

NASDAQ OMX, 26. maj 2009

Lars Kongsbak, CEO
Hans Henrik Chrois Christensen, CFO





Dagsorden for præsentation

- **Kort introduktion til Exiqon**
- Forretningsområder
- Finansielle højdepunkter i 1. kvartal af 2009
- Forventninger til 2009

Kort om Exiqon

Om Exiqon

- Grundlagt 1995, børsnoteret 2007
- 211 ansatte
- Etableret i USA (120 medarbejdere)

Life Sciences (forskningsprodukter)

- Mere præcise og følsomme analyser
- Fuld produktportefølje på markedet
- Markedsledende
- Stærk markedsvækst

Megatrends

- Forståelse af genetik
- 'Personalized medicine'
- Brug af biomarkører i nye lægemidler

Analyse af genes
aktivitet
(LNA™-teknologi)

Diagnostics

- Bedre valg af kræftbehandling
- Produkter på markedet
- Lancering af moderne diagnostik
- Stort markedspotentiale

Økonomi

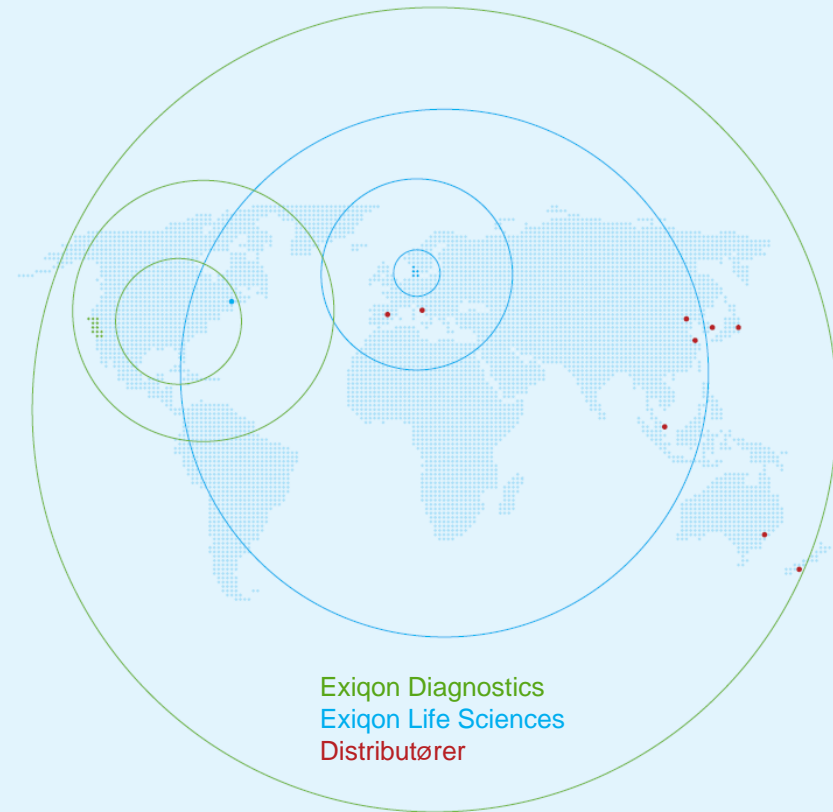
- Finansieret til break-even i 2011
- Salg op 86-100% årligt siden 2002
- 2009-skøn: 165-195 mio. DKK

Pharma Services

- Optimerer udvikling af ny medicin
- Unik biobank > 150.000 vævsprøver
- Stort markedspotentiale

Investment case

- Exiqons produkter retter sig mod et udækket medicinsk behov for bedre behandlingsvalg inden for kræft (bedre brug af eksisterende medicin)
- Exiqons produkter er baseret på unik LNA™ teknologi og nyeste generations biologiske markører (miRNA)
- Exiqon har allerede en ledende markedsposition
- Exiqon er unikt positioneret til at udnytte muligheden for at tilpasse behandlingen af den enkelte patient gennem bedre diagnose: rette medicin, til rette tid og til rette patient
- Stærk omsætningsvækst og positivt newsflow sikrer god monitorering





Dagsorden for præsentation

- Kort introduktion til Exiqon
- **Forretningsområder**
- Finansielle højdepunkter i 1. kvartal af 2009
- Forventninger til 2009

Exiqon adresserer markedssegmenter med høj vækst

Exiqon er et selskab med to forretningssegmenter:

- Exiqon Diagnostics (forventet markedsvækst på årligt 34% fra 2007 til 2014)
- Exiqon Life Sciences, der inkluderer Pharma Services (forventet markedsvækst på 25% årligt fra 2008 til 2015)²

Exiqon Diagnostics

Skræddersyet medicin

Behandlingsvalg strategi:

- Medicin resistens
- Prognose
- Medicin metabolisme



Exiqon Life Sciences

Forskningsprodukter

One-stop leverandør strategi:

- miRNA
- Gen-aktivitet
- Funktionel analyse

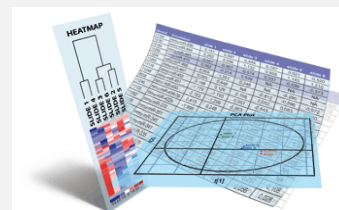


Exiqon Pharma Services

Services til farma

“Companion diagnostic” strategi:

- Biomarkør analyse
- Biobank (>150,000)
- Medicin resistens



• Exiqon Diagnostics

Exiqon Diagnostics

Skræddersyet medicin

Behandlingsvalg strategi:

- Medicin resistens
- Prognose
- Medicin metabolisme

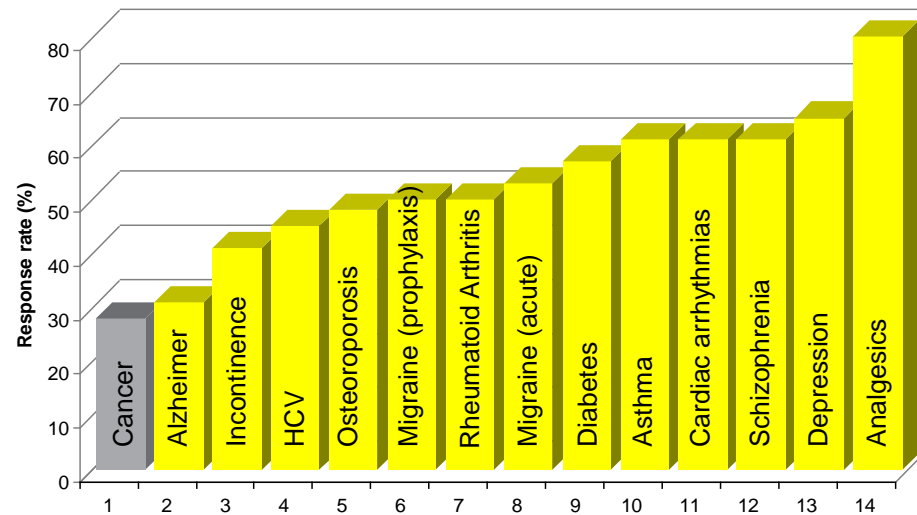


EXIQON
Seek Find Verify

Stort udækket diagnostisk behov for bedre behandlingsvalg (kræft)

70% af alle kræftpatienter
responderer ikke på
kemoterapi

DKK 42 milliarder benyttes
årligt i USA på behandling af
kræftpatienter, der får
kemoterapi som ikke gavner



Source: Paul Waring, Genentech

Mål

At være det førende onkologifirma inden for behandlingsvalg, tilbagefald og prognostiske analyser

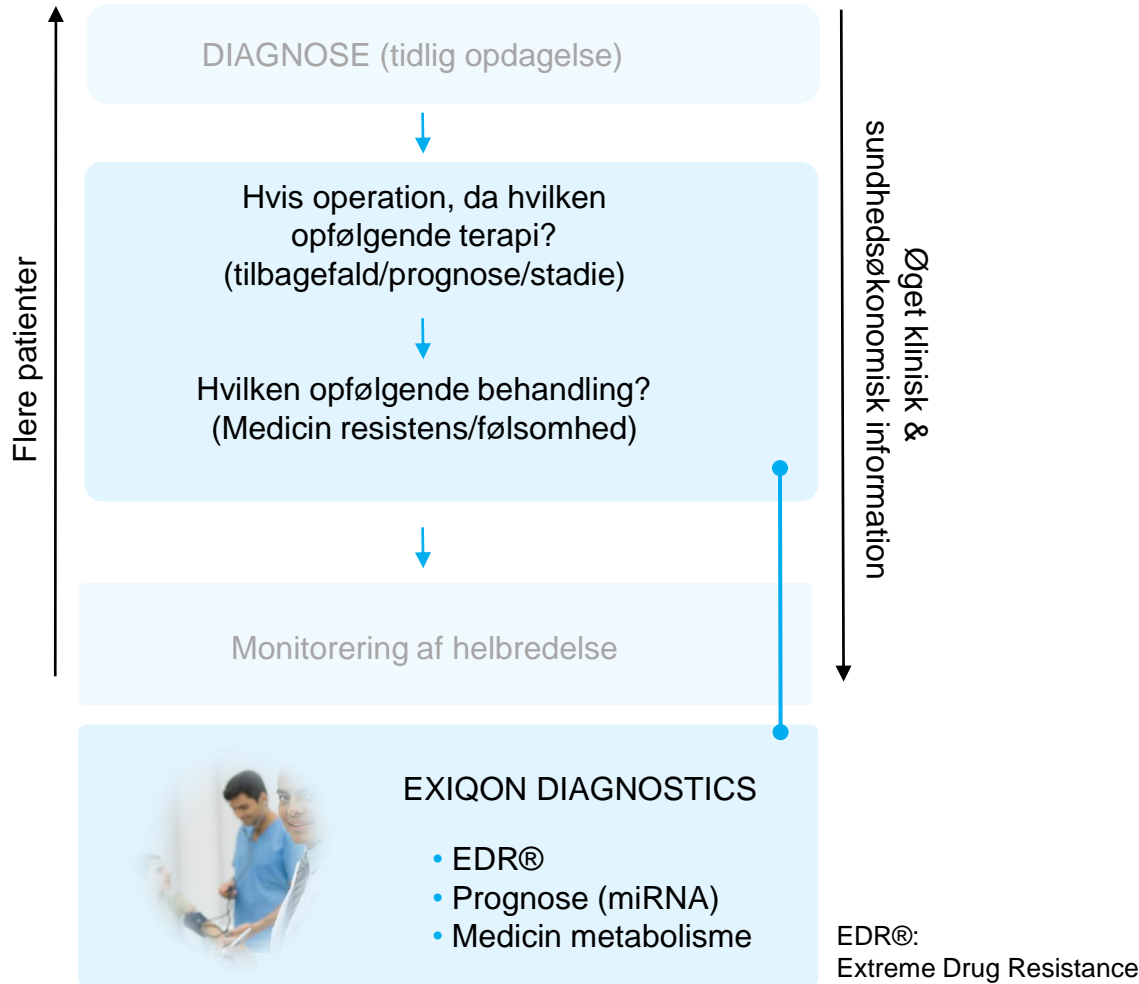
Strategi

At levere analyser gennem certificeret klinisk laboratorium (Exiqon Diagnostics, CA)

Taktik

Løbende opdatere cellebaserede *in vitro* assays med molekylære diagnosetests baseret på miRNA

Diagnostiske fokus er på behandlingsvalg (skræddersyet medicin)



Udvalgte produkter

Oncotech EDR® Assay (Extreme Drug Resistance Assay) for Solid Tumors

KRAS Mutation Analysis for KRAS Mutations and Anti-EGFR Therapy

Differential Sensitivity (Sensitivity) Assay

Oncotech EDR® Assay for Recurrent Ovarian Cancer

DISC® Assay (Differential Sensitivity) Methodology

AMANAGEMENT OF OVARIAN CANCER & CHEMOTHERAPY

BIOMARKERS

PROGNOSTIC & PREDICTIVE MARKERS LISTED ALPHABETICALLY, A-G

ONCOPROFILES™ FOR SOLID TUMORS

Cancer Type	Test Code
Bladder Cancer	7512
Breast Cancer	7501
Colorectal Cancer	7503
Endometrial Cancer	7511
Lung-Pancreas Cell Cancer	7510
Multiple Cancers	7505
Prostate Cancer	7504

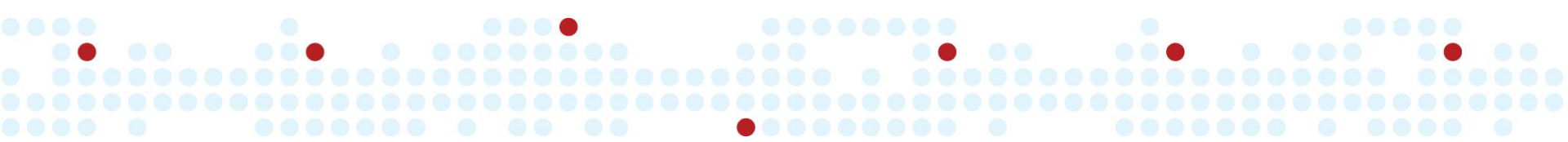
Exiqon er markedsførende med nuværende produkter og stærk pipeline

Kræftform	Stadie	Produkt	Markedsført	Tilfælde (årligt) i USA
Tyktarm	III & IV	EDR [®]	√	42,000
	II	Tilbagefald	H1 2009	26,000
Lunge	II, III & IV	EDR [®]	√	143,000
	I	Tilbagefald	Under udvikling	14,000
Æggestok	III & IV	EDR [®]	√ (forbedret Q3 2009)	16,000
Livmoder	III & IV	EDR [®]	√	10,000
	I & II	Tilbagefald	Under udvikling	28,000
KUO		Vævsidenditet	2010	80,000

Vores udbud af tredjeparts produkter vil blive udvidet med bl.a. Kras (April), Braf (Q2), MSI (Q3) etc.

EDR[®] : Extreme Drug Resistance (Ekstrem medicin resistens)

KUO: Kræft af Ukendt Oprindelse



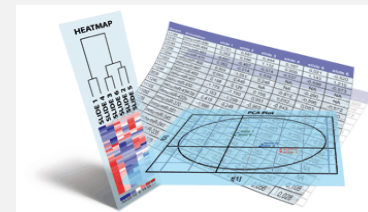
• Exiqon Pharma Services

Exiqon Pharma Services

Services til farma

“Companion diagnostic”
strategi:

- Biomarkør-analyse
- Biobank (>150,000)
- Medicin-resistens



Stort udækket behov for mere effektiv udvikling af ny medicin

	Forsøgs-design	Med HER2 test	Uden test
Besparelser i kliniske udviklingsomkostninger ~DKK 175m	Antal patienter	470	2.200
Indtægt fra 8 års hurtigere introduktion ~DKK 12,5 mia.	Respons-rate	50%	10%
Adgang til medicin pga. hurtig adgang ~120.000 patienter	Års opfølgning	1,6	10

Kilde: Press and Seeling, Targeted Medicine 2004.

Mål

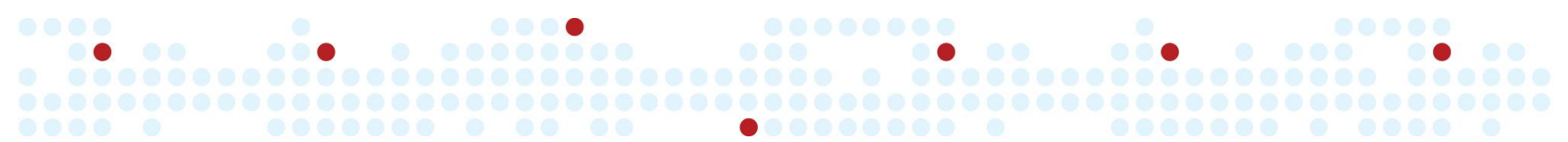
Blive den foretrukne partner ved udvikling af medicin, der kræver forudgående genetisk analyse

Strategi

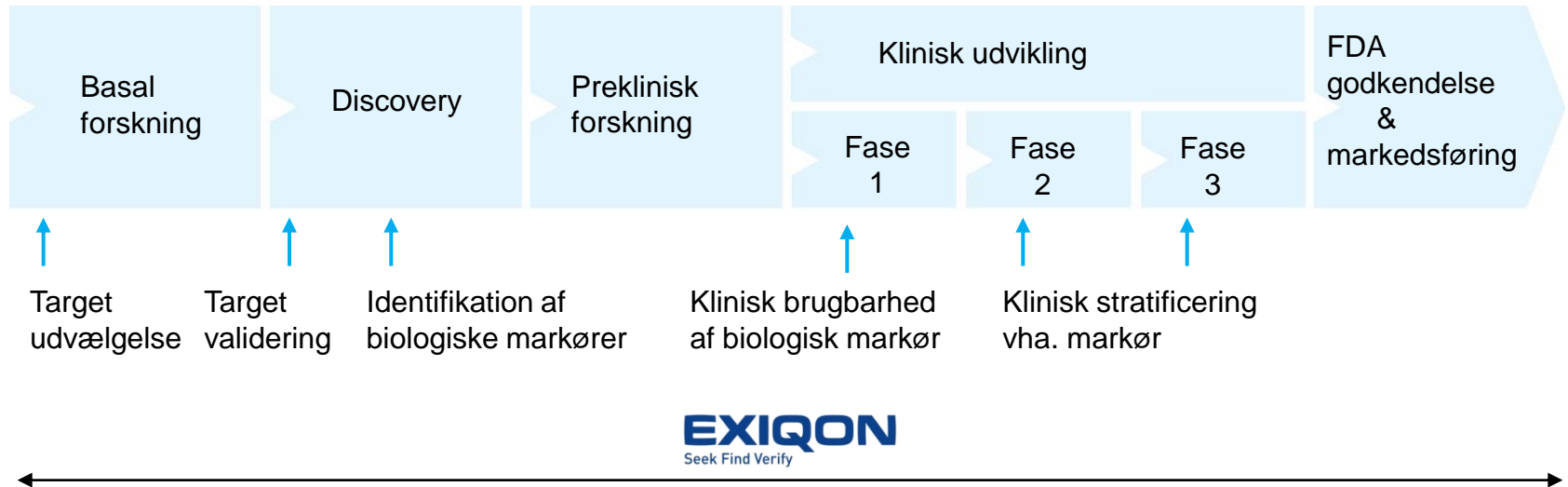
At levere analyser gennem certificeret klinisk laboratorium (Exiqon Diagnostics, CA)

Taktik

Bruge Exiqon Diagnostics >150.000 tumorbank og patentbeskyttede biologiske markører (miRNA).



”Big pharma” støttes i skræddersyet medicin trenden



- Forretningsenheden ”Pharma Services” opfylder et markedsbehov
- Exiqon tilbyder adgang til miRNA markører og biobank (150,000 prøver)
- Exiqon tilbyder som det eneste selskab også certificerede kliniske laboratorier

- Exiqon Life Sciences

Exiqon Life Sciences

Forskningsprodukter

One-stop leverandør strategi:

- miRNA
- Gen-aktivitet
- Funktionel analyse



EXIQON
Seek Find Verify

Behov for specifikke og sensitive miRNA og mRNA forskningsprodukter

Markedssegmenter (RNA analyse)	mRNA	miRNA
Markedsstørrelse (DKK mio.)	6.000	120
Markedsvækst	15-20%	40%
Forretning	Produkter i partnerskab med Roche	Egne produkter

Mål

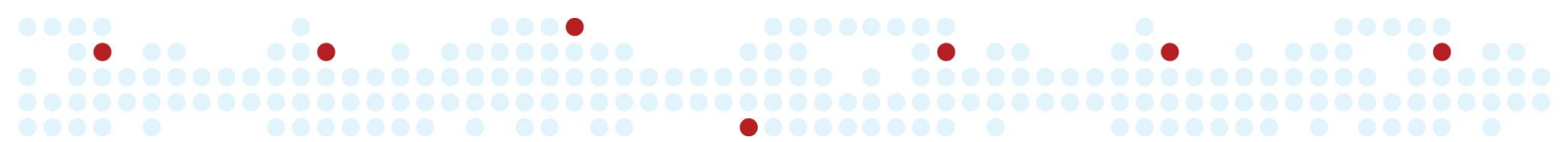
At blive den foretrukne leverandør af miRNA forskningsprodukter

Strategi










Være totalleverandør af miRNA forskningsprodukter

Taktik

Tilbyde de bedste forskningsprodukter inden for miRNA analyse (baseret på LNA™-teknologi)



Life Sciences fokuserer på forskningsprodukter til miRNA (“One-stop supplier”)

Proces	 Isolation	 Expression Analysis	 Localisation	 Functional Analysis	
Produkt	 <ul style="list-style-type: none"> • miRCURY™ sample isolation system¹ 	 <ul style="list-style-type: none"> • miRCURY LNA™ miRNA Array System 	 <ul style="list-style-type: none"> • miRCURY LNA™ miRNA PCR System 	 <ul style="list-style-type: none"> • miRCURY LNA™ miRNA Detection Probes 	 <ul style="list-style-type: none"> • miRCURY LNA™ miRNA Knockdown System
Markedsført	<ul style="list-style-type: none"> • Markedsført 2009 	<ul style="list-style-type: none"> • Markedsført 2006 	<ul style="list-style-type: none"> • Markedsført 2007 og opdateret i 2008 	<ul style="list-style-type: none"> • Markedsført i 2005 	<ul style="list-style-type: none"> • Markedsført i 2006
Patent	<ul style="list-style-type: none"> • 2019 	<ul style="list-style-type: none"> • 2018/2027 	<ul style="list-style-type: none"> • 2029 	<ul style="list-style-type: none"> • 2018 	<ul style="list-style-type: none"> • 2028



Dagsorden for præsentation

- Kort introduktion til Exiqon
- Forretningsområder
- **Finansielle højdepunkter i 1. kvartal af 2009**
- Forventninger til 2009

1. kvartal 2009 - Fortsat høj vækst i omsætning

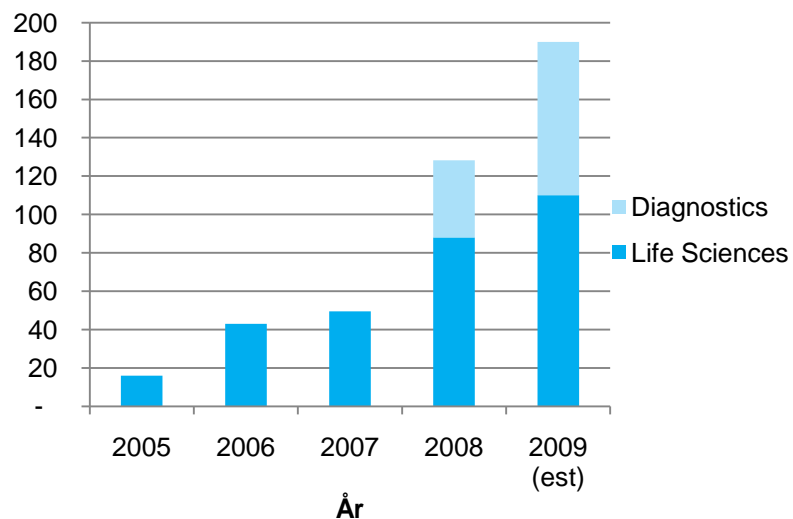
Omsætningen steg 69% til 28,0 mio. kr. i forhold til Q1 2008 (16,5 mio. kr.)

- Omsætning i Life Sciences udgjorde 17 mio. kr. (36% fremgang)
- Omsætning i Diagnostics udgjorde 11 mio. kr. (en måneds omsætning i 2008)

Periodens resultat blev -43,8 mio. kr. i forhold til Q1 2007 (-24,8 mio. kr.); omkostninger til aktiebaseret vederlæggelse 1,7 mio. kr.

PS udgjorde -1,44 kr. pr. aktie (-0.94 kr. pr. aktie i Q1 2008)

mDKK



	Q1 2008	Q1 2009
Produktsalg	14	25
Licensindtægter	2	2
Kontraktsforskning	-	1
Total	16	28
Nordamerika	9	18
Europa	7	9
Resten af verden	-	1
Total	16	28
Life Sciences	12	17
Diagnostics	4	11

1. kvartal 2009 – Fokus på omkostninger

- R&D omkostninger (netto) steg 45% til 17 mio. kr.
- Administrationsomkostninger (netto) steg 9% til 10,5 mio. kr.
- S&M omkostninger (netto) steg 95% til 22 mio. kr.

- Forbedret marginer påkrævet:

Life Sciences initiativer:

- ✓ Home of LNA + Array
- ✓ Produktion flyttes til Danmark
- ✓ Fokus på supply chain

- Diagnostics initiativer:

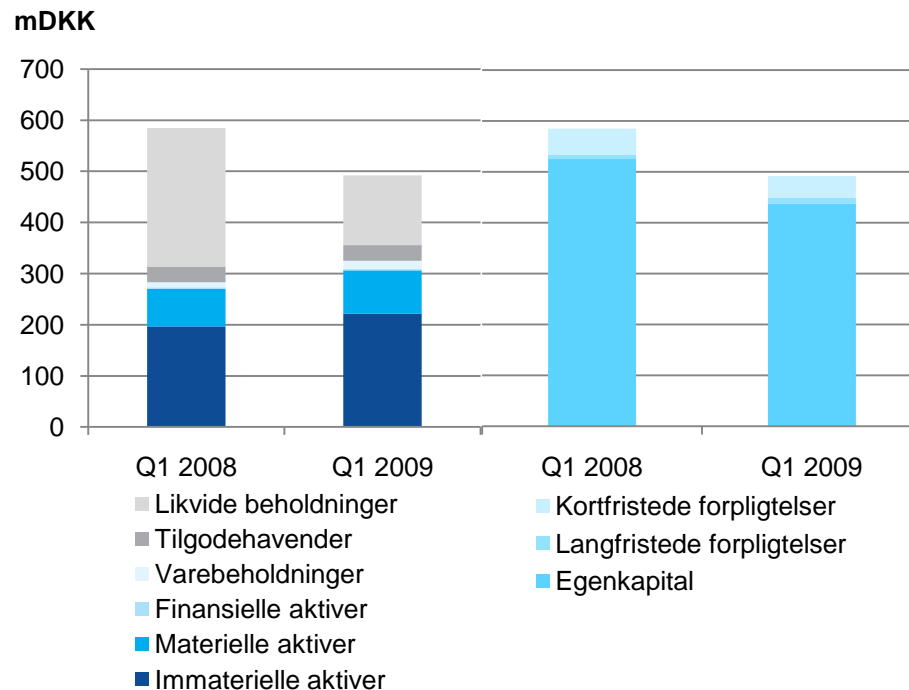
- ✓ Forbedringer af Oncotech EDR test
- ✓ Nye komplementære diagnostiske produkter (f.eks KRAS)

1. kvartal 2009 – stærk balance

- Stærk balance

Mio. kr.

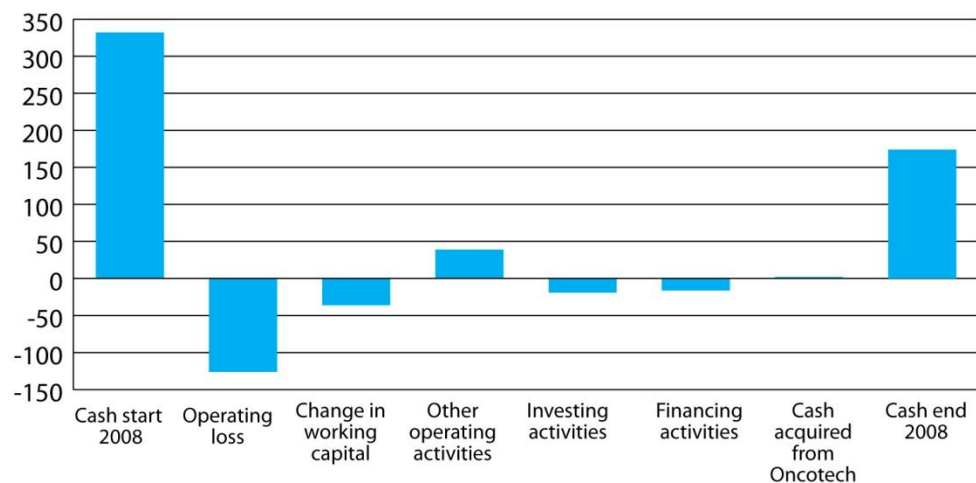
	Q1 2008	Q1 2009
Langfristede aktiver	273	309
Likvide beholdninger	271	136
Øvrige kortfristede aktiver	41	47
Aktiver	585	492
Egenkapital	525	437
Langfristede forpligtelser	9	12
Kortfristede forpligtelser	51	43
Passiver	585	492



1. kvartal 2009 – Fokus på pengestrømme

- Negativ pengestrøm fra drift udgjorde 35 mio. kr.
 - ✓ Investering i produktudvikling og salg & marketing

mDKK



Mio. kr.

	Q1 2008	Q1 2009
Resultat af primær drift	-27	-45
Ændring i driftskapital	-26	-1
Andre driftsaktiviteter	6	8
Investeringsaktiviteter	-12	-2
Finansieringsaktiviteter	-2	-1
Ændring i likvider	-61	-39
Likvider primo	332	174
Urealiseret valutakursgevinst	-	1
Likvider ultimo	271	136

Foreløbige højdepunkter i 2009

- Inviteret til at præsentere Exiqon på den 27. J.P. Morgan Healthcare-konference i San Francisco (mest besøgte investor-konference i branchen)
- Markedsført produkt til prøveudtagning af miRNA
- Første kliniske validering af miRNA test for sygdomstilbagefald ved stadie II tyktarmskræft
- Markedsført KRAS standard-test mhp. rette valg af behandling af patienter med tyktarmskræft og visse former for lungekræft
- Udpeget af stor, international medicinalvirksomhed som “preferred partner” til identifikation og validering af miRNA-mønstre til brug for diagnostiske biomarkør-produkter (skræddersyet medicin)
- 24 mio. kr. støtte fra Højteknologifonden til at udvikle blod-screening af tarmkræft sammen med konsortium af danske hospitaler

Forventninger til 2009 – Finansielle forventninger

- **Omsætning på DKK 165-190 mio. kr. (USD/DKK 6,00)**
 - ✓ Life Sciences forventes at bidrage med DKK 95-110 mio. kr.
 - ✓ Diagnostics forventes at bidrage med DKK 70-80 mio. kr.
- **Fortsatte investeringer i produktudvikling og salg & marketing**
- **Nettoresultat på DKK -120-135 mio. kr. (USD/DKK 6,00)**
- **Langsigtede forventninger fastholdes:**
 - ✓ Profitabilitet i 2011 med nuværende kapital
 - ✓ Forbedret COGS i 2009
 - ✓ Cash flow positiv Life Sciences segment ved udgangen af 2009
 - ✓ Marginer forventes på niveau 65-70%
 - ✓ F&U omkostninger forventes at udgøre ca. 15% af omsætning
 - ✓ S&M sammen med administrative omkostninger forventes at udgøre 30% af omsætning

Forventninger til 2009 – "Key value drivers"

Exiqon Diagnostics

- Introducerer næste generation Oncotech EDR® test på markedet (tredje kvartal 2009)
- Udvider produktportefølje med komplementerende tests
- Introducerer første miRNA-baserede produkt på markedet
- Iværksætter nye markedsføringsinitiativer

Exiqon Life Sciences

- qPCR produktserie med stort potentiale introduceret på markedet for nylig (september 2008)
- miRCURY™ RNA Isolation-produkt netop introduceret på markedet (januar 2009)
- Introducere r"high throughput" qPCR produktserie (tredje kvartal 2009)
- Synliggør synergier af vores "one-stop supplier"- strategi
- Strategiske samarbejder gennem Exiqon Pharma Services

miRNA Supplies

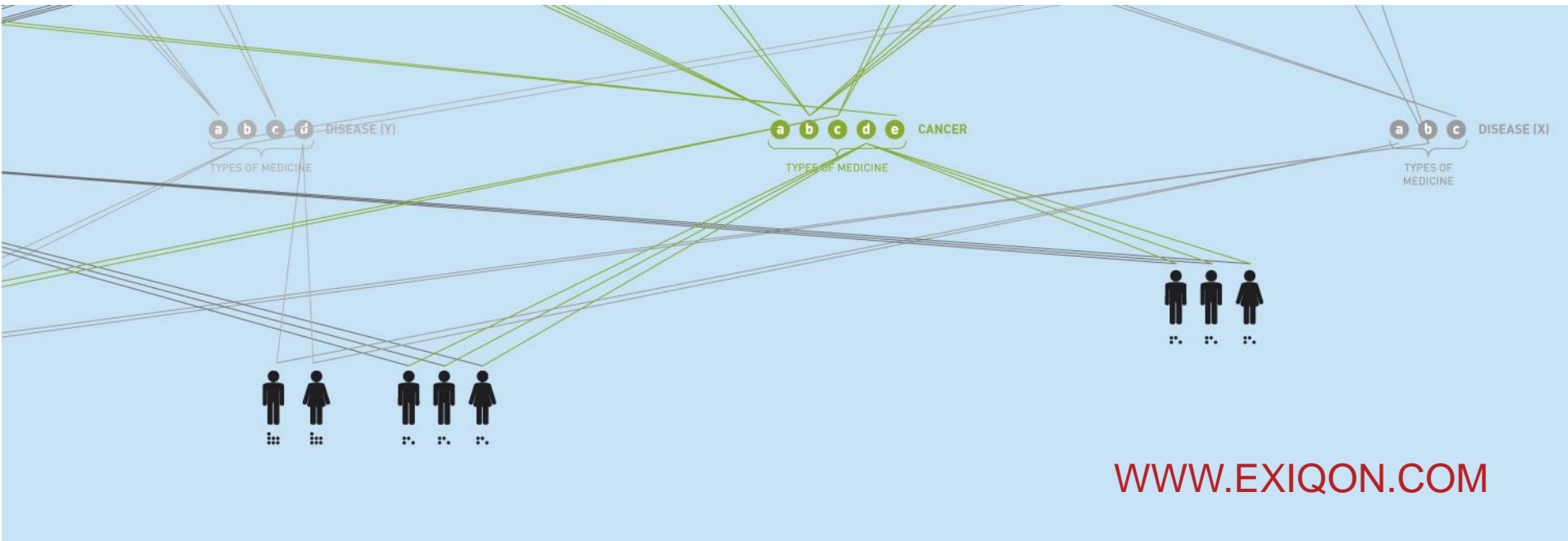
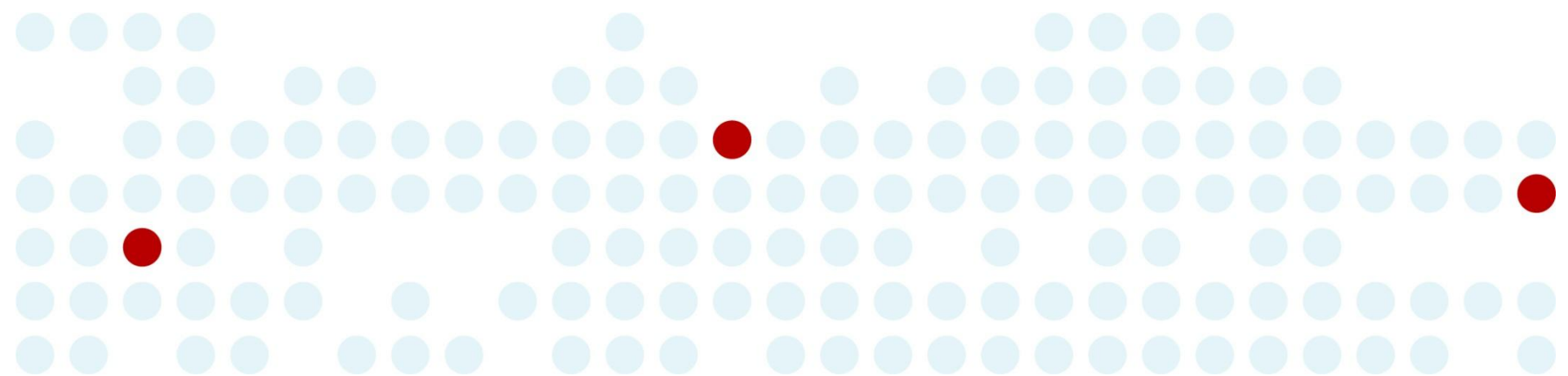
The race to publish on miRNAs, and the need to speed up project timelines, will increase the use of expression profiling services and continue to spur the market for miRNA supplies.



MicroRNA Products: Total
Projected U.S. Revenues
(\$ Million)

est & Sullivan

Kilde: Frost & Sullivan, December 2008



WWW.EXIQON.COM

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

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

EXIQON
Seek Find Verify