckeltal	**70**
FINANSIELLA RAPPORTER 2006	**71**
Balansräkningar, koncernen	**72**
Koncernens förändring i eget kapital	**73**
Resultaträkningar, koncernen	**74**
Kassaflödesanalyser, koncernen	**75**
Balansräkningar, moderbolaget	**76**
Moderbolagets förändring i eget kapital	**78**
Resultaträkningar, moderbolaget	**79**
Kassaflödesanalyser, moderbolaget	**80**
NOTER & REDOVISNINGSPRINCIPER	**81**
REVISIONSBERÄTTELSE	**109**
STYRELSE & LEDNING	**110**
ORDLISTA	**UTVIK**

PRESTATION
ATT LEVA UPP TILL FÖRVÄNTNINGARNA

Under 2006 så har vi tagit viktiga steg mot att lansera nya läkemedel på marknaden. Vi har skapat värden för våra aktieägare, samarbetspartners och medarbetare. Och vi har fortsatt att öka vår synlighet internationellt. Bakom framgången ligger passion, attityd- och fokus på möjligheter.

Orexo har växt till en organisation med 61 heltidsanställda varav huvuddelen arbetar inom forskning & utveckling, klinisk utveckling samt läkemedelsregistrering. Bolaget har för tillfället två produkter på marknaden, tre produkter i sen klinisk utvecklingsfas – varav en produkt är utlicensierad i USA, Europa och Japan samt inlämnad för registrering i Europa- och två projekt inom farmaceutisk formuleringsfas.

ETT ÅR AV TILLVÄXT

Första kvartalet

OREXO ERHÅLLER 5,0 MEURO I LICENSERSÄTTNING FÖR RAPINYL® FÖR DEN EUROPEISKA MARKNADEN

Orexo AB och ProStrakan slöt ett licensavtal som från och med 2 januari 2006 gav Prostrakan exklusiva rättigheter att registrera och marknadsföra Rapinyl® på den europeiska marknaden. Som ersättning för licensrättigheterna erhöll Orexo en engångssumma på 5 MEURO – cirka 47 MSEK.

Andra kvartalet

UNIK KLINISK PROFIL FÖR OREXOS PRODUKT OX 17 BEKRÄFTAS

Studieresultat som påvisar den kliniska betydelsen av Orexos produkt OX 17 för behandling av gastroesofageal refluxsjukdom (GERD) presenterades vid världskongressen Digestive Disease Week (DDW) i Los Angeles den 21 maj 2006. Resultaten bekräftar att OX 17 kombinerar snabbt insättande effekt med bibehållen långtidsverkan under behandlingsperioden.

FÖRVÄRV STÄRKER OREXOS POSITION INOM MAGSÅRS-DIAGNOSTIK

Orexo ABs dotterbolag Kibion AB förvärvade i juni samtliga aktier i Noster System AB. Bolaget konsoliderades från och med den 9 juni och per den 30 juni uppgick ägarandelen till 100 procent.

Genom förvärv av Noster System AB har Orexo utökat sin produktportfölj inom *Helicobacter pylori* - diagnostik ("magsårs-bakterien"), breddat verksamheten geografiskt samt kraftigt ökat omsättningen inom Kibion AB.

OREXO PUBLICERAR POSITIVA STUDIERESULTAT FÖR SUBLINOX™ (OX 22) VID APSS (ASSOCIATED PROFESSIONAL SLEEP SOCIETIES)

Orexo publicerade i juni positiva studieresultat för Sublinox™ (OX 22) vid det vetenskapliga mötet APSS (Associated Professional Sleep Societies) i Salt Lake City, USA.

Den redovisade studien visar att Sublinox™ (OX 22) erbjuder snabb insomningshjälp och bibehållen sömn hela natten utan dagen-efter symtom.

Tredje kvartalet

OREXOS LICENSPARTNER LÄMNAR IN REGISTRERINGS-ANSÖKAN FÖR SMÄRTPRODUKTEN RAPINYL®

Orexo ABs europeiska licenspartner ProStrakan Group plc. lämnade i september in en registreringsansökan på den europeiska marknaden för smärtprodukten Rapinyl®. Den svenska myndigheten kommer att vara rapportör/samordnare i registreringsprocessen för Europa.

OREXO ERHÅLLER 2 MEURO I DELMÅLSERSÄTTNING

I samband med att ProStrakan Group plc. lämnade in en registrerings-ansökan för Rapinyl® på den europeiska marknaden erhöll Orexo en delmålsersättning om 2 MEURO – cirka 19 MSEK.

Licensavtalet med ProStrakan Group plc. ger förutom den sedan tidigare erhållna ersättningen för licensrättigheterna i Europa om 5 MEURO – cirka 47 MSEK- och den nu erhållna delmålsersättningen om 2 MEURO – cirka 19 MSEK -, betalningar för licens- och delmålsersättningar för uppnådda mål vid registrering av produkten samt specifika försäljningsnivåer. Dessa intäkter kan nå upp till ytterligare 15 MEURO – cirka 140 MSEK. När ProStrakan börjar sälja Rapinyl® på den europeiska marknaden tillkommer tvåsiffriga royalties till Orexo.

Fjärde kvartalet

OREXO ERHÅLLER 5,2 MUSD FRÅN ENDO PHARMACEUTICALS INC.

Orexo AB erhöll i oktober en licensintäkt om 5,2 MUSD – cirka 38 MSEK – från Endo Pharmaceuticals Inc. avseende Rapinyl®. Endo Pharmaceuticals har ensamrätt till vidareutveckling och marknadsföring av Rapinyl® på den nordamerikanska marknaden, och genomför för närvarande två fas III-program till stöd för registrering i USA för behandling av opiodtolerant genombrottssmärta vid cancer. Hittills har Orexo erhållit licensintäkter från Endo Pharmaceuticals Inc. om totalt cirka 161 MSEK.

OREXO UTVECKLAR UNIK DRUG DELIVERY-TEKNOLOGI SAMT NY PRODUKT INOM SMÄRTA

Orexo inledde i oktober ett samarbete med medicinteknikföretaget Doxa. Samarbetet syftar till att utveckla nya, innovativa läkemedel baserade på en unik drug delivery-teknologi och bolagens expertis

inom läkemedelsformulering och bioaktiva keramiska material, vilken bland annat kommer att möjliggöra långsam och kontrollerad frisättning av läkemedelssubstanser. Det initiala och primära tillämpningsområdet kommer att bli ett nytt, förbättrat läkemedel för behandling av smärta.

OREXO TECKNAR DISTRIBUTIONSAVTAL MED GEDEON RICHTER
Orexo AB och det ungerska läkemedelsbolaget Gedeon Richter Ltd. tecknade i december ett distributionsavtal som ger Gedeon Richter exklusiva rättigheter att marknadsföra och sälja Rapinyl® - Orexos patenterade produkt för behandling av genombrottssmärta vid cancer – i CIS (Ryssland och övriga länder i forna Sovjetunionen), Bulgarien och Rumänien. Detta är Orexos första distributionsavtal för Rapinyl®.

OREXO LÄMNAR IN ANSÖKAN (IND) TILL FDA FÖR ATT SLUTFÖRA FAS III-PROGRAMMET FÖR INSOMNIAPRODUKTEN SUBLINOX™ (OX 22)
Orexo AB lämnade i december in en ansökan till FDA för att slutföra sitt fas III-program för insomniaprodukten Sublinox™ (OX 22) – Orexos patenterade produkt för behandling av tillfälliga sömnbesvär. Studierna beräknas vara klara under andra halvåret 2007.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

OREXO FÖRSTÄRKER ORGANISATIONEN - CHRISTINA RÅNGEMARK ÅKERMAN TILLTRÄDER SOM CHEF FÖR TEKNOLOGI- OCH PRODUKTUTVECKLING
Orexo AB har utsett Christina Rångemark Åkerman till senior vice president och chef för teknologi- och produktutveckling. Hon tillträdde sin befattning den 1 februari 2007.

I hennes ansvarsområde ingår all projektledning, forskning och utveckling, kliniska prövningar samt registreringsfrågor. Rekryteringen är ett led i att ytterligare stärka Orexos organisation inför bolagets ökade satsning på nya produkter samtidigt som ett par av bolagets projekt förbereds för kliniska fas III-studier.

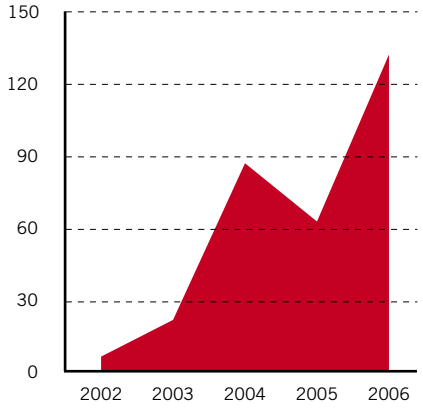
FDA GODKÄNNER OREXOS ANSÖKAN (IND) FÖR ATT SLUTFÖRA FAS III-PROGRAMMET FÖR INSOMNIAPRODUKTEN SUBLINOX™ (OX 22)
FDA har i januari godkänt Orexos ansökan (IND) för att slutföra sitt fas III-program för insomniaprodukten Sublinox™ (OX 22) – Orexos patenterade produkt för behandling av tillfälliga sömnbesvär. Studierna beräknas vara klara under andra halvåret 2007.

TILLDELNING I PERSONALOPTIONSPROGRAM 2006/2016
Styrelsen har i februari 2007 beslutat om tilldelning av 156 975 personaloptioner under personaloptionsprogram 2006/2016, antaget av årsstämman den 27 april 2006.

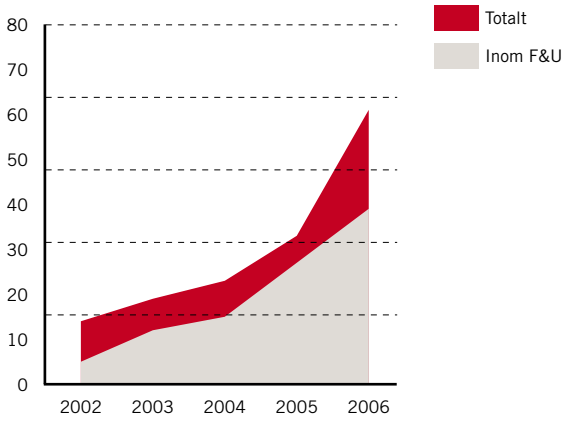
PRODUKTPORTFÖLJ

OMSÄTTNING

MSEK

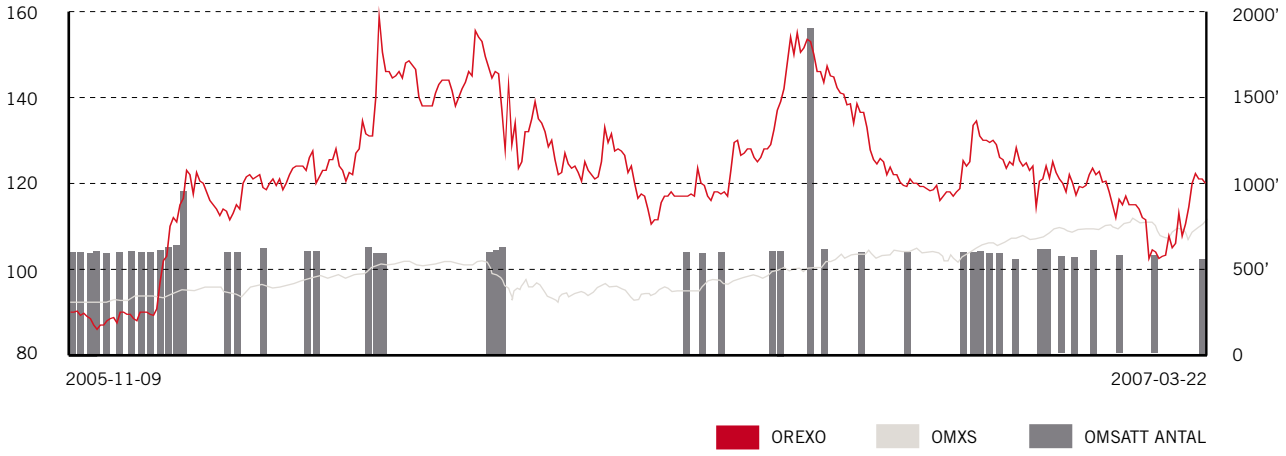


ANTAL ANSTÄLLDA



KURSUTVECKLING & OMSÄTTNING

Kurs (SEK) *Omsatt antal*



Femårsöversikt[1)]

	Reviderade				Oreviderat[1)]
	2006[3)]	2005[3)]	2004[3)]	2003[2)]	2002[2)]
Omsättning, MSEK	132	62,4	86,7	21,4	6,1
Resultat efter skatt, MSEK	-33	-43,2	-16,8	-27,6	-30,8
Resultat per aktie efter skatt, SEK	-2,46	-4,33	-1,9	-3,9	7,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-17,8	-44,0	15,9	-22,1	-20,4
Antal anställda...	61	43	23	19	14
...av vilka inom F&U	39	27	15	12	9

1) Året 2002 omräknat till kalenderår.

2) Räkenskaperna för dessa perioder har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden.

3) Per den 1 januari 2005 började koncernen tillämpa IFRS i enlighet med föreskrifter inom EU. Effekterna av övergången har återspeglats i räkenskaperna genom en justering av eget kapital för 2004. 2004 års jämförelsesiffror har omräknats.

Aktier och aktieägare *per 31 dec 2006*

Aktieägare	Antal aktier	Andel av röster & kapital, %
HealthCap	5 012 000	36,1
Fjärde AP-Fonden	1 292 500	9,3
Nordea Fonder	690 700	5,0
Catella Kapitalförvaltning & Fondförvaltning	637 996	4,6
Banque Carnegie Luxembourg S.A. Funds	591 939	4,3
Lundqvist, Thomas	495 250	3,6
Gamla Livförsäkringsbolaget Trygg Hansa	325 300	2,5
Tredje AP-Fonden	300 000	2,4
Övriga	4 539 065	32,5
Summa aktier	13 884 750	100

Analytiker som följer Orexo

ABG Sundal Collier, Alexander Lindström
D. Carnegie AB, Kristofer Liljeberg-Svensson & Camilla Oxhamre
Handelsbanken Markets, Hans Mähler
Kaupthing Bank, Erik Hultgård
Redeye, Björn Andersson
Remium Securities, Johan Isaksson

EN VÄL BEPRÖVAD AFFÄRSMODELL I FYRA STEG

Steg 1 – Vi utgår från patientens behov

Till Orexos främsta styrkor hör medarbetarnas förmåga att identifiera brister i existerande terapier och därefter hitta en lösning på problemet. Vi uppfinner inte hjulet – men vi gör så att det kan rulla snabbare och mer effektivt.

I fokus finns alltid patientens behov. Det kan handla om att patienten inte klarar av sin läkemedelsbehandling – till exempel att en tablett är stor och svår att svälja – vilket kan få honom eller henne att helt enkelt avstå från medicineringen. Eller att det krävs injektionsbehandling för att läkemedlet exempelvis ska ge snabb smärtlindring.

Orexo inriktar sin verksamhet på att finna lösningar på sådana problem. Därmed bidrar vi till att förbättra behandlingsresultaten – samt i slutändan till patienternas livskvalitet. Grundprincipen är att anpassa läkemedlet och behandlingen till patienten och inte tvärtom.

TVÄRVETENSKAPLIGA KUNSKAPER

Nyckeln till Orexos framgångar när det gäller utveckling av nya produkter är de specialistkunskaper som finns inom företaget samt vår förmåga att ”läsa” omvärlden. Hos oss arbetar läkare sida vid sida med personer med erfarenhet från läkemedelsindustrin och specialister inom marknadsanalys, immaterialrätt samt registreringsstrategi. Denna kombination av kunskap ger Orexo möjlighet att skapa läkemedelsprodukter med såväl medicinskt som kommersiellt värde.

VÄLKÄNDA SUBSTANSER

Orexos koncept bygger på att kombinera existerande och väldokumenterade substanser med bolagets egenutvecklade och patentskyddande teknologiska plattformar för att skapa nya läkemedel. Genom detta tillvägagångssätt påskyndas utvecklingsarbetet avsevärt, jämfört med utveckling baserad på nya kemiska substanser.

Steg 2 – Vi genomför en valideringsprocess

Orexos arbetsprocess från idé till färdig produkt är strikt strukturerad. Idéer till nya produkter utvärderas och tas fram av Orexo Innovation Group, en grupp där kompetens inom medicin, farmaci, kemi och farmakologi finns representerad. När denna grupp har hittat ett lovande uppslag är det dags för nästa steg, den så kallade valideringsprocessen, som är avgörande för om vi ska arbeta vidare med idén. För att vi ska inleda ett utvecklings- och formuleringsarbete måste produkten förbättra den kliniska effekten av en substans, kunna patentskyddas samt kunna tas fram snabbt och till låg utvecklingsrisk och rimlig kostnad. Det färdiga läkemedlet måste dessutom ha god lönsamhetspotential. Många idéer har hittills förkastats under valideringsprocessen genom att inte uppfylla ett eller flera av de kriterier som vi har satt upp.

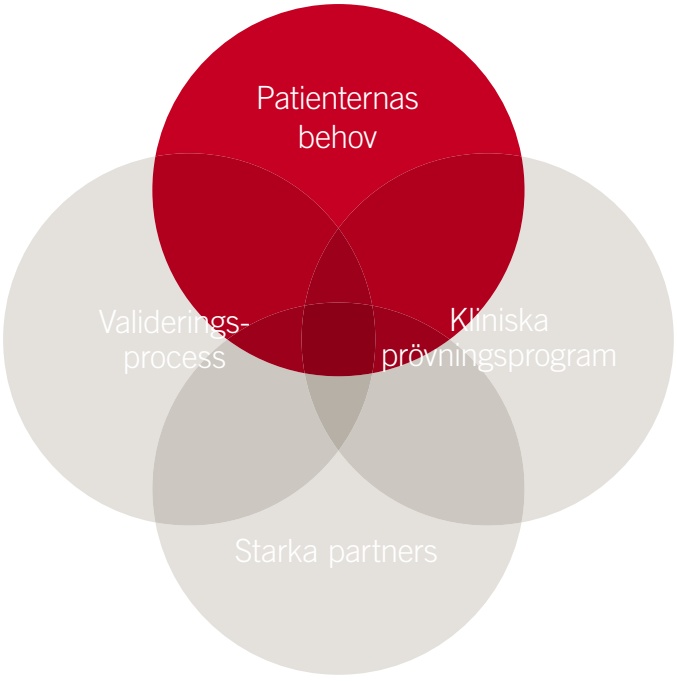
MARKNADSANALYS

Valideringsprocessen inleds med en marknadsundersökning. Till de frågor som vi vill ha svar på hör hur många människor som är drabbade av den aktuella sjukdomen. Vi undersöker också konkurrenssituationen, dels vilka läkemedel som redan finns på marknaden, dels vilka som är under utveckling. För att vi ska gå vidare måste vår nya produkt ha såväl medicinsk som kommersiell potential.

RISK – KONTRA LÖNSAMHET

En annan faktor som avgör om vi satsar på projektet eller inte är om det går att erbjuda det nya läkemedlet ett starkt kommersiellt skydd. Orexo har sedan starten haft som grundprincip att noga säkra sina goda idéer genom patent på alla betydelsefulla marknader. Detta har resulterat i att företaget har över 150 patent godkända eller inlämnade för granskning. Dessa patent täcker bland annat nya formuleringar, nya administrationsvägar, ny användning och nya kombinationsprodukter. Genom att tidigt skapa sådana immateriella rättigheter stärks förutsättningarna för en senare kommersialisering av produkten. En annan förutsättning för fortsatt arbete är att vi inte ser några större hinder i dokumentationsprocessen. För att kunna ta fram ett kliniskt dokumentationsprogram som lever upp till godkännandekraven utvärderar vi krav och utformar en registreringsstrategi.

Om svaret på dessa frågor är positivt gör vi en noggrann kostnads- och tidsanalys i syfte att bedöma utvecklings- och lönsamhetspotentialen i projektet.



Steg 3 – Våra kliniska prövningsprogram genomförs snabbt

En viktig konkurrensfördel för Orexo är förmågan att utveckla nya läkemedel snabbt, till låg kostnad och med begränsad utvecklingsrisk. För att åstadkomma detta arbetar vi med väldokumenterade substanser som vi förädlar med skräddarsydda, patentskyddade teknologier. Därmed har produktkandidaterna goda förutsättningar att snabbt och framgångsrikt gå igenom den kliniska prövningsfasen, eftersom endast de nya egenskaperna hos substansen måste dokumenteras. Orexos kompetens inom läkemedelsregistrering medverkar dessutom till att korta dokumentationsfasen.

KLINISKA STUDIER

Efter det inledande formuleringsarbetet startar det kliniska dokumentationsprogrammet av produkten. Innan kliniska prövningar kan inledas krävs alltid ett godkännande från berörda tillsynsmyndigheter.

Steg 4 – Vi samarbetar med starka partners

Orexos strategi är att dokumentera produktkandidater genom kliniska prövningar för att därefter ingår licensavtal med ”rätt” partner för eventuell kvarvarande dokumentation och registrering samt marknadsföring och försäljning av produkten. Med ”rätt” partner avser vi ett läkemedelsbolag som har en produktportfölj där vår produkt passar in och som är stark på marknader som vi bedömer som intressanta.

Orexo utvecklar produkter med betydande medicinsk och kommersiell potential. Som motprestation för marknadsrättigheten till en ny produkt kräver vi att våra samarbetspartners har bevisat sin förmåga att snabbt få ut produkter på marknaden, att de har starka marknads- och försäljningsorganisationer – samt att de tydligt markerar intresse av att engagera sig i vår produkt.

VISSA MARKNADSRÄTTIGHETER BEHÅLLS

För vissa produkter och på vissa marknader kommer Orexo behålla marknadsrättigheterna. Anledningen är att vi i framtiden kan komma att etablera en specialiserad försäljningskår för vissa geografiska områden. Vårt inledande fokus för den egna försäljningsorganisationen blir i sådana fall Norden och andra, utvalda europeiska marknader.

Som litet företag är det viktigt att välja spelplan. Därför fokuserar Orexo sitt utvecklingsarbete till områden med betydande medicinsk och kommersiell potential, som exempelvis svår smärta, där medarbetarna har omfattande kunskap. Att behålla fokus i det skede av stark tillväxt som bolaget för närvarande befinner sig i är avgörande för våra fortsatta framgångar.

ATT BEHÅLLA FOKUS – NYCKELN TILL FRAMGÅNG

Utrymmet är stort för innovativa beredningar och kombinationsprodukter av väldokumenterade aktiva substanser som kan leda till betydande förbättringar av existerande terapier. Orexos strategi för utvecklingsarbete är – och har sedan starten varit – att utnyttja denna potential.

Tack vare omfattande kunskap och erfarenhet inom läkemedelsformulering, regulatory affairs, läkemedelsutveckling och affärsdrivande verksamhet har Orexo de nödvändiga förutsättningarna för att utveckla nya, effektiva läkemedel för behandling av sjukdomar där det finns medicinska behov och därmed en stor kommersiell potential.

IDÉER TILL NYA PRODUKTER

All produktutveckling utgår från otillfredsställda medicinska behov. Målet är att utveckla nya, effektiva läkemedel genom att använda Orexos befintliga drug delivery-teknologier eller utveckla nya samt att använda redan godkända, väldokumenterade aktiva substanser.

Orexo har en grupp som har till uppgift att identifiera nya produkter, Orexo Innovation Group, i vilken personer med stor erfarenhet av utveckling av nya läkemedel arbetar. Deras uppdrag är att ta fram och dokumentera nya produkter för vidareutveckling till läkemedel i Orexos projektorganisation. Idéer till nya produkter föds ofta i mötet mellan personer med olika bakgrund, erfarenhet och synsätt, och uppmuntras därför givetvis från samtliga inom Orexo. Fördelen med Orexo Innovation Groups tydliga uppgift är att fortsatt kreativitet och entreprenörskap ”formaliseras” parallellt med att produktportföljen utökas och flera av bolagets produkter närmar sig marknad.

Utöver Orexos samlade kompetenser så finns även ett globalt kontaktnät knutet till bolaget. Detta kontaktnät innefattar läkare, industri och akademi och är en viktig del i den kreativa processen. Patientorganisationer blir en allt viktigare källa till information när Orexo ska identifiera områden med otillfredsställda medicinska behov.

I dag är många patienter väl pålästa – inte minst med hjälp av Internet – och de ifrågasätter och ställer krav på förbättrade läkemedel. Det publiceras dessutom regelbundet data som visar i vilken utsträckning patienterna är otillfredsställda med sina nuvarande behandlingar.

KONTINUERLIGT FLÖDE AV NYA PROJEKT

Orexo strävar efter ett kontinuerligt flöde av projekt genom bolaget, främst inom Orexos prioriterade områden smärtbehandling, CNS (centrala nervsystemet) samt understödjande cancervård. Målet är att påbörja nya projekt åtminstone i takt med att befintliga projekt utlicensieras och marknadsintroduceras, vilket för närvarande motsvarar ett till två nya projekt per år.

”Fördelen med Orexo Innovation Groups tydliga uppgift är att fortsatt kreativitet och entreprenörskap ’formaliseras’ parallellt med att produktportföljen utökas och flera av bolagets produkter närmar sig marknad.”

Orexo har flera patenterade drug delivery-teknologier samt även ett antal nya teknologier, för vilka patentansökningar har lämnats in. Många av dessa bygger på torra beredningar, ett område där Orexo har ledande kunskap. Genom samarbetet med medicinteknikföretaget Doxa så utvecklar Orexo dessutom en unik drug delivery-teknologi baserad på keramiska element.

VÅRA TEKNOLOGIER – SÅ HÄR FUNGERAR DE

Till de patenterade teknologierna hör sublinguala, mukoadhesiva tablettberedningar, där en snabblöslig tablett placeras under tungan. Hit hör även andra snabblösliga tablettberedningar, läkemedelsformuleringar av svårlösliga läkemedelssubstanser, pulverberedningar för administrering av läkemedel via nässlemhinnan samt metoder för att optimera upplösningen av läkemedel i små vätskevolymer.

SUBLINGUAL MUKOADHESIV TABLETTBEREDING

Orexos huvudteknologi, den sublinguala doseringsformen, via en tablett under tungan, utvecklades ursprungligen för behandling av akut smärta (Rapinyl®). Den sublinguala tabletten kombinerar hög upplösningshastighet med snabbt, lokalt upptag av den aktiva substansen via slemhinnan i munnen.

Flera av Orexos produktkandidater baseras på denna teknologi – Rapinyl®, Sublinox™ (OX 22), OX 19 och OX 40. Orexo undersöker fortlöpande om det går att applicera teknologin på andra substanser.

SÅ HÄR FUNGERAR DEN SUBLINGUALA TABLETTEN

Vid administrering placeras tabletten under tungan, där den snabbt sönderfaller till en mängd mindre enheter som fäster på slemhinnan. Den aktiva substansen löses upp och absorberas över slemhinnan.

ORAL SNABBLÖSLIG TABLETT

Orexo har omfattande erfarenhet av torra beredningar samt att utveckla tabletter för momentant sönderfall. Syftet är att öka den biologiska tillgängligheten av den aktiva substansen genom att förbättra upplösningen av aktiva substanser i magen.

Teknologin används för närvarande i produkten i Diabact® UBT, Orexos första marknadsförda produkt, som används för diagnostik av *Helicobacter pylori*-infektion. OX 17, Orexos produkt för behandling av GERD (gastroesofageal refluxsjukdom), bygger också på denna teknologi. Den orala, snabblösliga tablettformen kan användas även för andra substanser.

TILL FÖRDELARNA HÖR:

- Ökad biologisk tillgänglighet – genom att tabletten snabbt sönderfaller i mindre enheter ökar den yta som exponeras för vätska i magtarmkanalen, detta främjar upplösningen av den aktiva substansen vilket är en förutsättning för absorption via tarmslemhinnan.
- Snabbare effekt – teknologin ger snabbare och mer fullständigt upptag i tarmen och därmed snabbt insättande effekt.

KOMBINATIONSPRODUKTER

Vissa medicinska behandlingsbehov tillgodoses inte i dag av ett existerande läkemedel. Däremot kan en ny kombinationsprodukt möta behovet. Ett sådant exempel är OX 17 för behandling av GERD. Produkten är en kombination av aktiva substanser tillhörande de farmakologiska grupperna histamin 2-receptorantagonister och protonpumpshämmare.

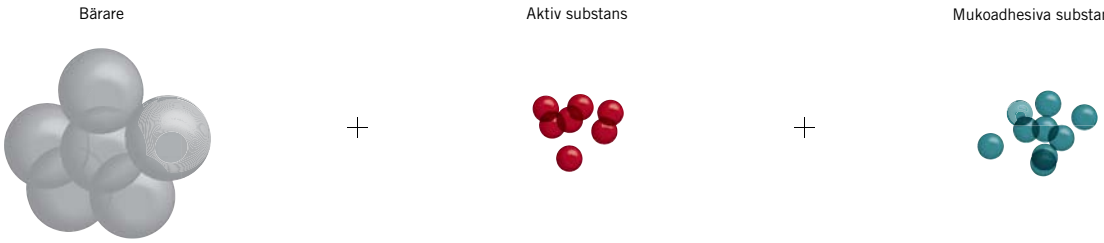
NY TEKNOLOGI GENOM SAMARBETE MED DOXA

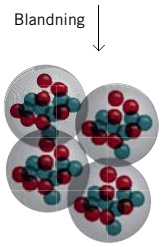
Orexo inledde under 2006 ett samarbete med medicinteknikföretaget Doxa. Samarbetet syftar till att utveckla nya, innovativa läkemedel baserade på en unik drug delivery-teknologi.

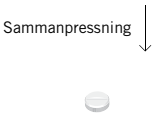
Teknologin bygger på keramiska bärare och möjliggör en långsam och kontrollerad frisättning av läkemedelssubstanser. Det initiala tillämpningsområdet blir ett nytt, förbättrat läkemedel för behandling av smärta.

Orexo äger rätten till produkter baserade på teknologin för alla farmaceutiska och medicinska tillämpningar, medan Doxa har motsvarande äganderätt för ortopediska och odontologiska applikationer.

Konstruktionen av en sublingual mukoadhesiv tablett







Sönderfalls-, upplösnings- och upptagsprocessen

→ Sönderfall till separata enheter

→ Enheterna fäster på munslemhinnan under tungan

→ Den aktiva substansen upplöses och upptas via munslemhinnan

Orexo har en stark och välbalanserad produktportfölj med projekt som kontinuerligt utvecklas och snabbt närmar sig marknaden.För närvarande har vi tre produkter i sen klinisk utvecklingsfas – varav en produkt är utlicensierad i USA, EU och Japan samt inlämnad för registrering på den europeiska marknaden – och två projekt inom farmaceutisk formuleringsfas.

EN PRODUKTPORTFÖLJ SOM UTVECKLAS – OCH VÄXER

Rapinyl®

Användningsområde: Behandling av genombrottssmärta hos cancerpatienter
Status: Klinisk fas/Registrering

MARKNAD OCH MEDICINSKT BEHOV

Omkring 80 procent av alla cancerpatienter upplever tidvis akut smärta som kräver omedelbar behandling. Den totala försäljningen av smärtpreparat uppgick under 2006 till 27 miljarder USD, varav läkemedlen för behandlingen av cancersmärta svarade för mer än 10 miljarder USD, enligt Decisions Resources Inc.

KONKURRENS

Idag domineras behandlingen av akut cancersmärta av konventionella tabletter och mixturer innehållande morfin. Nackdelarna med dessa är att det tar lång tid (30–45 minuter) innan de verkar samt att deras effekt är svår att förutsäga. Detta på grund av att nedsatt tarmfunktion hos dessa patienter fördröjer upptaget av medicinen. Sedan några år finns det dessutom ”slickepinnar” innehållande fentanyl, och en ny mucosal produkt är introducerad i USA, båda marknadsförda av Cephalon. Biodelivery Sciences Int. och Aradigm har båda produkter under utveckling som kan komma att konkurrera med Rapinyl®.

KONKURRENSFÖRDELAR

Rapinyl®-tabletten är baserad på fentanyl och utformad för att snabbt lösas upp till små enheter som ”förankras” på slemhinnan under tungan, varpå läkemedelssubstansen löses upp. På detta sätt kan läkemedlet snabbt och effektivt passera över slemhinnan och nå blodbanan. Resultatet är snabbare och mer förutsägbar effekt, jämfört med produkter som måste sväljas och når blodbanan först efter att ha passerat magen. Till andra konkurrensfördelar hör att produkten är lätt att dosera, förvara och hantera samt att den har ett starkt patentskydd. Rättigheterna att registrera och marknadsföra Rapinyl® är utlicensierade till ProStrakan i Europa, Endo Pharmaceuticals i USA och Kyowa Hakko i Japan. Vidare har ett avtal tecknats med Gedeon Richter avseende distributionsrättigheterna i CIS (Ryssland och övriga länder i forna Sovjetunionen), Bulgarien och Rumänien.

PROJEKTSTATUS

ProStrakan lämnade under 2006 in en registreringsansökan för Rapinyl® gällande den europeiska marknaden. Vidare har Endo Pharmaceutical meddelat att en registreringsansökan kommer att lämnas in under första halvåret 2008 för den nordamerikanska marknaden.

Sublinox™ (OX 22)

Användningsområde: Behandling av tillfälliga sömnbesvär
Status: Klinisk fas

MARKNAD OCH MEDICINSKT BEHOV

Den fortsatt ökande livslängden, och därmed en växande äldre population, har resulterat ett ökat antal personer som lider av sömnstörningar.

Många av dessa får ingen behandling i dag. Den globala marknaden för sömnstörningar värderades till 3,7 miljarder USD 2005, en ökning med cirka 20 procent jämfört med året innan, enligt Datamonitor.

KONKURRENS

Vid lansering kommer Sublinox™ (OX 22) att konkurrera med ett flertal produkter för behandling av sömnstörningar. Sanofi-Aventis är för närvarande marknadsledande inom området. Andra större aktörer på marknaden är King Pharmaceuticals och Sepracor.

KONKURRENSFÖRDELAR

Sublinox™ (OX 22) erbjuder snabb insomningshjälp och bibehållen sömn hela natten. Den innehåller den väldokumenterat säkra substansen zolpidem och bygger på Orexos sublinguala teknologi, med en tablett som placeras under tungan för snabbt och effektivt upptag av den aktiva substansen. Till de främsta konkurrensfördelarna hör en snabbt insättande förutsägbar effekt och inga ”dagen-efter” symtom. Sublinox™ (OX 22) skyddas av starka patent.

PROJEKTSTATUS

Sublinox™ (OX 22) har framgångsrikt avslutat de första kliniska prövningsfaserna. Fas III-studier inleddes under 2006 för att ytterligare dokumentera produkten inför en registrering och utlicensiering.

OX 17

Användningsområde: Behandling av GERD – gastroesofageal refluxsjukdom
Status: Klinisk fas

MARKNAD OCH MEDICINSKT BEHOV

GERD är en sjukdom som ger patienten återkommande besvär med sura uppstötningar. Omkring 15–20 procent av den vuxna befolkningen bedöms lida av GERD, enligt Jones R, Gastroenterology. Sjukdomen behandlas idag med främst med syrahämmande produkter som dels är histamin 2-receptorantagonister, dels protonpumpshämmare. Marknaden för den förstnämnda kategorin värderades 2003 till 1,5 miljarder USD, enligt Wood Mackenzie, och den sistnämnda till över 23 miljarder USD 2005, enligt AstraZeneca.

KONKURRENS

Vid en kommersialisering kommer OX 17 att konkurrera med befintliga syrahämmande produkter samt med produkter som för närvarande är under utveckling. Nästa generation protonpumpshämmare är för närvarande under utveckling, men försöken har hittills inte varit framgångsrika.

KONKURRENSFÖRDELAR

I OX 17 kombineras de två väldokumenterade syrahämmande substanserna histamin 2-receptorantagonister och protonpumpshämmare i en tablett. Detta ger en unik profil med snabbt insättande effekt som också upprätthålls över tid.

PROJEKTSTATUS

Det kliniska fas III-programmet inleddes 2006. Patentansökningar för kombinationskonceptet har lämnats in i ett flertal länder på större marknader och patent har redan beviljats i Kina, Australien och Nya Zeeland. Licensieringsdiskussioner pågår.

OX 19

Användningsområde: Behandling av inkontinens
Status: Formuleringsfas

MARKNAD OCH MEDICINSKT BEHOV

Risken att utveckla inkontinens ökar med åldern, och hos äldre kvinnor är andelen så hög som 55 procent. Förutom det enskilda lidandet för patienterna så är samhällskostnaden hög. I Sverige beräknas behandling av inkontinens uppgår till 2 procent av den totala sjukvårdsbudgeten vilket för Sverige motsvarar 2 miljarder kronor. För USA är motsvarande kostnad 8,2 miljarder USD.

Marknaden för läkemedel mot inkontinensbesvär värderades till 2 miljarder USD 2004, enligt IMS 2005. Tillväxten väntas bli stark – år 2008 bedöms motsvarande siffra till 3,5 miljarder USD.

KONKURRENS

Bristen på effektiva behandlingsalternativ har hämmat utvecklingen inom området och få aktörer har hittills satsat på utveckling av nya läkemedel mot inkontinens.

KONKURRENSFÖRDELAR

OX 19 är tänkt att bli en tablett som innehåller peptidläkemedel och som bygger på Orexos sublinguala tabletteknologi. Till de förväntade fördelarna hör snabbt insättande och förutsägbar effekt. OX 19 har ett starkt patentskydd.

PROJEKTSTATUS

OX 19 är i formuleringsfas. Ledformulering har identifierats.

OX 40

Användningsområde: Behandling av migrän
Status: Formuleringsfas

MARKNAD OCH MEDICINSKT BEHOV

Migrän drabbar 15–18 procent av den kvinnliga befolkningen och 6–8 procent av den manliga, vilket motsvarar omkring 74 miljoner människor på de sju största läkemedelsmarknaderna, enligt Scrip Report 2004. Den totala marknaden värderades av branschkällor till 3,1 miljarder USD 2004, vilket är en ökning med drygt 5 procent jämfört med året innan (Scrip Report 2005).

KONKURRENS

Omkring 80 procent av migränpatienterna uppger sig dock inte vara nöjda med sin nuvarande behandling. Vid en eventuell kommersialisering kommer OX 40 att konkurrera med en rad produkter.

KONKURRENSFÖRDELAR

OX 40 är en tablett baserad på den väldokumenterade substansen sumatriptan. Till de förväntade fördelarna hör ett förbättrat upptag av den aktiva substansen, vilket är en förutsättning för snabb och effektiv lindring av symptomen vid en migränattack. OX 40 har ett starkt patentskydd.

PROJEKTSTATUS

OX 40 är i formuleringsfas.

Ytterligare produktkandidater

Användningsområde: Behandling av olika sjukdomar där behovet av effektivare behandling är stort – liksom marknadspotentialen
Status: Under utvärdering.

PRODUKTPORTFÖLJ

Viktiga steg mot att bli ledande inom diagnostik

Orexos dotterbolag Kibion tog under 2006 flera viktiga steg mot att bli marknadsledande inom utandningstest för smärtfri, tillförlitlig och kostnadseffektiv diagnostik av bakterien *Helicobacter pylori*. Förvärvet av Noster System AB innebär en breddad produktportfölj, nya kundgrupper och bredare geografisk närvaro. Dessutom uppvisade Kibion god organisk tillväxt med fortsatt ökad omsättning.

Kibions mål är att bli ledande inom UBT – Urea Breath Test – utandningstest för diagnos av bakterien *Helicobacter pylori* som infekterar magsäckens slemhinna och är en avgörande faktor vid uppkomsten av magsår. *Hp*-infektion har dessutom visats vara associerad med en flerfaldigt ökad risk för magcancer. Kibions strategi är att tillhandahålla produkter som enkelt och effektivt hjälper läkare och patienter att diagnostisera *Hp*-bakterien.

Kibion grundades 2005 och har under 2006 visat att företaget har de produkter som krävs för att bli marknadsledande och att organisationen kan hantera snabb tillväxt. Under 2006 omsatte Kibion MSEK 17,3 att jämföra med MSEK 5,1 under 2005. Den kraftigt ökade omsättningen beror dels på förvärvet av Noster System AB, dels på den goda försäljningstillväxten för Kibions produkt Diabact® UBT.

Antalet medarbetare ökade under perioden till sju personer, vilket har möjliggjort uppbyggnaden av en tydligare organisationsstruktur innefattande ansvar för bolagets produkter, marknadsföring och försäljning samt regulatoriska frågor och registrering. Därmed är också grunden lagd för Kibions fortsatta expansion.

”2006 var ett omvälvande år för Kibion, där förvärvet av Noster System AB bland annat tillförde ytterligare en produkt. Med två konkurrenskraftiga produkter i vår portfölj, distributionsavtal på ett antal nyckelmarknader och ett engagerat och kompetent team, så har vi skapat ett starkt utgångsläge inför våra fortsatta marknadsaktiviteter”, säger Lena Söderström, verkställande direktör Kibion AB.

UTANDNINGSTEST

Ett tillförlitligt och enkelt sätt att undersöka om patienten bär på *Hp*-bakterien är att göra ett utandningstest. Detta kan göras både i primärvården, det vill säga på vårdcentral eller hos husläkare, och hos specialister.

Utandningstest rekommenderas av *Helicobacter pylori*-expertgrupper i Europa som det mest tillförlitliga icke-invasiva testet för att bekräfta en pågående bakterieinfektion.[3)] Kibions båda utandningstester – Diabact® UBT och HeliProbe™ System – bygger på samma testprincip. Patienten sväljer först en snabblöslig tablett eller kapsel med urea. Om patienten har bakterier i magsäcken så bryter dessa ner urea och patienten andas ut nedbrytningsprodukter som kan mätas i utandningsluften.

PRODUKTPORTFÖLJ

Förvärvet av Noster System AB är ett led i Kibions strategi att successivt bredda produktportföljen inom utandningstest. Genom förvärvet kompletterades Kibions produktportfölj med utandningstestet HeliProbe™ System. Vid en Diabact® UBT-undersökning analyseras provet på ett centrallaboratorium, ett HeliProbe™-test kan däremot analyseras direkt på plats.

Diabact® UBT är Orexos första kommersialiserade produkt. Den är baserad på Orexos patentskyddade snabblösliga tablett. Till de främsta fördelarna med Diabact® UBT hör att testet är tillförlitligt, enkelt och smärtfritt. Tabletten innehåller kroppsegna ämnen, den sväljs med vatten (ingen blandning av lösning behövs göras) och utandningsprovet tas redan efter tio minuter. Resultatet är en mer kostnadseffektiv sjukvård, bland annat då tidskrävande förberedelsemoment elimineras. Provet analyseras vid ett laboratorium och svaret finns tillgängligt efter 2–3 dagar.

Under 2006 harmoniserades utseendet av Diabact® UBT på åtta marknader i Europa, vilket ger fördelar både vad gäller produktionsekonomi och regulatoriska frågor.

Utandningstestet HeliProbe™ System är även det användarvänligt för såväl patienter som sjukvårdspersonal. Testresultatet är här tillgängligt redan 15–20 minuter efter det att patienten har svalt urea-kapseln som innehåller en svag radioaktiv dos, vilket möjliggör omedelbar analys. Känsligheten hos både Diabact® UBT och HeliProbe™ System är mycket hög.[1),2)] Båda testerna kan med stor säkerhet fastställa om patienten har en pågående *Helicobacter pylori*-infektion alternativt att patienten inte är infekterad.

Kibions utandningstest ger läkaren flexibla redskap för att underlätta diagnos och följa upp behandling i olika kliniska situationer. Grunden för antibiotikabehandling är att det finns en säker och tillförlitlig diagnostik, så att endast de patienter som verkligen behöver antibiotika behandlas. För att undvika att resistenta bakteriestammar sprids i samhället är det viktigt att antibiotika används på rätt sätt.

GEOGRAFISKA MARKNADER OCH DISTRIBUTION

Genom införlivandet av HeliProbe™ System i produktportföljen får Kibions distributörer två produkter att erbjuda. I vissa länder föredrar man tester som analyseras via centrallaboratorium, medan andra länder föredrar analyser uppbyggda på kliniknivå. Kibions produktbredd kombinerat med ett växande intresse på ett stort antal olika marknader för diagnos av *Hp*-bakterien har därmed ökat Kibions konkurrenskraft på befintliga såväl som på nya marknader.

Distributions- och marknadsföringsavtal för Diabact® UBT har hittills träffats för marknaderna i Storbritannien, Finland, Hongkong, Irland,

MARKNAD FÖR UTANDNINGSTEST

Helicobacter pylori är en bakterie som koloniserar magsäcken hos omkring hälften av alla människor. I länder med hög levnadsstandard är infektion av bakterien betydligt mindre vanlig än i utvecklingsländer där flertalet är infekterade. Det finns flera metoder som kan användas för att diagnosticera om patienter bär på *Helicobacter*. Ett traditionellt sätt har varit gastroskopi, det vill säga att föra ned en sond i magsäcken för visuell bedömning och/eller för att ta ett vävnadsprov. Det finns även andra icke-invasiva metoder, som till exempel utandningstest. Andra sätt är blodprov och avföringsprov.

Utandningstest rekommenderas av *Helicobacter pylori*-expertgrupper i Europa som förstahandsval och det mest tillförlitliga icke-invasiva testet för att påvisa en aktiv infektion. Till fördelarna hör att patienterna besparas att genomgå en gastroskopiundersökning, som av många upplevs som obehaglig. Till samhällsnyttan hör bland annat att utandningstest är tillförlitligt, snabbt, enkelt och dessutom betydligt billigare än gastroskopi.

[1)] A rapid, low-dose ^{13}C-urea tablet for the detection of *Helicobacter pylori* infection before and after treatment. L. Gatta, N.Vakil, C.Ricci, J.F. Osborn, A.Tampieri, F. Perna.

[2)] Validated accuracy of a novel urea breath test for rapid *Helicobacter pylori* detection and in office analysis. Olga Hegedus, Johan Rydén, Ann-Sofie Rehnberg, Stefan Nilsson och Per M. Hellström.

[3)] Current concepts in the management of *Helicobacter pylori* infection – The Maastricht 2-2000 Concensus Report.

”Samtidigt förbereder Kibion marknadsföring av Diabact® UBT i flera länder i östra Europa.”

Tyskland, Österrike, Serbien och Sverige. Teknologin är utlicensierad på den japanska marknaden. Storbritannien, där andelen utförda utandningstest ökar kontinuerligt, är för närvarande den största marknaden för testet.

Finland är en väletablerad marknad där Diabact® UBT i stor utsträckning används som förstahandsval vid utredning av dyspepsi (matsmältningsbesvär). Kibion har intensifierat sin marknadssatsning i landet, vilket har gett goda resultat. Andra marknader som för närvarande prioriteras är Sverige och Irland, länder där produkten redan är registrerad och där försäljningen har goda möjligheter att öka. Vidare prioriteras Danmark och Norge där produkten är registrerad och ambitionen är att lansera under 2007.

Samtidigt förbereder Kibion marknadsföring av Diabact® UBT i flera länder i östra Europa. Förekomsten av *Helicobacter pylori*-infektion är hög i många av dessa länder, där även medvetenheten om och kunskapen kring bakterien har ökat under senare år. Detta, parallellt med att ländernas ekonomiska situation har förbättrats, innebär att intresset för diagnostik och behandling har ökat avsevärt. Kibion evaluerar även möjligheterna i USA.

HeliProbe™ System finns redan i östra Europa, Mellanöstern samt Asien, vilket innebär att förvärvet ger Kibion tillgång till väletablerade distributions- och marknadsföringskanaler på en rad nya marknader med stor potential. Förutom en god tillväxt på dessa samt på Kibions tidigare marknader, förväntas en stark tillväxt i Latinamerika. Under 2006 tecknades ett distributionsavtal i Indien, där potentialen bedöms vara betydande tack vare distributörens välutvecklade nätverk av laboratorier med täckning över stora delar av landet.

HeliProbe™ System

Diabact® UBT

”Mellanöstern, Indien och Balkan representerar kommersiellt intressanta marknader för diagnosticering av *Helicobacter pylori*”, säger Lena Söderström. ”Serbien bedöms vara en plattform för att vi redan 2007 ska kunna etablera oss på ytterligare marknader på Balkan. I Mellanöstern har vi distributionsavtal i de flesta länder och genom vår distributör i Indien har vi närvaro i en av världens snabbast växande ekonomier. Därmed har vi redan idag en stark bas för fortsatt expansion”.

FRAMTID

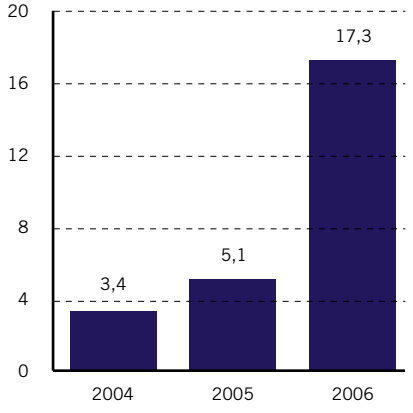
Kibion undersöker kontinuerligt möjligheterna till förvärv, att licensiera in nya produkter samt att ingå andra typer av strategiska samarbetsavtal i syfte att ytterligare stärka sin marknadsposition inom utandningstest och närliggande områden.

NOBELPRISET I MEDICIN 2005

Läkarna trodde länge att magsår var starkt kopplat till livsstil och stress. Det var först 1982 som Barry Marshall och Robert Warren visade att inflammation i magsäckens slemhinna samt sår i magsäcken eller tolvfingertarmen är resultatet av en infektion orsakad av bakterien *Helicobacter pylori*.

Under de följande två decennierna arbetade de hårt för att övertyga omvärlden om effekten av bakterien – och att en sådan infektion kan botas med antibiotikabehandling. År 2005 mottog de Nobelpriset i medicin för sina forskningsrön. Priset har bidragit starkt till ökad medvetenhet och kunskap om bakterien och dess koppling till ökad risk för magcancer.

DIABACT® UBT & HELIPROBE™ FÖRSÄLJNING
MSEK

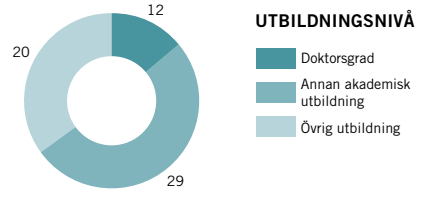


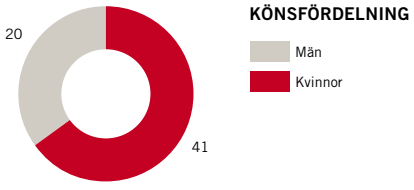
Orexo befinner sig sedan länge i en fas av kraftig tillväxt. Bara under de senaste två åren har antalet medarbetare mer än fördubblats. Det ställer stora krav på oss att skapa rätt förutsättningar för att de snabbt ska komma in i verksamheten och bidra till att skapa ett långsiktigt framgångsrikt företag och därmed bidra till den företagskultur vi vill skapa.

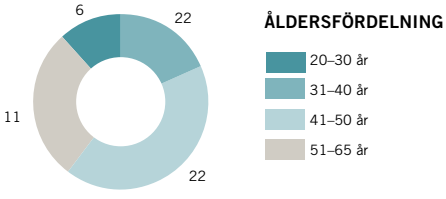
MOTIVATION SOM DRIVKRAFT – OREXOS MEDARBETARFILOSOFI

Vid utgången av 2004 hade Orexo 28 medarbetare. Ett år senare var vi 43 stycken.

Vid årsskiftet 2006/2007, var vi 61 medarbetare. För att arbeta kostnadseffektivt anlitar vi dessutom konsulter och anställer på tillfällig basis. Målet är att alltid hitta de mest lämpade individerna och skapa optimala team för varje enskilt projekt och varje affärsfunktion.







DEN VIKTIGA REKRYTERINGSPROCESSEN

I ambitionen att bygga Orexos företagskultur är rekrytering av rätt individer en av de viktigaste processerna i företaget. Det handlar om att anställa personer med rätt fackkompetens i kombination med nyfikenhet, ambition, kreativitet och tävlingsinstinkt – personer som vågar anta utmaningar. En potentiell medarbetare måste givetvis vara duktig inom sitt speciella kompetensområde, men även kunna agera i samspel med sina kollegor, tycka om att förmedla sina kunskaper till andra och brinna för det han eller hon gör. Vi är övertygade om att kreativitet uppstår i mötet mellan kunniga personer med smarta idéer. Människor som vågar tänka utanför ramarna i en dynamisk miljö uppmuntrar till okonventionellt tänkande. Det är med andra ord viktigt att varken individen eller miljön censurerar tankarna. Personligheten – och inte bara meritlistan – är därför det som fäller det slutgiltiga avgörandet om vi ska anställa en person eller inte.

Ungefär hälften av Orexos medarbetare – 39 av de totalt 61 anställda – arbetar inom forskning och utveckling. Vår kärnkompetens återfinns inom galenisk farmaci, analytisk kemi, klinisk utveckling, läkemedelsregistrering och affärsutveckling. 12 personer har doktorsgrad och 29 annan akademisk utbildning. Denna kombination av kunskap är avgörande för Orexos förmåga att inte

bara identifiera brister i det existerande läkemedelsutbudet – utan också att hitta lösningar på problemen.

ATT MOTIVERA...

En företagskultur som stimulerar kreativitet och fritt tänkande är en förutsättning för att man som medarbetare ska känna motivation och engagemang. Att vara lyhörd för behov och att det är högt i tak är också viktiga redskap i en bra arbetsmiljö. Positiv energi och tydlighet i organisationen är andra viktiga komponenter.

En så kraftig tillströmning av nya medarbetare ställer stora krav på en organisation – speciellt under en period av andra, omvälvande förändringar av den typ som Orexo har genomgått, som till exempel börsnoteringen 2005 och den snabba utvecklingen av en rad projekt under de senaste åren. Bakom siffrorna döljer sig individer som var och en svarar för prestationer som är avgörande för vår framgång. Ett gott ledarskap spelar därför en nyckelroll i ett framgångsrikt företag, som är beroende av individuella prestationer.

En förutsättning för att kunna prestera är att må bra såväl fysiskt som mentalt. Under verksamhetsåret 2006 satsade vi mycket på att motivera medarbetarna och att jobba förebyggande med hälsa. Sedan länge har samtliga medarbetare rätt till en betald friskvårdstimme i veckan och individen får själv välja sin motionsform inom en viss ekonomisk ram. Under 2006 införde Orexo friskvårdskonceptet *Stretch your mind*. Inom konceptet ryms olika typer av aktiviteter som alla syftar till att genom gemensamma, nya upptäckter och erfarenheter inspirera och motivera till bra prestationer. Aktiviteterna, som vi kallar Motionsmingel, är oftast fysiska med inslag av nytänkande, positiv energi och aha-upplevelser. De kan också utgöras av föreläsningar eller workshops inom ett tänkvärt ämne. Vi erbjuder alla medarbetare individuella, ergonomiska genomgångar,

”En företagskultur som stimulerar kreativitet och fritt tänkande är en förutsättning för att man som medarbetare ska känna motivation och engagemang.”

behovsanpassade kontorsmöbler samt andra hjälpmedel som syftar till att underlätta arbetet. Frukt och andra nyttiga mellanmål tillhandahålls regelbundet.

Vi ser kompetensutveckling som ett viktigt instrument i att bygga ett kunskapsintensivt Orexo. Våra medarbetare har under året som gått kontinuerligt vidareutbildats inom sina respektive fackområden, utöver dessa har utbildningsprogram i engelska och presentationsteknik genomförts.

...OCH PREMIERA

Vi är övertygade om att nyckeln till framgång till stor del handlar om att premiera och uppmärksamma prestationer. Sedan 2005 arbetar vi målstyrt med tydlig koppling till belöning och har implementerat processer till stöd för detta arbetssätt. Kontinuerlig uppföljning av mål och tydlig feedback är en självklarhet och säkerställer att eventuella problem fångas upp och åtgärdas på ett tidigt stadium.

Processen medger på så sätt en flexibilitet att anpassa verksamheten efter nya förutsättningar utan att förlora det övergripande strategiska perspektivet.

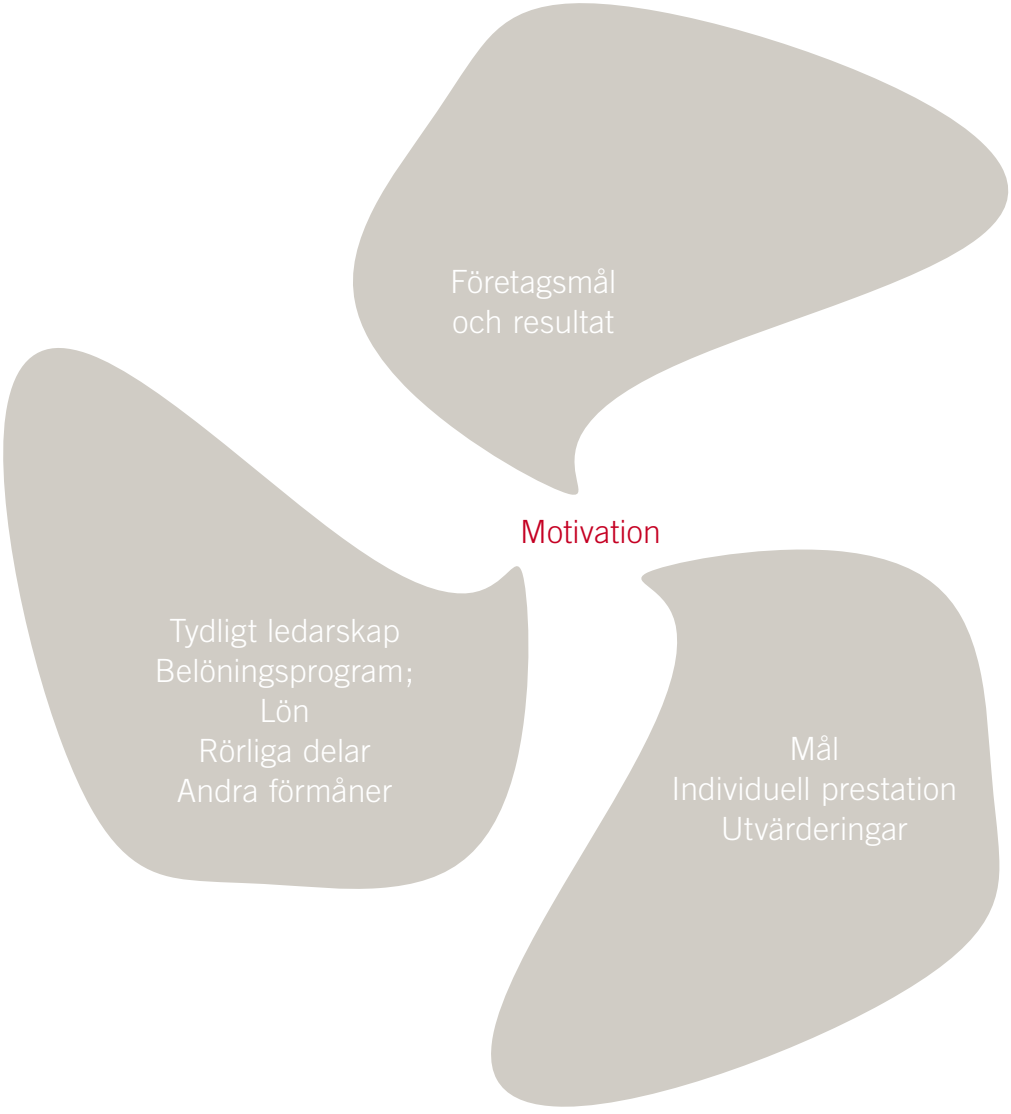
ORGANISATION FÖR ARBETSMILJÖ OCH KRISHANTERING

Under året har Orexo arbetat vidare med att verkställa sin handlingsplan för SAM, Systematiskt arbetsmiljöarbete.

Arbetsmiljöorganisationen består av skyddsombud och chefer. Alla chefer med personalansvar har genomgått arbetsmiljöutbildning. Parallellt har skyddsombud utbildats. Orexo har också en brandskyddsorganisation med utbildade brandskyddsombud samt förstahjälpen- utbildade utrymningsledare. Under året har kontinuerliga arbetsinspektioner utförts för att säkerställa att rutinerna följs.

Orexo inventerar kontinuerligt potentiella risker i verksamheten samt sammanställer i nära samarbete med medarbetarna handlingsplaner för aktiviteter inom varje skyddsområde. För vart och ett av dessa genomförs återkommande skyddsronder enligt uppsatta rutiner. En krishanteringsmanual har utarbetats och en formell operativ krisgrupp har utsetts. Gruppens uppgift är att formellt hantera de krissituationer som företaget kan utsättas för på individ och affärsnivå. Ambitionen är att den operativa krisgruppen ska genomföra krisövningar under år 2007. Orexo har en personalhandbok som innehåller allmänna anställningsvillkor, introduktionsprogram för nyanställda samt ett stort antal arbetsmiljörelaterade policies och handlingsplaner inom områden som t.ex. rehabilitering, jämställdhetsarbete, trakasserier och kränkande särbehandling, alkohol och droger, arbetsmiljö samt affärsetik och uppförandekod.

Vår ambition är att fortsätta utveckla arbetsmiljöarbetet under kommande år.


Företagsmål
och resultat
Motivation
Tydligt ledarskap
Belöningsprogram;
Lön
Rörliga delar
Andra förmåner
Mål
Individuell prestation
Utvärderingar

I december 2004 presenterade den så kallade Kodgruppen den första svenska koden för bolagsstyrning (”Koden”). I juli 2005 införde Stockholmsbörsen Koden i noteringskraven, vilket innebär att alla svenska aktiebolag vilkas aktier är inregistrerade på A-listan samt aktiebolag vilkas aktier är noterade på O-listan och som har ett marknadsvärde överstigande 3 miljarder kronor ska tillämpa Koden.

BOLAGSSTYRNING

Baserat på ett marknadspris per den 31 december 2006 om 124,25 kronor per aktie, uppgick Orexos marknadsvärde till cirka 1,7 miljarder kronor vilket innebär att Orexo därmed inte är skyldigt att följa Koden. Koden utgör emellertid en del av Orexos riktlinjer för bolagsstyrning och Orexo tillämpar Koden i väsentliga delar avseende styrelsearbetet. För de fall Koden blir bindande för Orexo kommer Orexo att följa Koden.

STYRELSENS ARBETE

Orexos styrelse bestod vid verksamhetsårets ingång av åtta ledamöter valda av årsstämman. Vid verksamhetsårets utgång bestod Orexos styrelse av styrelseordförande Håkan Åström samt de ordinarie styrelseledamöterna Monica Caneman, Johan Christenson, Hans Peter Hasler, Zsolt Lavotha, Staffan Lindstrand, John Sjögren samt Kjell Strandberg. För närmare beskrivning av Orexos styrelseledamöter hänvisas till sidan 114.

Orexos styrelse har antagit en arbetsordning avseende styrelsens arbete. Arbetsordningen reglerar bland annat arbetsfördelningen inom styrelsen samt arbetsfördelningen mellan styrelsen och bolagets verkställande direktör, styrelsens sammankomster, vilka ärenden som skall behandlas och hur rapportering och informationsgivning inom respektive till styrelsen skall ske. Orexos revisorer skall delta vid det styrelsemöte där bokslut skall fastställas och därvid redogöra för revisionen.

Styrelsen har utsett en revisionskommitté, en produktutvecklingskommitté och en ersättningskommitté.

STYRELSESAMMANTRÄDEN

Utöver 1 (2) konstituerande sammanträde/n har styrelsen sammanträtt vid 12 (9) tillfällen, varav 4 (3) var telefonmöten eller möten per capsulam. Styrelsen har huvudsakligen behandlat och fattat beslut i ärenden avseende bolagets strategiska inriktning, projektens utveckling, forskningssamarbeten, utlicensiering av projekt, finansiell resultatuppföljning, investeringsärenden, extern rapportering samt budget och budgetuppföljning.

Styrelsen beslutade med stöd av beslut från Årsstämman att utge personaloptioner till personal och nyckelpersoner i bolaget. För närmare beskrivning av Orexos optionsprogram hänvisas till not 15, sidan 93.

OREXOS REVISIONSKOMMITTÉ

Orexos revisionskommitté består av Håkan Åström, Monica Caneman och Staffan Lindstrand. Revisionskommittén granskar Orexos kvartalsrapporter och presenterar slutversionen av sådana rapporter för styrelsen för godkännande och publicering. Revisionskommittén träffas inför varje delårsrapport samt i övrigt vid behov. Orexos revisor deltar i revisionskommitténs sammanträden en till två gånger per år. Under året sammanträdde Orexos revisionskommitté vid 4 (6) tillfällen.

OREXOS PRODUKTUTVECKLINGSKOMMITTÉ

Orexos produktutvecklingskommitté består av Johan Christenson, John Sjögren och Kjell Strandberg. Produktutvecklingskommittén ska träffas två till tre gånger per år eller vid behov för att hjälpa till vid utvecklingen av kriterier för prioriteringen mellan nya produktidéer för Orexos utvecklingsportfölj. Under året sammanträdde Orexos produktutvecklingskommitté vid 3 (0) tillfällen.

Styrelsens arbete och ersättningar 2006

Styrelseledamöter	Närvaro styrelse-sammanträden	Närvaro ersättnings-kommitté	Närvaro revisionskommitté	Närvaro produktutvecklings-kommitté	Oberoende [1]	Ersättning (SEK) [2]	Ersättning kommitté-arbete (SEK) [2]
Håkan Åström	12/12	1/1	4/4			500 000	33 333
Monica Caneman	10/12		4/4			150 000	16 667
Johan Christenson	12/12	1/1		3/3		150 000	33 333
Hans Peter Hasler	12/12	1/1				300 000	16 667
Zsolt Lavotha	12/12					–	–
Staffan Lindstrand	12/12		4/4			150 000	16 667
John Sjögren	12/12			3/3		150 000	16 667
Kjell Strandberg	12/12			3/3		150 000	16 667
Totalt						1 550 000	150 000

Styrelsemedlem kan anses vara oberoende i förhållande till Orexo och dess ledning.

Styrelsemedlem kan avses vara oberoende i förhållande till Orexo, dess ledning samt bolagets största aktieägare.

Styrelsemedlem kan anses vara oberoende enbart i förhållande till bolagets största aktieägare.

[1] Enligt riktlinjer i Svensk Kod för Bolagsstyrning

[2] Totalt 2006

OREXOS ERSÄTTNINGSKOMMITTÉ

Orexos ersättningskommitté består av Håkan Åström, Johan Christenson och Hans Peter Hasler. Ersättningskommittén träffas vid behov och har till uppgift att behandla frågor om löner och övriga anställningsvillkor, pensionsförmåner och bonussystem för verkställande direktören och till denne direktrapporterande chefer, samt ersättningsfrågor av principiell natur. Under året sammanträdde Orexos ersättningskommitté vid 1 (3) tillfällen.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Orexo AB (publ), organisationsnummer 556500-0600, får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 1 januari–31 december 2006.

2006 I KORTHET – FINANSIELL SUMMERING[1]

- Nettoomsättningen uppgick till 132,0 MSEK (62,4)
- Resultat efter skatt var -32,9 MSEK (-43,2)
- Resultat per aktie uppgick till -2,46 SEK (-4,33)

[1] Om ej annat anges i denna förvaltningsberättelse så avses koncernen. Siffror inom parentes anger utfall för motsvarande period föregående år.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

Orexo erhåller 5,0 MEURO i licensersättning för Rapinyl® för den europeiska marknaden

Orexo AB och ProStrakan slöt ett licensavtal som från och med 2 januari 2006 gav Prostrakan exklusiva rättigheter att registrera och marknadsföra Rapinyl® på den europeiska marknaden. Som ersättning för licensrättigheterna erhöll Orexo en engångssumma på 5 MEURO – cirka 47 MSEK .

Unik klinisk profil för Orexos produkt OX 17 bekräftas

Studieresultat som påvisar den kliniska betydelsen av Orexos produkt OX 17 för behandling av gastroesofageal refluxsjukdom (GERD) presenterades vid världskongressen Digestive Disease Week (DDW) i Los Angeles den 21 maj 2006. Resultaten bekräftar att OX 17 kombinerar snabbt insättande effekt med bibehållen långtidsverkan under behandlingsperioden.

Förvärv stärker Orexos position inom magsårsdiagnostik

Orexo ABs dotterbolag Kibion AB förvärvade i juni samtliga aktier i Noster System AB. Bolaget konsoliderades från och med den 9 juni och per den 30 juni uppgick ägarandelen till 100 procent. Genom förvärv av Noster System AB har Orexo utökat sin produktportfölj inom *Helicobacter pylori*-diagnostik ("magsårsbakterien"), breddat verksamheten geografiskt samt kraftigt ökat omsättningen inom Kibion AB.

Orexo publicerar positiva studieresultat för Sublinox™ (OX 22) vid APSS (Associated Professional Sleep Societies)

Orexo publicerade i juni positiva studieresultat för Sublinox™ (OX 22) vid det vetenskapliga mötet APSS (Associated Professional Sleep Societies) i Salt Lake City, USA. Den redovisade studien visar att Sublinox™ (OX 22) erbjuder snabb insomningshjälp och bibehållen sömn hela natten utan dagen-efter symtom.

Orexos licenspartner lämnar in registreringsansökan för smärtprodukten Rapinyl®

Orexo ABs europeiska licenspartner ProStrakan Group plc. lämnade i september in en registreringsansökan på den europeiska marknaden för smärtprodukten Rapinyl®. Den svenska myndigheten kommer att vara rapportör/samordnare i registreringsprocessen för Europa.

Orexo erhåller 2 MEURO i delmålsersättning

I samband med att ProStrakan Group plc. lämnade in en registreringsansökan för Rapinyl® på den europeiska marknaden erhöll Orexo en delmålsersättning om 2 MEURO – cirka 19 MSEK.

Licensavtalet med ProStrakan Group plc. ger förutom den sedan tidigare erhållna ersättningen för licensrättigheterna i Europa om 5 MEURO – cirka 47 MSEK – och den under året erhållna delmålsersättningen om 2 MEURO – cirka 19 MSEK – betalningar för licens- och delmålsersättningar för uppnådda mål vid registrering av produkten samt specifika försäljningsnivåer. Dessa intäkter kan nå upp till ytterligare 15 MEURO – cirka 140 MSEK. När ProStrakan börjar sälja Rapinyl® på den europeiska marknaden tillkommer tvåsiffriga royalties till Orexo.

Orexo erhåller 5,2 MUSD från Endo Pharmaceuticals Inc.

Orexo AB erhöll i oktober en licensintäkt om 5,2 MUSD – cirka 38 MSEK – från Endo Pharmaceuticals Inc. avseende Rapinyl®. Endo Pharmaceuticals har ensamrätt till vidareutveckling och marknadsföring av Rapinyl® på den nordamerikanska marknaden, och genomför för närvarande två fas III-program till stöd för registrering i USA för behandling av opiodtolerant genombrottssmärta vid cancer. Hittills har Orexo erhållit licensintäkter från Endo Pharmaceuticals Inc. om totalt cirka 161 MSEK.

Orexo utvecklar unik drug delivery-teknologi samt ny produkt inom smärta

Orexo inledde i oktober ett samarbete med medicinteknikföretaget Doxa. Samarbetet syftar till att utveckla nya, innovativa läkemedel baserade på en unik drug delivery-teknologi och bolagens expertis inom läkemedelsformulering och bioaktiva keramiska material, vilken bland annat kommer att möjliggöra långsam och kontrollerad frisättning av läkemedelssubstanser. Det initiala och primära tillämpningsområdet kommer att bli ett nytt, förbättrat läkemedel för behandling av smärta.

Orexo tecknar distributionsavtal med Gedeon Richter

Orexo AB och det ungerska läkemedelsbolaget Gedeon Richter Ltd. tecknade i december ett distributionsavtal som ger Gedeon Richter exklusiva rättigheter att marknadsföra och sälja Rapinyl® – Orexos patenterade produkt för behandling av genombrottssmärta vid cancer – i CIS (Ryssland och övriga länder i forna Sovjetunionen), Bulgarien och Rumänien. Detta är Orexos första distributionsavtal för Rapinyl®.

Orexo lämnar in ansökan (IND) till FDA för att slutföra fas III-programmet för insomniaprodukten Sublinox™ (OX 22)

Orexo AB lämnade i december in en ansökan till FDA för att slutföra sitt fas III-program för insomniaprodukten Sublinox™ (OX 22) – Orexos patenterade produkt för behandling av tillfälliga sömnbesvär. Studierna beräknas vara klara under andra halvåret 2007.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

Orexo förstärker organisationen – Christina Rångemark Åkerman tillträder som chef för teknologi- och produktutveckling

Orexo AB har utsett Christina Rångemark Åkerman till senior vice president och chef för teknologi- och produktutveckling. Hon tillträdde sin befattning den 1 februari 2007. I hennes ansvarsområde ingår all projektledning, forskning och utveckling, kliniska prövningar samt registreringsfrågor. Rekryteringen är ett led i att ytterligare stärka Orexos organisation inför bolagets ökade satsning på nya produkter samtidigt som ett par av bolagets projekt förbereds för kliniska fas III-studier.

FDA godkänner Orexos ansökan (IND) för att slutföra fas III-programmet för insomniaprodukten Sublinox™ (OX 22)

FDA har i januari godkänt Orexos ansökan (IND) för att slutföra sitt fas III-program för insomniaprodukten Sublinox™ (OX 22) – Orexos patenterade produkt för behandling av tillfälliga sömnbesvär. Studierna beräknas vara klara under andra halvåret 2007.

Tilldelning i personaloptionsprogram 2006/2016

Styrelsen har i februari 2007 beslutat om tilldelning av 156 975 personaloptioner under personaloptionsprogram 2006/2016, antaget av årsstämman den 27 april 2006.

Verksamheten

Orexo i korthet

Orexo är ett läkemedelsbolag som utvecklar nya läkemedel inom områden där det idag finns stora medicinska behov. Med bred kunskapsbas inom medicin och farmaci arbetar Orexo med vidareutveckling av existerande läkemedelssubstanser. Genom att kombinera väldokumenterade läkemedelssubstanser med egna, patenterade drug delivery-metoder och sin unika expertis inom så kallade ”torra beredningar” (exempelvis tabletter) kan nya patenterade läkemedel utvecklas.

Orexos utvecklingsarbete drivs av ett kommersiellt synsätt och bolaget har hittills valt att fokusera på tablettbaserade, snabblösliga läkemedelsformer, bland annat för upptag genom munslemhinnan. Denna patenterade metod möjliggör ett mycket snabbt och effektivt upptag av läkemedelssubstanser med minimalt nedsväljande av den aktiva substansen. Därigenom kan nya, effektiva läkemedel skapas inom terapiområden som exempelvis akut smärta och sömnsvårigheter.

Orexo har i dag växt till en organisation med 61 heltidsanställda varav huvuddelen arbetar inom forskning & utveckling, klinisk utveckling samt läkemedelsregistrering. Bolaget har för tillfället två produkter på marknaden, en produkt inlämnad för registrering i Europa, två produkter i sen klinisk utvecklingsfas – varav en produkt är utlicensierad i USA, Europa och Japan – och två projekt inom farmaceutisk formuleringsfas. Orexo har antagit en aktiv immaterialrättsstrategi och har sedan start byggt upp en utförlig patentportfölj som skydd för bolagets produkter och teknologier.

Marknaden för drug delivery

Drug delivery handlar om att få den aktiva substansen i ett läkemedel att verka på bästa möjliga sätt. Efterfrågan på drug delivery-produkter ökar snabbt, eftersom dessa nya läkemedel till exempel kan få en läkemedelssubstans att verka snabbare, eller att vara säkrare.

Många av de läkemedel som i dag säljs är behäftade med brister – som att de till exempel verkar långsamt, ger biverkningar, måste intas ofta eller kanske enbart kan injiceras. Detta är anledningen till att efterfrågan på teknologier som kan effektivisera redan existerande preparat ökar kraftigt.

OREXOS PRODUKTPORTFÖLJ

Diabact® UBT/HeliProbe™ System – Diabact® UBT är Orexos första kommersialiserade produkt. Diabact® UBT är liksom HeliProbe™ System ett så kallat utandningstest som används för att diagnostisera magsårsbakterien *Helicobacter pylori*. Utandningstest rekommenderas av expertgrupper för *Helicobacter pylori* i Europa som förstahandsval och det mest tillförlitliga icke-invasiva testet för att påvisa en aktiv infektion. Till fördelarna hör att patienten besparas att genomgå en gastroskopiundersökning, som av många upplevs som obehaglig. Till samhällsnyttan hör bland annat att undersökningen är snabb, enkel och dessutom billigare än gastroskopi.

Distributions- och marknadsföringsavtal för Diabact® UBT har träffats för marknaderna i Finland, Hongkong, Irland, Serbien, Storbritannien, Sverige, Tyskland och Österrike. För den japanska marknaden har licensavtal tecknats med läkemedelsföretaget Kyowa Hakko Kogyo Co Ltd. HeliProbe™ System har distributions- och marknadsföringsavtal i ett tjugotal länder i Mellanöstern, Asien och Österuropa.

Rapinyl® – för behandling av akut smärta är i klinisk fas III i USA och i registreringsfas i Europa. Rapinyl® är utvecklad för behandling av genombrottssmärta vid cancer som första indikation. Orexos huvudteknologi – den sublinguala doseringsformen, där en snabblöslig tablett placeras under tungan – kombinerar snabb upplösning, snabbt insättande effekt och förutsägbar effekt – ”on demand”-egenskaper. Licensavtal avseende Rapinyl® har tecknats med Endo Pharmaceuticals för den nordamerikanska marknaden, ProStrakan för den europeiska marknaden samt med Kyowa Hakko för den japanska marknaden. Distributionsavtal för CIS (Ryssland och övriga länder i forna Sovjetunionen), Bulgarien och Rumänien har tecknats med Gedeon Richter.

Endo Pharmaceuticals inledde i december 2005 fas III-studier för Rapinyl®. Endo har meddelat att de under första halvåret 2008 avser att skicka in en registreringsansökan för Rapinyl® för den nordamerikanska marknaden. Endo Pharmaceuticals hade tidigare meddelat att detta skulle ske under andra halvåret 2007, men till följd av att patientrekryteringen tagit längre tid än beräknat så bedöms studien fördröjas några månader. ProStrakan har, som nämnts ovan, under fjärde kvartalet 2006 lämnat in en registreringsansökan till den europeiska registreringsmyndigheten EMEA.

Sublinox™ (OX 22) – för behandling av sömnproblem har gått in i klinisk fas III. Sublinox™ (OX 22) bygger på Orexos sublinguala tablettberedningsteknologi. Under 2005 växte insomniamarknaden med cirka 20 procent till 3,7 Mdr USD och bedöms uppgå till 5,3 Mrd USD 2009 (Datamonitor dec 2005).

Fas I och II- studier har genomförts med positiva resultat som styrker Sublinox™ (OX 22) medicinska potential för vidbehovs-medicinering av sömnproblem. Den stora marknaden och dess starka tillväxt kombinerat med den tydliga nischprofilen

som Sublinox™ (OX 22) har visat, gör att förutsättningarna för produkten bedöms som mycket fördelaktiga. Mot denna bakgrund har Orexo under året inlett fas III-program för att dokumentera Sublinox™ (OX 22) farmakologiska profil inför en registrering och utlicensiering. Målet med studierna är att vidare dokumentera den snabbt insättande och förutsägbara effekten – ”on demand”-egenskaper.

OX 17 – för behandling av refluxsjukdom (GERD, gastroesofageal refluxsjukdom), en sjukdom som ger patienten återkommande besvär med sura uppstötningar kopplat till magvärk, sveda och svåra smärtor i matstrupen. OX 17 är en patentsökt fast kombination av två välkända aktiva substanser som båda har effekt mot bildningen av magsyra; en H2-receptorblockerare och en protonpumpshämmare (PPI). Patentansökan är under utvärdering i flertalet länder och patent har redan beviljats i Kina, Australien och Nya Zeeland.

Genomfört kliniskt prövningsprogram bekräftar att effektiv hämning av syrasekretionen snabbt erhålls efter intag av första dosen. Effektiv syrahämning kan därefter upprätthållas så länge symptomen kräver behandling. Detta är en gynnsam och unik klinisk profil för läkemedel avsedda för behandling av refluxsjukdom. Kliniska resultat presenterades på ”Digestive Disease Week”-konferensen i Los Angeles, USA den 21 maj 2006. Orexo har under 2006 inlett ett fas III-program, för att vidare dokumentera produktens unika egenskaper och ytterligare stärka produktprofilen och konkurrenskraften.

Kontakter med registreringsmyndigheter i USA och Europa har indikerat att OX 17 kan godkännas antingen som receptbelagt läkemedel eller direkt som receptfritt läkemedel (OTC) för behandling av refluxsjukdom. Möjligheten att registrera OX 17 som ett receptfritt läkemedel öppnar upp ytterligare för en bredare positionering av OX 17.

OX 19 – för behandling av dag- och nattlig inkontinens. OX 19 inriktas förutom mot behandling av trängningar nattetid (nocturi) även mot korttids ”on demand”-behandling av inkontinens dagtid hos kvinnor som besväras med överaktiv blåsa. OX 19 befinner sig i formuleringsfas. Ledformulering har identifierats.

OX 40 – för akut behandling av måttlig och svår migrän. Formulerings- och utvecklingsplanen för OX 40 är utformad för att påvisa snabbt och förutsägbart insättande effekt, en förutsättning för effektiv ”on demand”-medicinering. OX 40 är i formuleringsfas.

Ny teknologiplattform och ny produkt mot smärta
Orexo har inlett ett samarbete med medicinteknikföretaget Doxa för att utveckla innovativa läkemedel baserade på en unik drug delivery-teknologi, vilket bland annat kommer att möjliggöra långsam och kontrollerad frisättning av läkemedelssubstanser. Det initiala och primära tillämpningsområdet kommer att bli ett nytt, förbättrat läkemedel för behandling av smärta.

Framtidsutsikter

Dotterbolaget **Kibion** bedöms ha en fortsatt god organisk tillväxt.

Rapinyl® – bedöms ha möjlighet att bli godkänd i Europa under 2007 och vår partner på den amerikanska marknaden har informerat om att de planerar att lämna in en ansökan för godkännande under första halvåret 2008.

Sublinox™ (OX 22) – fas III studier pågår och dessa bedöms vara klara under 2007.

OX 17 – Patent finns i Kina, Australien och Nya Zeeland. Patentutvärderingen pågår i Europa och USA.

Produkten bedöms ha möjlighet att bli godkänd som receptbelagt eller receptfritt läkemedel för behandling av refluxsjukdom.

Licensieringsdiskussioner pågår.

OX 19 – Produkten befinner sig i formuleringsfas.

OX 40 – Produkten befinner sig i formuleringsfas.

Under 2007 kommer Orexo att flytta till nya och väsentligt större lokaler. Detta kommer att göra det möjligt att öka takten i utvecklingsarbetet och skapa möjligheter att starta fler projekt.

Affärsmodell

Att ta fram ett helt nytt läkemedel från idé till registrerad produkt tar normalt mellan 10 och 15 år. Orexos affärsmodell baseras på innovativ drug delivery, där väl beprövade läkemedelssubstanser genom nya beredningsformer ges förbättrade egenskaper samt erbjuder behandling av nya sjukdomstillstånd. Med hjälp av nya beredningsformer kan även substanser med olika verkningsmekanismer kombineras på ett optimalt sätt vilket möjliggör effektivare behandling av viktiga sjukdomar. Tillvägagångssättet resulterar i ett färdigt, patentskyddat läkemedel på marknaden inom 2–5 år och till väsentligt lägre kostnader än för traditionell läkemedelsutveckling som baseras på nya kemiska substanser.

Med Orexos metod är riskerna i utvecklingsarbetet mycket lägre jämfört med utveckling av läkemedel baserade på nya kemiska substanser. Likväl skapas nya produkter med hög kommersiell potential. Stora internationella, läkemedelsföretag söker efter möjligheter att förlänga livslängden och patentskyddet på sina befintliga produkter. Mindre och medelstora läkemedelsföretag har också ett stort intresse av marknadsrättigheterna till patent-skyddade produkter som kan kommersialiseras med förhållandevis korta ledtider.

Orexos produktportfölj består idag av ett antal kliniskt betydelsefulla projekt. Ambitionen är att skapa produkter med korta utvecklingstider. Höga framtida värden skapas genom strategiska partnerskap med större internationella eller regionalt verkande läkemedelsföretag.

Utlicensieringsstrategi

Orexos organisation och affärsmodell är anpassad för att i egen regi eller i samarbete med partners utveckla produkterna så långt att bolaget erhåller ett optimalt värde i förhållande till varje enskild produkts potential och risk. Detta sker vanligtvis efter klinisk fas II när förväntad effekt har dokumenterats. Dock kan vissa produktkandidater tas fram till och med registrering för att få högre engångsersättningar och milestones samt royaltybetalningar från eventuella samarbetspartners.

För senare utvecklingsfaser och kommersialisering av produkter etablerar Orexo strategiska partnerskap med starka affärspartners såsom stora internationella läkemedelföretag. Företagets partners kommer att vara ansvariga för marknadsföring och försäljning av produkterna, antingen globalt eller inom specifika territorier och marknader.

Produkterna kommersialiseras via licensavtal där intäkter till Orexo är i form av engångssummor vid tecknade avtal, vid uppnådda delmål och från royalty vid framtida försäljning.

Hittills är smärtprodukten Rapinyl® utlicensierad i USA, EU och Japan. Vidare har ett distributionsavtal tecknats i CIS (Ryssland och övriga länder i forna Sovjetunionen), Bulgarien och Rumänien.

Partners och licensavtal

Diabact® UBT och HeliProbe™ System – Produkterna Diabact® UBT och HeliProbe™ System är utandningstester avsedda för att diagnostisera magsårsbakterien *Helicobacter pylori*. Produkterna marknadsförs och säljs av Orexo's dotterbolag Kibion. Kibion har distributörer i ett antal olika länder, bl.a. i Finland, Hong Kong, Irland, Serbien Storbritannien, Sverige, Tyskland och Österrike, östra Europa, Mellanöstern samt Asien. Produkten HeliProbe™ System förvärvades av Kibion under året genom köp av Noster System AB.

Rapinyl® – Orexos produktkandidat Rapinyl® är ett läkemedel för behandling av akut smärta.

Kyowa Hakko Kogyo Co Ltd – Orexo utlicensierade marknadsföringsrättigheterna för Rapinyl® i Japan till Kyowa Hakko i januari 2003.

Kyowa Hakko är ett japanskt läkemedels- och bioteknikbolag. Orexo erhöll vid ingåendet av licensavtalet en engångsersättning om 1,0 MUSD och har erhållit två delmålsersättningar om totalt 2,5 MUSD för beviljande av patent och erhållande av positiva utlåtanden avseende det kliniska prövningsprogrammet för Rapinyl® från den japanska tillsynsmyndigheten. Enligt avtalet skall ytterligare delmålsersättningar om upp till sammanlagt 5,0 MUSD utbetalas vid avslutade kliniska prövningar och vid godkännande av Rapinyl® från tillsynsmyndigheten i Japan. Orexo har också enligt licensavtalet rätt till royalty om en ensiffrig procentsats baserad på försäljningen.

Endo Pharmaceuticals – Orexo utlicensierade rättigheterna att utveckla och marknadsföra Rapinyl® i Nordamerika till Endo Pharmaceuticals i augusti 2004.

Endo Pharmaceuticals är ett ledande amerikanskt läkemedelsbolag specialiserat på behandlingar för smärtlindring. Orexo erhöll vid ingåendet av licensavtalet en engångsersättning om 10 MUSD och kan enligt avtalet komma att erhålla ytterligare ersättningar upp till 61,3 MUSD och royalty om en tvåsiffrig procentsats baserad på försäljningen. Av den potentiella ersättningen om upp till 61,3 MUSD är 6,5 MUSD relaterade till uppfyllande av ett definierat

utvecklingsmål, 15,6 MUSD utgörs av tre licensavgiftsbetalningar om 5,2 MUSD vardera, att betalas årligen från och med fjärde kvartalet 2006, och 39,2 MUSD skall utgå om vissa försäljningsmål uppfylls. Den årliga licensavgiften skall avräknas mot under samma period upplupna royalties. Om någon årlig royaltybetalning överstiger 5,2 MUSD skall inga ytterligare årliga licensavgiftsbetalningar utgå till Orexo enligt avtalet. Bolaget har hittills redovisat licensintäkter om sammanlagt 21,7 MUSD från avtalet, bestående av engångsersättning om 10 MUSD år 2004, en intäkt om 6,5 MUSD för uppnått utvecklingsmål år 2005 och en licensintäkt om 5,2 MUSD år 2006.

ProStrakan Group plc – Orexo har slutit ett licensavtal som från och med 2 januari 2006 gav det brittiska läkemedelsbolaget ProStrakan Group plc exklusiva rättigheter att registrera, sälja och marknadsföra Rapinyl® på den europeiska marknaden. Som ersättning för licensrättigheterna erhöll Orexo en engångssumma på 5 MEURO – cirka 47 MSEK. Därutöver tillkommer betalningar för licens- och delmålsersättningar för uppnådda mål vid registrering av produkten samt specifika försäljningsnivåer. Dessa intäkter kan nå upp till ytterligare 17 MEURO – cirka 160 MSEK. När ProStrakan börjar sälja Rapinyl® på den europeiska marknaden tillkommer tvåsiffriga royalties till Orexo. I samband med att ProStrakan Group plc. lämnade in en registreringsansökan för Rapinyl® på den europeiska marknaden erhöll Orexo i oktober en delmålsersättning om 2 MEURO – cirka 19.

Gedeon Richter Ltd. – Orexo och det ungerska läkemedelsbolaget Gedeon Richter Ltd. har tecknat ett distributionsavtal som ger Gedeon Richter exklusiva rättigheter att marknadsföra och sälja Rapinyl® – Orexos patenterade produkt för behandling av genombrottssmärta vid cancer – i CIS (Ryssland och övriga länder i forna Sovjetunionen), Bulgarien och Rumänien. Detta är Orexos första distributionsavtal för Rapinyl®.

Royaltyavtal – Orexo har ett royaltyavtal avseende produkter och produktkandidater innehållande fentanyl för sublingual administrering vid behandling av akut smärta, kronisk smärta eller genombrottssmärta, såsom Rapinyl®, innebärande att 10 procent av Orexos erhållna intäkter utbetalas som royalty, dock högst till 30 MSEK. Per den 31 december 2006 hade Bolaget kostnadsfört och utbetalat sammanlagt 25,6 MSEK baserat på detta åtagande.

Konkurrens

Det finns två slag av konkurrens för Orexo, dels från företag med en liknande affärsidé och affärsmodell och dels från företag som är aktiva inom samma medicinska områden.

Drug delivery-marknaden är snabbt växande och ses som mycket attraktiv av ett antal företag med olika specialistkompetenser. Det finns inga direkta konkurrenter till Orexo då företaget har sina patenterade teknologier, men en potentiell affärspartner kan välja en annan teknisk produktlösning framför dem som Orexo erbjuder, i de fall sådana finns.

Orexo utlicensierar sina produkter till företag med starka marknads- och försäljningsorganisationer inom respektive produktområde. Inom respektive medicinskt område – exempelvis smärta, insomnia samt GERD – finns varierande grad av produktkonkurrens.

Affärsmöjligheter

Det finns flera stora och konkreta möjligheter för ett företag med Orexos affärsidé.

- Det finns ett antal substanser som idag används som förstahandspreparat i vården men som ändå har förlorat sitt patentskydd. Många av dessa substanser har stor förbättringspotential vad gäller medicinsk och klinisk verkan med hjälp av exempelvis innovativ drug delivery.
- Inom i stort sett alla indikationsområden – exempelvis CNS, Gastro samt Cancer – finns stora medicinska behov som inte har tillgodosetts av nuvarande behandlingsmöjligheter.
- Produkter som bygger på etablerade substanser har bättre förutsättningar att snabbare nå registrering, likväl som lättare att få acceptans avseende förskrivning.
- Den ökande kostnadsmedvetenheten inom samhället vad gäller satsningar på medicinsk behandling gynnar medicinska framsteg som kan nås till en rimlig kostnadsinsats.
- De stora läkemedelsföretagen har behov av att fylla ut sina produktportföljer och att kunna utnyttja sin marknadsföring och försäljningsstyrka, speciellt inom områden där man har etablerat sig och är välkänd.
- Orexo har unika och patenterade teknologier som kan fungera inom ett antal stora och lönsamma medicinska områden.

Orexos utvecklingsstrategi

Orexo har en aktiv portföljstrategi vars innehåll kontinuerligt uppdateras. Projekt startas dock först efter noggrann utvärdering av en panel, bestående av interna och externa experter. En sammanvägd bedömning görs av medicinskt behov, kommersiell

potential och tekniska möjligheter. En intern projektstyrgrupp ansvarar för att projekten drivs mot sina respektive mål.

Företagets resurser

Orexos organisation är uppbyggd för att i egen regi hantera ett kontinuerligt flöde av nya projekt genom företaget. En successiv utbyggnad av organisationen är en förutsättning för att fler projekt ska kunna drivas parallellt och i olika utvecklingsfaser.

Orexo innehar en produktionsanläggning, godkänd av Läkemedelsverket och som uppfyller internationella kvalitetskrav (cGMP) för produktion av icke-sterila läkemedel. Även ett utvecklingslaboratorium finns i företagets lokaler.

Orexos kärnkompetenser omfattar
- galenisk farmaci
- farmakologi
- klinisk farmakologi
- kliniska prövningar
- läkemedelsregistrering
- kvalitetssäkring
- patent
- utlicensiering

Nuvarande teknologiplattformar

Orexos fokus på produktutveckling resulterar i unika, patenterade läkemedel med förbättrad farmakologisk profil.

De egna teknologiplattformarna omfattar
- beredningar för snabbt insättande effekt
- beredningar för svårlösliga substanser
- i munhålan snabblösliga beredningar
- i magsäcken snabblösliga beredningar

Framtida teknologier

Orexos verksamhet är inriktad på att utveckla läkemedel utifrån ett identifierat kliniskt behov. Med grundläggande kunskap om sjukdomsprocesser och aktiva substansers egenskaper, skapas nya läkemedel baserade på unika, innovativa läkemedelsformer. Fokus i utvecklingsarbetet är på nya tablettberedningar, men även alternativa teknologier, som kan lösa den specifika kliniska frågeställningen, utvärderas kontinuerligt.

Patent

Orexo har en aktiv patentstrategi. Företaget arbetar med patent och varumärken för uppfinningar och produkter på alla betydelsefulla marknader, och har över 150 patent godkända eller inlämnade för granskning. Etablerade samarbeten finns med internationellt välkända patentombud avseende ansökan, underhåll och försvar av patent.

Miljö

Orexo bedriver läkemedelsforskning och utveckling i bolagets lokaler. Orexo är därför underkastat bestämmelserna i miljöbalken. Dessa regler är särskilt inriktade på utsläpp i luft, tömning av avloppsvatten, andra utsläpp i miljön samt alstrande, hantering, lagring, transport, behandling och kvittblivning av avfall. Orexos policy är att driva sin affärsverksamhet med minsta möjliga inverkan på miljön.

Orexo har tidigare av Miljö- och hälsoskyddsnämnden informerats om att Bolagets affärsverksamhet kräver tillstånd och har uppmanats att söka sådant tillstånd före den 31 december 2006. Regeringen beslutade i oktober 2006 att flytta fram tidpunkten för ansökan om tillstånd för att bedriva miljöfarlig verksamhet. Beslutet gäller verksamheter som är tillståndspliktiga enligt förordningen om miljöfarlig verksamhet och hälsoskydd men där ansökan om tillstånd ännu inte har behövt göras. Ändringen i övergångsbestämmelserna till förordningen innebär att tillstånd nu ska sökas senast den 31 december 2007. Orexos ledning avser att ansöka om sådant tillstånd före den 31 december 2007 och bedömer att tillståndet kommer att beviljas.

Finansiell utveckling under året

Koncernens resultaträkning i korthet

	2006	2005	2004
MSEK			
Nettoomsättning	**132,0**	**62,4**	**86,7**
Kostnad sålda varor	-11,1	-3,0	-1,9
Bruttoresultat	**120,8**	**59,4**	**84,8**
Försäljningskostnader	-7,8	-3,3	-1,8
Administrationskostnader	-57,5	-44,0	-24,6
Forsknings- och utvecklingskostnader	-94,5	-67,2	-64,4
Övriga intäkter och kostnader	-1,6	1,7	0,3
Resultat från försäljning av dotterföretag	-	8,9	-
Rörelseresultat	**-40,6**	**-44,5**	**-5,8**
Finansnetto	7,6	1,3	-9,8
Resultat efter finansiella poster	**-33,0**	**-43,2**	**-15,6**
Skatt	0,0	-	-1,2
Periodens resultat	**-33,0**	**-43,2**	**-16,8**

INTÄKTER

Nettoomsättning

Nettoomsättning för år 2006 uppgick till 132,0 MSEK (62,4). Den ökande nettoomsättningen är hänförlig till licensintäkter för Rapinyl®, men även till fortsatt positiv försäljningsutveckling för dotterbolaget Kibion AB avseende produkterna Diabact® UBT och HeliProbe™ System.

Nettoomsättningen fördelar sig enligt följande:

MSEK	jan–dec 2006	jan–dec 2005	jan–dec 2004
Kibion AB	17,3	5,1	3,5
Licensintäkter Rapinyl®	106,5	51,6	83,1
Övriga intäkter	8,2	5,7	0,1
Totalt	132,0	62,4	86,7

2006 års nettoomsättning omfattar bl. a en licensavgift om cirka 38 MSEK – 5,2 MUSD – från Endo Pharmaceuticals.

KOSTNADER OCH RESULTAT

Försäljningskostnader

Försäljningskostnader uppgick för året till 7,8 MSEK (3,3). De ökade kostnaderna är hänförliga till Orexos satsningar på sin verksamhet för utandningstester omfattande produkterna Diabact® UBT och HeliProbe™ System.

Administrationskostnader

Administrationskostnader uppgick för år 2006 till 57,4 MSEK (44,0).

Kostnader för bolagets optionsprogram

För året 2006 uppgick kostnaderna för personaloptionsprogrammen till 7,4 MSEK (11,9). Av dessa kostnader är 4,5 MSEK (7,8) hänförliga till administrationsrelaterad personal och 2,9 MSEK (4,0) till forsknings- och utvecklingsrelaterad personal.

Kostnaderna för programmen avser såväl beräknad kostnad för värdet på de anställdas intjäning under perioden, värderad till marknadsvärdet vid tilldelningstidpunkten, som under perioden intjänad del av beräknade sociala avgifter på värdestegringen. Bolaget kommer att behöva betala sociala avgifter på den vinst som kan uppkomma vid utnyttjandet av personaloptionen, beräknad som skillnaden mellan personaloptionens lösenkurs och marknadsvärdet på aktien.

De sociala avgifter som kan uppkomma på grund av personaloptionsprogrammen har finansiellt och därmed kassaflödesmässigt i huvudsak säkrats genom utgivande av teckningsoptioner till ett av Orexos dotterbolag. Denna säkring kvalificerar ej för säkringsredovisning enligt IFRS.

Forsknings- och utvecklingskostnader

Forsknings- och utvecklingskostnader uppgick för året till 94,5 MSEK (67,2).

Ökningen av forsknings- och utvecklingskostnaderna jämfört med föregående år var hänförlig till ökade satsningar på bolagets produktprojekt och start av fas III-programmen för Sublinox™ (OX 22) och OX 17 samt royaltykostnader enligt nedan.

Forsknings- och utvecklingskostnader omfattar kostnader för personal, personaloptioner, lokaler, externa kostnader för klinisk prövning, läkemedelsregistrering och laboratorietjänster, samt avskrivningar av utrustning, förvärvade patent och andra immateriella tillgångar. Orexo har inga aktiverade forsknings- och utvecklingskostnader. Bolaget har ett flertal utvecklingsprojekt som befinner sig i långt framskridna utvecklingsfaser omfattande Rapinyl® för behandling av akut smärta, Sublinox™ (OX 22) för behandling av insomningsproblem och OX 17 för refluxsjukdom. Ytterligare utvecklingsprojekt i formuleringsfas är OX 19 för behandling av dag- och nattlig inkontinens och OX 40 för akut behandling av måttlig till svår migrän.

Forsknings- och utvecklingskostnaderna inkluderar för året en royaltykostnad på 10,5 MSEK (5,1) som är hänförlig till Rapinyl®. Royaltykostnaden utbetalas baserat på intäkterna från Rapinyl®. Orexos totala royaltykostnader hänförliga till Rapinyl® kan maximalt uppgå till 10 procent av totala licensintäkter för produkten, eller som högst 30,0 MSEK, varav 25,6 MSEK utgått per den 31 december 2006.

Avskrivningar

Avskrivningar för år 2006 uppgick till 3,4 MSEK (2,9).

Skatt

Årets skattekostnader uppgick till 0,0 MSEK (0,0).

Resultat

Rörelseresultatet uppgick för året till -40,6 MSEK (-44,5). Årets resultat efter finansiella poster uppgick till -33,0 MSEK (-43,2) och resultat efter skatt var -33,0 MSEK (-43,2). Intäkterna har ökat väsentligt under år 2006 jämfört med år 2005. Samtidigt har Orexos fortsatt sin verksamhetsuppbyggnad, vilket har medfört ökade operativa kostnader.

Årets resultat efter finansiella poster och skatter uppgick till -32,9 MSEK (-43,2).

FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel och kortfristiga placeringar uppgick per den 31 december 2006 till 332,5 MSEK (350,1).

Det egna kapitalet uppgick per den 31 december 2006 till 324,3 MSEK (338,9). Soliditeten var 85 procent (91).

Kassaflödet från den löpande verksamheten

Kassaflödet från den löpande verksamheten för helåret uppgick till -17,7 MSEK (-44,0).

Kassaflödet från den löpande verksamheten men före förändring av rörelsekapital uppgick till -21,7 MSEK (-36,5). Såväl nettoomsättning som ränteintäkter, de senare till följd av en väsentligt ökad genomsnittlig mängd likvida medel jämfört med föregående år, har ökat under året. Samtidigt har koncernens uppbyggnad av både produktportfölj och infrastruktur fortsatt, vilket ökat behovet av medel i den operativa verksamheten.

Koncernen har under året totalt sett bundit mindre rörelsekapital jämfört med föregående år, 4,0 MSEK (7,4).

Kassaflöde från investeringsverksamheten
Kassaflödet efter investeringar uppgick till 2,9 MSEK (-126,6).

Föregående år användes totalt medel om 89,6 MSEK för kortfristiga placeringar, till stor del hänförliga till placering av emissionslikvid efter Orexos börsintroduktion i november. Under 2006 har använts motsvarande 33,5 MSEK mindre för kortfristiga placeringar.

Under perioden har genomförts kortfristiga placeringar i enlighet med företagets finanspolicy. Enligt finanspolicyn definieras likviditet som de likvida medel som behövs för att klara bolagets kommersiella åtaganden. All annan likviditet definieras som överskottslikviditet. Koncernens överskottslikviditet var per 31 december 2006 placerade i följande instrument: Stat & Kommun, Bank & Bostad (rating, lägst A-), Strukturerade obligationer (rating, lägst A-), Företag & Institutioner (rating, lägst BBB) och med löptider som längst till september 2007.

Under året har Kibion AB förvärvat Noster System AB till en köpeskilling om 10,6 MSEK, varav en kontant köpeskilling uppgående till 8,1 MSEK.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten
Kassaflödet efter finansiering uppgick till 15,9 MSEK (176,2). Föregående års genom finansiering tillförda medel omfattar likvid från vid börsintroduktion genomförd nyemission om 302,5 MSEK (efter avdrag för emissionskostnader).

INVESTERINGAR
Bruttoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar uppgick för året till 4,6 MSEK (2,5). Dessa investeringar utgörs främst av investeringar i produktions- och forskningsutrustningar.

MODERBOLAGET
Merparten av koncernens verksamhet bedrivs i moderbolaget Orexo AB. Nettoomsättningen år 2006 uppgick till 118,2 MSEK (63,1) och resultatet efter finansiella poster var -44,6 MSEK (-41,5). Investeringarna uppgick till 4,5 MSEK (2,5). Likvida medel och kortfristiga placeringar i moderbolaget uppgick per 31 december till 329,1 SEK (347,6).

STÄLLDA PANTER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER
Vid förvärvet av Noster System AB har avtalats om en tilläggsköpeskilling om maximalt 7,2 MSEK, vilken skall utgå under förutsättning att försäljningen för produkten HeliProbe™ System når vissa bestämda mål under de närmaste åren. Beloppet har redovisats som en ansvarsförbindelse. I övrigt föreligger inga förändringar i ansvarsförbindelser eller ställda panter under året.

Finansiella risker

I Orexos verksamhet uppkommer exponeringar för marknadsrisker på grund av förändringar i räntor och växelkurser. För att effektivt hantera dessa risker har Orexo upprättat riktlinjer och en detaljerad finanspolicy angående hur sådana risker skall hanteras och begränsas. För detaljerad beskrivning av finansiella risker och hur dessa hanteras, se not 2:21, sid 85.

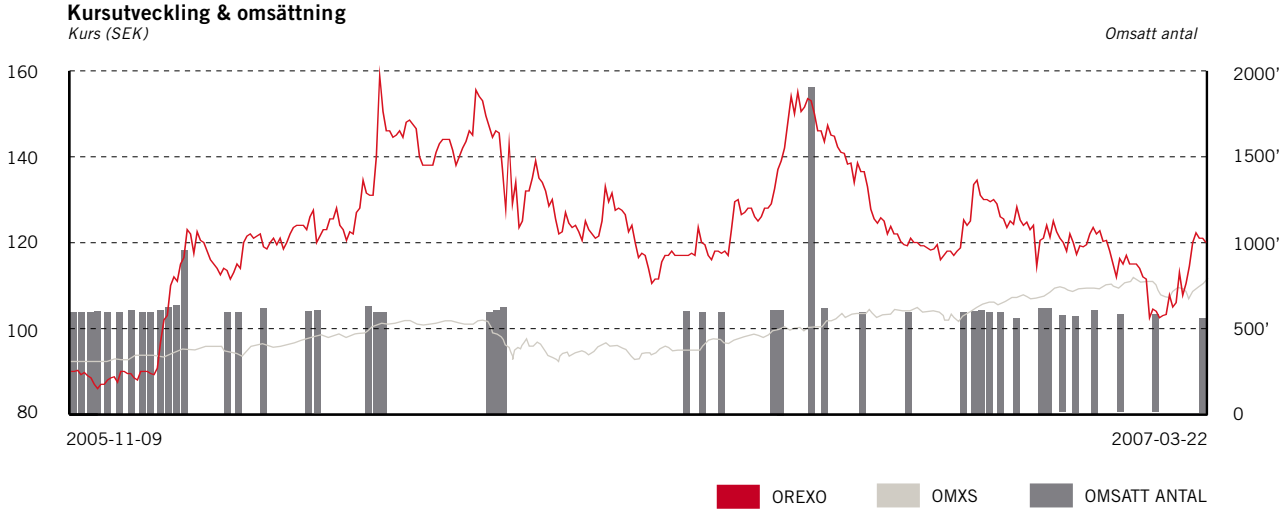
Incitamentsprogram

Orexo har infört aktiebaserade incitamentsprogram i form av personaloptioner och teckningsoptioner i syfte att motivera och belöna genom delägande, och härigenom befrämja Bolagets långsiktiga intressen. Sedan 2002 har totalt 55 personer deltagit i Bolagets incitamentsprogram. För detaljerad information om bolagets aktiebaserade incitamentsprogram, se not 15 sid 92.

Orexos aktie och aktieägare

Orexos aktie introducerades den 9 november 2005 till kursen 90 SEK och noterades den 29 december 2006 till 124,25 SEK. Bolagets marknadsvärde baserat på antalet utestående aktier den 31 december 2006 uppgick till 1,725 MSEK.

Kursutveckling & omsättning



Aktieägare per 31 december, 2006	Antal aktier	Andel av röster och kapital
HealthCap	5 012 000	36,1
HealthCap 1999 ORX Holding AB	3 667 250	26,4
HealthCap PC 1999 KB	1 097 085	7,9
HealthCap GBR ORX Holding AB	193 000	1,4
Odlander, Fredrikson & Co	38 500	0,3
Odlander, Fredrikson & Co	16 165	0,1
Fjärde AP-Fonden	1 292 500	9,3
Nordea Fonder	690 700	5,0
Catella Kapitalförvaltning & Fondförvaltning	637 996	4,6
Catella Fokus	307 000	2,2
Catella Case	165 500	1,2
Catella Institutionell - Absolut	40 300	0,3
Catella Europafond	100 000	0,7
Team Catella Tennisfond	25 100	0,2
Ikano Svensk Aktiefond	96	0,0
Banque Carnegie Luxembourg S.A. Funds	591 939	4,3
Lundqvist, Thomas	495 250	3,6
Gamla Livförsäkringsbolaget Trygg Hansa	325 300	2,4
Tredje AP-Fonden	300 000	2,2
Övriga aktieägare	4 539 065	32,5
Summa	13 884 750	100,0

För beskrivning av bolagets aktiekapital och optionsprogram. Se not 15, sid. 92.

Årsstämman 2006 beslöt bemyndiga styrelsen att besluta om emission av högst 1 300 000 nya aktier mot betalning med apportegendom. Ingen del av bemyndigandet har utnyttjats.

Bolagsstyrning

SVENSK KOD FÖR BOLAGSSTYRNING

I december 2004 presenterade den så kallade Kodgruppen den första svenska koden för bolagsstyrning (”Koden”). I juli 2005 införde Stockholmsbörsen Koden i noteringskraven, vilket innebär att alla svenska aktiebolag vilkas aktier är inregistrerade på A-listan samt aktiebolag vilkas aktier är noterade på O-listan och som har ett marknadsvärde överstigande 3 miljarder kronor ska tillämpa Koden. Baserat på ett marknadspris per den 31 december 2006 om 124,25 kronor per aktie, uppgick Orexos marknadsvärde till cirka 1,7 miljarder kronor vilket innebär att Orexo därmed inte är skyldigt att följa Koden. Koden utgör emellertid en del av Orexos riktlinjer för bolagsstyrning och Orexo tillämpar Koden i väsentliga delar avseende styrelsearbetet. För de fall Koden blir bindande för Orexo kommer Orexo att följa Koden.

STYRELSENS ARBETE

Orexos styrelse bestod vid verksamhetsårets ingång av åtta ledamöter valda av årsstämman. Vid verksamhetsårets utgång bestod Orexos styrelse av styrelseordförande Håkan Åström samt de ordinarie styrelseledamöterna Monica Caneman, Johan Christenson, Hans Peter Hasler, Zsolt Lavotha, Staffan Lindstrand, John Sjögren samt Kjell Strandberg. För närmare beskrivning av Orexos styrelseledamöter hänvisas till sidan 114.

Orexos styrelse har antagit en arbetsordning avseende styrelsens arbete. Arbetsordningen reglerar bland annat arbetsfördelningen inom styrelsen samt arbetsfördelningen mellan styrelsen och bolagets verkställande direktör, styrelsens sammankomster, vilka ärenden som skall behandlas och hur rapportering och informationsgivning inom respektive till styrelsen skall ske. Orexos revisorer skall delta vid det styrelsemöte där bokslut skall fastställas och därvid redogöra för revisionen.

Styrelsen har utsett en revisionskommitté, en produktutvecklingskommitté och en ersättningskommitté.

STYRELSESAMMANTRÄDEN

Utöver 1 (2) konstituerande sammanträde/n har styrelsen sammanträtt vid 12 (9) tillfällen, varav 4 (3) var telefonmöten eller möten per capsulam. Styrelsen har huvudsakligen behandlat och fattat beslut i ärenden avseende bolagets strategiska inriktning, forskningssamarbeten, utlicensiering av projekt, finansiell resultatuppföljning, investeringsärenden, extern rapportering samt budget och budgetuppföljning.

Styrelsen beslutade med stöd av beslut från Årsstämman att utge personaloptioner till personal och nyckelpersoner i bolaget. För närmare beskrivning av Orexos optionsprogram hänvisas till not 15, sidan 92.

OREXOS REVISIONSKOMMITTÉ

Orexos revisionskommitté består av Håkan Åström, Monica Caneman och Staffan Lindstrand. Revisionskommittén granskar Orexos kvartalsrapporter och presenterar slutversionen av sådana rapporter för styrelsen för godkännande och publicering. Revisionskommittén träffas inför varje delårsrapport samt i övrigt vid behov. Orexos revisor deltar i revisionskommitténs sammanträden en till två gånger per år. Under året sammanträdde Orexos revisionskommitté vid 4 (6) tillfällen.

OREXOS PRODUKTUTVECKLINGSKOMMITTÉ

Orexos produktutvecklingskommitté består av Johan Christenson, John Sjögren och Kjell Strandberg. Produktutvecklingskommittén ska träffas två till tre gånger per år eller vid behov för att hjälpa till vid utvecklingen av kriterier för prioriteringen mellan nya produktidéer för Orexos utvecklingsportfölj. Under året sammanträdde Orexos produktutvecklingskommitté vid 3 (0) tillfällen.

OREXOS ERSÄTTNINGSKOMMITTÉ

Orexos ersättningskommitté består av Håkan Åström, Johan Christenson och Hans Peter Hasler. Ersättningskommittén träffas vid behov och har till uppgift att behandla frågor om löner och övriga anställningsvillkor, pensionsförmåner och bonussystem för verkställande direktören och till denne direktrapporterande chefer, samt ersättningsfrågor av principiell natur. Under året sammanträdde Orexos ersättningskommitté vid 1 (3) tillfällen.

PRINCIPER OCH RIKTLINJER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Styrelsen

Styrelsen föreslår att årsstämman beslutar att godkänna styrelsens förslag till riktlinjer för ersättning till bolagets ledande befattningshavare enligt nedanstående. Styrelsens förslag överensstämmer i huvudsak med tidigare tillämpade riktlinjer för ersättning till bolagets ledande befattningshavare. Med bolagsledningen avses verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare i bolaget. Styrelsen har utsett en ersättningskommitté för beredning av frågor om ersättning och andra anställningsvillkor för bolagsledningen.

Motiv

Orexo skall erbjuda marknadsmässiga villkor som gör att bolaget kan rekrytera och behålla kompetent personal. Ersättningen till bolagsledningen skall bestå av fast lön, rörlig ersättning, ett långsiktigt incitamentsprogram, pension och andra sedvanliga förmåner. Ersättningen baseras på individens engagemang och prestation i förhållande till i förväg uppställda mål, såväl individuella som gemensamma mål för hela bolaget. Utvärdering av den individuella prestationen sker kontinuerligt.

Fast lön

Den fasta lönen omprövas som huvudregel en gång per år och skall beakta individens kvalitativa prestation. Den fasta lönen för den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare skall vara marknadsmässig.

Rörlig ersättning

Den rörliga ersättningen skall beakta individens ansvarsnivå och grad av inflytande. Storleken på den rörliga ersättningen baseras på de antal uppställda mål som individen uppfyllt. Den rörliga ersättningen skall maximalt uppgå till 30 procent av fast lön för den verkställande direktören och 20 procent av fast lön för övriga ledande befattningshavare. Styrelsen skall därutöver ha möjlighet att diskretionärt tilldela ledande befattningshavare rörlig ersättning i form av bonus när styrelsen finner det lämpligt.

Personaloptionsprogram

Orexo har infört aktiebaserade incitamentsprogram avsedda att främja bolagets långsiktiga intressen genom att motivera och belöna bland annat bolagets ledande befattningshavare. Incitamentsprogrammen består av teckningsoptioner och personaloptioner. Fram till och med årsstämman 2007 har den verkställande direktören tilldelats teckningsoptioner berättigande till teckning av 236 500 aktier varav samtliga teckningsoptioner har utnyttjats. Fram till och med årsstämman 2007 har den verkställande direktören inte tilldelats några personaloptioner under existerande personaloptionsprogram och övriga ledande befattningshavare har tilldelats personaloptioner vilka berättigar till teckning av 95 250 aktier, varav personaloptioner berättigande till teckning av 21 750 aktier har utnyttjats.

Utöver de existerande incitamentsprogrammen förslår styrelsen att årsstämman beslutar om införande av personaloptionsprogram 2007/2017 under vilket verkställande direktören kan tilldelas högst 30 000 personaloptioner och övriga ledande befattningshavare kan tilldelas högst 20 000 personaloptioner per person. Personaloptioner under såväl existerande personaloptionsprogram som det föreslagna personaloptionsprogrammet 2007/2017 utfärdas vederlagsfritt. Tilldelningen beslutas av styrelsen och vid tilldelningen skall bland annat befattningshavarens prestation, ställning inom och insatser för Orexokoncernen beaktas. Rätten att förvärva nya aktier enligt personaloptionerna skall för respektive innehavare kunna utnyttjas med 1/3 av hela antalet tilldelade personaloptioner från och med det datum som infaller ett år efter tilldelningen (”årsdatum”) och med ytterligare 1/3 vid vart och ett av de två därpå följande årsdatumen, allt under förutsättning att vederbörande vid respektive ovan angivet årsdatum (a) fortfarande är anställd i Orexo-koncernen och (b) inte har blivit avskedad eller uppsagd från sin anställning i Orexokoncernen av annan anledning än arbetsbrist. Lösenbeloppet för personaloptionerna fastställs till marknadsvärdet på Orexos aktier vid tidpunkten för tilldelningen.

Personaloptionsprogram skall redovisas till verkligt värde och resulterar (bokföringsmässigt) i ökade personalkostnader och en motsvarande ökning av fria reserver. För personaloptioner vilka kan tilldelas den verkställande direktören och ledande befattningshavare under personaloptionsprogrammet 2007/2017 innebär det att det sammanlagda värdet av dessa personaloptioner, baserat på en värdering utförd av bolaget och utan hänsyn till de förfoganderättsinskränkningar som gäller för personaloptionerna, uppskattas till 5,1 MSEK (motsvarande ett värde om 34 kronor per personaloption, vid antagande om en lösenkurs om cirka 119 kronor per aktie). Denna kostnad fördelas över den period som varje option blir intjänad av den anställde med rätt att utnyttja densamma för aktieteckning. Det sammanlagda marknadsvärdet av de personaloptioner som har tilldelats ledande befattningshavare uppskattas till 5,5 MSEK (motsvarande ett genomsnittligt värde om cirka 34,9 kronor per personaloption). Värderingen av optionerna är baserade på marknadsvärdet beräknat enligt Black & Scholes modell vid respektive tilldelningstidpunkt.

Vid lösen av personaloption beskattas mellanskillnaden mellan då gällande marknadsvärde för aktien respektive lösenkursen för personaloptionen som inkomst av tjänst. Bolaget skall erlägga sociala avgifter baserat på denna mellanskillnad. Avsättning för beräknade sociala avgifter redovisas löpande över intjänande tiden. I tillägg till sociala avgifter kan även vissa kostnader av huvudsakligen administrativ karaktär uppkomma, såsom avgifter, arvoden och andra kostnader i samband med registreringar.

För att säkerställa att bolaget kan fullgöra sitt åtagande gentemot personaloptionsinnehavarna vid utnyttjande av personaloptionerna under personaloptionsprogrammet 2007/2017 har styrelsen föreslagit att 433 975 teckningsoptioner till nyteckning skall emitteras till det helägda dotterbolaget Pharmacall AB.

Syftet med teckningsoptionerna är att dessa, tillsammans med teckningsoptioner som tidigare emitterats för säkring av personaloptioner enligt personaloptionsprogrammet 2006/2016 vilka ej tilldelats, skall utnyttjas för nyteckning av aktier för att kunna leverera aktier till anställda som påkallar lösen av sina personaloptioner. Av dessa teckningsoptioner avses 150 000 teckningsoptioner användas för att säkerställa bolagets åtagande gentemot den verkställande direktören och de ledande befattningshavarna under personaloptionsprogrammet 2007/2017.

Bolagets skyldighet att redovisa och betala de ovan beskrivna sociala avgifterna uppstår först vid lösen av personaloptionerna. För att illustrera möjliga kostnadsutfall vid utnyttjande av de personaloptioner som kan tilldelas den verkställande direktören och de ledande befattningshavarna under personaloptionsprogrammet 2007/2017 görs följande antaganden:

- Den verkställande direktören och de ledande befattningshavarna tilldelas 150 000 personaloptioner.
- Personaloptionernas lösenkurs uppgår till cirka 119 kronor.
- Sociala avgifter utgår med cirka 33 procent på lönesumman.

Kassaflödespåverkan blir, om noteringskursen vid lösentidpunkten uppgår till:

100 kr : (119* 150 000) – (150 000* 0* 0,33) = 0 kr
200 kr: (119* 150 000) – (150 000* 81* 0,33) = 13 840 500 kr
300 kr: (119* 150 000) – (150 000* 181 * 0,33) = 8 890 500 kr

Övriga ersättningar och anställningsvillkor
Ledande befattningshavare från och med 2007, totalt 6 stycken exklusive verkställande direktör, omfattas av avgiftsbestämda pensionsplaner med en premienivå som är lägre än premienivån för ITP-planen och som i genomsnitt uppgår till cirka 17 procent av den fasta årslönen. Verkställande direktören omfattas ej av de avgiftsbestämda pensionsplanerna.

Anställningsavtalet med den verkställande direktören får sägas upp av bolaget med tolv månaders uppsägningstid. Den verkställande direktören får säga upp anställningsavtalet med omedelbar verkan om bolaget begår ett väsentligt avtalsbrott eller om en tredje part förvärvar mer än 50 procent av aktierna i Orexo och den verkställande direktören inte utses till verkställande direktör i det sammanslagna eller sålda bolaget. Anställningsavtal för övriga ledande befattningshavare kan sägas upp med mellan tre och tolv månaders uppsägningstid. Månadslön skall utgå under hela uppsägningstiden. Vid den verkställande direktörens uppsägning av sin anställning i enlighet med ovan, är den verkställande direktören berättigad till ett avgångsvederlag om 4,5 MSEK. Härutöver finns det inte några överenskommelser om avgångsvederlag för de ledande befattningshavarna.

Avvikelse från riktlinjerna
Styrelsen har rätt att frångå ovanstående riktlinjer om styrelsen bedömer att det i ett enskilt fall finns särskilda skäl som motiverar det.

Utdelning

Styrelsen avser inte att föreslå att utdelning lämnas för verksamhetsåret 2006.

Förslag till behandling av bolagets förlust

Moderbolaget saknar balanserade vinstmedel. Styrelsen och verkställande direktören föreslår att årets förlust om 44 565 525 kronor i sin helhet avräknas mot reservfonden.

1) Marknadsvärdet på Orexos aktier vid tidpunkten för tilldelning.

Femårsöversikt

Under 2002 bytte Orexo från ett brutet räkenskapsår som slutade den 30 april till ett räkenskapsår som följer kalenderåret. För att möjliggöra en jämförelse mellan räkenskapsåret 2002 och övriga år har Bolaget tagit fram oreviderad konsoliderad finansiell information för året som slutade den 31 december 2002, vilken är baserad på Bolagets månadsrapporter som upprättats på bokföringsmässiga grunder. Tabellerna nedan visar (a) oreviderad finansiell information avseende Orexokoncernen för året 2002, (b) reviderad finansiell information för Orexokoncernen för räkenskapsåren 2003 till 2006.

	Reviderade				Oreviderat[1)]
	2006[3)]	**2005[3)]**	**2004[3)]**	**2003[2)]**	**2002[2)]**
Resultaträkningsinformation					
Nettoomsättning	132,0	62,4	86,7	21,4	6,1
Kostnad sålda varor	-11,2	-3,0	-1,9	-2,5	-4,8
Bruttoresultat	120,8	59,4	84,8	18,8	1,4
Försäljningskostnader	-7,9	-3,3	-1,8	-1,8	-1,4
Administrationskostnader	-57,4	-44,0	-24,6	-12,9	-8,8
Forsknings- och utvecklingskostnader	-94,5	-67,2	-64,4	-30,3	-16,8
Övriga rörelsekostnader och rörelseintäkter	-1,6	1,7	0,3	-0,2	0,1
Resultat från försäljning av dotterföretag	-	8,9	-	-	0,1
Rörelseresultat	-40,6	-44,5	-5,8	-26,4	-25,5
Ränteintäkter och liknande poster	7,5	1,4	0,7	0,6	0,6
Räntekostnader och liknande poster	0,0	-0,1	-0,1	-0,2	-5,8
Övriga finansiella kostnader	0,1	-	-10,5	-	-
Resultat efter finansiella poster	-33,0	-43,2	-15,6	-25,9	-30,8
Skatt på årets resultat	-	-	-1,2	-1,6	-
Årets resultat	-33,0	-43,2	-16,8	-27,6	-30,8

[1)] För året 2002 hade Orexo brutet räkenskapsår som slutade den 30 april och upprättade reviderade räkenskaper baserat på detta räkenskapsår. För att detta år skall vara jämförbart med efterföljande perioder visas ovan oreviderad resultaträknings-, kassaflödes- och balansräkningsinformation utifrån kalenderår. Orexos balansräkning per den 31 december 2002 ovan har dock reviderats.

[2)] Räkenskaperna för dessa perioder har upprättats i enlighet Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden.

[3)] Per den 1 januari 2005 började koncernen tillämpa IFRS i enlighet med föreskrifter inom EU. Effekterna av övergången har återspeglats i räkenskaperna genom en justering av eget kapital för 2004. 2004 års jämförelsesiffror har omräknats.

	Reviderade				Oreviderat[1]
	2006[3]	**2005[3]**	**2004[3]**	**2003[2]**	**2002[2]**
Balansräkningsinformation					
Immateriella anläggningstillgångar	11,0	2,5	4,5	19,8	9,7
Materiella anläggningstillgångar	6,4	3,2	2,3	2,0	0,8
Finansiella tillgångar	-	2,3	2,4	2,4	2,4
Varulager	9,2	3,0	1,4	1,4	2,0
Kundfordringar	12,0	1,7	1,4	1,1	0,8
Övriga omsättningstillgångar	8,8	8,5	5,4	3,1	2,6
Kortfristiga placeringar	56,1	89,6	-	-	-
Kassa och bank	276,4	260,5	84,2	15,5	14,8
Summa tillgångar	379,9	371,3	101,7	45,2	33,2
Eget kapital	324,3	338,9	75,1	35,9	25,5
Räntebärande skulder	-	-	-	-	-
Icke-räntebärande skulder och avsättningar	55,6	32,4	26,6	9,3	7,7
Summa eget kapital och skulder	379,9	371,3	101,7	45,2	33,2
Kassaflödesinformation:					
Kassaflöde från den löpanden verksamheten					
före förändring av rörelsekapital	-21,6	-36,5	2,1	-22,2	-20,4
Kassaflöde från förändring av rörelsekapital	3,9	-7,4	13,8	0,1	0,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-17,7	-44,0	15,9	-22,1	-20,4
Avyttring av dotterbolag	-	9,4	-	-	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-4,6	-2,5	-1,1	-0,4	-0,5
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-0,1	-	-	-	-9,6
Förvärv av kortfristiga placeringar	33,5	-89,6	-	-	-
Förvärv av dotterbolag	-8,2	-	-	23,2	-
Kassaflöde efter investeringsverksamheten	2,9	-126,6	14,8	0,6	-30,5
Nyemissioner	13,0	302,9	54,0	-	39,3
Periodens kassaflöde	15,9	176,2	68,8	0,6	8,9
Likvida medel, vid årets slut	276,4	260,5	84,2	15,5	14,8

[1] För året 2002 hade Orexo brutet räkenskapsår som slutade den 30 april och upprättade reviderade räkenskaper baserat på detta räkenskapsår. För att detta år skall vara jämförbart med efterföljande perioder visas ovan oreviderad resultaträknings-, kassaflödes- och balansräkningsinformation utifrån kalenderår. Orexos balansräkning per den 31 december 2002 ovan har dock reviderats.

[2] Räkenskaperna för dessa perioder har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden.

[3] Per den 1 januari 2005 började koncernen tillämpa IFRS i enlighet med föreskrifter inom EU. Effekterna av övergången har återspeglats i räkenskaperna genom en justering av eget kapital för 2004. 2004 års jämförelsesiffror har omräknats.

	Reviderade				Oreviderat[1]
	2006[3]	2005[3]	2004[3]	2003[2]	2002[2]
Tillväxt i nettoomsättning, %	111,6	-28,1	306,0	249,4	79,2
Marginaler och lönsamhet					
Bruttomarginal, %	91,5	95,3	97,8	88,2	22,2
Vinstmarginal, %	-25,0	-69,4	-18,0	-121,5	-503,3
Rörelsemarginal, %	-30,8	-71,4	-6,7	-123,7	-419,0
Avkastning på totalt kapital, %	-8,6	-33,7	-6,7	-66,2	-64,3
Avkastning på eget kapital, %	-9,6	-43,2	-30,3	-89,9	-98,9
Avkastning på sysselsatt kapital, %	-9,6	-43,1	-9,2	-84,5	-80,5
Kapitalstruktur					
Rörelsekapital, netto, miljoner kr	-20,4	-5,4	-12,9	-3,7	-2,3
Rörelsekapital, netto/nettoomsättning, %	-9,8	-14,7	-9,6	-14,1	-36,9
Operativt kapital, miljoner kr	-8,2	-11,2	-9,1	20,4	10,7
Kapitalomsättningshastighet, gånger	-13,6	-6,1	Ej till.[4]	1,4	0,6
Eget kapital, miljoner kr	324,4	338,9	75,1	35,9	25,5
Nettoskuldsättning, miljoner kr	-332,5	-350,1	-84,2	-15,5	-14,8
Skuldsättningsgrad, gånger	-	-	-	-	-
Soliditet, %	85,4	91,3	73,9	79,5	76,7
Balanslikviditet	719,3	1.951,4	438,5	226,6	262,9
Kassalikviditet	701,0	1.935,1	431,8	212,0	236,5
Räntetäckningsgrad, gånger	Neg	Neg	Neg	Neg	Neg
Anställda					
Genomsnittligt antal anställda	50	37	23	19	14
Av vilka sysselsatta inom FoU	31	25	15	12	9
Personalkostnader, miljoner kr	69,7	50,5	35,2	20,6	12,0
Information per aktie					
Före utspädning					
Genomsnittligt antal aktier, tusental	13.391	9.996	8.840	7.029	4.234
Antal aktier vid periodens slut, tusental	13.885	13.292	9.238	8.569	6.259
Resultat per aktie efter skatt, kr	-2,5	-4,3	-1,8	-3,9	-7,3
Eget kapital, kr	23,4	25,5	8,1	4,2	4,1
Utdelning, kr	-	-	-	-	-
Efter utspädning					
Genomsnittligt antal aktier, tusental	13.605	10.911	9.613	7.332	5.990
Antal aktier vid periodens slut, tusental	14.099	14.207	10.011	8.873	6.259
Resultat per aktie efter skatt, kr	-2,5	-4,3	-1,9	-3,9	-7,3
Eget kapital, kr	23,0	23,8	7,5	4,0	4,1
Efter full utspädning					
Antal aktier efter full utspädning	14.320	14.578	10.547	9.230	6.771

[1] För året 2002 hade Orexo brutet räkenskapsår som slutade den 30 april och upprättade reviderade räkenskaper baserat på detta räkenskapsår. För att detta år skall vara jämförbart med efterföljande perioder visas ovan oreviderad resultaträknings-, kassaflödes- och balansräkningsinformation utifrån kalenderår. Orexos balansräkning per den 31 december 2002 ovan har dock reviderats.

[2] Räkenskaperna för dessa perioder har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden.

[3] Per den 1 januari 2005 började koncernen tillämpa IFRS i enlighet med föreskrifter inom EU. Effekterna av övergången har återspeglats i räkenskaperna genom en justering av eget kapital för 2004. 2004 års jämförelsesiffror har omräknats.

[4] Ej tillämplig eftersom eget kapital 2003 ej justerats för IFRS.

DEFINITIONER AV NYCKELTAL

Nyckeltal och viss annan rörelseinformation och information per aktie har definierats enligt följande:

Antal aktier efter full utspädning	–	Summan av antalet aktier med tillägg för de maximala antalet aktier som kan tecknas genom utestående optioner.
Antal aktier efter utspädning	–	Beräkningen av utspädningen från optioner utgivna av Bolaget fram till 2005 har gjorts i enlighet med IAS 33.
Avkastning på totalt kapital	–	Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittlig balansomslutning.
Avkastning på eget kapital	–	Periodens resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.
Avkastning på sysselsatt kapital	–	Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.
Balanslikviditet	–	Omsättningstillgångar i procent av kortfristiga skulder.
Bruttomarginal	–	Bruttoresultat, dividerat med nettoomsättning.
Eget kapital per aktie, före utspädning	–	Eget kapital dividerat med antalet aktier före utspädning vid periodens slut.
Eget kapital per aktie, efter utspädning	–	Eget kapital dividerat med antalet aktier efter utspädning vid periodens slut.
Genomsnittligt antal anställda	–	Medelantalet årsanställda under perioden.
Kassalikviditet	–	Omsättningstillgångar exklusive varulager i procent av kortfristiga skulder.
Kapitalomsättningshastighet	–	Nettoomsättning dividerat med genomsnittligt operativt kapital.
Nettoskuldsättning	–	Kort- och långfristiga räntebärande skulder inklusive pensionsskulder, minus likvida medel.
Operativt kapital	–	Totala tillgångar minus icke räntebärande skulder och avsättningar minus likvida medel.
Resultat per aktie, före utspädning	–	Resultatet dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier före utspädning.
Resultat per aktie, efter utspädning	–	Resultatet dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier efter utspädning.
Räntabilitet på eget kapital	–	Årets resultat dividerat med genomsnittligt eget kapital.
Räntetäckningsgrad	–	Resultat efter finansiella poster plus räntekostnader och liknande poster, dividerat med räntekostnader och liknande poster.
Rörelsekapital, netto	–	Icke-räntebärande omsättningstillgångar minus icke-räntebärande kortfristiga skulder.
Rörelsekapital, netto/nettoomsättning	–	Genomsnittligt rörelsekapital, netto, dividerat med nettoomsättning.
Rörelsemarginal	–	Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.
Skuldsättningsgrad	–	Räntebärande skulder dividerade med eget kapital.
Soliditet	–	Eget kapital i relation till balansomslutningen.
Sysselsatt kapital	–	Räntebärande skulder och eget kapital.
Vinstmarginal	–	Resultat efter finansiella poster i procent av nettoomsättningen.

FINANSIELLA RAPPORTER 2006

FINANSIELLA RAPPORTER BASERADE PÅ IFRS 2006

	NOTER	2006	2005	2004
TILLGÅNGAR			(tusental kronor)	
Anläggningstillgångar				
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier, maskiner och datorer	6	6.392	3.160	2.277
Immateriella anläggningstillgångar				
Patent och rättigheter	7	1.974	2.553	4.529
Goodwill	8	8.988	-	-
Summa immateriella anläggningstillgångar		10.962	2.553	4.529
Finansiella anläggningstillgångar				
Andra långfristiga fordringar	10	-	2.290	2.405
Summa anläggningstillgångar		17.354	8.003	9.211
Omsättningstillgångar				
Varulager	11	9.234	3.028	1.419
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar och andra fordringar	12	20.810	10.159	6.805
Kortfristiga placeringar	13	56.126	89.631	-
Likvida medel	14	276.408	260.489	84.240
Summa omsättningstillgångar		362.578	363.307	92.464
SUMMA TILLGÅNGAR		379.932	371.310	101.675
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Kapital och reserver som kan hänföras till Moderföretagets aktieägare				
Aktiekapital	15	5.554	5.317	3.695
Övrigt tillskjutet kapital	15,16	351.633	376.862	94.418
Balanserad förlust	15	-32.837	-43.270	-23.019
Summa eget kapital		324.350	338.909	75.094
Långfristiga skulder				
Avsättningar	17	4.819	13.783	5.496
Uppskjuten skatteskuld	28	356	-	-
Summa långfristiga skulder		5.175	13.783	5.496
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder och andra skulder	18	50.407	18.618	21.085
Summa skulder		55.582	32.401	26.581
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		379.932	371.310	101.675

Noterna på sid 81–108 utgör en integrerad del av denna årsredovisning.

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Balanserad förlust	Summa eget kapital
HÄNFÖRLIGT TILL MODERFÖRETAGETS AKTIEÄGARE		(tusental kronor)		
Ingående eget kapital 1 januari 2004	3.428	60.446	-28.299	35.575
Årets resultat			-16.781	-16 781
Teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner		1.586		1.586
Nyemission	267	52.172		52.439
Personaloptioner, värde på anställdas tjänstgöring		2.275		2.275
Disposition av föregående års resultat		-22.061	22.061	-
Ingående eget kapital 1 januari 2005	3.695	94.418	-23.019	75.094
Årets resultat			-43.249	-43.249
Summa transaktioner redovisade direkt i eget kapital				-
Summa totalt redovisade intäkter och kostnader			-43.249	-43.249
Teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner från unit emission	134			134
Teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner	8	811		819
Nyemission	1.480	331.520		333.000
Emissionsutgifter		-30.461		-30.461
Personaloptioner, värde på anställdas tjänstgöring		3.572		3.572
Disposition av föregående års resultat		-22.998	22.998	-
Ingående eget kapital 1 januari 2006	5.317	376.862	-43.270	338.909
Årets resultat			-32.943	-32.943
Summa transaktioner redovisade direkt i eget kapital				-
Summa totalt redovisade intäkter och kostnader			-32.943	-32.943
Inlösta hedgeoptioner		4.607		4.607
Teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner	237	8.127		8.364
Personaloptioner, värde på anställdas tjänstgöring		5.052		5.052
Återvunnen moms emissionsutgifter		361		361
Disposition av balanserat resultat		-43.376	43.376	-
Utgående eget kapital 31 december 2006	5.554	351.633	-32.837	324.350

	NOTER	2006	2005	2004
			(tusental kronor)	
Försäljningsintäkter	5,21	131.956	62.352	86.715
Kostnad sålda varor	22	-11.151	-2.954	-1.930
Bruttovinst		**120.805**	**59.398**	**84.785**
Försäljningskostnader	22,26	-7.849	-3.303	-1.839
Administrationskostnader	6,22,24,26	-57.437	-44.030	-24.638
Forsknings- och utvecklingskostnader	6,7,22,26	-94.512	-67.231	-64.398
Övriga rörelseintäkter	25	678	1.927	672
Övriga rörelsekostnader	22,25	-2.275	-186	-368
Resultat från försäljning av dotterföretag	23	-	8.865	-
Rörelseresultat		**-40.590**	**-44.560**	**-5.786**
Ränteintäkter		7.516	1.433	695
Räntekostnader		-24	-7	-79
Övriga finansiella poster		115	-115	-10.455
Resultat efter finansiella poster		**-32.983**	**-43.249**	**-15.625**
Skatt på årets resultat	27	40	-	-1.156
Årets förlust		**-32.943**	**-43.249**	**-16.781**
Resultat per aktie hänförlig till moderföretagets aktieägare under året (uttryckt i kronor)				
– före utspädning	29	-2,46	-4,33	-1,90
– efter utspädning	29	-2,46	-4,33	-1,90

	NOTER	2006	2005	2004
			(tusental kronor)	
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat före räntekostnader och ränteintäkter		-40.590	-44.560	-5.786
Erhållen ränta		7.516	1.433	695
Betald ränta		-24	-7	-79
Övriga finansiella poster		115	-	-10.455
Betald skatt		-	-	-1.156
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	31	11.335	6.603	18.879
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		**-21.648**	**-36.531**	**2.098**
Förändring av rörelsekapitalet:				
Kundfordringar		-10.282	-297	-319
Andra kortfristiga fordringar		-369	-3.057	-2.629
Varulager		-6.206	-1.609	-62
Kortfristiga skulder		29.441	-10.749	11.322
Avsättningar		-8.608	8.287	5.496
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**-17.672**	**-43.956**	**15.906**
Investeringsverksamheten				
Avyttring av dotterföretag		-	9.405	-
Förvärv av patent		-77	-	-
Förvärv av maskiner och inventarier		-4.613	-2.465	-1.120
Avyttring av / Förvärv av kortfristiga placeringar		33.505	-89.631	-
Förvärv av dotterföretag		-8.195	-	-
Kassaflöde efter investeringsverksamheten		**2.948**	**-126.647**	**14.786**
Finansieringsverksamheten				
Nyemission		12.971	302.896	53.972
Kassaflöde efter finansieringsverksamheten		**15.919**	**176.249**	**68.758**
Årets kassaflöde				
Likvida medel vid periodens ingång		260.489	84.240	15.482
Förändring likvida medel		15.919	176.249	68.758
Likvida medel vid periodens utgång	14	**276.408**	**260.489**	**84.240**

	NOTER	2006	2005	2004
TILLGÅNGAR			(tusental kronor)	
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Patent och rättigheter	7	633	2.553	4.529
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier, maskiner och datorer	6	6.316	3.160	1.491
Finansiella anläggningstillgångar				
Aktier i dotterbolag	9	100	100	867
Andra långfristiga fordringar	10	-	2.290	2.405
Summa finansiella anläggningstillgångar		**100**	**2.390**	**3.272**
Summa anläggningstillgångar		**7.049**	**8.103**	**9.292**
Omsättningstillgångar				
Varulager	11	4.982	955	1.419
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	12	4.263	1.688	1.386
Övriga fordringar	12	5.764	4.763	4.367
Fordran koncernföretag	12	24.477	6.214	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	12	1.900	3.304	1.006
Summa kortfristiga fordringar		**36.404**	**15.969**	**6.759**
Kortfristiga placeringar	13	56.126	89.631	-
Kassa och bank	14	273.021	257.962	83.817
Summa omsättningstillgångar		**370.533**	**364.517**	**91.995**
SUMMA TILLGÅNGAR		**377.582**	**372.620**	**101.287**
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital	15	5.554	5.310	3.695
Ej registrerat aktiekapital	15	-	7	-
Reservfond	15	335.316	376.861	204
Överkursfond	15	-	-	94.213
		340.870	382.178	98.112
Fritt eget kapital				
Balanserat resultat	15	-30.566	-41.545	-22.998
Överkursfond	15,16	18.102	-	-
		-12.464	**-41.545**	**-22.998**
Summa eget kapital		**328.406**	**340.633**	**75.114**

Långfristiga skulder				
Avsättningar	17	4.820	13.783	5.496
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder	18	16.706	3.856	10.042
Övriga skulder	18	7.043	2.640	1.522
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	18	20.607	11.708	9.113
Summa kortfristiga skulder		**44.356**	**18.204**	**20.677**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**377.582**	**372.620**	**101.287**
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser				
Ställda säkerheter	19	2.500	2.500	2.500
Ansvarsförbindelser	20	11.050	6.050	50

	Aktiekapital	Reservfond	Överkurs-fond	Ansamlad förlust	Summa eget kapital
			(tusental kronor)		
Ingående eget kapital 1 januari 2004	3.428	204	60.242	-23.019	40.855
Årets resultat				-22.308	-22.308
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital			-22.329	22.329	-
Nyemission	267		56.300		56.567
Ingående eget kapital 1 januari 2005	**3.695**	**204**	**94.213**	**-22.998**	**75.114**
Årets resultat				-41.545	-41.545
Summa transaktioner redovisade direkt i eget kapital					-
Summa totalt redovisade intäkter och kostnader				**-41.545**	**-41.545**
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital			-690	690	-
Disposition av föregående års resultat			-22.308	22.308	-
Teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner från unit emission	134				134
Teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner	8		811		819
Nyemission	1.480		331.520		333.000
Emissionsutgifter			-30.461		-30.461
Personaloptioner, värde på anställdas tjänstgöring			3.572		3.572
Överföring från överkursfond till reservfond		376.657	-376.657		-
Ingående eget kapital 1 januari 2006	**5.317**	**376.861**	**-**	**-41.545**	**340.633**
Årets resultat				-44.566	-44.566
Summa transaktioner redovisade direkt i eget kapital					-
Summa totalt redovisade intäkter och kostnader				**-44.566**	**-44.566**
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital		-41.545		41.545	-
Återvunnen moms emissionsutgifter			361		361
Teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner	237		8.082		8.319
Personaloptioner, värde på anställdas tjänstgöring			5.052		5.052
Erhållet koncernbidrag				14.000	14.000
Inlösta hedgeoptioner			4.607		4.607
Utgående eget kapital 31 december 2006	**5.554**	**335.316**	**18.102**	**-30.566**	**328.406**

	NOTER	2006	2005	2004
			(tusental kronor)	
Nettoomsättning	5,21	118.217	63.123	86.715
Kostnad sålda varor	22	-1.660	-2.964	-1.930
Bruttovinst		**116.557**	**60.159**	**84.785**
Försäljningskostnader	22,26	-1.149	-2.405	-1.839
Administrationskostnader	6,22,24,26	-57.442	-44.028	-24.847
Forsknings- och utvecklingskostnader	6,7,22,26	-95.300	-66.954	-49.559
Övriga rörelseintäkter	25	298	1.911	671
Övriga rörelsekostnader	22,25	-1.636	-174	-368
Rörelseresultat		**-38.672**	**-51.491**	**8.843**
Resultat från finansiella investeringar				
Nedskrivning aktier i dotterbolag	23	-14.000	-767	-20.112
Resultat vid försäljning av dotterbolag	23	-	9.405	-
Ränteintäkter		8.000	1.430	651
Räntekostnader		-9	-7	-79
Övriga finansiella poster		115	-115	-10.455
Resultat efter finansiella poster		**-44.566**	**-41.545**	**-21.152**
Skatt på årets resultat	27	-	-	-1.156
Årets förlust		**-44.566**	**-41.545**	**-22.308**

	NOTER	2006	2005	2004
Den löpande verksamheten			(tusental kronor)	
Rörelseresultat före ränteintäkter och räntekostnader		-38.672	-51.491	8.843
Nedskrivning av aktier i dotterbolag		-	-767	-20.112
Resultat vid försäljning av dotterbolag		-	9.405	-
Erhållen ränta		8.000	1.430	651
Betald ränta		-9	-7	-79
Övriga finansiella kostnader		115	-	-10.455
Betald skatt		-	-	-1.156
Tillförda medel från dotterbolag		-	-	17.293
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	31	11.052	6.703	25.586
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet		**-19.514**	**-34.727**	**20.571**
Kundfordringar		-2.575	-302	-319
Andra kortfristiga fordringar		-17.860	-8.908	-2.735
Varulager		-4.027	464	-62
Kortfristiga skulder		23.802	-10.755	5.474
Avsättningar		-8.963	8.287	5.496
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**-29.137**	**-36.536**	**28.425**
Investeringsverksamheten				
Avyttring av dotterbolag		-	9.405	-
Förvärv av maskiner och inventarier		-4.525	-2.584	-1.120
Avyttring/Förvärv av kortfristiga placeringar		33.505	-89.631	-
Avyttring av långfristig fordran		2.290	-	-
Kassaflöde efter investeringsverksamheten		**2.133**	**-128.751**	**27.305**
Finansieringsverksamheten				
Nyemission		12.926	302.896	54.027
Kassaflöde efter finansieringsverksamheten		**15.059**	**174.145**	**81.332**
Årets kassaflöde				
Likvida medel vid periodens ingång		257.962	83.817	2.485
Förändring likvida medel		15.059	174.145	-81.332
Likvida medel vid periodens utgång	14	**273.021**	**257.962**	**83.817**

NOTER OCH REDOVISNINGSPRINCIPER

(Alla belopp i tusental kronor, såvitt ej annat anges)

NOT 1 ALLMÄN INFORMATION

Orexo är ett läkemedelsbolag som utvecklar nya läkemedel inom områden där det idag finns stora medicinska behov. Med bred kunskapsbas inom medicin och farmaci arbetar Orexo med vidareutveckling av existerande läkemedelssubstanser. Genom att kombinera väldokumenterade läkemedelssubstanser med egna, patenterade drug delivery-metoder och sin unika expertis inom så kallade ”torra beredningar” (exempelvis tabletter) kan nya patenterade läkemedel utvecklas.

Moderföretaget är aktiebolaget Orexo AB (publ) med säte i Uppsala i Sverige och adressen till företagets huvudkontor är Kungsgatan 109, 753 18 Uppsala.

Denna koncernredovisning har den 22/3 2007 godkänts av styrelsen för offentliggörande.
Resultat- och balansräkning kommer att föreläggas Årsstämman den 23/4 2007 för fastställelse.

NOT 2 SAMMANFATTNING AV VIKTIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

Redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats anges nedan.

2.1 GRUND FÖR RAPPORTERNAS UPPRÄTTANDE

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med de International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) som har godkänts av EG-kommissionen för tillämpning inom EU. Vidare har Redovisningsrådets rekommendation RR 30 Kompletterande redovisningsregler för koncerner tillämpats.

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen utom i de fall som anges nedan under not 3, Moderbolagets redovisningsprinciper. De avvikelser som förekommer mellan moderbolagets och koncernens principer föranleds av begränsningar i möjligheterna att tillämpa IFRS i moderbolaget till följd av ÅRL och Tryggandelagen samt i vissa fall av skatteskäl.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga redovisningsmässiga uppskattningar. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av företagets redovisningsprinciper. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen anges i not 4.

Vid upprättandet av koncernredovisningen per 31 december 2006 har ett flertal standarder och tolkningar publicerats vilka ännu inte trätt ikraft. Nedan följer en preliminär bedömning av den påverkan som införandet av dessa standarder och uttalanden kan få på Orexos finansiella rapporter:

- IAS 1 tillägg – Utformning av finansiella rapporter: Tilläggsupplysningar avseende kapital
  Tillägget träder i kraft den 1 januari 2007. Detta tillägg bedöms i dagsläget innebära utökade tilläggsupplysningar avseende bl.a. definition av kapital, kapitalstruktur och policys för hantering av kapital.
- IFRS 7 Finansiella instrument: Upplysningar
  Standarden träder i kraft den 1 januari 2007. För Orexos preliminära bedömning är att inga ytterligare tilläggsupplysningar kan behöva lämnas
- IFRS 8 Operativa segment*
  Standarden träder i kraft den 1 januari 2009 och gäller för räkenskapsår som påbörjas fr.o.m detta datum. Standarden behandlar indelningen av företagets verksamhet i olika segment. Enligt standarden ska företaget ta utgångspunkt i den interna rapporteringens struktur och bestämma rapporteringsbara segment efter denna struktur. Orexos preliminära bedömning är att detta inte kommer att få någon påverkan på koncernens redovisning.
- IFRIC 10 Delårsrapportering och nedskrivningar*
  Tolkningsuttalandet träder i kraft den 1 november 2006 och gäller för räkenskapsår som börjar efter detta datum. I tolkningen slås fast att nedskrivning i en tidigare delårsrapport inte kan återföras i en följande rapport för del- eller helår. Koncernen kommer att tillämpa IFRIC 10 från och med den 1 januari 2007 men detta förväntas inte ha någon inverkan på koncernens räkenskaper.
- IFRIC 11 IFRS 2 Återköp av egna aktier och transaktioner mellan koncernbolag*
  Tolkningsuttalandet träder i kraft den 1 mars 2007 och gäller för räkenskapsår som påbörjas efter detta datum. Tolkningen klargör hanteringen avseende klassificeringen av aktierelaterade ersättningar där bolaget återköper aktier för att reglera sitt

åtagande samt redovisningen av optionsprogram i dotterbolag som tillämpar IFRS. Koncernen kommer att tillämpa IFRIC 11 från och med den 1 januari 2008 men detta förväntas inte ha någon inverkan på koncernens räkenskaper.

* *Dessa standarder/tolkningar är ej antagna av EU vid denna tidpunkt.*

2.2 KONCERNREDOVISNING

a) Dotterföretag

Dotterföretag är alla de företag där Koncernen har rätten att utforma finansiella och operativa strategier på ett sätt som vanligen följer med ett aktieinnehav uppgående till mer än hälften av rösträtterna. Förekomsten och effekten av potentiella rösträtter som för närvarande är möjliga att utnyttja eller konvertera, beaktas vid bedömningen av huruvida Koncernen utövar bestämmande inflytande över ett annat företag. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärvsmetoden används för redovisning av Koncernens förvärv av dotterföretag. Anskaffningskostnaden för ett förvärv utgörs av verkligt värde på tillgångar som lämnats som ersättning, emitterade eget kapitalinstrument och uppkomna eller övertagna skulder per överlåtelsedagen, plus kostnader som är direkt hänförbara till förvärvet. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder och eventualförpliktelser i ett företagsförvärv värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen oavsett omfattning på eventuellt minoritetsintresse. Det överskott som utgörs av skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på Koncernens andel av identifierbara förvärvade nettotillgångar redovisas som goodwill. Om anskaffningskostnaden understiger verkligt värde för det förvärvade dotterföretagets nettotillgångar, redovisas mellanskillnaden direkt i resultaträkningen (punkt 2.6).

Koncerninterna transaktioner och balansposter samt orealiserade vinster på transaktioner mellan koncernföretag elimineras. Även orealiserade förluster elimineras, om inte transaktionen utgör ett bevis på att ett nedskrivningsbehov föreligger för den överlåtna tillgången. Redovisningsprinciperna för dotterföretag har i förekommande fall ändrats för att garantera en konsekvent tillämpning av Koncernens principer.

2.3 SEGMENTRAPPORTERING

Primärt segment

Koncernen bedriver utveckling och försäljning av läkemedel. P.g.a. den likartade karaktären på koncernens produkter och tjänster samt till vilka kundkategorier produkterna vänder sig och på det likartade sätt produkterna distribueras och tjänster utförs anses verksamheten utgör en enda rörelsegren varför ingen redovisning för primärt segment upprättas.

Sekundärt segment

Koncernens verksamhet bedrivs huvudsakligen i tre geografiska områden (USA, EU och Sydostasien). Därutöver bidrar inga enskilda länder eller områden med mer än tio procent av total konsoliderad försäljning. Försäljningssiffrorna baseras på det land där kunden finns. Det förekommer ingen försäljning mellan de geografiska områdena.

2.4 OMRÄKNING AV UTLÄNDSK VALUTA

a) Funktionell valuta och rapportvaluta

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i Koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljö där respektive företag huvudsakligen är verksamt (funktionell valuta). I koncernredovisningen används SEK, som är Moderföretagets funktionella valuta och rapportvaluta.

b) Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i resultaträkningen bland övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader. Undantag är då transaktionerna utgör säkringar som uppfyller villkoren för säkringsredovisning av kassaflöden eller av nettoinvesteringar, då vinster/förluster redovisas i eget kapital. Sådan säkring har inte förelegat under året.

2.5 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar. Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång, beroende på vilket som är lämpligt, endast då det är sannolikt att de framtida ekonomiska förmåner som är förknippade med tillgången kommer att komma Koncernen tillgodo och tillgångens anskaffningsvärde kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Utgifter för reparation och underhåll redovisas som kostnader.

Materiella anläggningstillgångar skrivs av över tillgångens bedömda nyttjandeperiod. När tillgångarnas avskrivningsbara

belopp fastställts, beaktas i förekommande fall tillgångens restvärde.
Linjär avskrivningsmetod används för samtliga typer av materiella anläggningstillgångar. Följande avskrivningstider tillämpas:

Maskiner och inventarier	5 år
Datorer	3 år

I de fall en tillgångs redovisade värde överstiger dess beräknade återvinningsvärde skrivs tillgången omedelbart ner till dess återvinningsvärde.

Tillgångarnas restvärden och nyttjandeperioden prövas varje balansdag och justeras vid behov.

Vinster och förluster vid avyttring fastställs genom en jämförelse mellan försäljningsintäkt och redovisat värde och redovisas i resultaträkningen.

2.6 IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

a) Goodwill

Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på Koncernens andel av det förvärvade dotterföretagets identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället. Goodwill på förvärv av dotterföretag redovisas som immateriella tillgångar. Goodwill testas årligen för att identifiera eventuellt nedskrivningsbehov och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar.

Vid prövning av eventuellt nedskrivningsbehov görs en fördelning på kassagenererande enheter.

Vinst eller förlust vid avyttring av en enhet inkluderar kvarvarande redovisat värde på den goodwill som avser den avyttrade enheten.

I de fall goodwill hänför sig till en grupp av tillgångar, för vilken ett nedskrivningsbehov konstaterats föreligga, fördelas nedskrivningsbeloppet först till goodwill samt därefter till övriga tillgångar i proportion till deras redovisade värden.

b) Patent och rättigheter

Patent- och rättigheter redovisas till anskaffningsvärde. Patent och rättigheter har en begränsad nyttjandeperiod och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar. Avskrivningar görs linjärt för att fördela kostnaden för patent och rättigheter över deras bedömda nyttjandeperiod (fem år).

2.7 NEDSKRIVNINGAR

Tillgångar som har en obestämd nyttjandeperiod skrivs inte av i koncernen utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdeminskning närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp med vilket tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av en tillgångs verkliga värde minskat med försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Goodwill fördelas på kassagenererande enheter vid prövning av eventuellt nedskrivningsbehov.

2.8 VARULAGER

Varulagret har värderats enligt först in – först ut principen och till anskaffningsvärde. Egentillverkade hel- och halvfabrikat värderas till varornas tillverkningskostnad. Individuella inkuransbedömningar har gjorts av företagets produkter.

2.9 FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar i följande kategorier:

- Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen
- Lånefordringar och kundfordringar
- Finansiella tillgångar vilka hålls till förfall
- Finansiella tillgångar som kan säljas.

Ledningen fastställer klassificeringen vid det första redovisningstillfället och omprövar detta beslut vid varje rapporteringstillfälle. För närvarande finns endast finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, och kundfordringar.

Finansiella tillgångar som redovisas i balansräkningen inkluderar andra finansiella fordringar, kortfristiga placeringar, likvida medel, kundfordringar och leverantörsskulder. Marknadsvärdet på finansiella tillgångar beräknas utifrån aktuella marknadsnoteringar, definierat som köpkurs på bokslutsdagen.

Finansiella placeringar utgör antingen finansiella anläggningstillgångar eller kortfristiga placeringar beroende på avsikten med innehavet. Om löptiden är längre än ett år utgör de finansiella anläggningstillgångar, och om den är kortare än ett år utgör de kortfristiga placeringar.

Vid värdering till verkligt värde via resultaträkningen redovisas värdeförändringen i finansnettot.

2.10 LIKVIDA MEDEL

I likvida medel ingår kassa, banktillgodohavanden och övriga kortfristiga placeringar som förfaller inom tre månader från anskaffningstidpunkten och vilka är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktationer.

2.11 KORTFRISTIGA PLACERINGAR

Finansiella placeringar där löptiden eller den förväntade innehavstiden är längre än tre månader men kortare än ett år klassificeras som kortfristiga placeringar.

2.12 LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR OCH ÖVRIGA FORDRINGAR

Långfristiga fordringar och övriga kortfristiga fordringar är fordringar som uppkommer då företaget tillhandahåller pengar utan avsikt att idka handel med fordringsrätten. Om den förväntade fordringstiden är längre än ett år utgör de långfristiga fordringar och om den är kortare övriga fordringar.

2.13 KUNDFORDRINGAR

Kundfordringar redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av den effektiva räntemetoden, minskat med eventuell reservering för värdeminskning. En reservering för värdeminskning av kundfordringar görs när det finns objektiva bevis för att Koncernen inte kommer att kunna erhålla alla belopp som är förfallna enligt fordringarnas ursprungliga villkor. Reserveringens storlek utgörs av skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av bedömda framtida kassaflöden, diskonterade med effektiv ränta. Det reserverade beloppet redovisas i resultaträkningen.

2.14 SKULDER

Skulder redovisas initialt till verkligt värde efter avdrag för transaktionskostnader. Efter anskaffningstidpunkten värderas lånen till upplupet anskafningsvärde enligt effektivräntemetoden. Långfristiga skulder har en förväntad löptid längre än ett år från balansdagen medan kortfristiga har en löptid kortare än ett år.

2.15 AKTIEKAPITAL

Transaktionskostnader som direkt kan hänföras till emission av nya aktier eller optioner redovisas, netto efter skatt, i eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden.

2.16 UPPSKJUTEN SKATT

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år, justeringar avseende tidigare års aktuella skatt och förändringar i uppskjuten skatt. Värdering av samtliga skatteskulder/-fordringar sker till nominella belopp och görs enligt de skatteregler och skattesatser som är beslutade eller som är aviserade och med stor säkerhet kommer att fastställas. För poster som redovisas i resultaträkningen, redovisas även därmed sammanhängande skatteeffekter. Skatteeffekter av poster som redovisas direkt mot eget kapital, redovisas mot eget kapital. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden på alla temporära skillnader som uppkommer mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder.

Något värde av underskottsavdrag har ej upptagits i balansräkningen då det är svårt att bedöma när underskottsavdrag kan komma att utnyttjas.

2.17 ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

a) Pensionsförpliktelser

En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken Koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet och där Koncernen inte har några ytterligare betalningsförpliktelser när avgifterna väl är betalda.

Koncernen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Pensionsplanerna finansieras genom betalningar till försäkringsbolag.

Avgifterna redovisas som personalkostnader när de förfaller till betalning. Förutbetalda avgifter redovisas som en tillgång.

b) Aktierelaterade förmåner

Aktierelaterade ersättningar (personaloptioner) avser i Orexos fall endast eget kapital reglerade program där man värderar optionerna initialt, dessa redovisas som kostnad över intjänandeperioden (vestingtiden) baserat på marknadsvärdet av personaloptionerna vid starttidpunkten för respektive optionsprogram. Sociala avgifter på den förmån som förväntas uppstå vid värdestegring redovisas löpande över intjänandeperioden med hänsyn tagen till värdeförändringar, i enlighet med URA 46.

Varje balansdag reviderar företaget sina bedömningar av hur många aktier som förväntas bli inlösbara. Revideringens eventuella inverkan på de ursprungliga bedömningarna redovisas i resultaträkningen fördelat över resten av intjänandeperioden och motsvarande justeringar görs i eget kapital.

c) Ersättningar vid uppsägning

Anställningsavtal kan sägas upp med mellan tre och tolv månaders uppsägningstid. Uppsägningstiden gäller, med vissa undantag, oavsett vilken av parterna som säger upp avtalet. Det huvudsakliga undantaget är att Orexo alltid måste beakta eventuella lagstadgade längre uppsägningstider. Månadslön skall betalas under hela uppsägningstiden. Det finns inte några ytterligare avtal om avgångsvederlag.

2.18 REDOVISNINGSPRINIPER FÖR BONUSPLANER

Koncernen har ett bonussystem som omfattar samtliga anställda. Bonussystemet bygger på måluppfyllelse och innefattar både individuella, avdelnings- och företagsmål och betalas ut i relation till

årslönen. En schablonberäknad kostnad inklusive sociala avgifter för denna redovisas löpande under året. Vid räkenskapsårets slut korrigeras denna med en mer exakt beräkning.

2.19 INTÄKTSREDOVISNING

Intäkter innefattar det verkliga värdet av sålda varor och tjänster exklusive mervärdeskatt och rabatter samt efter eliminering av koncernintern försäljning. Enligt praxis i branchen föreligger ej returrätt för läkemedel. Intäkter redovisas enligt följande:

Försäljning av varor

Intäkter från försäljning av varor redovisas vid tidpunkten för leverans, vilket är den tidpunkt då äganderätten övergår till kunden som därmed övertar den ekonomiska risken.

Licensintäkter

Orexos licensavtal innefattar vanligtvis en engångsersättning vid avtalets ingående och licensavgifter utan återbetalningsskyldighet eller årliga licensersättningar vilka faller ut löpande under avtalstiden. Ett licensavtal tillåter Orexos partners att sälja, registrera och marknadsföra Bolagets patentskyddade produkter inom ett angivet geografiskt område under en viss tid. En milestone avseende utveckling eller registreringsåtgärder är en betalning från en partner till Orexo i samband med att Orexo uppnår ett i avtalet angivet delmål. Licensavgifter och milestones intäktsredovisas utifrån respektive licensavtals ekonomiska innebörd. I de fall en engångsersättning eller en milestone innefattar fler än en leverans så fördelas intäkten efter verkligt värde för varje delleverans. För de avtal där licenstagaren är ansvarig för de åtgärder eller det arbete som leder till att respektive delmål uppfylls sker intäktsredovisning då det avtalade delmålet i sin helhet är uppfyllt. Exempel på sådana delmål är beviljande av patent, avslutande av klinisk prövning, godkännande av registreringar och uppfyllande av vissa försäljningsmål. En förutsättning för intäktsredovisning för sådana avtal är att Orexos framtida åtaganden och kostnader för uppfyllandet av avtalet kan antas vara obetydliga. Inga milestones avseende utveckling eller registreringsåtgärder redovisas förrän Orexo har fullgjort varje uppgift som är knuten till delmålet avseende registrering, marknadsföring och utveckling.

Ränteintäkter

Ränteintäkter intäktsredovisas fördelat över löptiden med tillämpning av effektivräntemetoden.

2.20 LEASING

När leasingavtal innebär att koncernen, som leasetagare, i allt väsentligt åtnjuter de ekonomiska förmånerna och bär de ekonomiska riskerna som är hänförliga till leasingobjektet, redovisas objektet som en anläggningstillgång i koncernbalansräkningen. Motsvarande förpliktelse att i framtiden betala leasingavgifter, redovisas som skuld.

Leasing där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägandet behålls av leasegivaren klassificeras som operationell leasing. Betalning som görs under leasingperioden (efter avdrag för eventuella incitament från leasegivaren) kostnadsförs i resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

2.21 FINANSIELLA RISKER

Hantering av ränte- och valutakursrisker

I Orexos verksamhet uppkommer exponeringar för marknadsrisker på grund av förändringar i räntor och växelkurser. För att effektivt hantera dessa risker har Orexo upprättat riktlinjer och en detaljerad finanspolicy angående hur sådana risker skall hanteras och begränsas. Orexos finanspolicy fastställer även ansvarsfördelningen och rapporteringsinstruktioner för ledningen.

Det huvudsakliga syftet med Orexos finansverksamhet är att begränsa negativa avvikelser i det finansiella resultatet, eget kapital och kassaflöde till följd av förändringar i räntor eller växelkurser. Orexo ingår inte säkringstransaktioner i spekulationssyfte.

Ränterisker och vissa risker i hanteringen av likvida medel

Orexos finanspolicy definierar likviditet som de likvida medel som behövs för att klara Orexos kommersiella åtaganden. All annan likviditet definieras som överskottslikviditet. Orexo är exponerat för ränterisker främst hänförliga till Bolagets placeringar av överskottslikviditeten i räntebärande instrument. Orexos finansavdelning ansvarar för hanteringen av ränterisker.

Det huvudsakliga målet med Orexos ränteriskhantering är att reducera negativa effekter av ränterörelser på räntenettot. För att reducera påverkan av ränterörelser på resultatet, använder Orexo sig i huvudsak av placeringar med korta löptider. Per 31 december var placeringarnas genomsnittliga återstående längd (duration) 0,16 år.

Även om placeringarna under året genomförts görs med korta löptider, så ger Orexos Finanspolicy möjlighet att placera med längre målduration, och att placeringarnas sammanlagda målduration därvid skall kunna vara 2 år +-1 år. Maximal löptid på enskilda placeringar är 5 år. Orexo behåller normalt instrumenten fram till förfallodagen.

Orexos policy är att vid köp av värdepapper med överskotts-

likviditet skall dessa ha en låg riskprofil. Enligt finanspolicy skall alla tillgångar i Orexos investeringsportfölj alltid vara realiserbara inom maximalt tre bankdagar.

Kredit- och motpartsrisker

Kredit- och motpartsrisker avser risken för att en motpart inte fullgör sina åtaganden att återbetala en skuld eller betala ränta som löper på sådan skuld.

I koncernen finns i huvudsak två kategorier av betalningsflöden från kunder där kreditrisker kan uppstå, dels i dotterbolaget Kibions försäljning till distributörer, dels i betalningsflöden från Orexos licensavtal med annan part. Beträffande Kibions distributörer sker prövning av kreditrisk löpande. När ett licensavtal ingås med ett annat företag sker alltid en omfattande utvärdering av motparten innan avtalets ingående.

Beträffande finansiella placeringar kan Orexos enligt sin finanspolicy ha följande klasser av motparter eller investera i följande instrument: Stat & Kommun, Bank & Bostad (rating, lägst A-), Strukturerade obligationer (rating, lägst A-) och Företag & Institutioner (rating, lägst BBB). Förutom Stat & Kommun, gentemot vilket exponeringen är obegränsad, är maximal tillåten exponering 50 procent för varje klass och mellan 10 procent och 25 procent per emittent.

Valutaexponering och valutarisker

Koncernen är exponerad för valutarisker i export-/importtransaktioner (flödesexponering). Koncernen har tillgångar och skulder i utländsk valuta (balansexponering) men har inga investeringar i form av nettoförmögenheter i utländska dotter- eller intressebolag (omräkningsexponering). Orexos redovisning upprättas i svenska kronor och Bolaget har sin verksamhet i Sverige. Merparten av rörelsekostnaderna är därför i kronor. Bolaget säljer dock sina produkter i andra länder än Sverige och erhåller licensintäkter i andra valutor än kronor.

Tillgångar, skulder, intäkter och kostnader i utländsk valuta ger upphov till valutaexponeringar. En försvagning av den svenska kronan mot andra valutor ökar Orexos redovisade tillgångar, skulder, intäkter och resultat, medan en förstärkning av den svenska kronan mot andra valutor minskar dessa poster. Valutafluktuationer har inte tidigare haft någon väsentlig inverkan på Orexos redovisade tillgångar, resultat eller jämförbarheten av Orexos resultat mellan olika tidsperioder, men skulle kunna ha det i framtiden.

Flödesexponering

Flödesexponering uppstår när försäljning sker i annan valuta än de relaterade kostnaderna och utgifterna. En väsentlig del av Orexos flödesexponering är hänförlig till försäljning av Diabact® UBT utanför Sverige och licensintäkter för bolagets produkter i andra valutor än kronor. De licensavtal som skrivs med motpart utanför Sverige skrivs oftast i annan valuta än SEK, i huvudsak USD eller EURO.

Orexo begränsar Bolagets flödesexponeringar i möjligaste mån genom att matcha in- och utflödet i en viss valuta. Bolaget terminssäkrar för närvarande inte intäkter i utländsk valuta, men finanspolicyn möjliggör att kurssäkringsinstrument kan användas för att eliminera eller minimera de valutarisker som uppstår i bolaget och skall då alltid vara kopplade till en underliggande exponering. Tillåtna kurssäkringsinstrument är valutaterminer och förvärv av valutaoptioner (köp- och säljoptioner).

Effekter av valutakursexponering

En betydande del av Orexos försäljning är i andra valutor än SEK, främst USD och EURO. Merparten av Orexos rörelsekostnader är däremot i kronor. Räkenskapsåret 2006 utgjorde försäljning i dollar 34 procent av nettoomsättningen och försäljning i EURO 55,5 procent. Under samma period var 11,3 procent av totala rörelsekostnader i utländsk valuta med 3,8 procent i USD och 7,5 procent i EURO.

2.22 FORSKNING OCH UTVECKLING

Utgifter för forskning kostnadsförs omedelbart. Utgifter avseende utvecklingsprojekt balanseras som immateriella tillgångar när det är sannolikt att projektet kommer att bli framgångsrikt med tanke på dess kommersiella och tekniska möjligheter och kostnaderna kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Övriga utvecklingsutgifter kostnadsförs i takt med att de uppkommer. Utvecklingskostnader som tidigare kostnadsförts balanseras inte som tillgång i senare perioder.

NOT 3 MODERBOLAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendation RR32 Redovisning för juridisk person. RR32 innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen skall tillämpa samtliga EU-godkända IFRS uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som skall göras från IFRS. Skillnanden mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan.

De nedan angivna redoviningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter.

Materiella anläggningstillgångar i moderbolaget redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar på samma sätt som för koncernen men med tillägg för eventuella uppskrivningar.

Andelar i dotterföretag redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för eventuell nedskrivning.

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

Då det är svårt att avgöra när underskottsavdrag kan komma att utnyttjas har något värde för underskottsavdrag ej upptagits i moderbolagets balansräkning.

NOT 4 VIKTIGA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR FÖR REDOVISNINGSÄNDAMÅL

Uppskattningar och bedömningar utvärderas löpande och baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser som anses rimliga under rådande förhållanden. De uppskattningar för redovisningsändamål som blir följden av dessa kommer, definitionsmässigt, sällan att motsvara det verkliga resultatet. De uppskattningar och antaganden som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår diskuteras nedan.

Intäktsredovisning

Orexos licensavtal innefattar vanligtvis en engångsersättning vid avtalets ingående och licensavgifter utan återbetalningsskyldighet alternativt årliga licensavgifter vilka utfaller löpande under avtalstiden. Ett licensavtal tillåter Orexos partners att registrera, marknadsföra och sälja Bolagets patentskyddade produkter inom ett angivet geografiskt område under en viss tid. Normalt anses den engångsersättning som erhålls vid avtalets ingående som ersättning för denna exklusivitet varför den anses intjänad och därmed omedelbart intäktsredovisas. I de fall engångsersättningen anses utgöra ersättning för även andra delleveranser så fördelas intäkten utifrån verkligt värde varvid intäktsredovisning sker utifrån den verkliga innebörden av varje sådan delkomponent. En milestone avseende utveckling eller registreringsåtgärder är en betalning från en partner till Orexo i samband med att Orexo uppnår ett i avtalet angivet delmål. Licensavgifter och milestones intäktsredovisas utifrån respektive licensavtals ekonomiska innebörd. Årliga licensavgifter anses intjänande då betalning erhållits om avtalet innebär att dessa inte är återbetalsningspliktiga och inte heller innebär några kommande förpliktelser för Orexo.

För de avtal där licenstagaren är ansvarig för de åtgärder eller det arbete som leder till att respektive delmål uppfylls sker intäktsredovisning då samtliga moment relaterade till delmålet är slutförda och godkända. Exempel på sådana delmål är beviljande av patent, avslutande av klinisk prövning, godkännande av registreringar och uppfyllande av vissa försäljningsmål. Orexos vanligaste avtal innebär att licenstagaren ansvarar för registreringsåtgärder inom sitt geografiska område och att Orexo endast ska bistå med kompetens i detta arbete. Avtalen innebär normalt att en milestoneersättning utfaller i olika steg vid ex erhållande av patent, inlämnande av registrering eller erhållande av godkännande. Sådan milestoneersättning anses av Orexo i normalfallet utgöra ersättning för biträde i det ovan beskrivna registreringsarbetet innebärande att en sådan ersättning intäktsredovisas då delmålet är fullföljt och ersättningen erhålls. På motsvarande sätt intäktsredovisas delmålsersättning vid uppfyllande av vissa försäljningsmål då målet är uppfyllt.

En förutsättning för intäktsredovisning för sådana avtal är att Orexos framtida åtaganden och kostnader för uppfyllandet av avtalet kan antas vara obetydliga. Inga milestone-intäkter redovisas förrän Orexo har fullgjort varje uppgift som är knuten till delmålet.

NOT 5 SEGMENTINFORMATION

Koncernen bedriver utveckling och försäljning av läkemedel. Pga den likartade karaktären på koncernens produkter och tjänster samt till vilka kundkategorier produkterna vänder sig och på det likartade sätt produkterna distribueras och tjänster utförs anses verksamheten utgör en enda rörelsegren varför ingen redovisning för primärt segment upprättas.

Sekundära segment – geografiska områden

Koncernens verksamhet bedrivs huvudsakligen i tre geografiska områden (USA, EU och Sydostasien). Därutöver bidrar inga enskilda länder eller områden med mer än tio procent av total konsoliderad försäljning. Försäljningssiffrorna baseras på det land där kunden finns. Det förekommer ingen försäljning mellan de geografiska områdena.

Försäljning fördelning geografiskt	**Koncernen**			**Moderbolaget**		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Norden	5.231	3.045	2.987	5.307	4.541	2.987
Övriga EU länder	78.669	1.900	472	71.877	1.175	472
Sydostasien (framförallt Japan)	2.294	282	11.657	1.845	282	11.657
USA	39.188	57.125	71.525	39.188	57.125	71.525
Övriga länder	6.574	-	74	-	-	74
Summa	**131.956**	**62.352**	**86.715**	**118.217**	**63.123**	**86.715**

Samtliga tillgångar och investeringar är lokaliserade till Sverige.

NOT 6 INVENTARIER, MASKINER OCH DATORER

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
Ackumulerade anskaffningsvärden						
Ingående anskaffningsvärde	6.185	5.602	4.822	6.185	3.720	2.940
Förvärv	4.613	2.465	1.222	4.525	2.465	1.222
Avyttringar och utrangeringar	-18	-1.882	-442	-18	-	-442
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	10.780	6.185	5.602	10.692	6.185	3.720
Ackumulerade avskrivningar enligt plan						
Ingående avskrivningar enligt plan	-3.025	-3.325	-2.838	-3.025	-2.229	-2.121
Årets avskrivningar enligt plan	-1.369	-923	-806	-1.357	-796	-427
Återförd avskrivning vid avyttring/utrangering	6	1.223	319	6	-	319
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	-4.388	-3.025	-3.325	-4.376	-3.025	-2.229
Bokfört värde	**6.392**	**3.160**	**2.277**	**6.316**	**3.160**	**1.491**

Koncernen

Av de totala avskrivningskostnader om 1.369 (923) (806) ingår i forsknings- och utvecklingskostnader avskrivningar om 755 (466) (495), administrationskostnader om 602 (457) (311) och försäljningskostnader om 12 (0) (0).

Leasingkostnader uppgående till 1.375 (1.320) (1.002) avseende leasing av inventarier, maskiner och datorer ingår i resultaträkningen.

Moderbolaget

Av de totala avskrivningskostnader om 1.357 (796) (427) ingår i forsknings- och utvecklingskostnader avskrivningar om 755 (339) (116) och i administrationskostnader om 602 (457) (311).

Leasingkostnader uppgående till 1.375 (1.320) (1.002) avseende leasing av inventarier, maskiner och datorer ingår i resultaträkningen.

NOT 7 PATENT OCH RÄTTIGHETER

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
Ackumulerade anskaffningsvärden						
Ingående anskaffningsvärden	10.277	10.277	10.277	10.277	10.277	10.277
Årets förvärvade rättigheter	1.490	-	-	-	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	11.767	10.277	10.277	10.277	10.277	10.277
Ackumulerade avskrivningar enligt plan						
Ingående avskrivningar enligt plan	-7.724	-5.748	-3.757	-7.724	-5.748	-3.757
Årets avskrivningar enligt plan	-2.069	-1.976	-1.991	-1.920	-1.976	-1.991
Utgående ackumulerade avskrivningar enligt plan	-9.793	-7.724	-5.748	-9.644	-7.724	-5.748
Bokfört värde	**1.974**	**2.553**	**4.529**	**633**	**2.553**	**4.529**

Koncernen
Av de totala avskrivningskostnader för 2006 uppgående till 2.069 (1.976) (1.991) ingår i forsknings- och utvecklingskostnader avskrivningar om 1.920 (1.976) (1.991) och i försäljningskostnader om 149 (0) (0).

Av dessa utgörs 1.910 (1.910) (1.910) avskrivningar för immateriella rättigheter avseende Rapinyl®.

Moderbolaget
Avskrivningskostnader för 2006 uppgående till 1.920 (1.976) (1.991) ingår i forsknings- och utvecklingskostnader.

Av dessa utgörs 1.910 (1.910) (1.910) avskrivningar för immateriella rättigheter avseende Rapinyl®.

NOT 8 GOODWILL

	Koncernen		
	2006	**2005**	**2004**
Ackumulerade anskaffningsvärden			
Ingående anskaffningsvärden	-	13.238	13.238
Årets anskaffning, goodwill	8.998	-	-
Avyttringar	-	-13.238	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	8.998	-	13.238
Ackumulerad avskrivning enligt plan			
Ingående nedskrivning	-	-13.238	-
Årets nedskrivningar	-	-	–13.238
Avyttringar	-	13.238	-
Utgående ackumulerad nedskrivning enligt plan	-	-	–13.238
Bokfört värde	**8.988**	**-**	**-**

Nedskrivningskostnader för 2004 uppgående till 13 238 ingår i forsknings- och utvecklingskostnader. Nedskrivning av koncernmässig goodwill är hänförlig till goodwill från förvärvet av dotterbolaget CePeP AB. Dotterbolaget omfattade rättigheterna till Orexos cellpenetrerande peptidteknologi. Orexo sålde under 2005 rättigheterna till denna teknologi, se not 23.

Prövning av nedskrivningsbehov
Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill sker årligen samt då indikationer på att nedskrivningsbehov föreligger. Återvinningsbart belopp för kassagenererande enheter fastställs baserat på nyttjandevärde. Nedskrivningstest genomförs på den lägsta nivå där separerbara kassaflöden identifierats.

Per den 31 december 2006 har nedskrivningsbehov prövats för verksamheten från det i juni 2006 förvärvade bolaget Noster System AB. För beskrivning av detta förvärv, se not 33. Verksamhet ingår i den av Kibion bedrivna verksamheten avseende utandningstester för att diagnostisera magsårsbakterien *Helicobacter pylori*.

Återvinningsbart belopp för den kassagenererande verksamheten har beräknats utifrån bedömda framtida kassaflöden. Kassaflöden för perioden 2007–2010 utgår från av ledningen godkända finansiella budgetar. Kassaflöden bortom denna period extrapoleras med hjälp av en tillväxttakt som bedömts till 2,5 procent, vilken utgår från ledningens förväntningar på marknadsutvecklingen.

Rörelsemarginalerna som använts vid beräkning av nyttjandevärdet baseras på tidigare resultat och ledningens förväntningar på marknadsutveckling. Som diskonteringsränta har använts 15 procent, vilken bedöms spegla den risk som finns för verksamhetsområdet.

Beräknat nyttjandevärde överstiger goodwillvärdet betydligt.

NOT 9 AKTIER I DOTTERBOLAG

Namn	Org nr	Säte	Antal aktier	Ansk värde	Nedskrivning	Bokf värde
Pharmacall AB	556569-1739	Uppsala	1.000	100.000	-	100.000
Kibion AB	556610-9814	Uppsala	321.279	38.171.833	38.171.833	-
Noster System AB	556530-9217	Uppsala	606.520	10.599.640	-	10.599.640

NOT 10 ANDRA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

Andra långfristiga fordringar omfattar reversfordran på Retson Acquisition AB, org nr 556582-9164. Säkerhet: 124 680 A-aktier och 33 000 B-aktier i Noster System AB.

Nominellt värde av reversfordran uppgick till 9.619, ackumulerad nedskrivning t o m 31 december 2005 var 7.329 och bokfört värde uppgick till 2.290. I samband med erlagd köpeskilling vid förvärvet av Noster System AB reglerades denna fordran.

NOT 11 VARULAGER

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Råmaterial	6.305	2.170	1.311	4.982	955	1.311
Färdiga varor	2.929	858	108	-	-	108
Summa	**9.234**	**3.028**	**1.419**	**4.982**	**955**	**1.419**

Koncernen
Den utgift för varulager som kostnadsförts ingår i posten Kostnad sålda varor och uppgick till 11.151 (2.954) (1.930). Under året har nedskrivning av varulagret skett med ett belopp om 200.

Moderbolaget
Den utgift för varulager som kostnadsförts ingår i posten Kostnad sålda varor och uppgick till 1.660 (2.964) (1.930).

NOT 12 KUNDFORDRINGAR OCH ANDRA FORDRINGAR

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Kundfordringar	11.965	1.683	1.386	4.263	1.688	1.386
Fordran mervärdesskatt	5.491	4.591	3.478	4.645	4.205	3.433
Skattefordran	1.097	554	418	991	554	418
Övriga fordringar	136	4	517	128	4	516
Fordran hos koncernföretag	-	-	-	24.477	6.214	-
Förutbetalda hyror	303	427	156	303	427	156
Förutbetalda leasingavgifter	37	116	176	37	116	176
Upplupna inkomsträntor	292	51	18	292	51	18
Övriga interimsfordringar	1.489	2.733	656	1.268	2.710	656
Summa	**20.810**	**10.159**	**6.805**	**36.404**	**15.969**	**6.759**

Koncernen
Nedskrivning av kundfordringar har gjorts med 194 (105) (0). Det finns inga nedskrivningar gjorda på kvarvarande kundfordringar. Bokfört värde motsvaras av verkligt värde.

Moderbolaget
Nedskrivning av kundfordringar har gjorts med 0 (105) (0). Det finns inga nedskrivningar gjorda på kvarvarande kundfordringar. Bokfört värde motsvaras av verkligt värde.

NOT 13 KORTFRISTIGA PLACERINGAR

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Kommun-,bank/bostads- och företagscertifikat	56.126	89.631	-	56.126	89.631	-
Summa	**56.126**	**89.631**	**-**	**56.126**	**89.631**	**-**

Effektiv ränta för placeringarna var 2,47 (1,63) procent. Dessa placeringar har en genomsnittlig löptid under året på 216 (139) dagar. Bokfört värde för de kortfristiga placeringarna överensstämmer med verkligt värde.

NOT 14 LIKVIDA MEDEL

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Kassa och bank	65.893	50.609	54.240	62.506	48.082	53.817
Bankdeposits	-	75.000	30.000	-	75.000	30.000
Kommun-,bank/bostads- och företagscertifikat	210.515	134.880	-	210.515	134.880	-
Summa	**276.408**	**260.489**	**84.240**	**273.021**	**257.962**	**83.817**

Effektiv ränta för placeringar var 2,35 (1,54) procent. Dessa placeringar har en genomsnittlig löptid under året på 67 (43) dagar.

NOT 15 AKTIEKAPITAL

Utestående aktier
Antalet utestående aktier uppgick per den 31 december 2006 till 13 884 750 varav samtliga var stamaktier. Samtliga aktier berättigar till en röst vardera. Aktiernas kvotvärde är 0,4. Förändringen under året visas i nedanstående tabell.

Utestående antal aktier per den 1 januari 2006	13 292 500
Teckning av aktier genom utnyttjande av personaloptioner	+ 269 000
Teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner	+ 281 500
Teckning av aktier genom utnyttjande av hedgeoptioner	+ 41 750
Utestående antal aktier per den 31 december 2006	13 884 750

Bemyndigande från bolagsstämma

Vid ordinarie bolagsstämma den 27 april 2006 erhöll styrelsen ett bemyndigande om att emittera högst 1 300 000 nya aktier mot betalning med apportegendom, dock att sådan emission inte får medföra att bolagets aktiekapital överstiger bolagets högsta tillåtna aktiekapital enligt bolagsordningen. Ingen del av detta bemyndigande har utnyttjats under året.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Förändring i antalet aktier	Förändring i aktiekapital (kronor)	Totalt antal aktier	Totalt aktiekapital (kronor)	Nominellt värde (kronor)
1994	Bildande	500	50.000	500	50.000	100
1996	Fondemission	500	50.000	1.000	100.000	100
1997	Nyemission	20	2.000	1.020	102.000	100
1998	Fondemission	9.180	918.000	10.200	1.020.000	100
2000	Nyemission	600	60.000	10.800	1.080.000	100
2000	Nyemission	5.400	540.000	16.200	1.620.000	100
2002	Nyemission[1)]	8.830	883.000	25.030	2.503.000	100
2003	Nyemission[2)]	6	600	25.036	2.503.600	100
2003	Nyemission[3)]	9.242	924.200	34.278	3.427.800	100
2004	Nyemission[4)]	2.298	229.800	36.576	3.657.600	100
2004	Nyemission[5)]	376	37.600	36.952	3.695.200	100
2005	Nyemission[6)]	1.337	133.700	38.289	3.828.900	100
2005	Aktiesplit[7)]	9.533.961	–	9.572.250	3.828.900	0,4
2005	Nyemission[8)]	3.700.000	1.480.000	13.272.250	5.308.900	0,4
2006	Nyemission[9)]	20.250	8.100	13.292.500	5.317.000	0,4
2007	Nyemission[10)]	592.250	236.900	13.884.750	5.553.900	0,4

[1)] Nyemission av preferensaktier av serie P1 riktad till Huvudaktieägarna i samband med deras första investering i Bolaget till en teckningskurs om 4 530 kronor per aktie enligt beslut vid extra bolagsstämma den 11 april 2002.

[2)] Nyemission av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner till en teckningskurs om 6 800 kronor per aktie.

[3)] Nyemission av 6 365 preferensaktier av serie P1 och 2 877 stamaktier i samband med förvärvet av CePeP mot vederlag i form av aktier i CePeP enligt beslut vid extra bolagsstämma den 27 augusti 2003.

[4)] Nyemission av preferensaktier av serie P2 till Huvudaktieägarna mot kvittning av fordran enligt ett låneavtal och till Catella Fokus i enlighet med styrelsens beslut den 5 augusti 2004. Teckningskursen var 19 611,4 kronor per aktie.

[5)] Nyemission av preferensaktier av serie P2 till aktieägare och styrelseledamöter som önskade nyteckna på samma villkor som Catella Fokus och Huvudaktieägarna enligt ett styrelsebeslut från den 31 augusti 2004.

[6)] Nyemission av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner till en teckningskurs om 100 kronor per aktie. Teckningsoptionerna emitterades tillsammans med aktierna i not 4 och 5.

[7)] Aktiesplit 250:1 beslutad av ordinarie bolagsstämma den 20 april 2005 som genomfördes i samband med bolagets börsintroduktion i november 2005.

[8)] Nyemission i samband med bolagets börsintroduktion i november 2005.

[9)] Nyemission av 9 750 aktier genom utförande av 39 teckningsoptioner till en teckningskurs om 9,20 kronor per aktie och nyemission om 10 500 aktier genom utnyttjande av 42 teckningsoptioner till en teckningskurs om 12,7 kronor per aktie.

[10)] Nyemission av 269 000 aktier genom utnyttjande av 1076 personaloptioner, nyemission av 281 500 aktier genom utnyttjande av 1 126 teckningsoptioner och nyemission av 41 750 aktier genom utnyttjande av 167 hedgeoptioner.

Aktiebaserade incitamentsprogram

Orexo har infört aktiebaserade incitamentsprogram i form av personaloptioner och teckningsoptioner i syfte att motivera och belöna genom delägande, och härigenom befrämja Bolagets långsiktiga intressen. Sedan 2002 har totalt 55 personer deltagit i Bolagets incitamentsprogram.

Äganderätten till teckningsoptioner har överförts till den anställde eller annan deltagare i incitamentsprogrammen direkt genom att de på marknadsmässiga villkor förvärvas, medan personaloptionerna intjänas (så kallad vesting) med en tredjedel av antalet tilldelade optioner per år under en treårsperiod, förutsatt att innehavaren fortfarande antingen är anställd eller styrelseledamot i Orexo detta datum.

Per den 31 december 2006 fanns utestående optioner berättigande till teckning av totalt 677 300 aktier i Orexo[1].

Nedanstående två tabeller visar en sammanfattning av förändringar i antalet utestående optioner under året, och genomsnittliga teckningskurser inom varje kategori.

Förändringar i antalet utestående optioner

Kategori	Utestående 1 jan 2006	Beslutade, ej tilldelade	Tilldelade av tidigare beslutade program[2]	Tilldelade	Inlösta	Av-registrerade	Utestående 31 dec 2006	Inlösnings-bara
Personaloptioner	665.750	128.050	-108.050	113.050	-269.000	-5.000	524.800	125.500
Teckningsoptioner	356.000				-281.500		74.500	74.500
Hedgeoptioner	264.250				-41.750	-144.500	78.000	78.000
Totalt antal optioner	1.286.000	128.050	-108.050	113.050	-592.250	-149.500	677.300	278.000

Genomsnittliga teckningskurser per kategori

Kategori	Utestående 1 jan 2006	Beslutade, ej tilldelade	Tilldelade av tidigare beslutade program	Tilldelade	Inlösta	Av-registrerade	Utestående 31 dec 2006	Inlösnings-bara
Personaloptioner[3]	18,5	-	-	113,2	13,0	17,8	55,0	18,1
Teckningsoptioner	17,4				15,2		25,3	25,3
Hedgeoptioner	13,8				9,2	17,6	9,2	9,2

[1] Samtliga uppgifter är omräknade för den aktiesplit 1:250 som genomfördes i november 2005. Av årsredovisningen för 2005 framgår att varje option som utgivits före genomförandet av nämnda aktiesplit efter densamma medför rätt att teckna 250 aktier. Ovan redovisade uppgifter avser genomgående det antal aktier som varje option medför rätt att teckna efter genomförd aktiesplit.

[2] Tilldelade under program 2005/2006. Programmet beslutat av extra bolagsstämma den 16 september 2005.

[3] I beräkningen av genomsnittliga lösenpriser har 195.000 optioner från program 2006/2016 inte inräknats då optionerna ännu inte fördelats och något lösenpris inte fastställts.

Utnyttjande under året
Under året har motsvarande 592 250 nya aktier tecknats genom utnyttjande av optioner i Orexos optionsprogram. Utnyttjande av sammanlagt 269 000 personaloptionerna har skett under perioden mellan 8 november och 20 december. Vägd genomsnittlig aktiekurs vid utnyttjande av dessa har varit 120,21 kronor.

Beträffande hedgeoptioner har dessa sålts för att kassaflödesmässigt täcka bolagets betalning för sociala avgifter när personaloptionerna utnyttjats, och när således den löpande redovisade avsättningen för beräknade sociala avgifter förfaller till betalning.

Tilldelningar under året
Under februari 2006 tilldelades nya personaloptioner, vilka sammanlagt berättigar till teckning av 108 050 nya aktier. Lösenpriset uppgår till 113 kronor per aktie och optionerna kan utnyttjas till och med den 31 december 2015. Intjänande sker med en tredjedel av totalt antal tilldelade optioner vid vart och ett av de tre årsdatum som följer närmast efter den 31 december 2005. Marknadsvärdet beräknat enligt Black & Scholes metod, uppgick vid tilldelningstidpunkten till 32,62 kronor per option. Viktiga indata vid beräkning av marknadsvärdet är:

- aktiepris: 113 kronor
- löptid: 4 år
- lösenpris vid teckning: 113 kronor
- riskfri ränta: 3,33 procent
- förväntad volatilitet: 30 procent
- beräknad utdelning: 0 kronor

Personaloptioner 2006/2016
I april 2006 införde Orexo ett personaloptionsprogram enligt vilket styrelsen är berättigad att tilldela totalt 200 000 köpoptioner till teckningsoptioner som ger rätt till teckning av sammanlagt 200 000 aktier i Orexo. Teckningskursen skall fastställas till marknadsvärdet på Orexos aktier vid tidpunkten för tilldelning. För att säkerställa leverans enligt optionsavtalen har Orexo emitterat 133 050 teckningsoptioner, som ger rätt till teckning av 133 050 aktier i bolaget till Pharmacall. Härutöver skall tidigare emitterade teckningsoptioner som ger rätt till teckning av 66 950 aktier enligt personaloptionsprogrammet 2005/2006 vilka ej tilldelats, användas av bolaget för att säkerställa leverans enligt optionsavtalen. Fullt utnyttjande av optionerna leder till en utspädning om cirka 0,9 procent av aktiekapitalet och rösterna i Orexo. Styrelsemedlemmar har ej rätt att deltaga i detta program.

Intjänande av personaloptionerna sker med en tredjedel av totalt antal tilldelade optioner vid vart och ett av de tre årsdatum som följer närmast efter tilldelningen. Sista utnyttjandedag för optionerna är den 31 december 2016. Vid fullt utnyttjande av de 200 000 teckningsoptionerna under detta program ökar aktiekapitalet med 80 000 kronor och antalet aktier ökar med 200 000 stycken. Inga av dessa teckningsoptioner hade utnyttjats den 31 december 2006.

Under hösten har personaloptioner berättigande till teckning av 5 000 aktier tilldelats från detta program. Resterande del avses att tilldelas i samband med 2006 års lönerevision. Lösenpriset för de tilldelade optionerna är 119 kronor per aktie. Intjänande sker med en tredjedel av totalt antal tilldelade optioner vid vart och ett av de tre årsdatum som följer närmast efter den 21 augusti 2006. Marknadsvärdet beräknat enligt Black & Scholes metod, uppgick vid tilldelningstidpunkten till 35,06 kronor per option. Viktiga indata vid beräkning av marknadsvärdet är:

- aktiepris: 119 kronor
- löptid: 4 år
- lösenpris vid teckning: 119 kronor
- riskfri ränta: 3,84 procent
- förväntad volatilitet: 30 procent
- beräknad utdelning: 0 kronor

Fördelning mellan befattningshavare av under året tilldelade optioner
Fördelningen av årets tilldelade optioner berättigande till teckning av totalt 113 050 aktier, mellan befattningshavare är följande:

- Verkställande direktören: 0 aktier
- Övriga ledande befattningshavare under 2006: 34 000 aktier
- Övriga befattningshavare: 79 050 aktier

Avregistrering av optioner
Styrelsen har under året beslutat om makulering av optionsbevis samt avregistrering av teckningsoptioner hos Bolagsverket berättigande till teckning av 149 050 aktier, vilket minskar utspädningen vid fullt utnyttjande av samtliga utestående teckningsoptioner med cirka 1 procentenhet. Av de makulerade optionerna var teckningsoptioner berättigade till teckning av 144 050 aktier avsedda för kassaflödesmässig säkring av sociala avgifter. Bolaget bedömer att säkringen för personaloptionsprogrammen är tillräcklig även efter avregistreringen. Även övriga teckningsoptioner, berättigande till teckning av 5 000 aktier, har makulerats och avregistrerats hos Bolagsverket. Dessa optioner avsåg säkring för sedan tidigare ej tilldelade personaloptioner, vilka förverkats och således ej kan utnyttjas.

Tilldelning av optioner 2002–2006 – fördelning per kategori av befattningshavare
Total tilldelning inom Orexos personaloptionsprogram åren 2002-2006 av optioner berättigande till teckning av totalt 598 800 aktier, fördelar sig enligt följande:

- Styrelseledamöter: 46 000 aktier, varav 4 000 aktier har tecknats
- Verkställande direktören: 0 aktier
- Övriga ledande befattningshavare: 95 250 aktier, varav 21 750 aktier har tecknats
- Övriga befattningshavare: 457 550 aktier, varav 243 250 aktier har tecknats

Tilldelningen av teckningsoptioner åren 2002–2006, berättigande till teckning av totalt 376 250 aktier, fördelar sig enligt följande:

- Styrelseledamöter: 139 500 aktier, varav 118 250 aktier har tecknats
- Verkställande direktören: 164 250 aktier, varav samtliga har tecknats
- Övriga ledande befattningshavare: 0 aktier
- Övriga befattningshavare: 72 500 aktier, varav 19 250 aktier har tecknats

Bolagets kostnader för optionsprogrammen
För helåret 2006 uppgick bolagets kostnader för personaloptionsprogrammen till 7,4 MSEK (11,9). Av dessa kostnader är 4,5 (7,8) hänförliga till administrationsrelaterad personal och 2,9 MSEK (4,0) till forsknings- och utvecklingsrelaterad personal.

Kostnaderna för programmen avser såväl beräknad kostnad för värdet på de anställdas intjäning under perioden, värderad till marknadsvärdet vid tilldelningstidpunkten, som under perioden intjänad del av beräknade sociala avgifter på värdestegringen. De förra uppgick för året till 5,0 MSEK (3,6) och de senare till 2,4 MSEK (8,3).Vid beräkning av kostnaderna har antagits att samtliga anställda kvarstår i tjänst under intjänandetiden. Bolaget kommer att behöva betala sociala avgifter på den vinst som kan uppkomma vid utnyttjandet av personaloptionen, beräknad som skillnaden mellan personaloptionens lösenkurs och marknadsvärdet på aktien.

Kvarvarande beräknade kostnader för per 31 december utestående personaloptioner uppgick till 4,0 MSEK (7,0).

De sociala avgifter som kan uppkomma på grund av personaloptionsprogrammen har finansiellt och därmed kassaflödesmässigt i huvudsak säkrats genom utgivande av teckningsoptioner till ett av Orexos dotterbolag. Denna säkring kvalificerar ej för säkringsredovisning enligt IFRS.

Detaljerad beskrivning av förändringar under året

Tabellen nedan ger en detaljerad beskrivning Orexos aktiebaserade incitamentsprogram m a p förändringar under året, teckningskurser, löptider och potentiell utspädning.

Typ av värdepapper	Antal aktier till vilka värde-papperen berättigar per 1 jan 2006[4]	Förändring i beslutade under året, ej tilldelade	Tilldelade under året	Inlösta under året	Avregistre-rade under året	Antal aktier till vilka värde-papperen berättigar per 31 dec 2006	Tecknings kurs (kronor)	Programmet löper/löpte till	Andel aktier och röster[5]
Beslutade och tilldelade optioner									
Personaloptioner 2002	253.250			- 192.250		61.000	9,2	2012-12-31	0,4 %
Personaloptioner 2003	28.500			- 18.250	-250	10.000	12,7	2013-12-31	0,1 %
Personaloptioner 2004	125.000			- 39.500	-4.750	80.750	18,1	2014-06-30	0,6 %
Personaloptioner 2005:I	11.000			- 2.250		8.750	18,1	2013-12-31	0,1 %
Personaloptioner 2005:II	50.000			- 16.750		33.250	53,6	2015-09-30	0,2 %
Personaloptioner till nya styrel-seledamöter[6]	23.000					23.000	53,6	2015-09-30	0,2 %
Personaloptioner 2005/2006[7]	175.000	-175.000	108.050			108.050	113	2015-12-31	0,7 %
Teckningsoptioner	129.750			- 108.500		21.250	9,2	2012-12-31	0,1 %
Teckningsoptioner	164.250			- 164.250				2011-03-31	
Teckningsoptioner	52.000			- 8.750		43.250	36,2	2009-06-01	0,3 %
Teckningsoptioner	10.000					10.000	12,7	2013-12-31	0,1 %
Delsumma	**1.021.750**	**-175.000**	**108.050**	**-550.500**	**-5.000**	**399.300**	**–**		**2,8 %**
Under året beslutade optioner									
Personaloptioner 2006/2016[8]		195.000	5.000			200.000	–	2016-12-31	1,3 %
Optioner avsedda för säkring av sociala avgifter[9]									
Teckningsoptioner avsedda för säkring av personaloptioner 2002	119.750			-41.750		78.000	9,2	2012-12-31	0,5 %
Teckningsoptioner avsedda för säkring av personaloptioner 2003 och 2005:I	20.000				-20.000		12,7	2013-12-31	
Teckningsoptioner avsedda för säkring av personaloptioner 2004	41.250				-41.250		18,1	2014-06-30	
Teckningsoptioner avsedda för säkring av personaloptioner 2005:II och nya styrelseleda-möter	24.500				-24.500		53,6	2015-09-30	
Teckningsoptioner avsedda för säkring av personaloptioner 2005/2006	58.750				-58.750		4,0	2015-12-31	
Totalt antal värdepapper i de aktiebaserade incitamentsprogrammen	**1.286.000**	**20.000**	**113.050**	**-592.250**	**-149.500**	**677.300**	**–**		**4,7 %**

[4] Antal aktier anges efter aktiesplit 250:1 som genomfördes i november 2005.

[5] Efter full utspädning genom utnyttjande av teckningsoptioner.

[6] Köpoptioner till teckningsoptioner utformade så att köpoptionerna bör skattemässigt behandlas som så kallade personaloptioner, vilket är ett skattetekniskt begrepp som innebär att eventuell vinst som huvudregel tjänstebeskattas.

[7] Optioner motsvarande teckning av 66 950 aktier från detta program har överförts till program Personaloptioner 2006/2016.

[8] Teckningskursen för personaloptionerna skall motsvara marknadspriset på aktier i Orexo vid tidpunkten för tilldelningen av optionerna. Teckningskursen för underliggande teckningsoptioner är 4,0 kronor. Teckningskursen för de 5 000 tilldelade personaloptioner är 118 kronor.

[9] Teckningsoptioner som innehas av Orexos dotterbolag Pharmacall AB och som är avsedda för kassaflödesmässig säkring av sociala avgifter som kan uppkomma genom personaloptionsprogrammen.

NOT 16 INLÖSTA HEDGEOPTIONER

Vid lösen av Orexos utgivna personaloptioner beskattas mellanskillnaden mellan då gällande marknadsvärde för aktien och lösenkursen i inkomstslaget tjänst för den anställde. Orexo är på motsvarande sätt skyldiga att betala sociala avgifter på denna mellanskillnad. Kostnaden för dessa sociala avgifter avsätts löpande under optionernas löptid medan betalning av avgifterna sker först vid lösentidpunkten. För att säkra sig mot den likviditetseffekt detta innebär har Orexo emitterat optioner till dotterbolaget Pharmacall med avsikten att dotterbolaget ska avyttra dessa på marknaden för att med denna likvid betala de sociala avgifterna. En sådan säkring kvalificerar ej för säkringsredovisning enligt IFRS utan utgör istället en eget kapitaltransaktion. I eget kapital redovisas den koncernmässiga vinst som uppstår vid avyttring av optionerna såsom en ökning av eget kapital benämnt ”Inlösta hedgeoptioner” medan den likvid som Orexo erhåller genom att dessa optioner löses in redovisas under ”Teckning av aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner”.

NOT 17 AVSÄTTNINGAR

Avsättningarna avser beräknade kostnader för sociala avgifter avseende personaloptionsprogram, vilka redovisats i enlighet med URA 46.

NOT 18 LEVERANTÖRSSKULDER OCH ANDRA SKULDER

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
Leverantörsskulder	19.175	3.951	10.067	16.706	3.856	10.042
Personalens källskatt	2.301	908	491	1.698	878	491
Avräkning sociala avgifter	1.957	786	385	1.597	765	385
Avräkning särskild löneskatt	1.429	1.003	606	1.289	997	606
Avräkning skatter och avgifter	-	9	-	-	-	-
Övriga kortfristiga skulder	3.343	51	409	2.459	-	40
Upplupna löner	3.200	-	1.298	2.933	-	1.297
Upplupna semesterlöner	4.126	2.672	1.510	4.002	2.635	1.510
Upplupna sociala avgifter	2.710	1.225	1.125	2.323	1.213	1.125
Övriga interimsskulder	12.166	8.013	5.194	11.349	7.860	5.181
Summa	**50.407**	**18.618**	**21.085**	**44.356**	**18.204**	**20.677**

NOT 19 STÄLLDA SÄKERHETER

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Företagsinteckning avseende checkkredit	3.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500

NOT 20 EVENTUALFÖRPLIKTELSER

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Kapitaltäckningsgaranti Pharmacall AB	-	-	-	1.000	1 000	-
Kapitaltäckningsgaranti Kibion AB	-	-	-	10.000	5.000	-
Garantiförbindelse Tullverket	50	50	50	50	50	50
Tilläggsköpeskilling vid eventuellt beviljat patent	-	-	1.500	-	-	-
Tilläggsköpeskilling Noster System AB	7.200	-	-	-	-	-
Summa	**7.250**	**50**	**1.550**	**11.050**	**6.050**	**50**

NOT 21 FÖRDELNING AV INTÄKTER

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Försäljning varor	20.005	7.724	3.489	2.697	5.742	3.489
Försäljning tjänster	5.463	3.010	140	9.032	5.763	140
Licensintäkter	106.488	51.618	83.086	106.488	51.618	83.086
Summa	**131.956**	**62.352**	**86.715**	**118.217**	**63.123**	**86.715**

NOT 22 KOSTNADER FÖRDELADE PÅ KOSTNADSSLAG

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Råvaror och förnödenheter	13.982	5.053	2.897	4.909	5.063	2.897
Övriga externa kostnader	86.110	59.301	39.080	82.919	58.695	38.682
Personalkostnader	69.687	50.451	35.160	66.081	49.995	34.546
Avskrivningar och nedskrivningar	3.445	2.899	16.036	3.278	2.772	2.418
Bokfört värde	**173.224**	**117.704**	**93.173**	**157.187**	**116.525**	**78.543**

NOT 23 RESULTAT FRÅN FINANSIELLA INVESTERINGAR

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Resultat vid försäljning av CePeP II	-	8 865	-	-	9.405	-
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-	-	-	-14.000	767	20.112
Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	-	4.607	-	-

Resultat vid försäljning av CePeP II

Realisationsvinsten uppkom vid Orexos avyttring av Bolagets cellpenetrerande peptidtekonologi genom försäljning av CePeP II AB. Orexos strategi är att regelbundet utvärdera och analysera såväl bolagets produkter som teknologier. Orexos affärsmodell bygger på att utveckla produkter med förhållandevis korta utvecklingstider och låg utvecklingsrisk. Orexos cellpenetrerande peptid-teknologin (CPP) är lovande, men befinner sig i tidig forskningsfas. Därför ansågs försäljningen av teknologin vara ett naturligt strategisk beslut. Köpeskillingen uppgick till 9,5 MSEK.

Nedskrivning av aktier i dotterbolag

Nedskrivning har skett i samband med lämnat aktieägartillskott till dotterbolaget Pharmacall AB.

Resultat från andelar i koncernföretag

Vinst vid försäljning av hedgeoptioner i Pharmacall AB för att täcka utgifter för sociala avgifter i samband med lösen av personaloptioner i Orexo AB.

NOT 24 ERSÄTTNING TILL REVISORERNA

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Revision, Öhrlings PricewaterhouseCoopers	614	2.618	1.495	604	2.618	1.490
Andra uppdrag än revisionsuppdrag, Öhrlings PricewaterhouseCoopers	1.671	358	895	1.621	358	895
Summa	**2.285**	**2.976**	**2.390**	**2.225**	**2.976**	**2.385**

Koncernen/Moderbolaget

Av summan av ersättningen till revisorerna för 2005 om 2 976 utgör 2 014 ersättning för granskning i samband med genomförande av emission och börsintroduktion. Av summan ersättning till revisorena för 2004 om 2 390 utgör 1 904 ersättning i samband med emission som vid årsskiftet var vilande.

NOT 25 VALUTAKURSDIFFERENSER

I rörelseresultatet ingår valutakursdifferenser avseende rörelsefordringar och rörelseskulder enligt följande:

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Övriga rörelseintäkter	678	1.927	672	298	1.911	671
Övriga rörelsekostnader	-2.275	-186	-368	-1.636	-174	-368
Summa	**-1.597**	**1.741**	**304**	**-1.338**	**1.737**	**303**

NOT 26 KOSTNADER FÖR ERSÄTTNING TILL ANSTÄLLDA

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Medeltal anställda						
Kvinnor	33	23	14	28	22	14
Män	17	14	9	17	14	9
Summa	**50**	**37**	**23**	**45**	**36**	**23**
Löner, ersättningar och sociala avgifter						
Löner och andra ersättningar till styrelse och VD	10.773	5.254	4.879	10.773	5.254	4.879
Löner och andra ersättningar till övriga anställda	30.196	20.440	13.089	27.872	20.140	13.057
Pensionskostnader till styrelse och VD[1)]	-	-	77	-	-	77
Pensionskostnader till övriga anställda[1)]	5.696	4.131	2.423	5.311	4.108	2.419
Sociala avgifter till styrelse och VD	1.792	1.170	1.006	1.792	1.170	1.006
Sociala avgifter till övriga anställda[2)]	12.142	14.975	10.251	14.468	14.870	10.246
Övriga personalkostnader	10.788	6.181	3.766	7.565	6.154	2.882
Summa	**71.387**	**52.151**	**35.491**	**67.781**	**51.696**	**34.566**

[1)] Avser i sin helhet avgiftsbestämd pensionsplan.

[2)] Varav 2.361 (8.287) (5.280) avser beräknade kostnader för sociala avgifter avseende personaloptionsprogram.

Principer för ersättningar

Styrelsearvode, inklusive arvode till ordföranden, fastställs som regel av aktieägarna vid ordinarie årsstämma. Viss ersättning utgår för arbete i styrelsekommittéer.

Styrelsens ersättningskommitté består av Håkan Åström, Johan Christenson och Hans Peter Hasler. Ersättningskommittén träffas vid behov och har till uppgift att dels ta fram beslutsunderlag till styrelsen rörande löner och rörliga ersättningar, dels att besluta i vissa ersättningsfrågor för VD och till VD direkt rapporterande befattningshavare. Under året sammanträdde Orexos ersättningskommitté vid 1(3) tillfällen.

Ersättningen till bolagsledningen skall bestå av fast lön, rörlig ersättning, ett långsiktigt incitamentsprogram, pension och andra sedvanliga förmåner. Ersättningen baseras på individens engagemang och prestation i relation till i förväg uppställda mål, såväl individuella som gemensamma mål för hela bolaget. Utvärdering av den individuella prestationen sker kontinuerligt. Den fasta lönen omprövas en gång per år och skall beakta individens kvalitativa prestation. Den rörliga ersättningen skall beakta individens ansvarsnivå och grad av inflytande. Storleken på den rörliga ersättningen baseras på antal uppställda mål som individen uppfyllt. Den rörliga ersättningen skall maximalt uppgå till 30 procent av fast lön för verkställande direktören och 20 procent av fast lön för övriga ledande befattningshavare. Styrelsen skall även ha

möjlighet att diskretionärt tilldela ledande befattningshavare rörlig ersättning i form av bonus och optioner enligt det långsiktiga incitamentsprogrammet när styrelsen finner det lämpligt.

Verkställande direktör och koncernchef i Orexo är Zsolt Lavotha. Anställningen kan sägas upp av bolaget med 12 månaders uppsägningstid. Den verkställande direktören kan säga upp anställningsavtalet om bolaget begår ett väsentligt avtalsbrott eller om en tredje part förvärvar mer än 50 procent av aktierna i bolaget och inte utser Zsolt Lavotha till VD i det sammanslagna eller sålda aktiebolaget. Om Zsolt Lavotha säger upp anställningsavtalet enligt ovan utfaller ett avgångsvederlag till Zsolt Lavotha uppgående till 4,5 MSEK. Zsolt Lavotha har inte rätt till någon pension från Orexo.

Ledande befattningshavare omfattas av avgiftsbestämda pensionsplaner som i allt väsentligt motsvarar premienivån för ITP-planen. Det finns inga åtaganden från Orexos sida avseende förtida pensionering för ledande befattningshavare. Anställningsavtalen kan sägas upp med mellan tre och tolv månaders uppsägningstid. Uppsägningstiden gäller, med vissa undantag, oavsett vilken av parterna som säger upp avtalet. Det huvudsakliga undantaget är att Orexo alltid måste beakta eventuella lagstadgade längre uppsägningstider. Månadslön skall betalas under hela uppsägningstiden. Det finns inte några ytterligare avtal om avgångsvederlag för ledande befattningshavare.

Ersättningar till styrelse, VD och ledande befattningshavare

Den totala ersättningen för räkenskapsåret 2006 inklusive löner, pensionsbetalningar och andra förmåner uppgick till 1,7 MSEK i styrelsearvode, varav 0,50 MSEK avsåg ersättning till styrelsens ordförande och 1,2 MSEK avsåg övriga styrelseledamöter.

Verkställande direktören Zsolt Lavothas årslön uppgick för 2006 till 4,6 MSEK kronor inklusive andra förmåner, däribland bostad och kostnadsersättning. Härutöver har Zsolt Lavotha under 2006 erhållit bonus från Orexo uppgående till 5,5 MSEK.

Andra ledande befattningshavare avser företagets ledningsgrupp verksamhetsåret 2006 exklusive verkställande direktören, totalt fyra stycken. Den totala ersättningen för räkenskapsåret 2006 till andra ledande befattningshavare än verkställande direktören i Orexo uppgick till 6,0 MSEK, vilket bestod av fast lön om 5,0 MSEK, andra förmåner om 0,2 MSEK samt bonus för 2006 uppgående till 0,8 MSEK, vilken utbetalades 2007. Pensionskostnaden uppgick till 1,1 MSEK.

Antal aktier och optioner som innehas av verkställande direktören och ledande befattningshavare framgår av uppgifter om Styrelse på sidan 114 och Ledning sidan 115. För beskrivning av aktierelaterade ersättningar se not 15.

Orexo har inte beviljat lån till, lämnat garantier eller ställt säkerhet till förmån för Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare eller revisorer. Ingen av styrelseledamöterna, de ledande befattningshavarna eller revisorerna har direkt, eller indirekt genom närstående bolag eller den närmaste familjen, varit inblandad i affärsuppgörelser med Orexo på annat än marknadsmässiga villkor.

Styrelseledamöter och ledande befattningshavare	2006 antal på balansdagen	varav män	2005 antal på balansdagen	varav män	2004 antal på balansdagen	varav män
Koncernen (inkl dotterbolag)						
Styrelseledamöter	8	88%	8	88%	6	83 %
Verkställande direktörer och andra ledande Befattningshavare	5	80%	5	80%	7	71 %

	2006 antal på balansdagen	varav män	2005 antal på balansdagen	varav män	2004 antal på balansdagen	varav män
Moderbolaget						
Styrelseledamöter	8	88%	8	88%	6	83 %
Verkställande direktörer och andra ledande Befattningshavare	5	80%	5	80%	7	71 %

SJUKFRÅNVARO

Moderbolaget	1 jan, 2006–31 dec, 2006	1 jan, 2005–31 dec, 2005	1 jan, 2004–31 dec, 2004
	(%)	(%)	(%)
Total sjukfrånvaro, % av total ordinarie arbetstid	2,6	2,6	5,2
varav långtidssjukfrånvaro	34,3	31,9	74,5
Sjukfrånvaro för män	0,9	1,3	0,4
Sjukfrånvaro för kvinnor	3,7	3,4	8,3
Sjukfrånvaro för anställda, – 29 år	1,2	1,8	0,8
Sjukfrånvaro för anställda, 30–49 år	2,1	2,6	7,4
Sjukfrånvaro för anställda, 50 år eller äldre	4,8	3,0	0,1

NOT 27 INKOMSTSKATT

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004
Aktuell skatt för året	-	-	-	-	-	-
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	-	-	-	-	-	-
Uppskjuten skatt	40	-	-	-	-	-
Ej avräkningsbar utländsk skatt	-	-	1.156	-	-	1.156
Summa	**40**	**-**	**1.156**	**-**	**-**	**1.156**
Skillnad mellan koncernens skattekostnad och skattekostnad baserad på gällande skattesats						
Redovisat resultat före skatt	-32.983	-43.249	-15.625	-39.959	-41.545	-21.152
Skatt enligt gällande skattesats	9.235	12.110	4.375	11.189	11.633	5.923
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	-125	-185	-3.744	-4.041	-398	-5.728
Skatteeffekt av avdragsgilla kostnader vilka ej belastat resultatet	-	8.529	-	-	8.529	-
Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter	2	2.483	1	2	2.634	1
Ökning av ej redovisad uppskjuten skattefordran	-9.112	-22.937	-632	-7.150	-22.398	-196
Ökning av uppskjuten skatteskuld pga temporära skillnader	40	-	-	-	-	-
Ej avräkningsbar utländsk skatt	-	-	1.156	-	-	1.156
Skatt på årets resultat enligt resultaträkningen	**40**	**-**	**1.156**	**-**	**-**	**1.156**

Skattesats

Den gällande skattesatsen är skattesatsen för inkomstskatt i koncernen. Skattesatsen är 28 procent.

NOT 28 UPPSKJUTEN INKOMSTSKATT

Uppskjutna skattefordringar redovisas för skattemässiga underskottsavdrag i den utsträckning som det är sannolikt att de kan tillgodogöras genom framtida beskattningsbara vinster. Då det är svårt att avgöra när underskottsavdrag kan komma att utnyttjas har något värde för underskottsavdragen ej upptagits i balansräkningen.

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Uppskjuten inkomstskatt						
Uppskjuten skatteskuld						
- som ska utnyttjas efter mer än 12 månader	-277	-	-	-	-	-
- som ska utnyttjas inom 12 månader	-79	-	-	-	-	-
Underskottsavdrag	61.727	52.615	29.678	54.747	47.597	25.199
Ej tillgångsförda underskottsavdrag	-61.371	-52.615	-29.678	-54.747	-47.597	-25.199
Uppskjuten inkomstskatt, netto	**40**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

Det finns inga uppskjutna skattefordringar vare sig vid årets början eller slut.

Uppskjuten skatteskuld är 0 vid årets början och 356 vid årets slut, den uppskjutna skatteskulden avser temporära skillnader hänförliga till förvärv av immateriella tillgångar.

Det skattemässiga underskottet uppgår till 256,7 MSEK. Någon tidsgräns för när det kan utnyttjas finns inte.

NOT 29 RESULTAT PER AKTIE

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Redovisat resultat	-32.943	-43.249	-16.781	-44.566	-41.545	-22.308
Resultat för beräkning av resultat per aktie före utspädning	-32.943	-43.249	-16.781	-44.566	-41.545	-22.308
Resultat för beräkning av resultat per aktie efter utspädning	-32.943	-43.249	-16.781	-44.566	-41.545	-22.308
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	13.390.854	9.995.896	8.840.250	13.390.854	9.995.896	8.840.250
Förmodad konvertering av teckningsoptioner	214.550	915.000	773.250	214.550	915.000	773.250
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	13.605.404	10.910.896	9.613.500	13.605.404	10.910.896	9.613.500

Ingen aktieutdelning skedde under 2006. Styrelsen avser att föreslå årsstämman den 23 april 2007 att ingen utdelning ska ske för verksamhetsåret 2006.

NOT 30 ÅTAGANDEN

Koncernen leasar olika slags maskiner och andra tekniska anläggningar enligt uppsägningsbara operationella leasingavtal. Upplysningar om de leasingkostnader som redovisats i resultaträkningen under året återfinns i not 6.

Orexo har ingått ett nytt hyresavtal som börjar gälla f r o m 1 januari 2007. Detta hyresavtal avser lokalhyra för kontor samt produktionslokaler.

Nominella värdet av framtida leasingavgifter, avseende icke uppsägningsbara leasingavtal fördelar sig enligt följande:

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Förfaller till betalning inom 1 år	14.013	4.411	4.016	14.013	4.411	4.016
Förfaller till betalning senare än 1 år men inom 5 år	59.192	5.398	8.290	59.192	5.398	8.290
Förfaller till betalning senare än 5 år	-	-	-	-	-	-
Variabla avgifter	-	-	-	-	-	-
Summa	**73.205**	**9.809**	**12.306**	**73.205**	**9.809**	**12.306**

NOT 31 UPPLYSNINGAR TILL KASSAFLÖDESANALYS

	Koncernen			Moderbolaget		
	2006	**2005**	**2004**	**2006**	**2005**	**2004**
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet består av nedanstående:						
Avskrivningar och nedskrivningar	3.444	2.899	16.036	3.278	2.772	2.419
Utrangeringar	-	-	20	-	-	20
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-	-	-	-	767	20.112
Personaloptioner, värde på anställdas tjänstgöring	7.413	12.456	2.823	7.413	12.456	3.035
Övrigt	193	113	-	-	113	-
Resultat från försäljning dotterbolag	-	-8.865	-	-	-9.405	-
Återvunnen moms emissionsutgifter	361	-	-	361	-	-
Övrigt	-76	-	-	-	-	-
Summa	**11.335**	**6.603**	**18.879**	**11.052**	**6.703**	**25.586**

NOT 32 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Inköp och försäljning mellan koncernföretag

Följande transaktioner har skett mellan bolagen inom koncernen:

	2006	2005	2004
Vidarefakturering av kostnader	3.427	2.135	1.045
Försäljning av tjänster	787	619	-
Summa	**4.214**	**2.754**	**1.045**

Ersättning till samt förpliktelser avseende pensioner och liknande förmåner till styrelseledamöter och VD.
Se not 26.
Inga andra transaktioner med närstående har förekommit.

NOT 33 FÖRVÄRV AV NOSTER SYSTEM AB

Den 9 juni uppnådde Kibion AB det bestämmandeinflytandet och därmed kontrollen över det förvärvade bolaget Noster System AB. Bolaget konsolideras i Orexo koncernen från samma dag.

Den förvärvade verksamheten bidrog med en nettoomsättning på 9,6 MSEK och en nettoförlust på 1,4 MSEK för perioden 9 juni till 31 december 2006. Om förvärvet skett per den 1 januari 2006 skulle koncernens nettoomsättning uppgå till 138,5 MSEK och årets nettoresultat till -34,1 MSEK.

Den 30 juni hade aktieägare i Noster System AB motsvarande 100 procent av rösterna och 100 procent av kapitalet accepterat budet.

Förvärvet finansierades genom likvida medel från Kibion AB:s moderbolag Orexo AB.

Anskaffningsvärdet uppgår till 10,6 MSEK. Beräkningen av värdet baseras på de utgifter förvärvet inneburit.

Förvärvade nettotillgångar och goodwill (MSEK):

Kontant köpeskilling	8,1
Köpeskilling erlagd genom kvittning	2,4
Direkta utgifter i samband med förvärvet	0,1
Sammanlagd köpeskilling	**10,6**
Verkligt värde för förvärvade nettotillgångar	-1,6
Goodwill	**9,0**

Goodwill är hänförligt till den förvärvade verksamhetens lönsamhet samt förvärvet av en etablerad försäljnings- och marknadsorganisation och know-how kring produktion och distribution.

De tillgångar och skulder som ingick är följande (MSEK):

	Verkligt värde	Förvärvat bokfört värde
Immateriella anläggningstillgångar	1,5	0,1
Varulager	0,3	0,3
Kortfristiga fordringar	5,2	5,2
Långfristiga skulder	-2,0	-2,0
Kortfristiga skulder	-3,0	-3,0
Uppskjuten skatteskuld	-0,4	0,0
Förvärvade nettotillgångar	**1,6**	**0,6**

Utgifter i samband med förvärvet (MSEK):

Kontant köpeskilling	-8,1
Utgifter för förvärvet	-0,1
Likvida medel i det förvärvade bolaget	0,0
Förändring av koncernens likvida medel	**-8,2**

Koncernmässiga övervärden (MSEK)

Vid förvärvet av Noster System AB identifierades immateriella tillgångar i form av värde på patenterad teknologi om totalt 1,4 MSEK. Resterande skillnad mellan förvärvspris och verkligt värde på förvärvade nettotillgångar hänförs till goodwill, vilket per den 31 december 2006 uppgick till 9,0 MSEK.

Koncernmässiga övervärden den 31 december 2006:

Immateriella rättigheter	1,4
Goodwill	9,0
Summa	**10,4**

Bedömd nyttjandetid för immateriella tillgångar är 5 år.

Vid förvärvet har avtalats om en tilläggsköpeskilling om maximalt 7,2 MSEK vilken kan utgå under förutsättning att produkten HeliProbe™ System når bestämda försäljningsmål under de närmaste åren. Då målen ej bedömts som sannolika i utfall har beloppet redovisats som ansvarsförbindelse, ej som skuld.

NOT 34 HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

Orexo AB har utsett Christina Rångemark Åkerman till senior vice president och chef för teknologi-och produktutveckling. Hon tillträdde sin befattning den 1 februari 2007. I hennes ansvarsområde ingår all projektledning, forskning och utveckling, kliniska prövningar samt registreringsfrågor. Rekryteringen är ett led i att ytterligare stärka Orexos organisation inför bolagets ökade satsning på nya produkter samtidigt som ett par av bolagets projekt förbereds för kliniska fas III-studier.

FDA har i januari godkänt Orexos ansökan (IND) för att slutföra sitt fas III-program för insomniaprodukten Sublinox™ (OX 22) – Orexos patenterade produkt för behandling av tillfälliga sömnbesvär. Studierna beräknas vara klara under andra halvåret 2007.

Styrelsen har i februari 2007 beslutat om tilldelning av 156 975 personaloptioner under personaloptionsprogram 2006/2016, antaget av årsstämman den 27 april 2006.

NOT 35 UPPGIFT OM OREXO AB (PUBL)

Orexo AB (publ) har sitt säte i Uppsala i Sverige och adressen till företagets huvudkontor är Kungsgatan 109, 753 18 Uppsala.
Telefon 018-780 88 00

Resultat- och balansräkningarna kommer att föreläggas årsstämman 2007-04-23 för fastställelse.

Uppsala den 22 mars 2007

Håkan Åström
Styrelsens ordförande

Monica Caneman

Johan Christenson

Hans Peter Hasler

Staffan Lindstrand

John Sjögren

Kjell Strandberg

Zsolt Lavotha
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 22 mars 2007

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Leonard Daun
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse till årsstämman i Orexo AB (publ) org nr 556500-0600

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Orexo AB för år 2006. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidan 51-108. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna.

I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, behandlar förlusten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Uppsala den 22 mars 2007
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Leonard Daun
Auktoriserad revisor

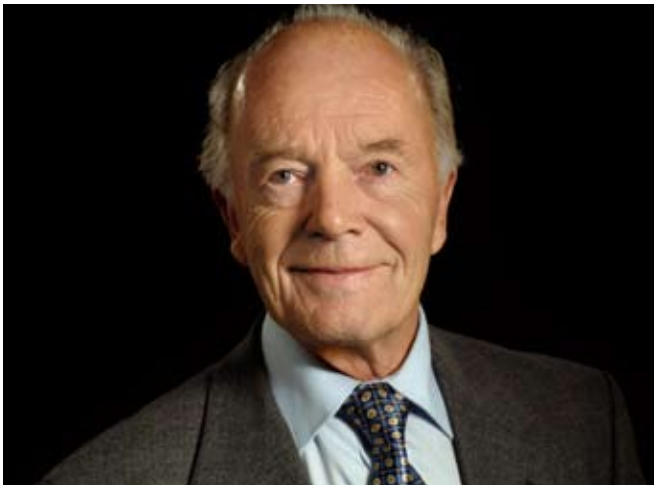
VILKEN INNEBÖRD HAR ORDET PRESTATION FÖR DIG?

Håkan Åström Ordförande
”En bra prestation innebär att leverera mer än vad som förväntas.”

Monica Caneman
”Performance är att alltid vilja göra sitt bästa och att alltid sträva efter det som är lite bättre.”

Johan Christenson
”Prestation är att överträffa egna eller andras förväntningar, beror av betraktaren, men kan även vara att utföra det oväntade och oförutsedda.”

Hans-Peter Hasler
”Hållbar framgång tillfredsställer alla.Det väsentliga är att alltid leverera kvalitativa resultat på högsta nivå, och att du älskar att göra det du gör.”



Zsolt Lavotha VD
”Att leverera det utlovade, utan att inkräkta på den personliga och professionella integriteten.”

Staffan Lindstrand
”Att prestera innebär för mig att lösa en uppgift enligt löfte eller plan, eller ännu bättre, helt oväntat, där skillnad mellan förväntning och utfall ger kvaliteten på prestationen.”

John Sjögren
”Vårt företags framgång avgörs av varje medarbetares prestationer, dvs:
- hur väl vi som individer fyller uppställda mål och verkar för företagets bästa.
- bidrar till förbättringar och nytänkande.
- bidrar till en god anda i organisationen.”

Kjell Strandberg
”Resultat utöver förväntan.”

VILKEN INNEBÖRD HAR ORDET PASSION FÖR DIG?

Zsolt Lavotha VD
”En dröm och en stark drivkraft att uppnå den drömmen. En total och kompromisslös hängivenhet och beslutsamhet att lyckas. En beslutsamhet som utgör en naturlig del av en persons strävan att uppnå sina yrkesmässiga mål, utan att göra avkall på den personliga integriteten.”

Claes Wenthzel Vice VD & Finansdirektör
”Beslutsamhet, engagemang och övertygelse.”

Christina Rångemark Åkerman Chef Teknologi & Produktutveckling
”För mig innebär ordet passion EN INRE GLÖD, att verkligen brinna för något! Det är en mycket positiv laddning i ordet; känslan av något att se fram emot, något jag verkligen vill göra.”

Lena Söderström VD Kibion
”Passion är att använda sin kreativa och skapande kraft, att kasta sig ut utan skyddsnät och använda energin till att bygga det man vill ha istället för att kämpa emot det som är.”

Thomas Lundqvist Vice VD & Innovationschef
”Passion är för mig mycket starka positiva känslor koordinerade och omsatta i handling.”

Mona Cunningham Personaldirektör
”Passion är att känna en outsinnlig lust för något – man brinner. Endast det man i sitt hjärta tror på och känner, kan man känna passion för. Passion är oerhört kraftfull och rätt använd kan den åstadkomma underverk. Att känna passion för något känns i hela kroppen. För mig innebär det att gå inför något 100 procent – något annat är otänkbart om passion är med i bilden.”

Göran Smedegård Chef Affärsutveckling
”En stark inre drivkraft att med glädje, engagemang och mycket positiv energi genomföra en uppgift.”

HÅKAN ÅSTRÖM (född 1947). Styrelseordförande och styrelseledamot sedan 2003. Civilekonom. Håkan Åström är styrelseordförande i Biovitrum AB, Biolipox AB, Ferrosan A/S, Sanos A/S och Topotarget A/S, och styrelseledamot vid Karolinska Institutet. Håkan Åström har arbetat inom läkemedelsindustrin alltsedan examen från Handelshögskolan i Stockholm. Han har varit verkställande direktör för ett antal bolag, såsom Travenol AB (numera ägt av Baxter International Inc.), Astra Pharmaceuticals Ltd., Storbritannien, och Kabi Pharmacia AB. Hans senaste befattning var som chef för koncernstrategi och kommunikation för Pharmacia Corporation. Samtidigt var han verkställande direktör för Pharmacia AB. Håkan Åström är hedersdoktor i medicin vid Sahlgrenska akademin i Göteborg.
Aktie-och optionsinnehav i Orexo: *17 000 aktier och teckningsoptioner berättigande till teckning av 21 250 aktier.*

MONICA CANEMAN (född 1954). Styrelseledamot sedan 2004. Civilekonom. Monica Caneman är styrelseordförande i Linkmed AB och Point Scandinavia AB. Hon är även styrelseledamot i Citymail AB, EDB Business Partner ASA, Investment AB Öresund, Lindorff Holding AB, Nya LivförsäkringsAB SEB TryggLiv, Poolia AB, Rezidor Hotel Group AB, Schibsted ASA, SJ AB samt XPonCard AB. Monica Caneman har arbetat inom Skandinaviska Enskilda Banken i 25 år, där hon haft olika ledande befattningar bland annat som vice verkställande direktör.
Aktie-och optionsinnehav i Orexo: *18 750 aktier och personaloptioner berättigande till teckning av 11 500 aktier.*

JOHAN CHRISTENSON (född 1958). Styrelseledamot sedan 2002. Leg. läkare och medicine doktor. Johan Christenson är partner i HealthCap och är styrelseledamot i Cerenis SA, CoreValve Inc, Neuronova AB, Neuro3D SA och Resistentia Pharmaceuticals AB. Innan han blev partner i HealthCap ansvarade han för SEB Företagsinvests (Skandinaviska Enskilda Bankens riskkapital-avdelning) läkemedelsbolagsportfölj. Han har erfarenhet från ledande befattningar som projektledare inom Astra Pain Control och som global produktchef och medlem i ledningen för Astra Zenecas Pain Control Therapy Area. Johan Christenson har genomgått fyra års klinisk specialistutbildning i pediatrik och pediatrisk neurologi.
Aktie-och optionsinnehav i Orexo: *241 aktier via aktieklubben Odlander Fredrikson & Co AB*

HANS PETER HASLER (född 1956). Styrelseledamot sedan 2005. Commercial Diploma, Marketing Manager Certificate. Vice verkställande direktör och ansvarig för International Business i BiogenIdec, en befattning som han har innehaft sedan 2004. Vice ordförande och styrelseledamot i Santhera Pharmaceuticals. Han har tidigare varit chef för Global Strategic Marketing i Wyeth-Ayerst Pharmaceuticals. Mellan 1993 och 2001 hade Hans Peter Hasler olika ledande befattningar inom Wyeth Pharmaceuticals. Innan anställningen vid Wyeth Pharmaceuticals var han chef för Pharma Division i Abbott Switzerland.
Aktie-och optionsinnehav i Orexo: *Personaloptioner berättigande till teckning av 11 500 aktier.*

ZSOLT LAVOTHA (född 1950). Styrelseledamot sedan 2003 och verkställande direktör och koncernchef sedan 2004. Filosofie kandidat i organisk kemi och biomedicin. Härutöver är Zsolt Lavotha styrelseledamot i Jerini AG. Han var tidigare verkställande direktör och koncernchef i Lavipharm Corporation. Zsolt Lavotha har över 30 års erfarenhet från läkemedelsbranschen och har arbetat för flera multinationella läkemedelsbolag, såsom Pfizer och Wyeth, där han innehade ledande befattningar, bland annat som koncernchef för Europa, Afrika och Mellanöstern.
Aktie-och optionsinnehav i Orexo: *125 250 aktier*

STAFFAN LINDSTRAND (född 1962). Styrelseledamot sedan 2002. Civilingenjör. Staffan Lindstrand är partner i HealthCap och styrelseledamot i Aerocrine AB, Biotage AB, Creative Peptides Sweden AB, NeuroNova AB, OxThera AB och XCounter AB. Innan han blev partner i HealthCap 1997 arbetade han inom investment banking i mer än tio år, mestadels hos Aros Securities.
Aktie-och optionsinnehav i Orexo: *963 aktier via aktieklubben Odlander Fredrikson & Co AB.*

JOHN SJÖGREN (född 1933). Styrelseledamot sedan 2005. Farmacie doktor. Professor i industriell farmaci vid Uppsala Universitet från 1973 till 1999. John Sjögren är styrelseledamot i Calabar AB. John Sjögren har bedrivit läkemedelsforskning vid Astra Hässle i olika ledande positioner mellan 1959 och 1999 och ingick i ledningen för Astra Hässle från 1984 till 1997.
Aktie-och optionsinnehav i Orexo: *Personaloptioner berättigande till teckning av 11 500 aktier.*

KJELL STRANDBERG (född 1938). Styrelseledamot sedan 2003. Leg. läkare och medicine doktor. Kjell Strandberg är professor i farmakoterapi och är styrelseledamot i Innate Pharmaceuticals och Stiftelsen för Pharmaceutical Medicine. Han är ordförande i NDA Regulatory Science Advisory Board och var tidigare generaldirektör för Läkemedelsverket. Medlem av Kungliga Ingenjörsakademin (IVA).
Aktie-och optionsinnehav i Orexo: *2 550 aktier och personaloptioner berättigande till teckning av 7 500 aktier.*

Innehav av aktier och optioner avser mars månad 2007.

ZSOLT LAVOTHA (född 1950). Styrelseledamot sedan 2003 och verkställande direktör och koncernchef sedan 2004. Filosofie kandidat i organisk kemi och biomedicin. Härutöver är Zsolt Lavotha styrelseledamot i Jerini AG. Han var tidigare verkställande direktör och koncernchef i Lavipharm Corporation. Zsolt Lavotha har över 30 års erfarenhet från läkemedelsbranschen och har arbetat för flera multinationella läkemedelsbolag, såsom Pfizer och Wyeth, där han innehade ledande befattningar, bland annat som koncernchef för Europa, Afrika och Mellanöstern.
Aktie- och optionsinnehav i Orexo: *125 250 aktier*

CLAES WENTHZEL (född 1962). Vice verkställande direktör och finansdirektör. Civilekonom. Claes Wenthzel anställdes 2005. Styrelseledamot i Stille AB och har tidigare bland annat varit vice verkställande direktör och finansdirektör i det på Stockholmsbörsen noterade Perbio Science AB och finansdirektör i det på Stockholmsbörsen noterade bolaget Louis Gibeck AB. Claes Wenthzel har en bred erfarenhet såväl verksamhetsmässigt som finansiellt från internationella bolag.
Aktie- och optionsinnehav i Orexo: *3 000 aktier via bolag och personaloptioner berättigande till teckning av 41 250 aktier.*

THOMAS LUNDQVIST (född 1951). Vice verkställande direktör och innovationschef. Apotekare. En av Orexos grundare. Styrelseledamot mellan 1995 och 2003 och Bolagets verkställande direktör mellan 1997 och 2002 samt mellan december 2003 och april 2004. Thomas Lundqvist har även lång erfarenhet av att utveckla nya läkemedel. Tidigare verkställande direktör för NeoPharma Production AB. Thomas Lundqvist har mer än tio års erfarenhet från Läkemedelsverket.
Aktie- och optionsinnehav i Orexo: *495 250 aktier och personaloptioner berättigande till teckning av 15 000 aktier*

CHRISTINA RÅNGEMARK ÅKERMAN (född 1961). Chef för teknologi- och produktutveckling. Utbildad specialist i klinisk farmakologi, medicine doktor samt Executive MBA. Anställd i Orexo sedan 2007. Christina Rångemark Åkerman kommer närmast från befattningen som vd för AstraZenecas dotterbolag på Filippinerna. Hon har sedan 1995 innehaft ledande positioner inom Hässle Läkemedel och Astra Zeneca Sverige, bland annat inom projektledning, samt som medicinskt ansvarig och marknadsansvarig.
Aktie- och optionsinnehav i Orexo: *Personaloptioner berättigande till teckning av 35 000 aktier.*

GÖRAN SMEDEGÅRD (född 1948). Chef för affärsutveckling. Filosofie doktor och docent i fysiologi. Innan anställningen hos Orexo 2003 var Göran Smedegård senior investment manager i riskkapitalfonden Innoventus, som han har varit med och grundat. Började sin karriär som forskare inom Pharmaciakoncernen och har mer än 25 års erfarenhet från arbete i ledande befattningar inom större läkemedelsbolag, bland annat inom affärsutveckling vid Pharmacia och AstraZeneca.
Aktie- och optionsinnehav i Orexo: *Personaloptioner berättigande till teckning av 16 000 aktier.*

LENA SÖDERSTRÖM (född 1960). VD för Orexos dotterbolag Kibion AB. Medicine kandidatexamen och Executive MBA. Lena Söderström anställdes 2005 och har över 20 års erfarenhet från läkemedelsbranschen genom arbete i ledande befattningar inom kvalitetskontroll, produktion, projektledning samt strategisk marknadsföring. Kommer närmast från Fresenius Kabi där hon var Affärsutvecklingschef åren 2002-2005.
Aktie- och optionsinnehav i Orexo: *1 550 aktier och personaloptioner berättigande till teckning av 20 500 aktier.*

MONA CUNNINGHAM (född 1964). Personaldirektör. Studier vid Uppsala Universitet. Mona Cunningham anställdes 2004. Hon kombinerar social kompetens och kommunikativa färdigheter med praktisk erfarenhet erhållen från olika chefspositioner inom marknadsföring och försäljning. Mona Cunningham har erfarenhet både från stora Life Science-företag och mindre entreprenörsföretag, vilket ger ett brett perspektiv och värdefull kompetens i rollen som personalchef.
Aktie- och optionsinnehav i Orexo: *200 aktier och personaloptioner berättigande till teckning av 30 500 aktier.*

Innehav av aktier och optioner avser mars månad 2007.

PRODUKTION: *Open Communications och Vero Kommunikation AB*
FOTO: *Mikael Wallerstedt, Stewen Q* TRYCK & REPRO: *EQP/AlfaPrint 2007*