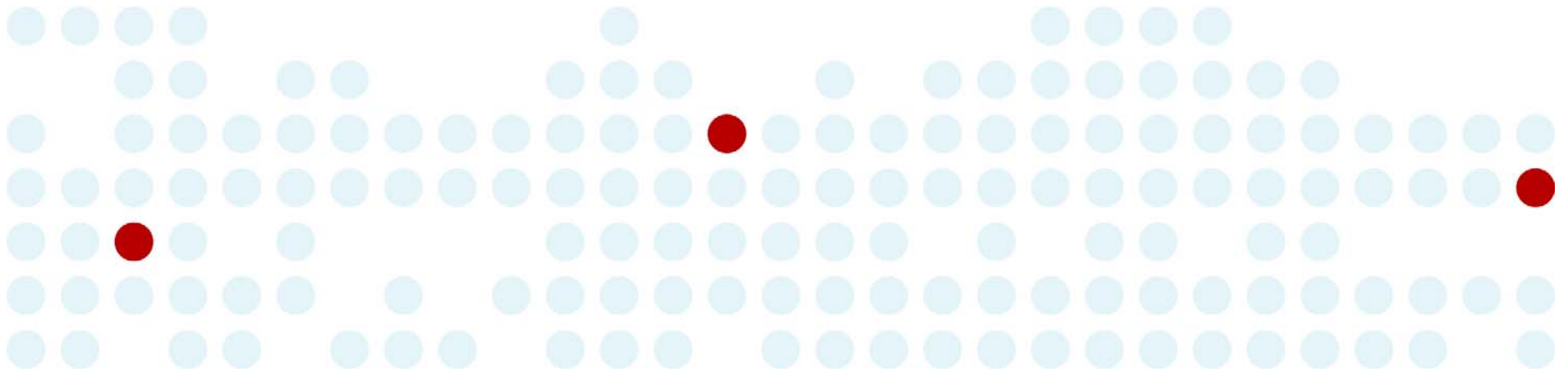


EXIQON
Seek Find Verify

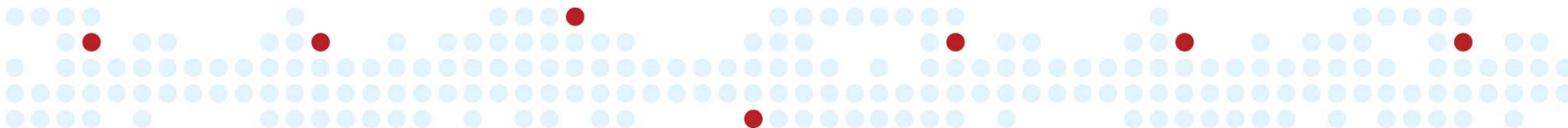


Ordinær Generalforsamling
2. april, 2008

EXIQON
Seek Find Verify

Dagsorden

- Bestyrelsens beretning om Selskabets virksomhed i det forløbne år
- Fremlæggelse af den reviderede årsrapport til godkendelse
- Beslutning om anvendelse af overskud eller dækning af tab i henhold til den godkendte årsrapport
- Valg af bestyrelse
- Valg af revisor

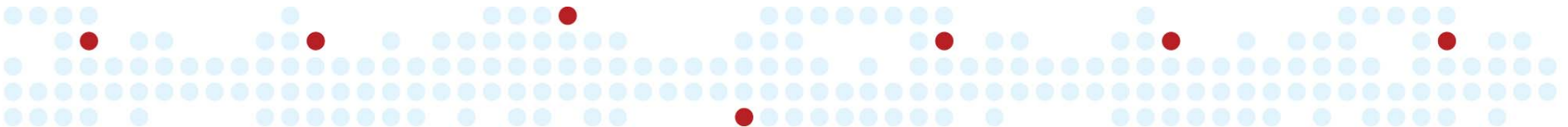


Højdepunkter i 2007

- Meget succesfuld børsnotering i maj. Nettoprovenue var DKK 365 mill. 40% af aktierne blev solgt til aktionærer uden for Danmark
- Produktsalget steg 84%
- Nye produkter markedsført til miRNA array analyse
- EU midler til to forskningsprojekter inden for miRNA området med samlet værdi af DKK 7,5 mill
- Samarbejdsaftale indgået med National Cancer Institute (NCI) om tyktarmskræft
- Udlicenseringsaftale indgået med Applied Biosystems om brugen af LNA i siRNA
- Eksklusiv licensaftale indgået med Rosetta Inpharmatics LLC der er datterselskab af Merck & Co, på miRNA kvantitativ real-time PCR teknologi
- Dele af Roche's and ABI's patent portefølje indlicenseret for real-time qPCR teknologi
- Ny produktserie markedsført til qPCR (kvantitativ) analyse af miRNA
- Annoncerede intention om køb af Oncotech Inc. der leverer diagnostiske produkter

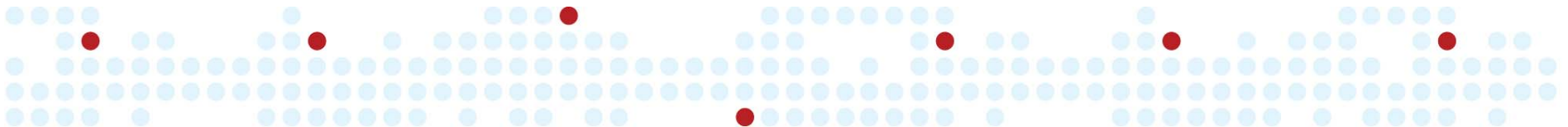
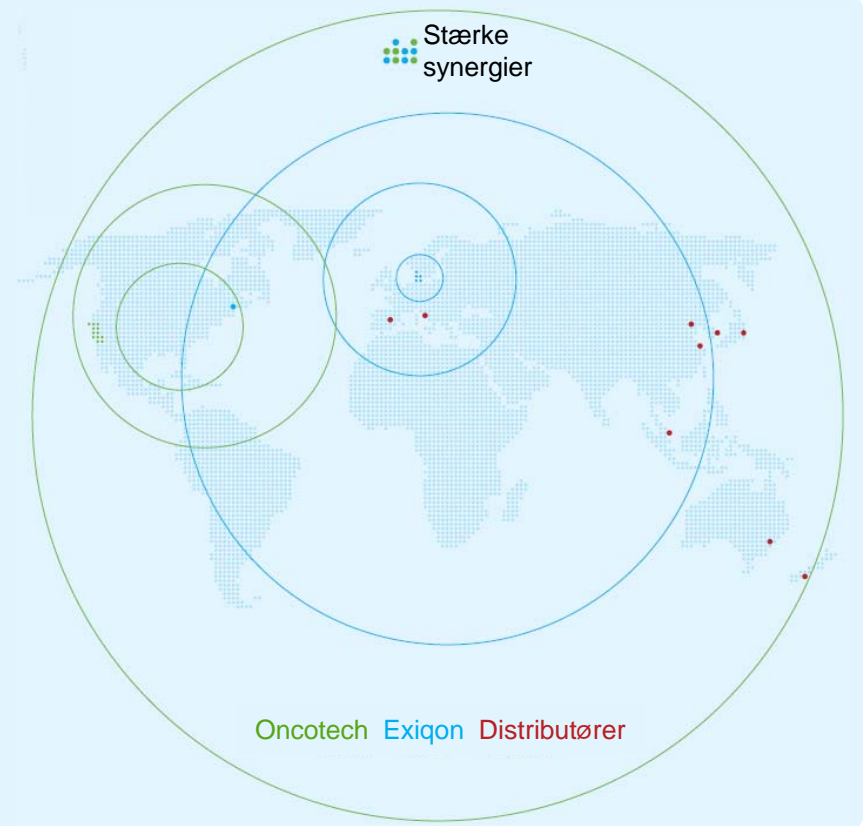
April 2, 2008

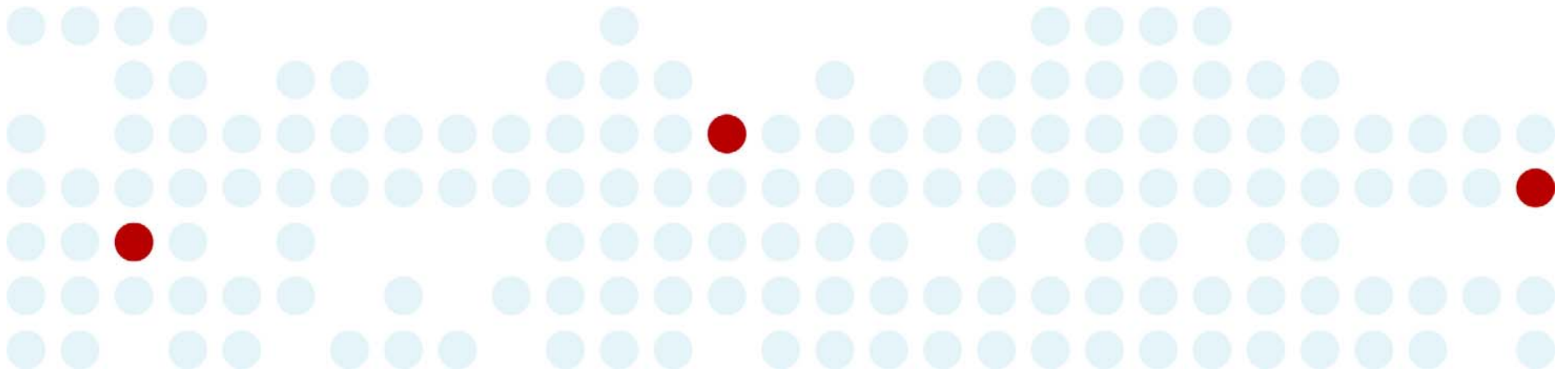
4



Forretningsmodel

- Udvikling og salg af unikke forskningsprodukter til genaktivitetsanalyse baseret på patenteret LNA™ teknologi
- Udvikling og salg af molekylærdiagnostiske produkter (kræft) baseret på LNA™ teknologi og patenterede miRNA biomarkører
- Positionering af human biobank (>150,000 tumorprøver) til klinisk stratificering og udvikling af "companion" produkter i samarbejde med den pharmaceutiske og bioteknologiske industri
- Egen salgsstyrke og stærke partnerskaber



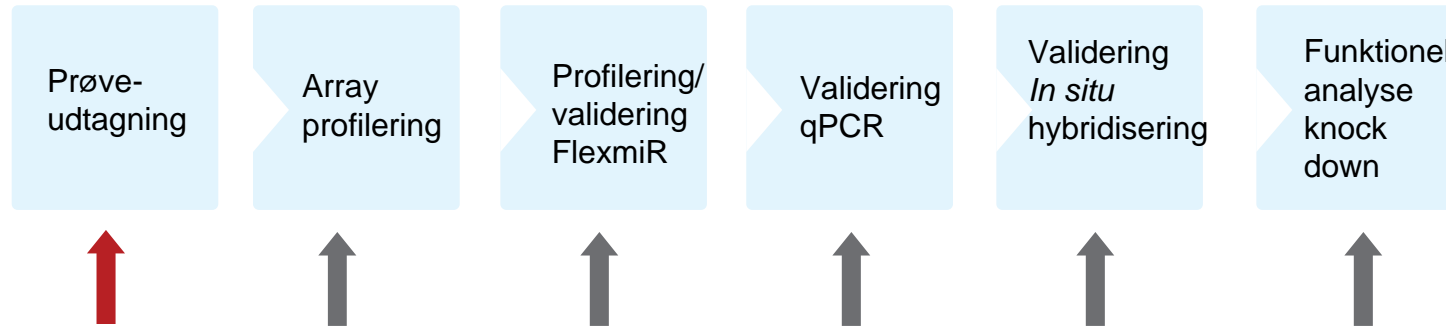


Forskningsprodukter



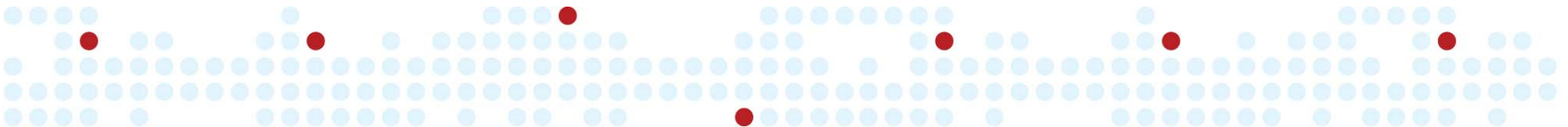
EXIQON
Seek Find Verify

“One stop” leverandør af miRNA analyseprodukter



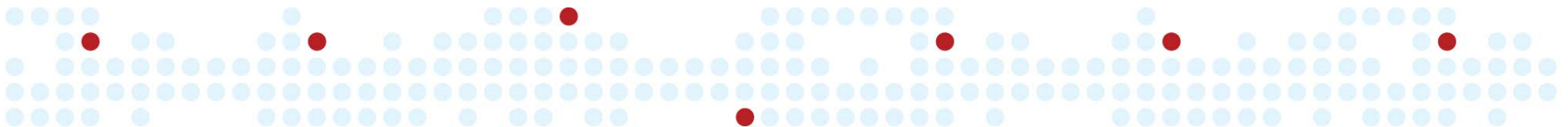
Nuværende produkttilbud til miRNA analyse inkluderer:

- Array (miRCURY LNA™, markedsført 2006)
- Bead baserede analyser (Flexmir™, markedsført 2007)
- qPCR (miRCURY LNA™, markedsført Dec 2007)
- *In situ* (miRCURY LNA™, markedsført 2005)
- Knockdown (miRCURY LNA™, markedsført 2006)
- Produkt til prøveudtagning vil blive markedsført



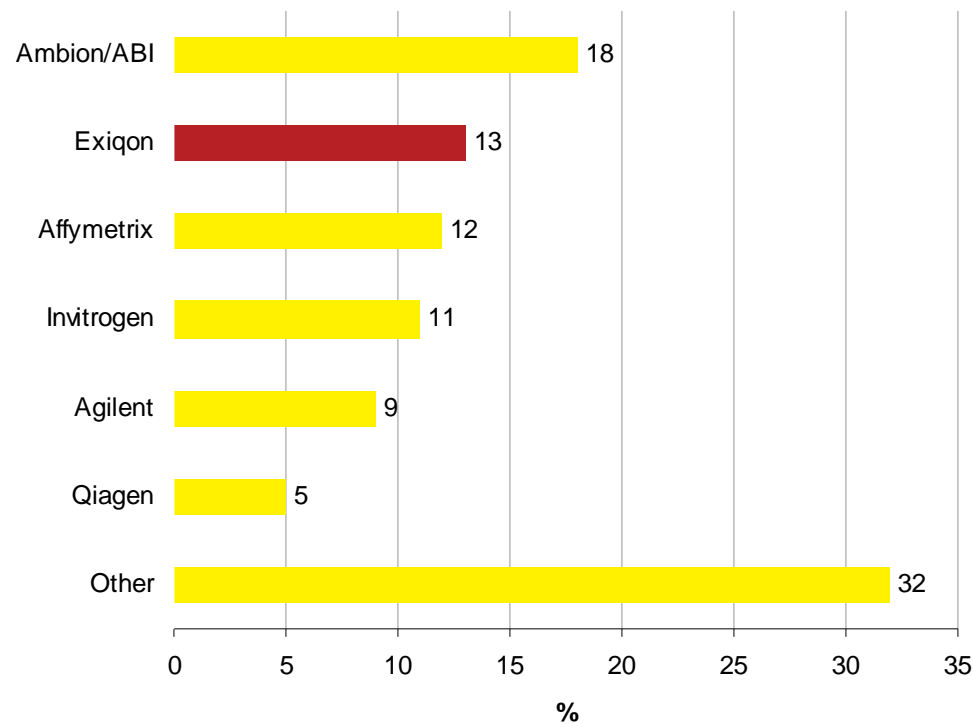
Det kompetitive landskab

Selskab	<i>In situ</i> detektion	Bead based assays FlexmiR™	miRNA array services	Array	Array mærkning	Ready to spot probe-set	qPCR	miRNA knock down
Exiqon	√	√	√	√	√	√	√	√
ABI	-	-	-	(√)	√	√	√	√
Invitrogen	-	-	√	√	√	√	√	-
Agilent	-	-	partner	√	√	-	√	-
Qiagen	-	-	-	-	-	√	√	√



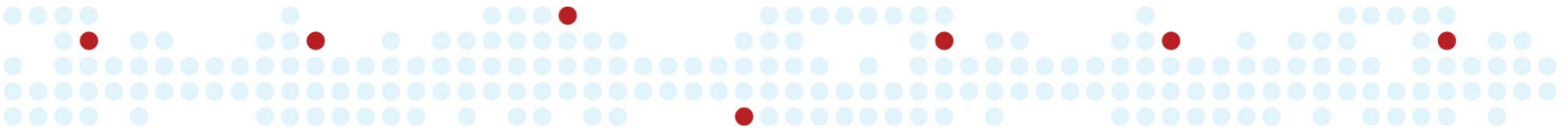
Stærkt navn i markedet

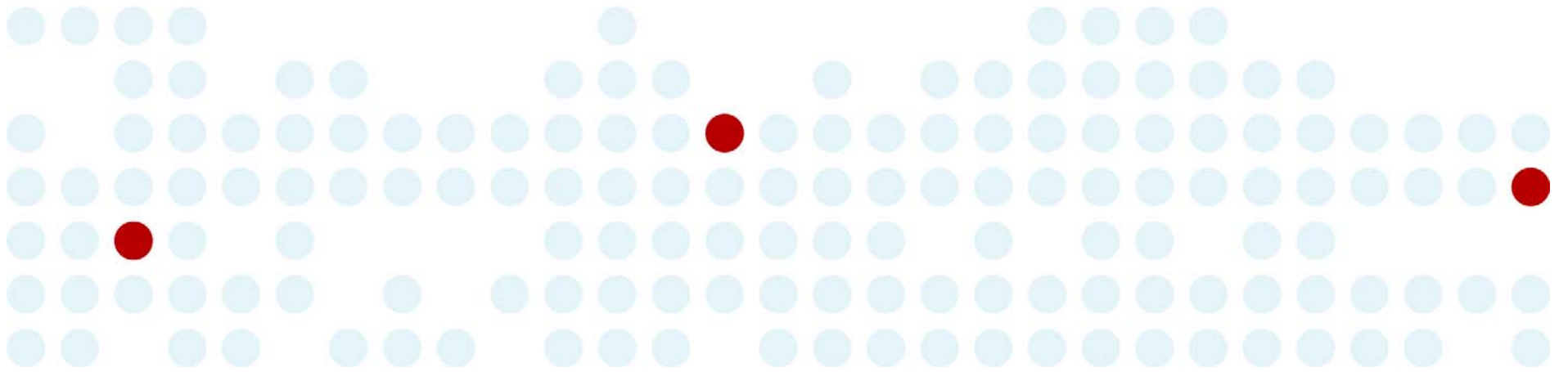
“When considering a microarray product for your miRNA research, which manufacturers come to mind?”



Kilde: Online (registrerede besøgende på *Science* websiden) undersøgelse: 4,000 forskere der arbejder med molekylærbiologi blev bedt om at deltage; graf baseret på 239 komplette svar.

April 2, 2008





Diagnostiske produkter



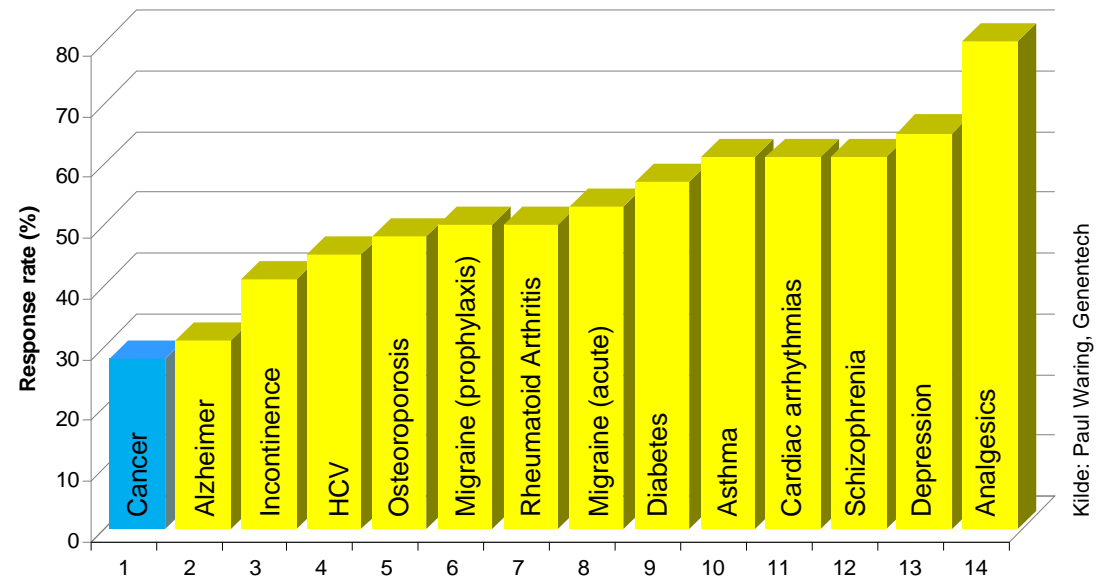
EXIQON
Seek Find Verify

Strategi: Initielt fokus på behandlingsvalg

Umættet markedsbetov:

70% af kræftpatienter reagerer ikke på kemoterapi

USD 8.4 milliarder bliver årligt i USA brugt på medicin forbundet med kemoterapi uden virkning

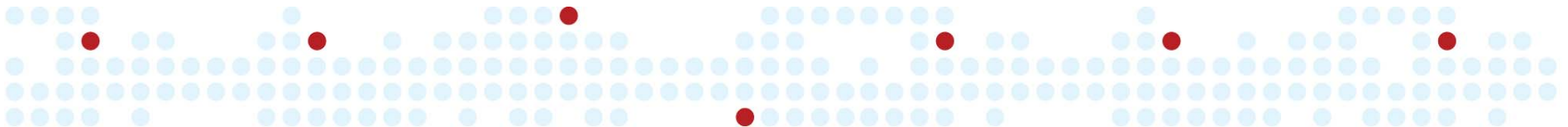


Mål:

- Være det ledende selskab inden for behandlingsvalg af kræft

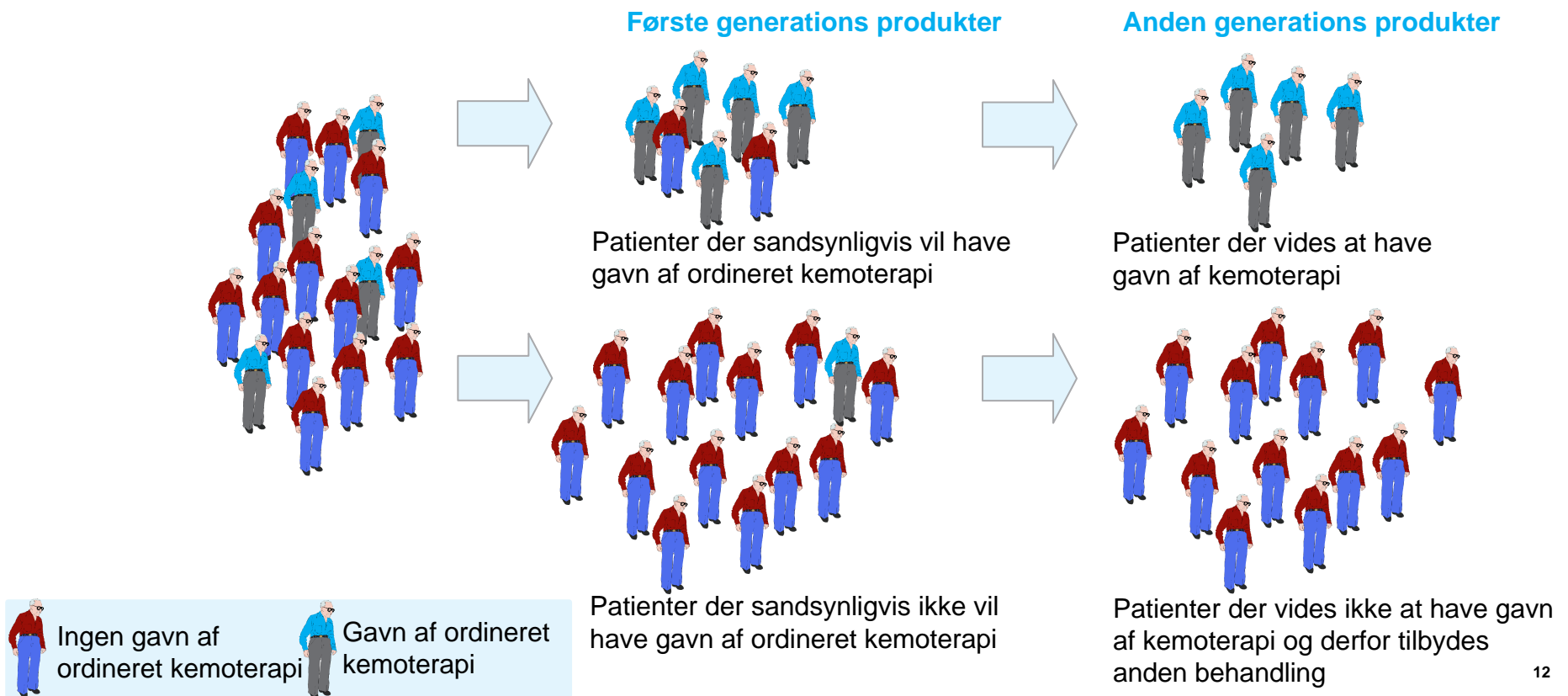
Strategi:

- Levere produkter som service gennem certificeret CLIA laboratorium (Oncotech)
- Opdatere Oncotech's nuværende cellebaserede tests med molekylær diagnostiske tests



Hvorfor er behandlingsvalget vigtigt?

- Mindre end 30% af kræftpatienterne har gavn af den ordinerede kemoterapi hvilket;
 - begrænser chancen for overlevelse og;
 - giver ringere livskvalitet og øger sundhedsvæsenets omkostninger



In vitro diagnostik produkter til behandlingsvalg

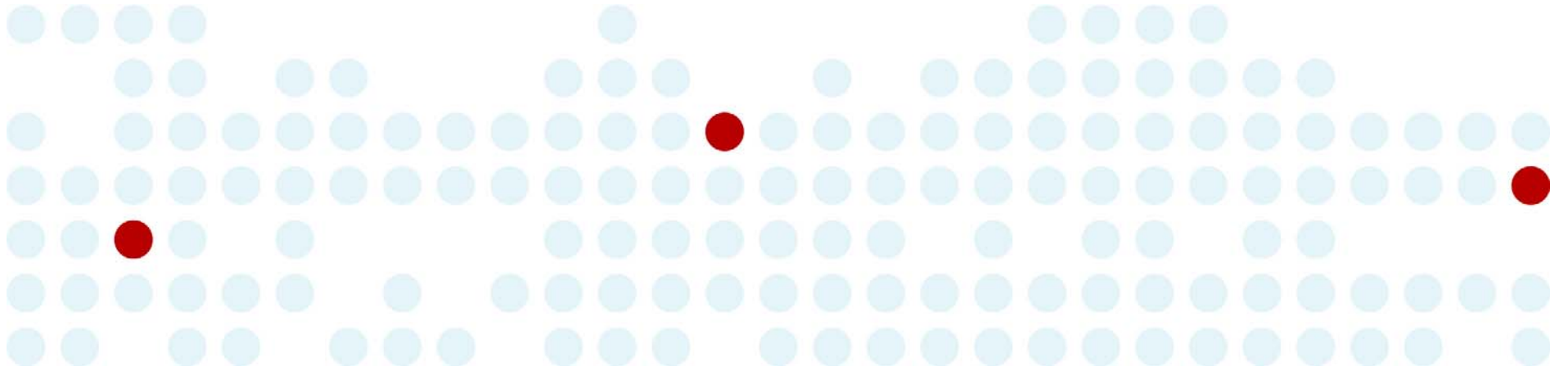
- Nuværende cellebaserede produkter til medicinresistens opgraderes til molekylært baserede produkter
- Nye produkter vil opfylde markedsbehov for mere følsomme tests samt tests udført på fixeret væv
- Fokus vil være på de mest almindelige kræftformer (tyktarm, bryst, lunge og livmoder)
- Tilbyde produkter til behandlingsvalg, tilbagefald, prognose samt kræft af ukendt oprindelse
- Første produkt vil blive markedsført inden for 12 måneder

2008	2009	2010
EDR tests baseret på cellulære tests		
Tyktarm EDR test	Tyktarm behandlingsvalg & tilbagefaldsrisiko	
Bryst EDR test	Bryst behandlingsvalg & tilbagefaldsrisiko	
Livmoder EDR test	Livmoder behandlingsvalg & tilbagefaldsrisiko	
Lunge EDR test	Lunge behandlingsvalg & tilbagefaldsrisiko	
Adskillige molekylært baserede tests (tredje parts tests)		
Kræft af ukendt oprindelse		
Forskellige "home brewed tests" baseret på miRNA		

Molekylær diagnostik
 Cellebaseret

EDR: Extreme Drug Resistance

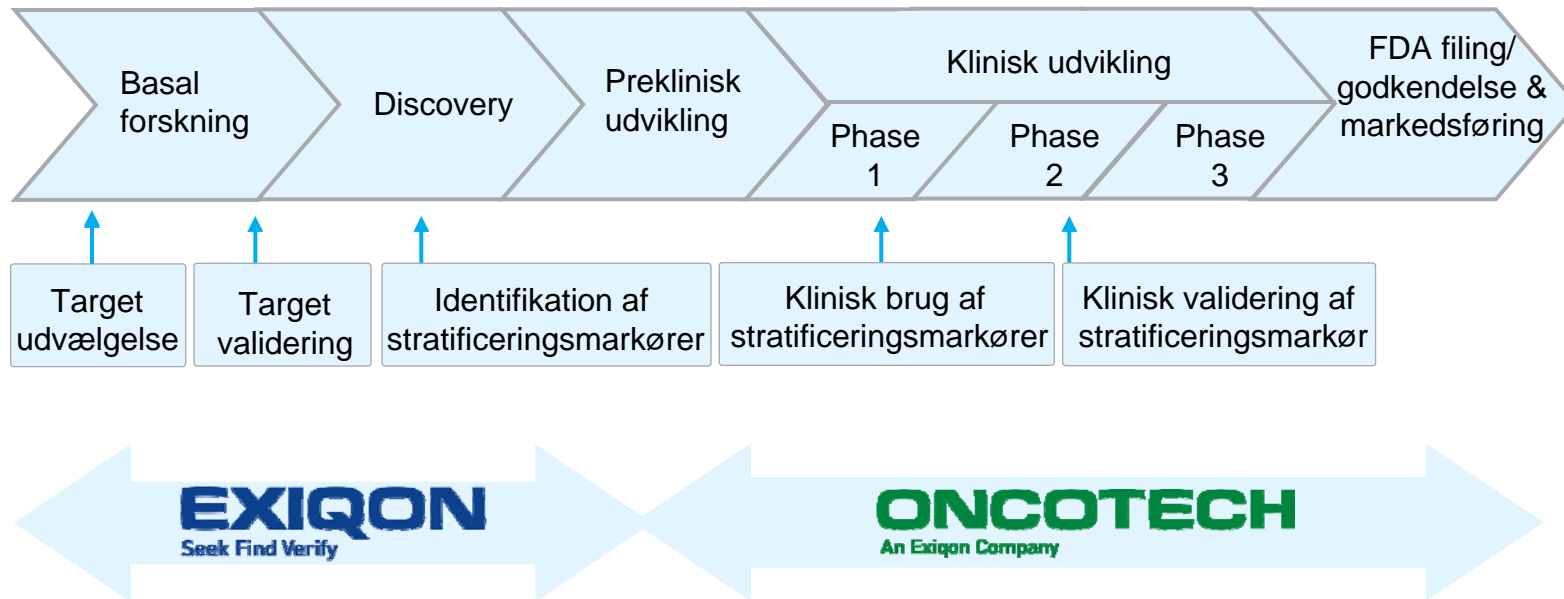




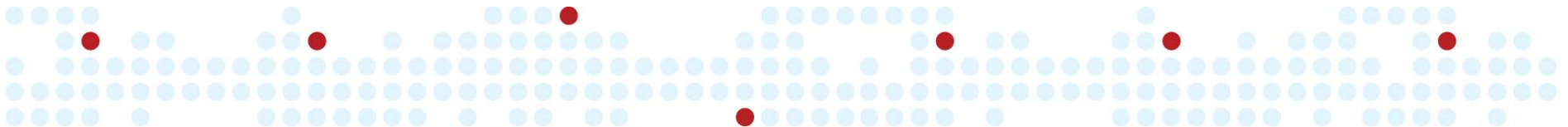
Pharma service

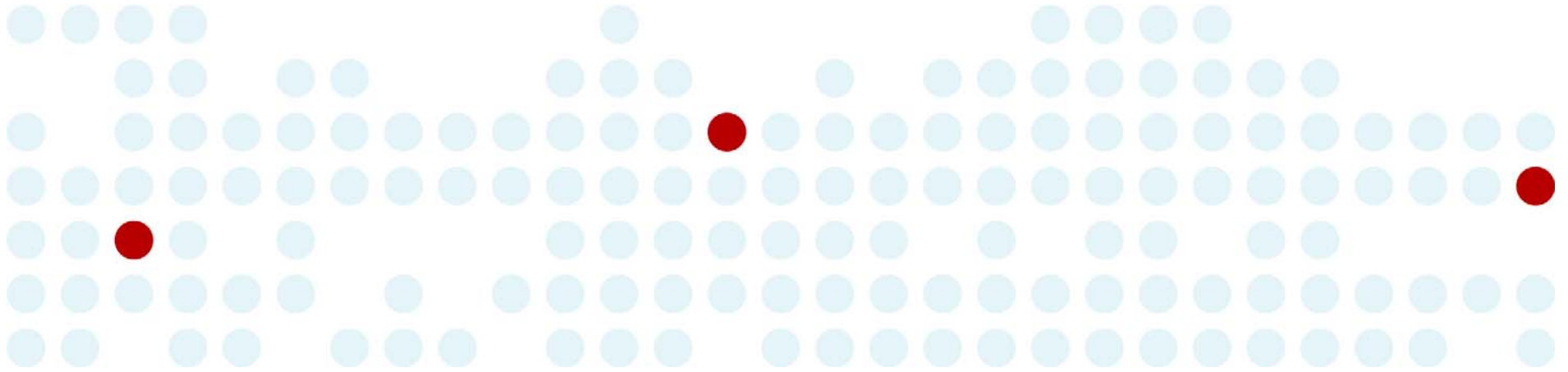


Strategisk enhed der vil fokusere på partnerskaber i medicinsk udvikling



- Exiqon tilbyder miRNA screening samt adgang til unik biobank med 150.000 tumorprøver
- På kort sigt er målet at være den foretrukne partner i klinisk brug af miRNA markører
- På længere sigt er målet at være den foretrukne partner til "companion" diagnostik baseret på miRNA markører



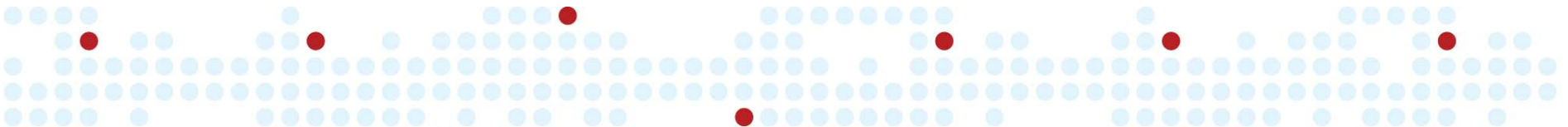


Konklusioner



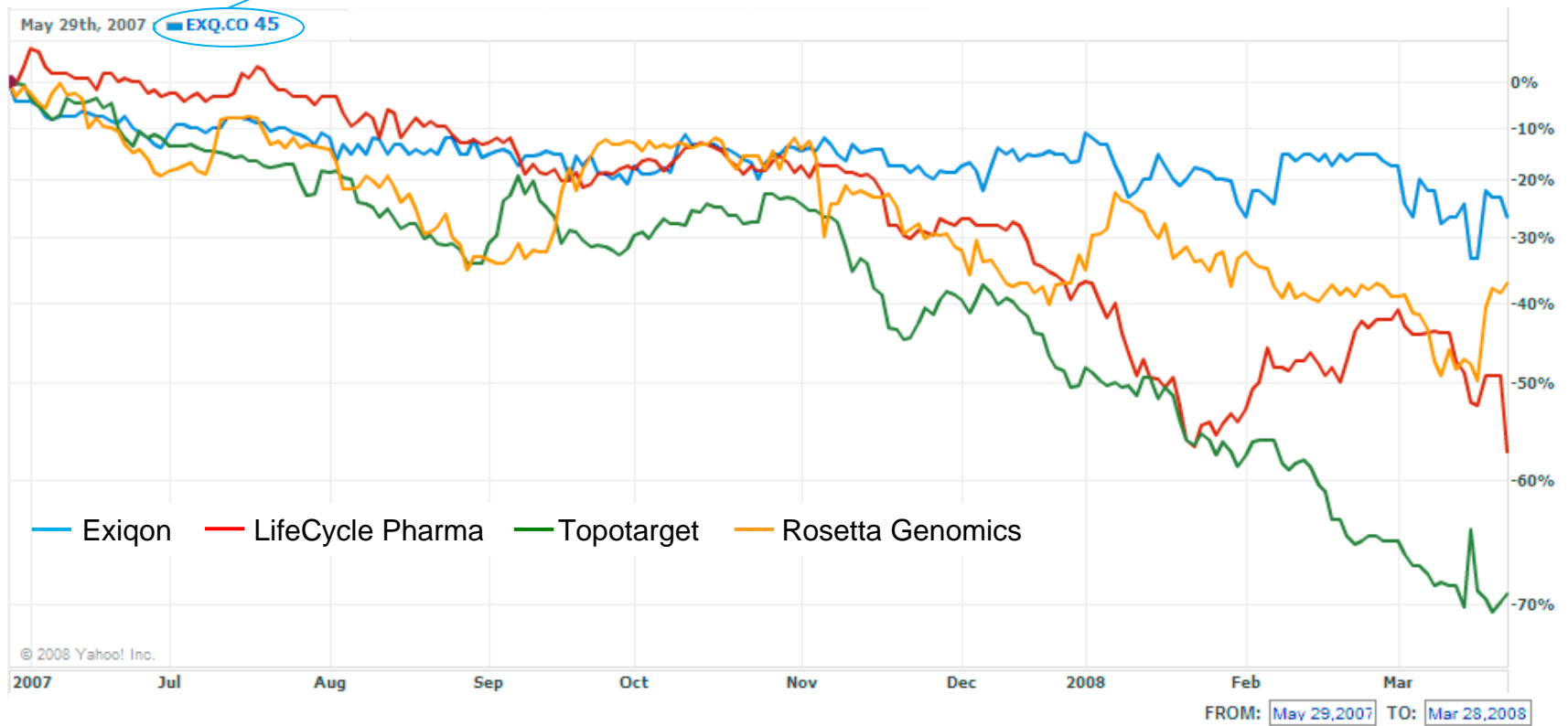
Konklusioner

- Forretningen for forskningsprodukter forløber som planlagt
- Oncotech styrker Exiqon med:
 - Adgang til diagnostiske kunder
 - Stærk tilstedeværelse på væsentlige markeder
 - Uddannet personale og etablerede logistik processer
 - Håndtering af "reimbursement" (betaling fra forsikringsselskaber)
 - Ca. USD 13 million i årlig omsætning
 - Største biobank af sin art i verden
- Oncotech vil udvikle og markedsføre næste generations diagnostik produkter til cancer behandlingsvalg
- Forretningen er beskyttet af patenter (108 udstedte patenter og 150 patentansøgninger)
- Forbedret finansiel position idet DKK 150-200 mill oprindeligt var allokeret til at opbygge den diagnostiske forretning
- Oncotech transaktionen vil ikke påvirke målet om profitabilitet i 2011



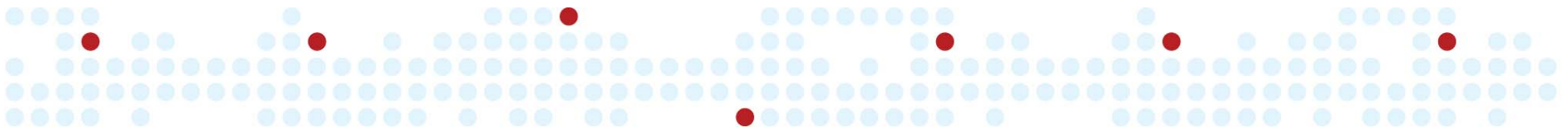
Kursudvikling

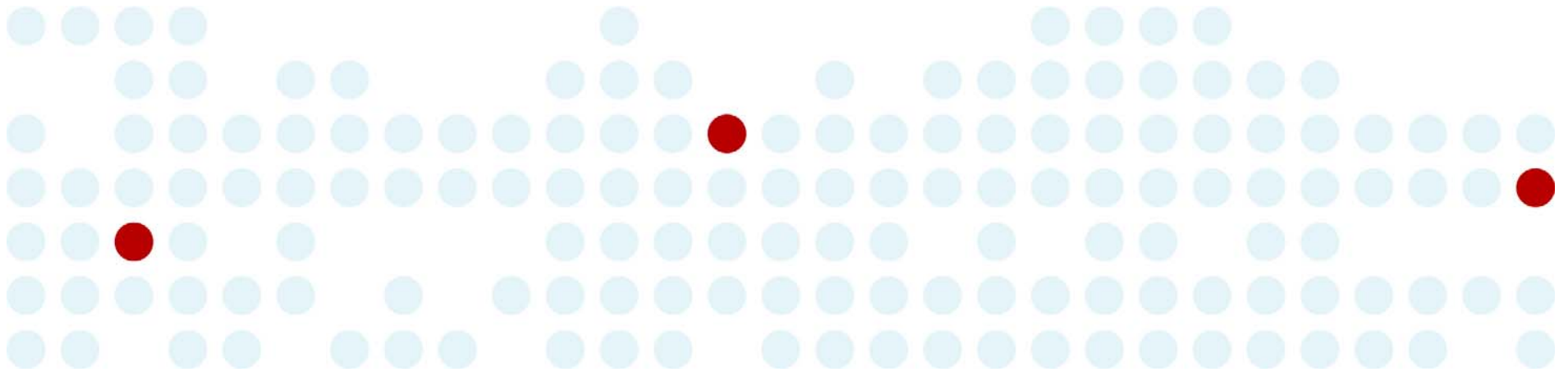
Bemærk at lukkekurs på første handelsdag er benyttet. Åbningskurs var 40



April 2, 2008

18



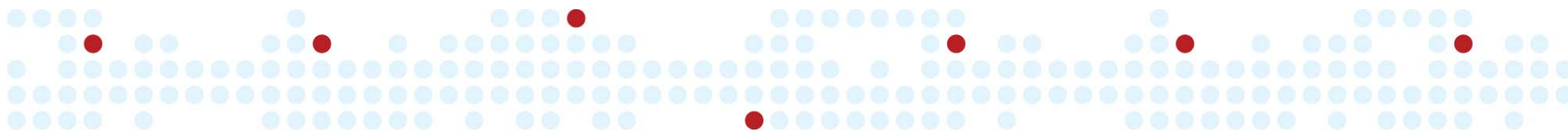


Finansielle tal for 2007

- Voksende omsætning
- Stærk balance
- Fuldt finansieret til forventet break-even i 2011

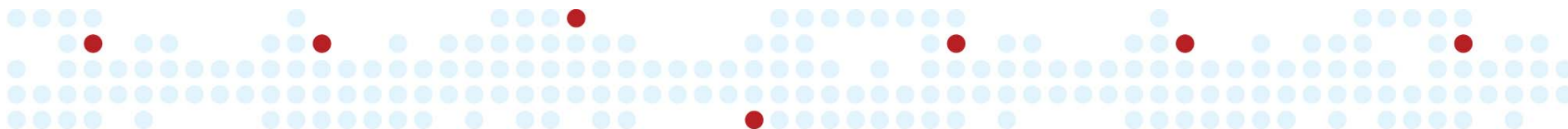
Nøgletal - Resultatopgørelse 2005-2007

t.kr.	2005	2006	2007
Produktsalg	9.866	20.973	38.525
Licensindtægter	6.080	18.667	6.692
Kontraktforskning	55	3.456	4.261
Nettoomsætning	16.001	43.096	49.478
Produktionsomkostninger	(5.427)	(11.936)	(25.174)
Forsknings- og udviklingsomkostninger	(14.194)	(27.624)	(29.035)
Salgs- og markedsføringsomkostninger	(9.620)	(19.425)	(39.080)
Administrationsomkostninger	(6.778)	(9.616)	(31.316)
Resultat af primær drift (EBIT)	(20.018)	(25.505)	(75.127)
Finansielle poster	(3.249)	587	7.341
Årets resultat	(23.267)	(24.918)	(67.786)



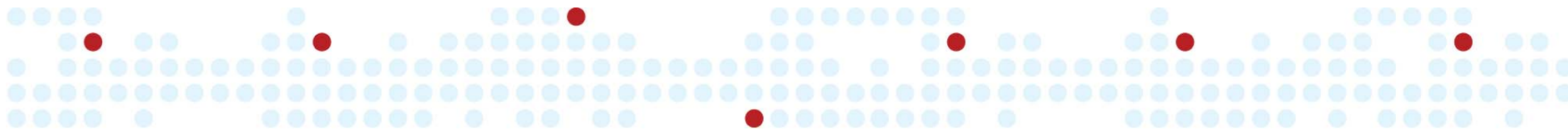
Nøgletal - Balance 2005-2007

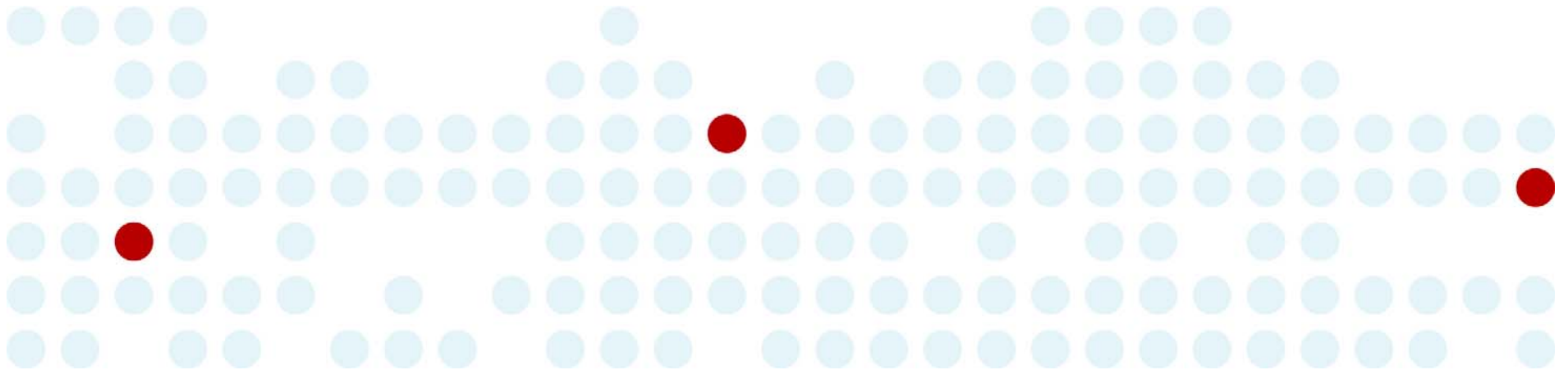
t.kr.	2005	2006	2007
Langfristede aktiver	8.915	19.719	36.141
Varebeholdninger	2.351	4.637	7.044
Tilgodehavender	2.311	22.233	17.266
Likvider	40.199	20.396	331.504
Aktiver	53.776	66.985	391.955
Egenkapital	27.986	33.973	343.366
Langfristede gældsforpligtelser	2.771	5.275	7.818
Kortfristede gældsforpligtelser	23.019	27.737	40.771
Passiver	53.776	66.985	391.955



Pengestrømsopgørelse 2006-2007

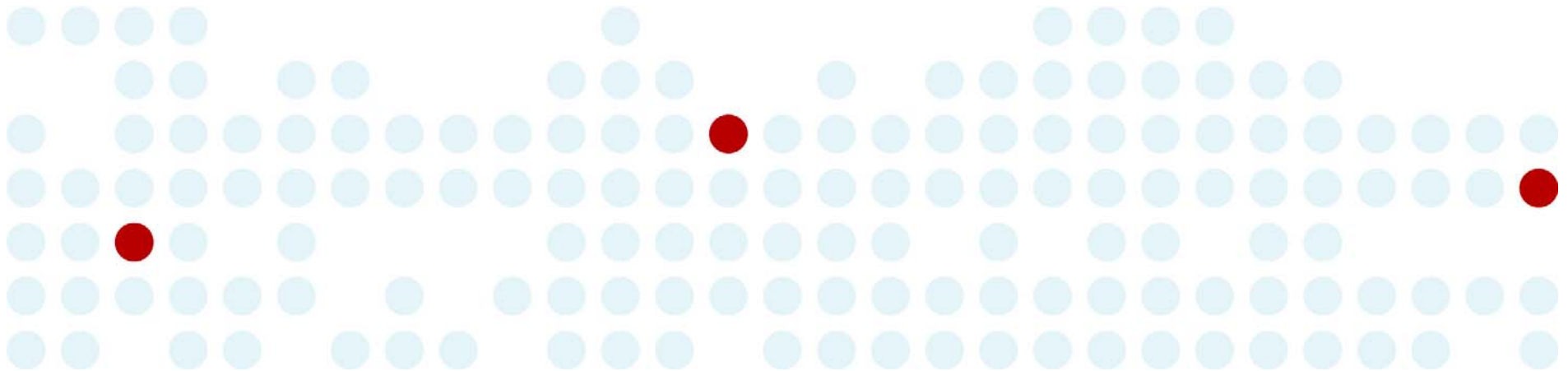
t.kr.	1 Jan. – 31 Dec. 2006	1 Jan. – 31 Dec. 2007
Pengestrømme fra driftsaktiviteter	(35.590)	(38.171)
Pengestrømme fra investeringsaktiviteter	(9.883)	(16.222)
Indbetalinger fra kapitalforhøjelser	26.595	402.397
Omkostninger i forbindelse med kapitalforhøjelser	0	(34.929)
Afdrag på leasinggæld	(925)	(1.678)
Pengestrømme på finansieringsaktiviteter	(25.670)	365.790
Likvider ultimo	20.396	331.504





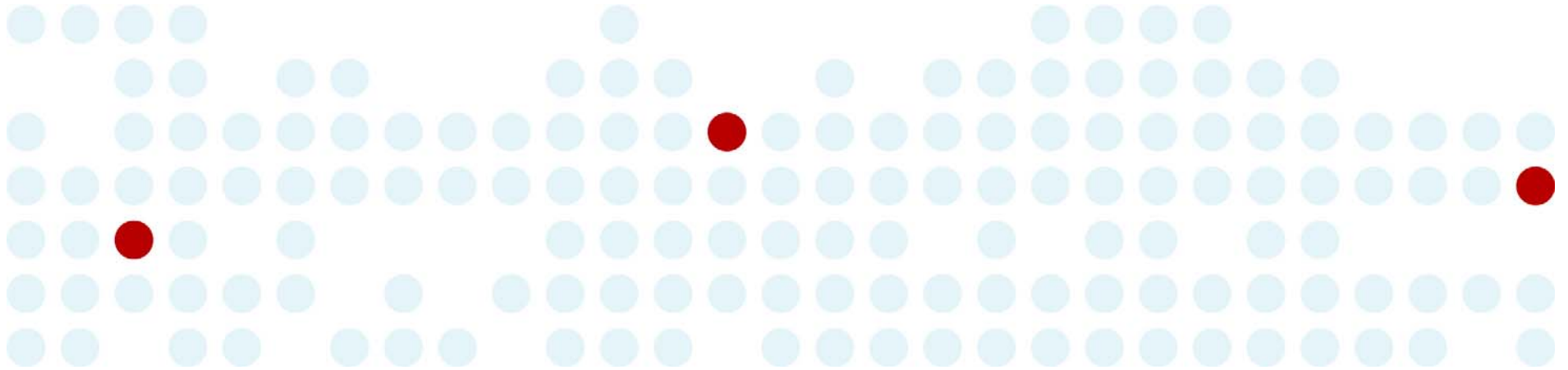
Guidance for 2008

- Omsætning forventes at udgøre 140-150 mio. kr.
- Årets underskud forventes at udgøre 100-115 mio. kr.



Finansielt outlook på den anden side af 2008

- Fuldt finansieret til forventet break-even i 2011
- Forretningen for forskningsprodukter forventes at blive cash positive fra udgangen af 2009
- COGS forventes at forbedres over tid
- Marginer forventes over tid at blive som markedsstandard: 65-70%
- R&D omkostninger forventes over tid at blive som markedsstandard: 15% af omsætning
- SG&A omkostninger forventes over tid at blive som markedsstandarder: 30% af omsætning



Contact information:

CEO Lars Kongsbak
(Mobile: +45 40902101)
lk@exiqon.com

CFO Hans Henrik Chrois Christensen
(Mobile: +45 40902131)
hhc@exiqon.com

www.exiqon.com

EXIQON
Seek Find Verify

