

- **Ett forskarteam av absolut världsklass inom sitt område** enligt ledningens egen bedömning av Sanionas forskarteam.
- **Få konkurrenter i dagsläget**, vilket gynnar ett bolag Sanionas, speciellt med den kunskap och erfarenhet som bolaget besitter.
- **Tre stora samarbetsavtal** med Pfizer Inc, Janssen Pharmaceuticals och Ataxion där den finansiella ersättningen uppgår till 139 miljoner USD.
- **Två miljarder SEK investerade i plattformen** som ger Saniona AB en enorm pipeline där man idag har 3 av 7 läkemedelsprojekt helt finansierade i mån av milstolpsbetalningar genom samarbetsavtalen.
- **Köpläge för den riskvillige.** Trots att bolaget har mycket positivt på gång så vill vi flagga för den höga risken i bolaget.

**Nyckeldata**

|                      |            |
|----------------------|------------|
| Aktiekurs            | 11,30      |
| 52 v högsta / lägsta | 15/5       |
| Antal aktier         | 13 882 200 |
| Börsvärde (MSEK)     | 155,48     |
| Nettoskuld (MSEK)    | 5          |
| EV (MSEK)            | 150,48     |
| Sektor               | Bioteknik  |
| Lista / Kortnamn     | SANION     |
| Nästa rapport, Q2    | 2014-08-22 |

**Utveckling**

|         |          |
|---------|----------|
| 1 vecka | -4,68 %  |
| 1 mån   | 3,23 %   |
| 3 mån   | 83,61 %  |
| YTD     | 121,15 % |

**Huvudägare****Innehav (%)**

|                      |         |
|----------------------|---------|
| Jørgen Drejer        | 16,57 % |
| Thomas Feldthus      | 12,9 %  |
| Palle Christophersen | 5,9 %   |
| Claus Braestrup      | 5,0 %   |
| Övriga               | 59,6 %  |

**Ledning**

|                         |         |
|-------------------------|---------|
| Jørgen Drejer (VD)      | 16,57 % |
| Claus Braestrup (Ordf.) | 5,0 %   |
| Thomas Feldthus (CFO)   | 12,9 %  |

Avkastningspoten  
tial 7PLönsamet  
7PLedning  
9PTrygg placering  
3P

# Investment Thesis

**Ett forskarteam av absolut världsklass inom modulering av jonkanaler**, enligt ledningens egen bedömning av Sanionas forskarteam. Ett bolag som huvudsakligen riktar in sig på forskning och utveckling av läkemedel inom centrala nervsystemet, autoimmuna sjukdomar och behandling av smärta. Ett forskarteam med VD Jørgen Drejer i spetsen köpte ut denna del av det dåvarande NeuroSearch som tog ett strategiskt beslut att inte längre satsa på projekt som är i inledningsfasen. Jørgen bildade med den uppköpta delen då Aniona ApS som startade verksamheten 2012, dock bildades koncernens moderbolag Saniona AB i januari 2014. Saniona AB:s nuvarande forskningssite håller hög internationell standard vars nypris värderas till 30 MSEK. Bolagets ledning har över 25 års erfarenhet och ett internationellt kontaktnät, denna *know-how* har resulterat i att bolaget idag har tre väsentliga samarbetsavtal med bland annat världens största läkemedelskoncern Pfizer Inc. Enligt ledningen är detta bara början av fler samarbeten som man med sin kompetens och erfarenhet skall komma att knyta tills sig.

**Få konkurrenter i dagsläget** är resultatet av rationaliseringar och omstruktureringar av denna marknad, detta har resulterat i att allt färre forskningsprojekt bedrivs samt att man lagt ner stora forskningsajter. Något som var påtagligt tydligt efter den senaste finanskrisen. Detta påverkade marknaden negativt då produktutbudet till de stora läkemedelsjättarna minskade, något som Saniona i dagsläget troligen kommer att dra nytta av med sin erfarenhet och expertis. Bolagsledningens bedömning är att det i dagsläget inte finns någon direkt konkurrent och att man ser de stora läkemedelsbolagen som samarbetspartners snarare än konkurrenter.

**Tre stora samarbetsavtal** med Pfizer Inc, Janssen Pharmaceuticals och Ataxion. Där den totala ersättningen för samarbetet med de två förstnämnda uppgår till totalt 139 miljoner USD, exklusive royaltybetalningar som tillkommer när man fram-

gångsrikt producerat och marknadsfört en produkt. Vidare så har Saniona en 14 % ägarandel i Ataxion utöver de finansiella ersättningarna. De totala intäkterna är i form av milstolpsbetalningar för forskning och utveckling dessutom tillkommer det kommersiella milstolpsbetalningar för framgångsrikt utvecklade och marknadsförda produkter. Ataxion som är ett Joint Venture bolag som bildats i tillsammans med Atlas Venture, ett Bostonbaserat riskkapitalbolag som har investerat 3 miljarder USD i diverse bioteknikbolag världen över. Genom detta samarbete erhåller Saniona 1,2 miljoner USD årligen i form av forskningsstöd, till dess att samarbetet upphör. Detta forskningsstöd möjliggör att den dagliga verksamheten kan fortskrida och att man kan uppnå de utsatta milstolparna. Vidare har Ataxion en option på att förlänga samarbetet mot en löpande betalning för Sanionas arbete.

**Två miljarder SEK investerade i plattformen** som vid ut köpet ur NeuroSearch gav Saniona en enorm pipeline där man valt ut 7 av 15 läkemedelsprogram att satsa på i dagsläget, dessa läkemedelsprogram omfattar fler än 15 000 kemiska substanser som ägs av bolaget. Tre av dessa 7 utvalda program är i dagsläget helt finansierade av de tre samarbetspartners som man idag jobbar med. Vidare innefattar Sanionas pipeline ett antal patent samt ett generiskt kemiskt bibliotek som omfattar fler än 100 000 andra kemiska substanser.

**Hög risk för den med stor riskaptit.** Trots att bolaget har mycket positivt på gång så vill vi flagga för den höga risken i bolaget. Detta på grund av att de projekt som bolaget nu håller på med är i sin inledningsfas och likt alla läkemedelsprojekt så finns det många faktorer som avgör huruvida det lyckas eller ej. Är man intresserad av ett bolag med en enorm potential samt en hög risk, då är Saniona AB en investering värd att satsa på.

## Ledning och styrelse

### Claus Braestrup – Styrelseordförande

Clas Braestrup som även var med och grundade Saniona har en universitetsexamen i biokemi samt en medicine doktorsexamen från Köpenhamns universitet. Claes har en lång erfarenhet inom läkemedelsbranschen då han har haft olika ledande befattningsroller i bolag som: H.Lundbeck som utvecklar läkemedel riktade mot neurologiska samt psykiska åkommor och Bavarian Nordic A/S som huvudsakligen utför cancerforskning. För tillfället har Claes 700 000 utestående aktier i bolaget.

### Jørgen Drejer – Styrelseledamot samt VD

Jørgen Drejer är en av grundarna av Saniona men har även grundat av bolaget NeuroSearch där stora delar av Sanionas verksamhet kommer ifrån. Jørgen har en doktorsexamen i neurobiologi från Köpenhamns universitet och är medlem i den danska akademien för tekniska vetenskaper. Jørgen har stor erfarenhet från bolag inom biotech och läkemedelsbranschen och han varit med och startat många bolag inom området. Exempel på bolag är Ns Gene vars fokus ligger på neurologiska åkommor men även Atonomics som utvecklar portabla apparater för blodanalys. Det ska tilläggas att NeuroSearch är delägare i båda bolagen. Jørgen har för tillfället 2,301 miljoner utestående aktier i bolaget.

### Thomas Feldthus – Styrelseledamot samt CFO

Thomas Feldthus var även han med och grundade Saniona och har stor erfarenhet av läkemedelsbolag. Thomas är även för närvarande VD i läkemedelsbolaget WntResearch AB och har varit med och grundat bolaget Symphogen A/S som utvecklar behandlingar mot cancer, Thomas var även CFO i Symphogen i 12 år. Thomas har även haft ett antal stora roller i Novo Nordisk A/S som är världsledande inom diabetesbehandling. Thomas är utbildad civilingenjör och har en MBA från London Business School. För tillfället har Thomas 1,801 miljoner utestående aktier i bolaget.

### Ledningen i sin helhet

Att kompetensen i Saniona är mer än tillräcklig är det nog ingen som säger emot, de flesta i bolaget har lång erfarenhet av branschen och många har även lång erfarenhet av just autoimmuna sjukdomar samt sjukdomar i centrala nervsystemet.

Många av bolagets anställda har även jobbat ihop tidigare i NeuroSearch vilket kan medföra en viss rutin till det nya bolaget. Många av de ledande befattningshavarna i bolaget har många andra åtaganden utanför Saniona vilket kan medföra att ständigt fullt fokus inte läggs på Saniona.

### Ägarstruktur

### Innehav (%)

|                      |        |
|----------------------|--------|
| Jørgen Drejer        | 16.57% |
| Thomas Feldthus      | 12.9%  |
| Palle Christophersen | 5.90%  |
| Anker Lundermoe      | 5.00%  |
| Claus Braestrup      | 5.00%  |

## Marknadsanalys

Den globala marknaden för jonkanal- modulatorer kommer under 2018 att överstiga 21 miljarder USD. Stora läkemedelsbolag kommer framöver vara intresserade av att köpa, utveckla och marknadsföra projekt och produkter från Sanionas pipeline av prekliniska och kliniska läkemedelsprogram. Sanionas bolagsstyrelse bedömer att dagens marknad för modulering av jonkanaler är välutvecklad för licensiering, försäljning och samarbeten med både forskningsinstitut samt stora läkemedelsbolag. Något som verkligen gynnar Sanionas verksamhet är att det under de senaste åren bedrivits rationaliseringar och omstruktureringar av just denna marknad som resulterat i färre forskningsprojekt samt att man beslutat att lägga ner många stora forskningssiter. Behovet av innovativa produkter är fortsatt stor inom detta marknadssegment, speciellt efter den globala finanskrisen 2008 som resulterat i en minskning av produktutbud till stora läkemedelskoncerner. Det är få bolag vars verksamhetsfokus ligger på forskning och utveckling av jonkanaler, idag finns det få bioteknikbolag på marknaden som bedriver sin verksamhet genom forsknings- och utvecklingsprojekt till stora läkemedelskoncerner.

## Bull-case

Större Intresse från jättarna

I ett Bull-scenario skulle vi se att de sju projekten som Saniona fokuserar på skulle visa goda resultat i relativt snabb takt vilket skulle innebära att bolaget blir mer attraktivt för nya investerare (i form av nyemissioner). De goda resultaten skulle innebära att man även öppnar upp för fler samarbeten med de stora läkemedelsbolagen och kanske får igång de andra återstående åtta projekten. Men det positiva resultatet skulle det framförallt visa att man gör framsteg inom projekten vilket innebär att man når milstolpes betalningar från de stora samarbetspartnerna som Pfizer och Ataxion. De här utbetalningarna kommer vara företagets huvudsakliga intäktskälla de närmaste åren. Alltså med bättre resultat snabbare innebär att större samt snabbare utbetalningar uppnås.

Ett annat bull-scenario som inte är omöjligt i den här branschen är att ett större läkemedelsbolag som ser potential i de goda resultaten och helt enkelt köper upp Saniona. Investerarna tjänar då en premie som oftast är en bit över aktuellt aktiepris.

Alltså kommer resultaten i de olika testfaserna vara av största relevans för bolagets aktie samt fortsatta potential.

## Bear-case

Negativa resultat

För Saniona och många andra nya läkemedelsbolag med unga projekt är det oftast samma Bear-scenario som gäller, helt enkelt att man får lägga ner verksamheten. Om ett eller flera projekt skulle få negativa resultat skulle bolaget förmodligen få lägga ner verksamheten eftersom de stora samarbetsbolagen inte längre har något incitament att finansiera verksamheten. Även nyemissioner blir svårare då nya investerare skulle vara svåra att locka till ett bolag med misslyckade projekt.

Att unga läkemedelsbolag försvinner är väldigt vanligt då risken är hög i dessa bolag. Helt enkelt vinna eller försvinna. I Sanionas fall är det av högsta grad viktigt att minst ett av de sju projekten de satsar på visar någon form av potential i de faserna de ligger i just nu.

Riskerna som finns i Saniona är samma typ av risker som finns för alla liknande bolag i denna bransch dock är dem mer företagsspecifika eftersom varje bolags risk beror på den sammanlagda risken i de individuella projekten.

Aktien i Saniona kommer att styras till största del av hur de olika projekten utvecklas.

## Värdering

Bättre än Branschnittet

Att värdera ett läkemedelsbolag med substanser i sin pipeline vars potential är relativt okända är ett ganska omöjligt jobb. Man skulle kunna använda sektor snitt av läkemedelsbranschen för att göra en relativ värdering, men det skulle ge en missvisande bild då alla snitt som existerar inkluderar bolag vars produkter är mer utvecklade och som generar intäkter. Vi försöker därför välja ut bolag i samma fas och i samma sektor, inte för att värdera men för att ge en indikation på vilken nivå aktiepriset skulle kunna ligga på.

I tabellen ser vi bolag vi valt ut från läkemedelssektorn på Aktietorget. Det alla bolag har gemensamt är att de är inriktade på att forska samt utveckla nya läkemedel. Alla bolag är även relativt tidiga i sin forskning.

Som kan ses ligger medelvärde på dessa bolags börsvärde på cirka 138,9 miljoner kronor alltså något lägre än Sanionas börsvärde på 159,65 miljoner kr. Aktiepriset på Saniona har rusat uppåt den senaste tiden. Vi anser att Saniona är i grunden ett bättre bolag än jämförelsebolagen då möjligheterna i deras portfölj är mycket bredare vilket även sänker risken i bolaget något. Jämförelsebolagens börsvärde varierar en del. Självklart beror varje bolags värdering på respektive pipeline men med tanke på hur unga företagen är blir det svårt att verkligen säga vad som finns i respektive pipeline värdemässigt. Dock ser vi att ett värde över snittet på Saniona är förtjänat på grund av deras många styrkor som speglar en bra bild av bolaget. Hur mycket över snittet Saniona bör ligga med informationen tillgänglig just nu är osäkert, men vi anser att de ska ligga över medel på 138 miljoner i börsvärde och ligga närmare de bolagen i den övre percentilen av dessa bolag.

För att ge lite perspektiv på framtiden för Saniona vill vi jämföra Saniona med bolaget Active Biotech som är ett Svenskt läkemedels bolag på OMX som är i samma forskningsområde som Saniona, alltså läkemedel mot autoimmuna sjukdomar.

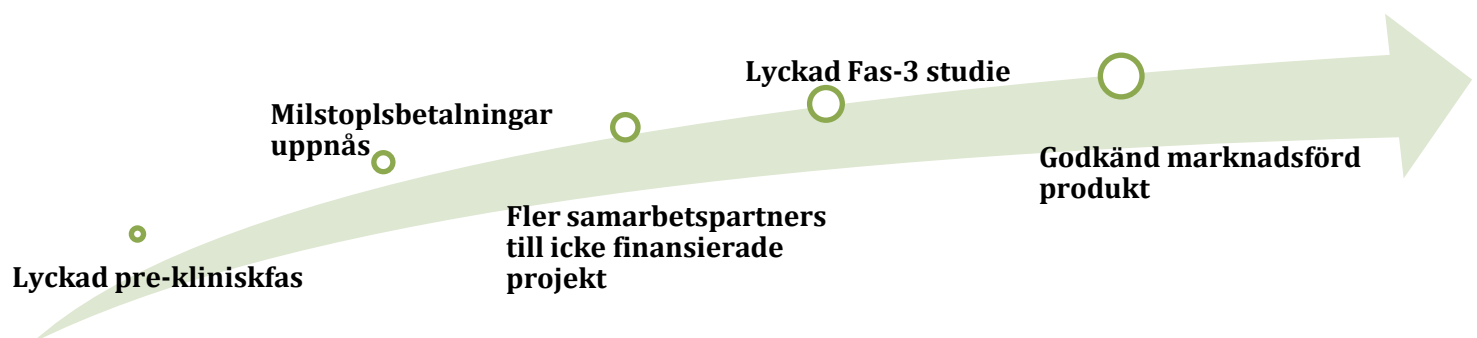
Active Biotech är ett bolag vars forskning och substanser är ett antal år före Saniona då man har slutföljt fas 3 i ett läkemedel mot MS. Precis som Saniona så är Active Biotech till stor del finansierat genom sin samarbetspartner Teva. Active Biotechs börsvärde ligger runt 2,1 miljarder kr, det ska dock tilläggas att man fick bakslag under 2014 av Europeiska läkemedelsmyndigheten (EMA) vilket gjorde att man föll från cirka 70 kr/aktie till dagens 30 kr/aktie. Detta bolag kan vara en bra referens på hur ett bolag i samma område som Saniona längre fram i forskningen kan ligga rent värdemässigt. Men behöver inte alls betyda att Saniona kommer att kopiera Active Biotechs aktiehistorik och därmed värdering. Men vi kan se att uppgångsmöjligheten för liknande bolag inom detta fokusområde är enormt.

|                 | Pris  | P/E     | P/S  | Börsvärde       |
|-----------------|-------|---------|------|-----------------|
| Saniona         | 11.2  | 0       | 0    | 159.65          |
| WntResearch     | 27.6  | -103.38 | 78.9 | 425,36          |
| Spago           | 12    | -8.16   | 4.3  | 66.35           |
| DexTech         | 23,4  | -       | -    | 294.58          |
| PharmaLundensis | 9.95  | -28.62  | -    | 177.05          |
| Biotech IgC     | 0.179 | -3.84   | 3.36 | 17.65           |
| <b>Average</b>  |       |         |      | <b>138.9075</b> |

## Slutsats

Köpläge för den riskvillige

Saniona är ett bolag som är olikt andra bolag i samma storlek inom denna sektor. Risken finns fortfarande då ingen kan veta om projekten kommer att lyckas på förhand, men efter att ha pratat med personer från ledningen samt efterforskning så menar vi att Saniona har egenskaperna av ett stort läkemedelsbolag i formen av ett mindre bolag. Bolaget har flertalet projekt och samarbeten med läkemedelsjättar samt en enormt erfaren styrelse och ledning. Förutsättningarna för bolaget är väldigt bra för att Saniona ska lyckas. Vidare gör Sanionas breda portfölj (pipeline) gör att man inte har satsat allt på ett kort utan man diversifierar vilket ökar bolagets chanser att lyckas med minst ett projekt. Är man bered att ta riskerna som finns i denna bransch och vill ha ett Biotechbolag i sin portfölj så är Saniona en helt klar favorit och vi tror att Sanionas potentialen att överraska oss stort. Rekommendationen blir ett köp för den riskvillige.

**Disclosure:**

Sepehr Sharafuddin – äger inte aktier i Saniona AB  
Etrit Vllasalija – äger inte aktier i Saniona AB



**Avkastningspotential 7P****Avkastningspotential – 7 poäng**

Potentialen i bolaget är väldigt hög, då risken är begränsad då bolaget har en väldigt låg burn rate och finansierar tre av sju läkemedelsprojekt genom de samarbeten man knutit till sig. Det som talar för Sanionas potential är den väldigt erfarna ledningen och deras forskarlag som från ledningens håll bedöms vara av absolut världsklass inom modulering av jonkanaler. Dessa två anledningar är anledningen till varför vi tror på en stor avkastningspotential i Saniona AB. De samarbeten som bolaget i nuläget håller på med och de framtida samarbeten som de kommer att knyta till sig kommer att generera milstolpsbetalningar, då man med den know-how som man sitter på kommer att uppnå de utsatta målen.

**Lönsamhet 7P****Lönsamhet – 7 poäng**

Den lönsamhet som bolaget har potential att uppnå i framtiden är oerhört stor. Att vara aktiv i en marknad som under många år varit offer för omstruktureringar och regleringar där det idag finns få aktiva bioteknikbolag är ett plus. Ett bolag som Saniona, med sin oerhört rutinerade ledning har möjligheten att skapa och knyta kontakter där bolaget kan säkra finansiering till sin forskning genom nya samarbetsavtal. Detta på grund av att de stora läkemedelskoncernerna idag är väldigt pressade och på jakt efter nya innovativa läkemedelspreparat att lägga till i sitt produktutbud.

**Ledning 9P****Ledning – 9 poäng**

Det finns få bolag vars ledning besitter den kunskap och erfarenhet som Sanionas ledning gör. Med VD, Jørgen Drejer i spetsen och det forskarteam som enligt bolagets bedömning håller världsklass inom sin nisch, så sitter man på över 25 års erfarenhet inom just det fokusområde som Saniona täcker. En ledning som skall bli oerhört intressant att följa, för att framförallt se vilka nya samarbetsavtal de kommer att kunna knyta till sig. Om man redan idag arbetar med världens största läkemedelsbolag Pfizer Inc, så är möjligheten stor att man kan knyta till sig samarbeten med de andra stora aktörerna inom läkemedelsbranschen.

**Trygg placering 3P****Trygg placering – 3 poäng**

Trots den stora potentialen i bolaget så finns det risker, dessa risker har främst att göra med att den verksamhet som Saniona bedriver. Projekt i sin inledningsfas inom denna bransch är alltid ett stort risktagande. För att bolaget skall ta sig igenom alla steg från inledningsfas till en framgångsrikt marknadsförd produkt så är chansen att lyckas minimal, bolaget ska passera många trösklar. Detta just på grund av att den marknaden som de är verksamma inom är oerhört reglerad och alla preparat som blir godkända skall uppfylla alla krav, inga undantag. Men vi tror att Saniona är ett bolag som har goda chanser att lyckas med detta, med den ledning som bolaget har tror vi att de kommer att ta kloka kvalificerade beslut för att uppnå de utsatta målen.

## SWOT

### Styrkor

En av Sanionas största styrkor är den oerhört kompetenta ledning samt styrelsen. Med deras långa erfarenhet inom läkemedelsbranschen ger dem bolaget många fördelar som ett stort kontaktnät som kan utnyttjas för att införskaffa nya partners. Bolaget har även en väldigt stark grund och bra förutsättningar till att utveckla och framställa läkemedel. Man fick med sig från förvärvet av NeuroSearch 15 olika läkemedels projekt och därtill 15 000 kemiska substanser som kan utforskas i framtiden, dessutom har man en utomordentlig tekniskplattform samt 20 års forskningsdata som man förvärvat av NeuroSearch. Allt detta kan utnyttjas på den fullt utrustade forskningsfaciliteten i Köpenhamn.

### Svagheter

Som ett nytt läkemedelsbolag på marknaden har man några tydliga svagheter. Bolaget har uppenbarligen inga färdiga läkemedel där dem kan generera intäkter. Man måste därför förlita sig på andra sätt att finansiera projekt som oftast kan vara väldigt kapitalintensiva i den här branschen. En annan svaghet är att alla projekt är i en väldigt tidig fas, vilket innebär att det kan ta flera år kanske så mycket som 10 år innan man får ut de färdiga preparaten på marknaden och börja få in stabilare intäkter.

## SWOT

### Möjligheter

Bolaget har tydligt redan visat att man har samarbete med läkemedelsjättar, vilket ger stora möjligheter för mindre bolag som Saniona som inte tjänar pengar än att säkerställa projekt rent finansiellt. En annan stor möjlighet för bolaget ligger i just marknaderna som det vill vara verksamma i, till exempel är ett av preparaten bolaget satsar på en medicin mot neuropatisk smärta vilket enligt bolaget själva är en marknad på ca: 4,6 miljarder dollar.

### Hot

Precis som det stora bolagen kan vara en möjlighet med deras samarbetsvilja, så kan dem även vara en risk. Bolag som man samarbetar med kan dra sig ur vilket skulle medföra stora svårigheter för bolaget att finansiera projekten. Risken finns även att större globala bolag börjar satsa på samma forskning som Saniona vilket ökar konkurrensen och då även möjligen minskar det framtida intäkterna. Ett av de största hoten eller riskerna med Saniona är den risk alla läkemedelsbolag har, preparaten man framställer kanske inte lyckas vilket statistiskt är mycket möjligt speciellt eftersom alla preparat är i en sådan tidig och osäker fas.



## Appendix

### Sammanfattning av intervju med VD Jørgen Drejer samt CFO Thomas Feldthus

#### **Vad är det som särskiljer Saniona från andra små läkemedels och biotech bolag, och varför ska investerarna investera i er istället för de andra bolagen i branschen?**

Saniona är väldigt olik från andra små Biotech bolag. Vi har stora samarbetspartners som Pfizer och Janssens. Vår portfölj är även väldigt bred för ett så pass litet bolag, istället för att fokusera på 1-2 projekt har vi 7 projekt som vi fokuserar på just nu. Dessutom så har vi ett försprång eftersom vi inte startar från grunden utan fortsätter arbetet som NeuroSearch lämnat efter sig.

#### **NeuroSearch valde att avbryta flera av projekten som ni nu köpt ut och jobbar med. Detta skulle kunna reflekteras negativt på projektens potential, hur kommenterar ni på detta?**

NeuroSearch valde att ta en annan strategi där dem ville fokusera på one-string och inte ha en bred portfölj. Något som VD Jørgen Drejer inte höll med om. Därför tog han med sig mycket av NeuroSearch portfölj till det nya bolaget Saniona. Inte en bra strategi av NeuroSearch enligt Jørgen men som slutligen resulterade i att Saniona skapades.

#### **Hur känner ni att ni ligger konkurrensmässigt på marknaden?**

Vi är ledande i jonkanaler och känner att vi ligger bland toppen globalt just inom det området, vi anser även att våra substanser är first in class, självklart kommer det ständigt ut nya medel och småföretag men vi anser att våra kan användas i kombination med andra läkemedel och att marknaden finns där oavsett konkurrenter som till exempel vårt substans för tarmsjukdomar.

#### **Hur kommer det sig att ni valde att lista er på den svenska marknaden och inte på den danska när er verksamhet är danskt i grund och botten.**

CFO Thomas Feldthouse kommenterar att den Svenska aktiemarknaden är väldigt stor speciellt för små tillväxtbolag där marknader som aktietorget samt First North existerar. Privata investerare har en större vilja att investera i Small Cap bolag här i Sverige än vad man har i Danmark. Dessutom så gör den svenska infrastrukturen samt finansiella systemet det fördelaktigt för småbolag att kunna få stöd för sina bolag. Därav var det en självklarhet för Thomas som redan kan den svenska aktiemarknaden genom sin delaktighet i aktietorgslistade WntResearch.

#### **I en ideal situation där alla faser skulle gå vägen, hur lång tid skulle det ta grovt innan Sanionas första substans finns ute på marknaden Kommersiellt.**

Saniona försöker inte själva introducera sina substanser till marknaden utan planen är att de större samarbetspartnerna ska vid en framtida fas sköta lanseringen ut på marknaden till patienter. Men ett grovt estimat är att inom 7-10 år ska en första substans vara lanserad på marknaden.

# Analyst Group



---

## Disclaimer

*Dessa analyser, dokument och all annan information som härrör från Analyst Group är framställt i informationssyfte för allmän spridning och är inte avsett att vara rådgivande. Informationen i analysen är baserad på källor, uppgifter och kunniga personer som Analyst Group bedömer som tillförlitliga. Analyst Group kan dock aldrig garantera riktigheten i informationen. Den framåtblickande informationen i analysen baseras på subjektiva bedömningar om framtiden, vilka alltid innehåller en osäkerhet och bör användas försiktigt. Analyst Group kan därför aldrig garantera att prognoser och framåtblickande estimat kommer att bli uppfyllda. Detta innebär att investeringsbeslut baserat på information från Analyst Group, någon medarbetare eller person med koppling till Analyst Group alltid fattas självständigt av investeraren. Dessa analyser, dokument och all annan information som härrör från Analyst Group är avsedd att vara ett av flera redskap vid investeringsbeslut rörande alla former av investering oberoende av vilken typ av investering det rör sig om. Varje investerare uppmanas att komplettera med ytterligare relevant material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut. Analyst Group fransäger sig därmed allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av analyser, dokument och all annan information som härrör från Analyst Group.*