

Om ej annat anges i denna delårsrapport, avses koncernen. Siffror inom parentes anger utfall för motsvarande period 2013.

## Utvecklingen av Zubsolv® fortsätter. 81-procentig ökning av antal förskrivna tabletter jämfört med föregående kvartal.

### Tredje kvartalet 2014

- Nettoomsättningen uppgick till 130,7 (121,1) MSEK. Intäkter från lanserade produkter, exklusive delmålsbetalningar, uppgick till 130,7 (70,3) MSEK.
- Resultat efter skatt uppgick till -36,8 (-28,9) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -1,13 (-0,94) SEK.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -152,1 (-229,9) MSEK.
- OX-MPI-projektet återlämnades till Orexo.
- Orexo ökar sitt kommersiella fokus genom att förlägga all tillverkning av Zubsolv till partners i USA och effektivisera verksamheten i Uppsala.
- Orexo genomförde en placering av aktier om cirka 346,5 MSEK, vilket omfattade samtliga egna aktier som innehades av Orexo samt nyemitterade aktier.

### Januari-september 2014

- Nettoomsättningen uppgick till 349,8 (329,9) MSEK. Intäkter från lanserade produkter, exklusive delmålsbetalningar, uppgick till 348,1 (211,0) MSEK.
- Resultat efter skatt uppgick till -108,2 (-117,1) MSEK.
- Resultat per aktie uppgick till -3,37 (-3,97) SEK.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -480,0 (-150,3) MSEK.
- Likvida medel uppgick till 299,2 (91,9) MSEK.
- Avtal med UnitedHealth Group och OptumRx avseende Zubsolv undertecknades.
- Orexo emitterade och noterade ett obligationslån om 500 MSEK.
- inVentiv Health valdes som ny partner för kommersialiseringen av Zubsolv i USA.
- Positiva resultat från två kliniska fas III studier som utvärderat Zubsolv för initiering av underhållsbehandling med buprenorfin.
- Klinisk studie visade att Zubsolv (buprenorfin/naloxon sublingual tablett) är lika effektiv som Suboxone® film för behandling av opiatberoende.
- Orexo stämde Actavis för patentintrång.

### Efter perioden

- Orexo ansökte hos FDA om utökad användning av Zubsolv®.

MSEK	2014	2013	2014	2013	2013
	jul-sep	jul-sep	jan-sep	jan-sep	jan-dec
Nettoomsättning	130,7	121,1	349,8	329,9	429,4
Intäkter från lanserade produkter	130,7	116,8	348,1	321,8	421,6
EBIT	-29,3	-25,5	-84,0	-107,9	-139,7
EBITDA	-26,8	-24,0	-76,6	-60,0	-89,1
Resultat efter skatt	-36,8	-28,9	-108,2	-117,1	-154,9
Resultat per aktie, SEK	-1,13	-0,94	-3,37	-3,97	-5,16
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-152,1	-229,9	-480,0	-150,3	-265,8
Likvida medel	299,2	91,9	299,2	91,9	105,6

### Telefonkonferens

VD Nikolaj Sørensen, finanschef Henrik Juuel och medicinska chefen Michael Sumner presenterar rapporten vid en telefonkonferens kl 13.30 idag. Presentationen finns tillgänglig via länk och på hemsidan.

Internet: <http://financialhearings.nu/141022/orexo/>

Telefon: 08-519 993 59 (SE), +44 203 194 05 53 (UK) eller +1 855 269 26 07 (USA).

*För ytterligare information, vänligen kontakta:*

Nikolaj Sørensen, verkställande direktör eller Henrik Juuel, EVP och CFO

Tfn 018-780 88 00, e-post: [ir@orexo.com](mailto:ir@orexo.com)

## VD-kommentar

Under tredje kvartalet tog vi flera viktiga steg för att förbättra behandlingen av opiatberoende och etablera Zubsolv som ett prioriterat val. Vi slutförde en detaljerad analys av våra kliniska studier. I framförallt ISTART-studien finns intressanta och positiva data för Zubsolv, som beskrivs i Zubsolv-avsnittet, och som kommer att utgöra grunden för våra kommersiella aktiviteter från och med fjärde kvartalet. En annan viktig milstolpe var implementeringen av vårt avtal med United Health Group (UHG), som innebär att Zubsolv blev den enda rekommenderade produkten för patienter med UHGs starkt kontrollerade sjukvårdsförsäkringar. Överenskommelsen med UHG följdes av flera subventionsavtal, av vilka de viktigaste var avtalen med PBM Express Script (ESI), som är den största privata försäkringsgivaren i USA, och WellCare som är en av de ledande betalarna inom Managed Medicaid. Zubsolv får en prioriterad position hos ESI från 1 januari 2015, och en exklusiv position hos WellCare med början i november 2014.

Det gläder mig att försäljningen av Zubsolv fortsätter att växa. Mätt som antal utskrivna tabletter ökade försäljningen av Zubsolv med mer än 80 procent jämfört med andra kvartalet. Den snabba tillväxten medförde att marknadsandelen av antalet förskrivna tabletter ökade till 4 procent i september, jämfört med 2,3 procent i juni. En stor del av tillväxten hänförde sig till vårt avtal med UHG, men vi noterade även tvåsiffrig tillväxt av alla övriga patientsegment, till och med hos stora privata försäkringsbolag där Zubsolv ännu inte har en prioriterad position, exempelvis ESI. Detta visar att Zubsolv är konkurrenskraftigt och under sommaren har vi noterat att många av våra försäljningsdistrikt har uppnått marknadsandelar på över 10 procent i den privata sektorn, det vill säga den del av marknaden där vi har en jämförbar eller bättre subventionsposition än våra konkurrenter.

En kontinuerlig klinisk och farmaceutisk utveckling av Zubsolv är grunden i vår strategi för att säkerställa en långsiktigt hållbar tillväxt. Ett första steg i den kliniska utvecklingen togs när vi inlämnade en ansökan om utökad användning som innefattar initiering av behandling. Vi förväntar oss också inom kort ett godkännande av tabletter med högre styrkor. Ett godkännande av initiering av behandling samt nya styrkor innebär att fler patienter kan få rätt dos i en enda tablett från första behandlingsdagen och därmed minskar behovet att kombinera olika styrkor. Vi arbetar kontinuerligt med att vidareutveckla Zubsolv, vilket på sikt ytterligare kommer att kunna differentiera produkten jämfört med konkurrerande behandlingsalternativ.

För att säkerställa en stabil finansiell grund för Zubsolv och för att stärka vår pipeline genomförde vi i september framgångsrikt en placering av aktier. Våra stora investeringar i lageruppbyggnad och kliniska studier är nu bakom oss. Vi har dessutom effektiviserat den svenska verksamheten och vår amerikanska verksamhet är nära break-even. Allt detta gör oss redo att vidga vårt fokus och ta nya steg i utvecklingen av vår pipeline. Inom kort kommer vi att besluta om strategin för den fortsatta utvecklingen och kommersialiseringen av OX51 samt Zubsolv utanför USA. I båda dessa fall kommer vi att bedöma vilken strategi som är den mest värdeskapande och när det är optimalt att ta in partners. Ett samarbete skulle möjliggöra för företagsledningen och FoU-avdelningen att fortsatt fokusera på lanseringen och utvecklingen av Zubsolv.

Vårt huvudfokus fortsätter att vara kommersialiseringen av Zubsolv. Vi kommer att fortsätta att bygga ut vår säljkår i takt med att prissubventionerna förbättras och vi har höga förväntningar på det fjärde kvartalet 2014. Vi har uppnått mycket under årets tre första kvartal, och vi är helt inriktade på att fortsätta i snabb takt och säkerställa att vi fortsätter att ta marknadsandelar, och att i det arbetet dra full nytta av de kliniska resultaten från ISTART-studien och de förbättrade prissubventionerna.

Nikolaj Sørensen  
Verkställande direktör

## Verksamheten

### Lanserade produkter

#### Zubsolv® – behandling av opiatberoende

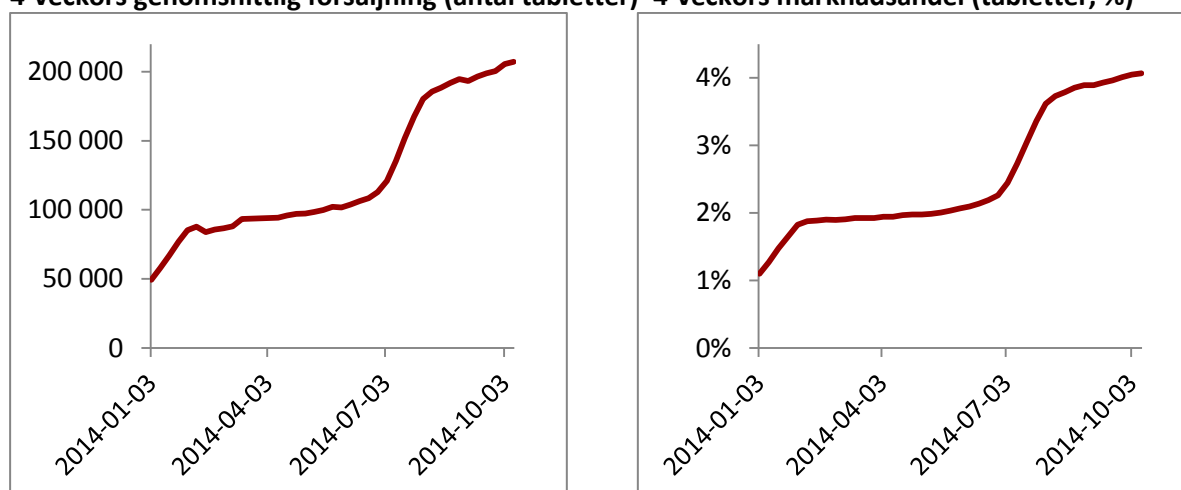
(sublingual buprenorfin/naloxon-tablett) för underhållsbehandling av opiatberoende

#### Försäljning

Kvartalet inleddes starkt genom att försäljningen av Zubsolv, mätt i antal tabletter, ökade med 64 procent under de fyra första hela veckorna i juli, jämfört med de fyra sista veckorna i juni. Zubsolv fortsatte att växa snabbare än marknaden och under de sista fyra hela veckorna (vecka 36 – 39) ökade försäljningen med 15 procent jämfört med de första fyra hela veckorna i juli. Marknadsandelen av antalet tabletter uppgick till 4 procent i september jämfört med 2,3 procent i juni.

Den viktigaste drivkraften bakom ökningen var det exklusiva avtalet med UHG. Men Zubsolv tog marknadsandelar i alla patientsegment, och en stor del av tillväxten i augusti och september är hänförlig till patienter med andra försäkringslösningar än UHG. Många läkare som började förskriva Zubsolv som en följd av UHG-avtalet har breddat sina förskrivningar till andra patienter, vilket var en av målsättningarna med det exklusiva avtalet.

#### 4-veckors genomsnittlig försäljning (antal tabletter) 4-veckors marknadsandel (tabletter, %)



Kommentar: Veckovisa script-data baseras delvis på extrapolation och förknippas med osäkerheter.  
Källa: Bloomberg, WK veckovisa data

#### Prissubventioner

Prissubventionerna fortsatte att förbättras under tredje kvartalet. Den största och viktigaste förbättringen var att PBM Express Script (ESI) beslöt att från 1 januari 2015 lägga till Zubsolv på sin lista över prioriterade läkemedel. ESI är den största privata sjukförsäkringen i USA och fram till 1 januari har Zubsolv en position som icke-prioriterad produkt. I och med avtalet med ESI har Orexo nått sitt mål att erhålla prissubventioner i nivå med eller bättre än vår ledande konkurrent för majoriteten av marknaden. Dessutom förlängdes vårt avtal med CVS Caremark till att även gälla 2015.

Under kvartalet tecknade Orexo avtal med ytterligare ett antal försäkringsgivare och förbättrade prissubventionerna i stora stater som Michigan, Ohio, Texas och Kalifornien. Ytterligare avtal tecknades med CareSource och WellCare som är den näst största respektive tredje största försäkringsgivaren inom

Medicaid. WellCare-avtalet implementeras från 1 november och är helt exklusivt för Zubsolv som kommer att vara den enda buprenorfin/naloxon-produkten tillgänglig för patienter försäkrade genom WellCare.

För närvarande betalas mer än 90 procent av Zubsolvs försäljning av privata försäkringsgivare eller patienter som betalar kontant. I avtalen med offentliga försäkringsgivare är rabatterna högre än till privata försäkringsgivare, beroende på att det amerikanska systemet garanterar att offentliga försäkringsgivare ska få det lägsta priset. Det innebär att när andelen offentliga betalare ökar så har det negativ inverkan på relationen mellan Orexos brutto- och nettointäkter. Vi förväntar oss att de offentliga avtalen kommer att ha positiv inverkan på patienter med andra försäkringslösningar eftersom marknadsandel är en avgörande faktor för att få uppmärksamhet och kunna teckna avtal med privata försäkringsbolag. I icke-exklusiva avtal med privata försäkringsgivare är rabatten betydligt lägre. Genom ökad total volym förbättras Orexos möjligheter att förhandla fram avtal med lägre rabatter, vilket gör att vi förväntar oss en långsiktigt förbättrad relation mellan brutto- och nettointäkter givet nuvarande nivå på priskonkurrensen.

### ***Produktutveckling***

Under tredje kvartalet tog Orexo ett viktigt steg i den fortsatta utvecklingen av Zubsolv. Vi slutförde analysen av ISTART-studien (OX219-006) med positiva resultat, och efter kvartalets slut slutförde vi analysen av initieringsresultaten från ISTART (OX219-06) och OX219-007, vilket gjorde det möjligt för Orexo att inlämna en ansökan om utökad användning.

#### *Resultat från ISTART*

Den 23 juni meddelade Orexo resultat från en klinisk fas III studie som visade att Zubsolv är lika effektivt som Suboxone® film vid behandling av opiatberoende. Resultaten från ISTART-studien visar att Zubsolv är lika effektivt som Suboxone film vid behandling av opiatberoende patienter, trots en 29 procent lägre dos. Studien ISTART, Induction, STabilization, Adherence, Retention Trial, finansierades av Orexo och är den mest omfattande studie som någonsin genomförts på buprenorfin.

Under tredje kvartalet genomförde Orexo en detaljerad analys av studiens resultat, som tydligt stärker Zubsolvs position. Den detaljerade analysen fokuserade på den fas i undersökningen där patienterna bytte läkemedel, och där det ingick en studie av vilken produkt patienterna föredrog. Tidigare data om patientpreferenser kommer från en mindre studie på friska frivilliga, medan den nya studien innehåller data från en stor patientgrupp där de flesta använt opiater i mer än tio år. I ISTART-studien föredrog mer än 70 procent Zubsolv efter att ha provat båda produkterna. Det viktigaste skälet var bättre smak (77,5 procent föredrog Zubsolv) följt av bättre känsla i munnen och användarvänlighet. För de två senare faktorerna var det mer än 70 procent som föredrog Zubsolv. Som tidigare meddelat är den kliniska effekten identisk mellan produkterna vad gäller opiatbegär och abstinensbesvär, medan de behandlingsrelaterade biverkningarna var likartade mellan de jämförda produkterna.

På dag 15 i studien tvingades alla patienter byta behandling, och de patienter som bytte visade inga skillnader i klinisk effekt. På dag 22 visade patienterna likartad utveckling av abstinensbesvär (COWS, SOWS och opiatbegär). Under studiens avslutande fas studerades också hur många patienter som var kvar i behandling, och andelen som inte fortsatte behandlingen var lägre hos de patienter som bytt till Zubsolv jämfört med de som bytt till Suboxone film. Av de patienter som bytt från Suboxone till Zubsolv hade 6,1 procent lämnat behandlingen på dag 22, jämfört med 8,7 procent av de som bytt från Zubsolv till Suboxone.

*Inlämnande av ansökan om utökad användning som inkluderar initiering av behandling*

Den 10 oktober inlämnade Orexo en ansökan till FDA om utökad användning av Zubsolv till att innefatta initiering av behandling av opiatberoende. Orexo bedömer att ett godkännande av en sådan utökning kan komma under tredje kvartalet 2015.

Ansökan stöds av resultaten från studierna ISTART och OX219-007. I det totala materialet kunde Orexo inte finna någon skillnad mellan Zubsolv och generisk buprenorfin vid initiering av underhållsbehandling med buprenorfin.

En enkät som Orexo genomförde bland läkare med DATA2000-certifiering för behandling av opiatberoende, riktad till de mindre aktiva av de certifierade läkarna, visade att mer än 40 procent av de svarande såg initieringen som den största utmaningen vid behandling av opiatberoende. Hela 58 procent ansåg att mer utbildning skulle vara en viktig faktor för att öka deras användning av behandling med buprenorfin. Ett godkännande för initiering av behandling skulle ge Orexo möjlighet att skräddarsy utbildning anpassad till dessa läkares behov, och därmed göra dem mer benägna att behandla patienter med opiatberoende.

### **Stödprogram för patienter**

Orexo har idag det mest omfattande stödprogrammet för buprenorfin/naloxon-patienter som betalar kontant eller har privat sjukförsäkring. Programmet innefattar ett bidrag på maximalt 2,50 USD per tablett och en möjlighet att få de första 30 tablettorna gratis, med hjälp av två kuponger som berättigar till vardera 15 tabletter. De förbättrade prissubventionerna har inneburit att utnyttjandet av dessa kuponger minskat från 75-85 procent under andra kvartalet till 55-65 procent av recepten under tredje kvartalet. Bland de patienter som får bidrag är det genomsnittliga bidraget mindre än 2 USD per tablett och minskar i takt med att prissubventionerna förbättras. Under tredje kvartalet användes gratiskuponger till mindre än 5 procent av tablettvolymen och till mindre än 10 procent av antalet recept.

Patienter som lider av opiatberoende kommer från alla samhällsskikt och vissa patienter har svag ekonomi. Som ett tecken på engagemang för terapiområdet och för att ta ett socialt ansvar för dessa patienter, kommer Orexo under fjärde kvartalet att implementera ett program för att stödja även dessa patienter. Programmet kommer inledningsvis att omfatta högst 1 000 patienter. Programmet kommer inte att ingå i de veckovisa försäljningssiffrorna och kostnaderna redovisas som försäljningskostnader.

## **Abstral® och Edluar®**

Vid denna kvartalsrapports publicering hade Orexo ännu inte mottagit slutliga försäljningssiffror för tredje kvartalet för Abstral och Edluar från våra partners. Försäljningssiffror i denna rapport är delvis beräknade på prognoser och preliminära försäljningsrapporter från tredje kvartalet från våra samarbetspartners.

### **Abstral**

Försäljningen av Abstral i EU fortsätter att öka och ökningen under andra kvartalet uppgick till 23 procent jämfört med samma period föregående år. Den totala försäljningen inom EU översteg 31 MEUR under första och andra kvartalet. Orexo kommer att erhålla royalties på försäljning som överstiger 42,5 MEUR och uppskattade royalties inkluderas i resultatet från september.

Den amerikanska marknaden för Abstral, det vill säga fentanylbaserade läkemedel mot genombrottssmärta vid cancer, fortsätter att växa. Nettoförsäljningen av Abstral fortsätter att öka och nådde under andra kvartalet 2,3 MUSD. Orexos partner i USA, Galena Biopharma Inc., räknar med en helårsförsäljning i intervallet 8-10 MUSD under 2014. Galena Biopharma fortsätter sin en registerstudie (RELIEF) för att utvärdera patienternas erfarenheter av Abstral mot genombrottssmärta vid cancer, med hjälp av verktyg för att mäta livskvalitet och smärtnivåer. Dessa data kommer att vara avgörande för framtida kommersiell framgång för Abstral.

Lanseringen av Abstral i Japan har varit framgångsrik. Den japanska marknaden för behandling av genombrottssmärta vid cancer med snabbverkande fentanylprodukter är fortfarande i en tidig utvecklingsfas, och vår kommersiella partner Kyowa Hakko Kirin fokuserar nu på att få marknaden att växa.

### **Edluar**

Den totala försäljningen av Edluar, som marknadsförs av Meda AB, fortsatte att öka under första hälften av 2014. Royalties ökade under första hälften av 2014 med 50 procent jämfört med samma period föregående år. Ökningen beror främst på stark försäljningsökning i Kanada.

### **Kibion – diagnos av Helicobacter Pylori**

Kibions omstrukturering av sitt distributionsnätverk i Mellanöstern och Nordafrika har medfört att distributörerna nu är färre och större. Den nya distributionsstrategin väntas förbättra den uthålliga försäljningen i regionen över hela produktsortimentet. Våra distributionspartners i Mellanöstern har under perioden fokuserat på att få tillgång till marknader i fler länder och för fler produktområden. I vårt interna arbete har Kibion tagit ett viktigt steg genom ISO 13485-certifieringen av dotterbolaget Wagner Analysen Technik GmbH i Bremen. Certifieringen möjliggör försäljning av IRIS® på fler marknader. Kibions försäljning under perioden juni-september 2014 uppgick till 11.8 MSEK. Kibion förbereder lansering av en uppgraderad generation av IRIS som kommer att lanseras under 2015 och förväntas driva en ökad försäljning av såväl IRIS som Diabact.

## Utvecklingsprogram

### **OX51 – förebyggande av akuta intensiva smärtepisoder**

OX51 är en ny sublingual formulering innehållande alfentanil. Projektet syftar till att möta den snabbt växande efterfrågan på effektiv smärtlindring under kortvariga kirurgiska och diagnostiska ingrepp. En placebo-kontrollerad studie på patienter som genomgår prostatabiopsi genomfördes i juni 2013. Tre olika sublinguala doser av OX51 testades och resultatet visade en statistiskt signifikant dosrespons, avseende maximal smärtupplevelse under ingreppet. Behandlingen med OX51 var säker och togs emot väl i alla dosgrupper. Dessutom visade OX51 ingen sederande effekt eller dåsigthet jämfört med placebo.

För närvarande utvärderar vi olika alternativ för vidareutveckling av detta program. Alternativen innefattar möjligheten att själva ta programmet till fas III eller att hitta en samarbetspartner gällande fas III och för kommersialisering inom specifika geografiska områden.

## Samarbetsprojekt

### **OX-MPI – PGE2-hämning (Prostaglandin E2)**

I augusti 2014 återlämnade Boehringer Ingelheim projektet OX-MPI till Orexo. Projektet syftar till att utveckla produkter baserade på en specifik hämning av prostaglandin E2 (PGE2), i olika sjukdomstillstånd. Sedan 2005 har Boehringer Ingelheim varit ansvarig för all forskning och utveckling av OX-MPI.

Utvärdering av resultaten från Boehringer Ingelheims forskning pågår och Orexo kommer, när den slutförts, att besluta om projektet har potential att fortsätta med en annan extern partner. Sedan förvärvet av Biolipox har OX-MPI ett immateriellt värde på 62 MSEK, vilket kommer att skrivas ned om Orexo beslutar att lägga ned projektet.

### **OX-CLI - luftvägssjukdomar**

I januari 2013 ingick Orexo ett samarbetsavtal med AstraZeneca rörande OX-CLI, ett prekliniskt program för en potentiell ny behandling av luftvägssjukdomar. Enligt avtalet har AstraZeneca rättigheterna att genomföra utökad preklinisk forskning och utvärdering av substanser i Orexos OX-CLI-program. AstraZeneca har också en option att förvärva samtliga substanser kopplade till programmet. Parterna får då komma överens om överföring och licensavtal, som innebär att Orexo erhåller delmålsersättningar under utvecklingsfasen och royaltyersättningar baserade på framtida intäkter. AstraZeneca står för samtliga utvecklingskostnader för projektet.



## Delårsperioden januari-september i siffror

### Intäkter

#### Lanserade produkter

De totala intäkterna från Orexos lanserade produkter uppgick under perioden juli-september 2014 till 130,7 (116,8) MSEK, en ökning med 12 procent jämfört med samma period föregående år. Motsvarande period föregående år inkluderade engångsbetalningar avseende Abstral som uppgick till 46,5 MSEK. Om dessa exkluderas uppgick tillväxten under tredje kvartalet 2014 till 83 procent, och den är hänförlig till Zubsolv. För perioden januari-september 2014 uppgick intäkterna till 349,8 MSEK (329,9) då försäljningsökningen för Zubsolv mer än kompenserade för de engångsersättningar som erhöles för Abstral under 2013.

Från och med andra kvartalet 2014 redovisar Orexo Zubsolvs intäkter baserat på fakturering till grossister. Intäkten från Zubsolv i Orexos resultaträkning är den nettointäkt som uppstår genom att från bruttofaktureringen till grossister dra ifrån rabatter till försäkringsgivare, rabattkuponger och bidrag till patienter, avgifter till grossister samt avsättningar för potentiella och faktiska retur.

Zubsolvs intäkter ökade under tredje kvartalet med 44 procent jämfört med andra kvartalet 2014. Förskrivningen av Zubsolv ökade med 81 procent jämfört med föregående kvartal, medan försäljningen till grossister ökade med 51 procent. Skillnaden beror på att grossisterna ökade sitt lager av Zubsolv under andra kvartalet inför implementeringen av UHG-avtalet samt att Orexo under samma period ändrade intäktsredovisningen. Att de 51 procenten motsvaras av en 44-procentig intäktsökning beror på högre rabatter i de exklusiva avtalen som utgör en större andel av försäljningen under tredje kvartalet.

Den ökade efterfrågan på Zubsolv är hänförlig till det exklusiva avtalet med United Health Group som gäller från 1 juli 2014. Zubsolvs marknadsandel, mätt i antal tabletter, uppgick för hela perioden juli-september 2014 till 3,8 procent, en ökning med 2,1 procentenheter jämfört med föregående kvartal. Marknadsandelen ökade från 2,3 procent under förra kvartalets sista månad till 4,0 procent under detta kvartalets sista månad, enligt den veckovisa försäljningsstatistiken från WK.

För Abstral uppgick royalty och delmålsbetalningar till totalt 47,5 MSEK (102,3) för perioden juli-september 2014, och till 157,8 MSEK (284,3) för perioden januari-september 2014. Minskningen under juli-september förklaras av delmålsbetalningar under 2013 och att den fasta delen minskar år för år. Den rörliga royaltydelen fortsätter att öka i takt med att försäljningen av Abstral ökar. Under perioden januari-september 2013 ingick en engångsbetalning relaterad till Abstral-försäljningen i USA och godkännandet av Abstral i Japan uppgående till 110,8 MSEK.

Den fasta delen av royaltybetalningarna för Abstral under perioden juli-september uppgick till 34,5 MSEK av total royalty för Abstral om 47,5 MSEK. Denna fasta del är en periodisering av den sista fasta utbetalningen avseende avtalet med Prostrakan 2012. Dessa fasta royaltybelopp kommer att vara fullt redovisade i resultaträkningen i maj 2015. Eftersom dessa fasta betalningar redan tidigare erhållits har de ingen inverkan på kassaflödet under kvartalet.

Royaltyintäkterna från Edluar® uppgick under perioden juli-september 2014 till 3,0 (2,1) MSEK och för perioden januari-september 2014 till 10,5 (6,0) MSEK.

Kibions försäljning under perioden juli-september 2014 uppgick till 11,8 MSEK (11,9) och för perioden januari-september 2014 till 31,3 MSEK (31,0).

### Intäkter relaterade till utvecklingsprojekt

Det fanns inga intäkter relaterade till utvecklingsprojekt under perioden januari-september 2014. Under perioden januari-september 2013 fanns det intäkter uppgående till 7,8 MSEK relaterade till godkännandet av Abstral i Japan.

### Övriga intäkter

Inga övriga intäkter redovisades under perioden juli-september 2014. Under perioden april-juni 2014 har Orexos dotterbolag Biolipox erhållit en mindre delmålsbetalning i form av aktier i bolaget Aquinox Pharmaceuticals.

### Totala intäkter

Totala intäkter uppgick under perioden juli-september 2014 till 130,7 (121,1) MSEK, en ökning med 8 procent jämfört med samma period föregående år. Ökningen är hänförlig till Zubsolv. För perioden januari-september 2014 uppgick totala intäkter till 349,8 (329,9) MSEK.

### Nettoomsättningen fördelar sig enligt följande:

MSEK	jul-sep 2014	jul-sep 2013	jan-sep 2014	jan-sep 2013	jan-dec 2013
Abstral-royalty	47,5	55,8	157,8	173,5	246,0
Delmålsbetalning Abstral	-	46,5	-	110,8	110,8
Edluar-royalty	3,0	2,1	10,5	6,0	8,7
Zubsolv	68,4	0,5	148,5	0,5	7,3
Kibion	11,8	11,9	31,3	31,0	48,8
<b>Summa intäkter från lanserade produkter</b>	<b>130,7</b>	<b>116,8</b>	<b>348,1</b>	<b>321,8</b>	<b>421,6</b>
Partnerfinansierade FoU-kostnader	-	4,0	-	6,2	6,2
Licensintäkter för utvecklingsprojekt	-	-	-	1,6	1,6
Övriga intäkter	-	0,3	1,7	0,3	-
<b>Totalt</b>	<b>130,7</b>	<b>121,1</b>	<b>349,8</b>	<b>329,9</b>	<b>429,4</b>

### Kostnader och resultat

Framtida kostnader och kostnadsnivåer som det hänvisas till i detta avsnitt kan komma att förändras beroende på ändrade planer, betydande valutakursändringar eller oförutsedda händelser.

#### Kostnad för sålda varor

Kostnader för sålda varor uppgick under perioden juli-september 2014 till 30,4 (11,9) MSEK och för perioden januari-september 2014 till 72,0 (25,8) MSEK.

#### Försäljningskostnader

Försäljningskostnaderna uppgick under perioden juli-september 2014 till 53,6 (42,9) MSEK. Ökningen var främst hänförlig till marknadsstödjande aktiviteter för kommersialisering av Zubsolv® i USA. Perioden juli-september 2014 innefattar hela kostnaden relaterad till säljkårsaktiviteter i enlighet med avtalet med inVentiv Health för kommersialiseringen av Zubsolv i USA. Nivån på försäljningskostnaderna under fjärde kvartalet väntas bli högre än under tredje kvartalet 2014 på grund av en högre aktivitetsnivå och ökade investeringar i samband med kommersialiseringen av Zubsolv. För perioden januari-september 2014 uppgick försäljningskostnaderna till 138,2 (83,4) MSEK.

#### *Administrationskostnader*

Administrationskostnaderna under perioden juli-september 2014 uppgick till 29,0 (28,8) MSEK. De kvartalsvisa administrationskostnaderna bedöms bli något högre under perioden oktober-december 2014 än under perioden juli-september 2014, som en följd av en förväntad ökning av de legala kostnaderna. För perioden januari-september 2014 uppgick administrationskostnaderna till 81,5 (88,5) MSEK.

#### *Forsknings- och utvecklingskostnader*

Forsknings- och utvecklingskostnaderna uppgick under perioden juli-september 2014 till 51,9 (62,3) MSEK.

Kostnaderna kan relateras till kliniska studier och andra life cycle management-aktiviteter i Zubsolv®-programmet. Under tredje kvartalet 2014 har inga FoU-kostnader aktiverats.

De kvartalsvisa FoU-kostnaderna för perioden oktober-december 2014 bedöms komma att öka något jämfört med perioden juli-september 2014.

För perioden januari-september 2014 uppgick kostnaderna till 150,2 (191,0) MSEK och de totala FoU-kostnaderna uppgick till 210,5 MSEK, inklusive 60,3 MSEK av aktiverade FoU-kostnader.

#### *Kostnader för långsiktigt incitamentsprogram*

Koncernens totala kostnader för personaloptionsprogram uppgick under perioden juli-september 2014 till 6,7 (14,4) MSEK. För perioden januari-september 2014 uppgick kostnaderna till -0,3 (18,7) MSEK. De minskade kostnaderna beror på minskade avsättningar för sociala avgifter på grund av Orexo-aktiens utveckling under perioden.

#### *Övriga intäkter och kostnader*

Övriga intäkter och kostnader uppgick under perioden juli-september 2014 till 4,9 (-0,7) MSEK och för perioden januari-september 2014 till 8,1 (-49,2) MSEK. Övriga intäkter och kostnader består främst av valutakursvinster/förluster. I övriga kostnader för perioden juli-september 2014 ingår även kostnader uppgående till 1,1 MSEK hänförliga till den offentliggjorda omstruktureringen av verksamheten i Uppsala. Ytterligare omstrukturingskostnader på 6 MSEK väntas under fjärde kvartalet. Under perioden januari-september 2013 fanns det en avskrivningskostnad uppgående till 43,9 MSEK relaterad till OX-NLA-projektet.

#### *Avskrivningar*

Avskrivningar för perioden juli-september 2014 uppgick till 2,5 (1,5) MSEK och för perioden januari-september 2014 till 7,4 (4,0) MSEK.

#### *Finansnetto*

Finansnettot för perioden juli-september 2014 uppgick till -7,8 (-3,4) MSEK. Denna inkluderar kostnader för obligationslån uppgående till 6,8 MSEK. För perioden januari-september 2014 uppgick finansnettot till -21,5 (-9,1) MSEK.

#### *Resultat*

Rörelseresultatet för perioden juli-september 2014 uppgick till -29,3 (-25,5) MSEK och för perioden januari-september 2014 till -84,0 (-107,9) MSEK.

### **Kassaflöde och finansiell ställning**

Likvida medel uppgick per den 30 september 2014 till 299,2 (91,9) MSEK samt räntebärande skulder till 496,1 (56,8) MSEK. Inga banklån fanns i slutet av perioden.

Kassaflödet från den löpande verksamheten under perioden juli-september 2014 uppgick till -152,1 (-229,9) MSEK och för perioden januari-september 2014 till -480,0 (-150,3) MSEK. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick under perioden juli-september 2014 till 338,5 (59,6) MSEK och innefattar nettot av erhållen likvid från nyemission och försäljning av egna aktier.

Kassaflödet före finansieringsverksamheten uppgick under perioden januari-september 2014 till -543,7 MSEK. Beloppet påverkades av lageruppbyggnad av Zubsolv samt FoU-betalningar som möjliggjorde en ansökan till FDA om utökad

användning av Zubsolv till att innefatta initiering av behandling. Att lageruppbyggnaden och dessa kliniska studier nu är avslutade samtidigt som kassaflödet från den löpande verksamheten förbättras innebär att kassaflödet stärks framöver.

Det egna kapitalet per den 30 september 2014 uppgick till 399,2 (191,7) MSEK. Soliditeten var 34 (30) procent. Den ännu ej intäktsförda, men redan erhållna, royalty-betalningen i enlighet med Abstral®-avtalet har påverkat soliditeten negativt med cirka 3 procentenheter.

Under perioden juli-september 2014 slutförde Orexo placeringen av 2.493.046 Orexo-aktier. Placeringen omfattade samtliga egna aktier som innehades av Orexo samt nyemitterade aktier. Priset om 139 kronor per aktie fastställdes genom ett bookbuilding-förfarande, vilket innebär en likvid till bolaget om cirka 346,5 MSEK, före transaktionskostnader. Efter att i september 2014 ha genomförts placeringen av aktier, baserat på aktuella planer och prognoser, ser Orexo inget behov av ytterligare finansiering.

### **Investeringar i anläggningstillgångar**

Bruttoinvesteringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgick för perioden juli-september 2014 till -0,9 (37,0) MSEK. För perioden januari-september 2014 uppgick bruttoinvesteringarna till 63,9 (46,0) MSEK. Ökningen i investeringarna avser främst aktivering av utvalda kliniska studier uppgående till 60,3 MSEK.

### **Moderbolaget**

Nettoomsättningen för perioden januari-september 2014 uppgick till 255,7 (408,8) MSEK och resultatet efter finansiella poster var -99,4 (25,7) MSEK. Investeringarna uppgick till 63,4 (10,2) MSEK. Likvida medel i moderbolaget uppgick per den 30 september 2014 till 257,2 (73,6) MSEK.

### **Risker och osäkerhetsfaktorer**

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer framgår av årsredovisningen för 2013. Godkännandet av Zubsolv har reducerat den övergripande risken, men lanseringen av Zubsolv i USA medför en ökad riskexponering av operationell karaktär.

### **Kommande rapporttillfällen**

Bokslutskommuniké för räkenskapsåret 2014	29 januari 2015
Årsredovisningen offentliggörs	Vecka 13, 2015
Årsstämma 2015	15 april 2015, kl 16.00
Delårsrapport januari – mars 2015	23 april 2015
Delårsrapport januari – juni 2015	10 juli 2015
Delårsrapport januari – september 2015	22 oktober 2015
Bokslutskommuniké för räkenskapsåret 2015	28 januari 2016

Delårsrapporter presenteras vid en telefonkonferens på publiceringsdagen. Uppgifter om hur telefonkonferensen nås, lämnas i varje rapport samt på Orexos webbplats.

Uppsala den 22 oktober 2014  
Orexo AB (publ)

Nikolaj Sørensen  
Verkställande direktör

# Granskningsrapport

## **Revisors rapport över översiktlig granskning av finansiell delårsinformation i sammandrag (delårsrapport) upprättad i enlighet med IAS 34 och 9 kap. årsredovisningslagen**

### **Inledning**

Vi har utfört en översiktlig granskning av delårsrapporten för Orexo AB (publ) för perioden 1 januari till 30 september 2014. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna finansiella delårsinformation grundad på vår översiktliga granskning.

### **Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning**

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisions sed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

### **Slutsats**

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Uppsala den 22 oktober 2014  
PricewaterhouseCoopers AB

Lars Kylberg  
Auktoriserad revisor

Mikael Winkvist  
Auktoriserad revisor

## Koncernens resultaträkning

MSEK	Noter	2014 jul-sep	2013 jul-sep	2014 jan-sep	2013 jan-sep	2013 jan-dec
Nettoomsättning		130,7	121,1	349,8	329,9	429,4
Kostnader för sålda varor	2	-30,4	-11,9	-72,0	-25,8	-29,3
<b>Bruttovinst</b>		<b>100,3</b>	<b>109,3</b>	<b>277,8</b>	<b>304,1</b>	<b>400,1</b>
Försäljningskostnader	2	-53,6	-42,9	-138,2	-83,4	-125,1
Administrationskostnader	2	-29,0	-28,8	-81,5	-88,5	-126,4
Forsknings- och utvecklingskostnader	2	-51,9	-62,3	-150,2	-191,0	-238,2
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader	2	4,9	-0,7	8,1	-49,2	-50,1
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-29,3</b>	<b>-25,5</b>	<b>-84,0</b>	<b>-107,9</b>	<b>-139,7</b>
Finansiella poster – netto		-7,8	-3,4	-21,5	-9,1	-13,7
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-37,1</b>	<b>-28,9</b>	<b>-105,5</b>	<b>-117,1</b>	<b>-153,4</b>
Skatt		0,3	-	-2,7	-	-1,5
<b>Periodens resultat<sup>1)</sup></b>		<b>-36,8</b>	<b>-28,9</b>	<b>-108,2</b>	<b>-117,1</b>	<b>-154,9</b>

## Koncernens rapport över totalresultatet

MSEK	2014 jul-sep	2013 jul-sep	2014 jan-sep	2013 jan-sep	2013 jan-dec
<b>Periodens resultat</b>	<b>-36,8</b>	<b>-28,9</b>	<b>-108,2</b>	<b>-117,1</b>	<b>-154,9</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>					
<i>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen:</i>					
Kassaflödessäkring	1,4	-0,9	-4,3	-6,8	-8,7
Valutakursdifferenser	2,0	-1,5	0,9	-0,2	-1,9
<b>Övrigt totalresultat för perioden, netto efter skatt</b>	<b>3,4</b>	<b>-2,4</b>	<b>-3,4</b>	<b>-7,0</b>	<b>-10,6</b>
<b>Summa totalresultat för perioden<sup>1)</sup></b>	<b>-33,4</b>	<b>-31,3</b>	<b>-111,6</b>	<b>124,1</b>	<b>-165,5</b>
Resultat per aktie, före utspädning, kr	-1,13	-0,94	-3,37	-3,97	-5,16
Resultat per aktie, efter utspädning, kr	-1,13	-0,94	-3,37	-3,97	-5,16

<sup>1)</sup> Allt eget kapital och resultat för respektive period är hänförlig till moderföretagets aktieägare. Det finns inga innehav utan bestämmande inflytande.

## Koncernens balansräkning

MSEK	Noter	2014 30 sep	2013 30 sep	2013 31 dec
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Anläggningstillgångar</b>				
Materiella anläggningstillgångar		30,2	32,8	33,3
Goodwill		26,8	25,9	26,4
Förvärvad forskning och utveckling		62,3	62,3	62,3
Övriga immateriella anläggningstillgångar		165,5	47,6	106,0
Finansiella anläggningstillgångar		1,0	9,7	-
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>285,8</b>	<b>178,3</b>	<b>228,0</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>				
Varulager		473,5	229,0	383,4
Kundfordringar och andra fordringar		113,1	144,0	55,2
Likvida medel		299,2	91,9	105,6
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>885,8</b>	<b>464,9</b>	<b>544,3</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>1 171,6</b>	<b>643,2</b>	<b>772,3</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
	3			
<b>Summa eget kapital</b>		<b>399,2</b>	<b>191,7</b>	<b>161,5</b>
<b>Långfristiga skulder</b>				
Avsättningar		8,4	7,2	9,6
Långfristiga skulder, ej räntebärande		-	4,1	-
Långfristiga skulder, räntebärande		493,7	4,5	104,1
Uppskjuten skatteskuld		-	2,1	-
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>502,1</b>	<b>18,0</b>	<b>113,7</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>				
Kortfristiga skulder, ej räntebärande		267,9	381,2	360,1
Kortfristiga skulder, räntebärande		2,4	52,3	137,0
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>270,3</b>	<b>433,5</b>	<b>497,1</b>
<b>Summa skulder</b>		<b>772,4</b>	<b>451,5</b>	<b>610,8</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>		<b>1 171,6</b>	<b>643,2</b>	<b>772,3</b>

## Koncernens förändringar i eget kapital

MSEK	2014 30 sep	2013 30 sep	2013 31 dec
<b>Ingående eget kapital</b>	<b>161,5</b>	<b>191,2</b>	<b>191,2</b>
Summa totalresultat för perioden	-111,6	-124,1	-165,5
Personaloptioner, värde på anställdas tjänstgöring	8,9	1,2	3,5
Återköp av aktier	-	-	-
Nyemissioner	188,4	10,6	19,4
Försäljning av egna aktier	152,0	-	-
Konvertering av konvertibel	-	112,8	112,9
<b>Utgående eget kapital</b>	<b>399,2</b>	<b>191,7</b>	<b>161,5</b>

## Koncernens kassaflödesanalys

MSEK	Noter	2014 jul-sep	2013 jul-sep	2014 jan-sep	2013 jan-sep	2013 jan-dec
Rörelseresultat		-29,3	-25,5	-84,0	-107,9	-139,7
Finansiella intäkter och kostnader		-7,5	-1,6	-24,2	-5,5	-11,6
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	4	10,9	13,9	9,2	63,0	86,9
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>		<b>-25,9</b>	<b>-13,2</b>	<b>-99,0</b>	<b>-50,4</b>	<b>-64,4</b>
<b>Förändring av rörelsekapital</b>		<b>-126,2</b>	<b>-216,7</b>	<b>-381,0</b>	<b>-99,9</b>	<b>-201,4</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>-152,1</b>	<b>-229,9</b>	<b>-480,0</b>	<b>-150,3</b>	<b>-265,8</b>
Förvärv av materiella och immateriella tillgångar		0,9	-37,0	-63,9	-46,0	-107,5
Försäljning av maskiner och inventarier		0,2	-	0,2	-	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>1,1</b>	<b>-37,0</b>	<b>-63,7</b>	<b>-46,0</b>	<b>-107,5</b>
Nyemission		187,1	8,4	188,4	10,6	19,4
Försäljning av egna aktier		152,0	-	152,0	-	-
Förändring av lån		-0,6	51,2	398,1	50,0	234,2
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>338,5</b>	<b>59,6</b>	<b>738,5</b>	<b>60,6</b>	<b>253,6</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>		<b>187,5</b>	<b>-207,3</b>	<b>194,8</b>	<b>-135,7</b>	<b>-119,7</b>
<b>Likvida medel vid periodens ingång</b>		<b>110,6</b>	<b>300,7</b>	<b>105,6</b>	<b>228,1</b>	<b>228,1</b>
Kursdifferenser i likvida medel		1,1	-1,5	-1,2	-0,5	-2,8
Förändring likvida medel		187,5	-207,3	194,8	-135,7	-119,7
<b>Likvida medel vid periodens utgång</b>		<b>299,2</b>	<b>91,9</b>	<b>299,2</b>	<b>91,9</b>	<b>105,6</b>



## Nyckeltal

	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2013</b>
	<b>jul-sep</b>	<b>jul-sep</b>	<b>jan-sep</b>	<b>jan-sep</b>	<b>jan-dec</b>
Rörelsemarginal, %	-22	-21	-24	-33	-32
Avkastning på eget kapital, %	-24	-19	-75	-59	-88
Nettoskuldsättning, MSEK	-197	-35	-197	-35	-135
Skuldsättningsgrad, %	124	30	124	30	154
Soliditet, %	34	30	34	30	21
Antal aktier, före utspädning	34 325 155	31 553 317	34 325 155	31 553 317	31 790 784
Antal aktier, efter utspädning	35 247 419	32 853 008	35 247 419	32 853 008	32 976 554
Resultat per aktie, före utspädning, kr	-1,13	-0,94	-3,37	-3,97	-5,16
Resultat per aktie, efter utspädning, kr	-1,13	-0,94	-3,37	-3,97	-5,16
Antal anställda vid periodens slut	113	104	113	104	108
Eget kapital, KSEK	399 195	191 747	399 195	191 747	161 459
Sysselsatt kapital, KSEK	895 268	248 534	895 268	248 534	402 533

*Definitioner av nyckeltal återfinns på sista sidan i denna rapport.*

## Moderbolagets resultaträkning

MSEK	Noter	2014	2013	2014	2013	2013
		jul-sep	jul-sep	jan-sep	jan-sep	jan-dec
Nettoomsättning		119,7	219,0	255,7	408,8	452,3
Kostnad sålda varor		-36,6	-59,1	-56,4	-62,5	-91,4
<b>Bruttoresultat</b>		<b>83,1</b>	<b>159,9</b>	<b>199,3</b>	<b>346,3</b>	<b>360,9</b>
Försäljningskostnader		-38,6	-4,0	-106,0	-36,5	-45,1
Administrationskostnader		-20,2	-22,0	-55,8	-81,4	-110,0
Forsknings- och utvecklingskostnader		-42,8	-60,2	-125,7	-186,4	-228,3
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader		5,5	-0,8	8,9	-4,6	-5,4
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-13,0</b>	<b>72,9</b>	<b>-79,3</b>	<b>37,4</b>	<b>-27,9</b>
Ränteintäkter och räntekostnader		-6,0	-3,5	-12,7	-9,5	-10,1
Nedskrivning av aktier i dotterbolag		-	-	-	-2,2	-2,2
Övriga finansiella kostnader		-1,1	-	-7,4	-	-4,1
<b>Finansiella poster – netto</b>		<b>-7,1</b>	<b>-3,5</b>	<b>-20,1</b>	<b>-11,7</b>	<b>-16,4</b>
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-20,1</b>	<b>69,4</b>	<b>-99,4</b>	<b>25,7</b>	<b>-44,3</b>
Skatt		-0,1	-	-0,1	-	-1,5
<b>Periodens resultat</b>		<b>-20,2</b>	<b>69,4</b>	<b>-99,5</b>	<b>25,7</b>	<b>-45,8</b>

## Moderbolagets balansräkning

MSEK	Noter	2014 30 sep	2013 30 sep	2013 31 dec
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Anläggningstillgångar</b>				
Materiella och immateriella anläggningstillgångar		193,7	79,3	137,4
Aktier i dotterbolag		202,2	202,2	202,2
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>395,9</b>	<b>281,5</b>	<b>339,6</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>				
Varulager		362,8	182,3	303,3
Kundfordringar och andra fordringar		243,1	207,7	179,5
Kassa och bank		257,2	73,6	48,7
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>863,1</b>	<b>463,6</b>	<b>531,5</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>1 259,0</b>	<b>745,1</b>	<b>871,1</b>
<b>EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER</b>				
<b>Eget kapital</b>		<b>467,3</b>	<b>277,7</b>	<b>217,4</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		<b>499,7</b>	<b>7,2</b>	<b>109,7</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		<b>292,0</b>	<b>460,2</b>	<b>544,0</b>
<b>Summa skulder</b>		<b>791,7</b>	<b>467,4</b>	<b>653,7</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>		<b>1 259,0</b>	<b>745,1</b>	<b>871,1</b>
<b>Ställda säkerheter</b>		<b>100,0</b>	<b>50,0</b>	<b>232,2</b>
<b>Ansvarsförbindelser</b>		<b>-</b>	<b>11,1</b>	<b>-</b>

## Noter

### 1. Redovisningsprinciper

- Denna delårsrapport är upprättad i enlighet med IAS 34. Orexo tillämpar IFRS som antagits av EU.
- De redovisningsprinciper som anges nedan överensstämmer med dem som användes vid upprättandet av Årsredovisningen för 2013.
- Moderbolagets redovisning är upprättad i enlighet med RFR 2, samt Årsredovisningslagens 9 kapitel.

### Nya och ändrade redovisningsprinciper från 2014

- Inga nya eller omarbetade IFRS har trätt i kraft som har någon betydande påverkan på koncernen.

### 2. Kostnader fördelade per kostnadslag

	2014 jul-sep	2013 jul-sep	2014 jan-sep	2013 jan-sep	2013 jan-dec
Råvaror och förnödenheter	26,3	9,6	61,5	23,1	21,8
Övriga externa kostnader	99,3	95,5	279,7	267,9	347,8
Personalkostnader	44,9	43,2	108,3	107,3	167,0
Avskrivningar och nedskrivningar	2,5	1,5	7,4	47,9	50,1
<b>Summa</b>	<b>173,0</b>	<b>149,8</b>	<b>456,9</b>	<b>446,2</b>	<b>586,7</b>

Forsknings- och utvecklingskostnaderna omfattar kostnader för personal, lokaler, externa kostnader för klinisk prövning, läkemedelsregistrering och laboratorietjänster, samt avskrivningar av utrustning, förvärvade patent och andra immateriella tillgångar.

### 3. Eget kapital

#### Utestående aktier

Antalet utestående aktier uppgick per den 30 september 2014 till 34 325 155, varav samtliga var stamaktier. Samtliga aktier berättigar till en röst vardera.

Utestående antal aktier per den 1 januari 2014	32 911 908
Teckning av aktier genom utnyttjande av personaloptioner	41 325
Nyemission	1 371 922
<hr/>	
Utestående antal aktier per den 30 sept 2014	34 325 155

#### Optioner

Per den 30 september 2014 fanns totalt 2 607 127 optioner utestående vilka berättigade till nyteckning av 2 567 397 aktier i Orexo och utbyte av 39 730 optioner mot aktier i Orexo. Varje option emitterad från Biolipox AB medför rätt att byta ut den mot en aktie i Orexo AB och motsvarande antalet aktier innehavs av det fristående bolaget Pyrinox AB.

Nedanstående uppställningar visar förändringen av antalet optioner under året fördelade på respektive kategori.

<b>Optioner till anställda och styrelse</b>	<b>Ingående 1/1 2014</b>	<b>Förändring</b>	<b>Utgående 30/9 2014</b>
Varav:			
Beslutade och tilldelade personaloptioner	1 579 557		1 579 557
Utnyttjade		-39 242	-39 242
Tilldelade		349 500	349 500
Förfallna		-92 250	-92 250
Beslutade och tilldelade styrelseoptioner	215 688		215 688
Förfallna		-16 666	-16 666
Personoptioner beslutade på stämman, ej tilldelade	829 667	-257 250	572 417
Teckningsoptioner som innehas av dotterbolag för kassaflödesmässig säkring av sociala avgifter	38 123	-	38 123
<b>Summa utestående optioner</b>	<b>2 663 035</b>	<b>-55 908</b>	<b>2 607 127</b>

Under perioden januari-september 2014 har totalt 38 325 personaloptioner ur Orexos optionsprogram utnyttjats.

*Antal aktier efter full utspädning*

Utestående aktier per 30 sept 2014	34 325 155
Tilldelade personaloptioner	1 996 587
Ännu ej tilldelade personaloptioner	572 417 <sup>1)</sup>
Teckningsoptioner för kassaflödemässig säkring av sociala avgifter	38 123
	<hr/>
	36 932 282

<sup>1)</sup> Kan tilldelas under innevarande år.

#### 4. Kassaflöde

##### Justering för poster som ej ingår i kassaflödet

MSEK	2014	2013	2014	2013	2013
	jul-sep	jul-sep	jan-sep	jan-sep	jan-dec
Avskrivningar och nedskrivningar	2,8	1,5	8,1	47,9	50,5
Beräknade kostnader för personaloptionsprogram	6,7	14,4	-0,3	18,7	40,0
Finansiella kostnader konvertibelt skuldebrev	-	-2,0	-	-3,6	-3,6
Kassaflödessäkring	1,4	-	1,4	-	-
<b>Summa</b>	<b>10,9</b>	<b>13,9</b>	<b>9,2</b>	<b>63,0</b>	<b>86,9</b>

#### 5. Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Då Inflazyme-projektet lagts ned, har hela tilläggsköpeskillingen uppgående till 43,5 MSEK tidigare redovisats som ansvarsförbindelse. Denna bedöms nu inte längre utgöra en ansvarsförbindelse.

Som kassaflödesmässig säkring för sociala avgifter avseende personaloptioner emitterade av Biolipox har teckningsoptioner emitterats till Pyrinox AB. Orexo har förbundit sig att täcka eventuella underskott utöver det som täcks av teckningsoptionerna under löptiden fram till 31 december 2016.

Orexo förvärvade i februari 2009 det brittiska läkemedelsföretaget PharmaKodex. Förvärvet innefattade villkorade betalningar i fall Orexo skulle använda PharmaKodex-teknologi i produktutvecklingen. Då så ej är fallet, redovisas dessa ej som någon skuld.

Verksamheten i PharmaKodex har lagts ned. Förvärvad teknologi skrevs i sin helhet ned under 2011 och 2012. PharmaKodex tidigare ägare gör nu gällande att Orexo nyttjar PharmaKodex-teknologi i utvecklingen av Zubsolv och stämt Orexo i England. Orexo avser att kraftfullt att bestrida dessa grundlösa krav eftersom Zubsolv är utvecklat utan användning av någon teknologi förvärvad från PharmaKodex. Dessa krav kan maximalt uppgå till 15 MUSD.

---

## Definitioner av nyckeltal

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

Antal aktier efter utspädning	Aktier vid periodens slut justerat för utspädningseffekten av potentiella aktier.
Avkastning på eget kapital	Periodens resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.
Nettoskuldsättning	Kort- och långfristiga räntebärande skulder inklusive pensionsskulder, 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.
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.

### Notera

Informationen är sådan som Orexo AB publ. ska offentliggöra enligt lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades för offentliggörande den 22 oktober 2014, klockan 08:00. Denna rapport har upprättats i både en svensk och en engelsk version. Vid skillnader mellan de två ska den svenska versionen gälla.