

Inbjudan till teckning av aktier i Newbury Pharmaceuticals AB

Finansiell rådgivare



VÄSTRA HAMNEN
CORPORATE FINANCE

Selling agent



Nordnet

VIKTIG INFORMATION

Denna informationsfolder är en introduktion till erbjudandet att teckna aktier i Newbury Pharmaceuticals AB ("Erbjudandet") och ska betraktas som marknadsföringsmaterial. Informationsfoldern är inte och ska inte anses utgöra ett prospekt enligt gällande lagar och regler. Inbjudan till teckning av aktier i Erbjudandet sker endast genom det prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen ("Prospektet"), och som har offentliggjorts på <https://www.newburypharma.com/investors>. Finansinspektionens godkännande av Prospektet ska inte uppfattas som ett godkännande av de nya aktierna. Eventuellt investeringsbeslut bör, för att en investerare fullt ut ska förstå de potentiella riskerna och fördelarna som är förknippade med beslutet att delta i Erbjudandet, enbart fattas baserat på informationen i Prospektet. Investerare rekommenderas att läsa hela Prospektet.

Investment Highlights

NEWBURY INLEDER KOMMERSIALISERINGSFAS

- Affärsmodell med inlicensierad produktportfölj medför fokus på snabb registrering och kommersialisering.
- Modellen minimerar traditionella risker såsom investeringar i kapitalvaror, FoU samt produktion.
- Fokus på specialläkemedel och egna varumärken där marginalerna är högre och graden av utbytbarhet lägre i jämförelse med traditionella läkemedel.
- Verkar på den skandinaviska marknaden, där bolaget har ett bevisat track record av att bygga produktportfölj och ledningen har en lång expertis inom pharma.
- Etablerat nära partnerskap med fyra externa partners.
- Bolagets strategiska produktfokus och geografiska fokus på Skandinavien gör Newbury till en föredragen partner för många läkemedelsföretag som primärt fokuserar på större marknader i Europa och i övriga världen.

STARK PRODUKTPORTFÖLJ

- 27 produkter i nuvarande produktportfölj.
- Produkter inom fler terapeutiska områden med fokus på onkologi, sällsynta sjukdomar och neurologi.
- Letar löpande nya produkter som passar Bolagets strategiska fokus mot specialläkemedel och egna varumärken.
- Specialläkemedel utgör kontinuerligt en allt större del av marknaden och beräknas stå för nästan 60 procent av läkemedelsomsättningen i de största utvecklade länderna 2025.
- Nuvarande produktportföljs adresserbara marknad i Skandinavien uppgår till cirka 800 MEUR årligen.

ATTRAKTIV AFFÄRSMODELL

- Bolaget går nu in i en kommersialiseringsfas där produkterna ska lanseras på marknaden.
- Första produktgodkännandet mottogs under Q4 2021 med lansering under det första kvartalet 2022.
- Befintlig portfölj säkerställer stadig ström av produktlanseringar under kommande år.
- Bibehållet fokus på att kontinuerligt utöka portföljen med strategiskt viktiga produkter för ökad framtida tillväxt.

AGGRESIV TILLVÄXT VÄNTAR

- I samband med Erbjudandet har Bolaget offentliggjort följande finansiella mål:
- Att uppnå en försäljning överstigande 300 MSEK under 2026;
 - Att uppnå ett positivt kassaflöde från den löpande verksamheten under 2023;
 - Att uppnå en EBITDA-marginal överstigande 20% på medellång sikt;
 - Att ha lanserat minst åtta produkter i slutet av 2023; och
 - Att senast 2023, vinna anbud i Norge, Danmark och Sverige.

Erbjudandet

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Teckningskurs	13 SEK per aktie
Erbjudandets storlek	50 MSEK
Värdering	204 MSEK
Teckningsperiod	12 januari - 25 januari 2022
Handelsplats	Nasdaq First North Growth Market
Första handelsdag	4 februari 2022
Ticker (kortnamn)	NEWBURY
ISIN	SE0015244884

ÄGARFÖRHÅLLANDE

Aktieägare	Antal aktier	Andel aktier och röster
Karl Karlsson	9 750 000	62,2%
Sumar Pharma*	2 500 000	15,9%
Totalt aktieägare med innehav överstigande fem procent	12 250 000	78,1%
Övriga aktieägare (23 stycken)	3 425 000	21,9%
Totalt	15 675 000	100%

* Sumar Pharma kontrolleras av AZTIQ, en långsiktig läkemedelsfond.

Källa: Euroclear samt för Bolaget därefter kända förändringar.

MOTIV FÖR ERBJUDANDET

Från att tidigare varit fokuserade på att bygga en stark portfölj av inlicensierade läkemedel övergår Bolaget nu i en kommersiell fas. Bolaget har implementerat nödvändiga kvalitetssystem för att stödja registrering och kommersialisering av portföljen och produkterna förväntas godkännas av de nationella hälsomyndigheterna under de kommande åren, med ett första marknadsgodkännande av Icatibant under fjärde kvartalet 2021.

Utöver kommersialiseringen av den befintliga portföljen, fokuserar Newbury på att ytterligare stärka sin pipeline för framtida tillväxt. Bolagets strategiska produktfokus och geografiska koncentration på Skandinavien gör Newbury till en föredragen partner för läkemedelsföretag som primärt premierar större marknader i Europa och övriga världen.

Som ett led i att förbereda verksamheten för framtida tillväxt och säkerställa att Bolaget har tillräckligt med rörelsekapital för den kommande tolv månadersperioden, har Newbury's styrelse beslutat att genomföra föreliggande nyemission. Erbjudandet syftar primärt till att ge Bolaget finansiella resurser att påskynda lanseringen av befintlig produktportfölj samt att utöka pipeline för att säkerställa framtida tillväxt.

ANMÄLAN OM TECKNING AV AKTIER

Teckning av aktier ska ske genom ifyllande och undertecknande av anmälningsedel och vara Aqurat tillhanda senast klockan 15:00 den 25 januari 2022. Anmälan kan också ske elektroniskt via exempelvis Avanza eller Nordnet, alternativt via BankID på Aqurats hemsida www.aqurat.se.

TECKNINGSÅTAGANDEN

Namn	% av Erbjudandet
Sumar Pharma**	20,6%
ES Aktiehandel AB	10,0%
Urus AB	10,0%
Alsakali Equity AB*	6,8%
Polynom Investments AB	6,0%
Hexiron AB	6,0%
Övriga teckningsåtagare***	20,6%
Totalt	80,0%

* Ägs av Karl Karlsson, Styrelseordförande och Executive director i Newbury

** Befintliga aktieägare med mer än 5% före Erbjudandet

*** Respektive åtagande understiger 5 procent av Erbjudandet

ANVÄNDANDE AV LIKVID

Vid full teckning kommer Bolaget erhålla en maximal nettolikvid om cirka 45,4 MSEK efter avdrag för emissionskostnader om 4,6 MSEK. Emissionslikviden avses användas enligt nedan prioriterad ordning:

- 25 procent för kommersialisering av befintlig portfölj;
- 40 procent för inlicensiering av nya produkter; och
- 35 procent för övrigt rörelsekapital såsom lageruppbyggnad och kapitalreserver.

Styrelsens uppfattning är att den föreliggande listningen på First North kommer att bredda Bolagets aktieägarbas och ge Newbury tillgång till den svenska och internationella kapitalmarknaden. Dessutom förväntas listningen stärka profilen för Newbury genom att öka synligheten för framtida leverantörer och partners samt ge Bolaget en bättre grund för att locka talanger till företaget.

VD-ord

Newbury är ett innovativt företag med en framstående möjlighet att bli en nyckelspelare på den skandinaviska läkemedelsmarknaden. Bolaget har på drygt ett år lyckats bygga upp en stark portfölj av värdefulla produkter. Vår produktportfölj består idag av 27 produkter med fokus på specialläkemedel och egna varumärken inom framförallt onkologi, sällsynta sjukdomar och neurologi. Portföljläkemedlen kommer att lanseras löpande under de närmaste åren och bidra till en betydande tillväxt för Newbury.

Newburys strategi är baserad på strategiska partnerskap och vår förmåga att effektivt kommersialisera produkter på den skandinaviska marknaden. Alla våra produkter är in-licensierade från strategiska partners som själva har utvecklat produkterna, och samma partner kommer i de flesta fall även att producera och leverera de färdiga produkterna. Som en del av licensaffären tillhandahåller Newburys partners dessutom all nödvändig dokumentation som krävs för att vi ska kunna registrera produkterna i de skandinaviska länderna.

När registreringen är färdig erhåller Newbury ett marknadsgodkännande som innebär att Bolaget får marknadsföra och sälja produkterna i Skandinavien efter att patenträttigheter för originalläkemedlet löpt ut. Vi är därefter genast beredda att konkurrera i nationella och regionala anbud och vi kommer dessutom att marknadsföra våra produkter mot förskrivare och viktiga beslutsfattare.

Newburys fokus är framförallt koncentrerat på tre terapeutiska områden: Onkologi, Sällsynta sjukdomar och Neurologi. Alla kritiska sjukdomar som kräver specialläkemedel och där konkurrenskraftiga anbud likt våra kommer att vara till förmån för både samhället och patienterna.

Föreliggande nyemission och notering syftar till att bygga upp kommersiella muskler för att kommersialisera den befintliga portföljen och fortsätta att investera i nya licensavtal för att säkerställa en fortsatt strid ström av nya produktansättningar under de kommande åren. Slutligen kommer vi att säkra rörelsekapital och finansiera lagerbyggnaden för att möta kundernas efterfrågan.

Newbury skalar för framtida tillväxt. Tillväxt av Bolagets portfölj och omsättning för att bli ett "Nordiskt Powerhouse" som levererar värde till patienter, partners, samhälle och aktieägare.

- Lars Minor

VD, Newbury Pharmaceuticals AB



Verksamhetsöversikt

Newbury är ett snabbt växande företag med en inlicensierad produktportfölj inom receptbelagda läkemedel och fokus på specialläkemedel och egna varumärken. Newbury, som grundades 2020, inlicensierar proprietära produkt rättigheter och strävar efter att vara en liten organisation med expertis på registrering och kommersialisering av läkemedel på den skandinaviska marknaden. Detta ger Bolaget möjlighet att vara en kostnadseffektiv organisation där anställning av nyckelpersoner kombineras med konsulter för specialister. Newbury har nu gått in i det skede där kommersialiseringen kommer att börja driva tillväxt och den första produkten kommer att lanseras under det första kvartalet 2022.

STRATEGI

Bolaget har ingen egen läkemedelsutveckling utan förlitar sig på partnerskap för att utöka sin läkemedelsportfölj. Bolagets partnerskap utgör därför strategiska pelare i affärsmodellen att erbjuda värdeskapande specialläkemedel och egna varumärken till både patienter och övriga intressenter.

NEWBURYS FOKUSOMRÅDEN

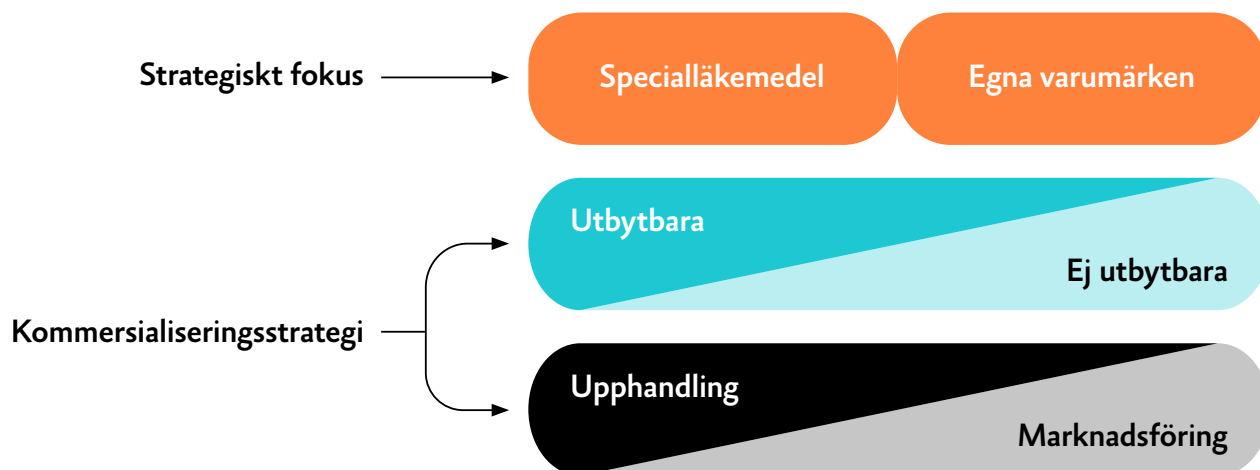
Newbury är verksamma inom receptbelagda läkemedel, där fokus ligger på specialläkemedel och egna varumärken.

- **Specialläkemedel** - Specialläkemedel är ett samlingsnamn för läkemedel som behandlar kroniska, komplexa och sällsynta sjukdomar, och gemensamt för dem är att de är dyrare än traditionella läkemedel. Specialläkemedel kännetecknas även av högt pris, hög komplexitet och/eller omfattande handpåläggning. Med handpåläggning avses läkemedel med hög grad av komplexitet när det gäller distribution, administration eller patienthantering som driver upp kostnaden för läkemedlen. Majoriteten av Newburys produkter finns i detta segment och kommer att utgöra basen för tillväxt de närmaste fem åren

- **Egna varumärken** - Läkemedel bestående av komplexa molekyler som gör produkterna unika och i de flesta fall ej utbytbara. Egna varumärken erbjuder även konsumenterna ett produktnamn som sannolikt är lättare att komma ihåg än läkemedlets generiska namn. Vissa egna varumärken är också tillverkade som en ny doseringsform av ett befintligt läkemedel utan patent och fyller därmed även ett doseringsgap. Egna varumärken utgör således ett litet men lönsamt segment på läkemedelsmarknaden.

Inom specialläkemedel inriktar sig Newbury mot både egna varumärken och utbytbara läkemedel. Den största skillnaden är att egna varumärken innebär en hög initialinvestering med marknadsföringsutgifter medan utbytbara läkemedel vanligen medför en betydligt lägre initialinvestering. Uppsidan för icke utbytbara egna varumärken är att priserrosionen är väsentligt lägre när produkten väl är etablerad på marknaden jämfört med utbytbara läkemedel där konkurrenssituationen snabbt kan förändras vilket riskerar att driva ned produkternas pris.

Inom specialläkemedel och egna varumärken, riktar sig Newbury också mot biosimilarer, vilket är läkemedel som i alla väsentliga aspekter är likvärdiga jämfört med redan godkända biologiska läkemedel.



Marknad och produktportfölj

Newbury fokuserar på att tillhandahålla receptbelagda läkemedel till patienter och vårdgivare på den skandinaviska marknaden. Bolaget fokuserar på specialläkemedel och egna varumärken med ett starkt fokus på onkologi, sällsynta sjukdomar och neurologi. För detta ändamål har en portfölj med totalt 27 produkter inlicenserats, vilket kommer generera ett stabilt flöde av produkt lanseringar de närmsta åren.

SKANDINAVISKA MARKNADEN

De skandinaviska länderna har offentligt finansierad sjukvård. Sverige, Danmark och Norge spenderar alla mellan 10 och 11 procent av sin BNP på sjukvård, vilket är över det europeiska genomsnittet om 8,6 procent.¹

Sverige är den största läkemedelsmarknaden i Skandinavien med 43,9 procent av marknaden, följt av Danmark och Norge med 30,4 och 25,7 procent av marknaden vardera.² Den totala rullande 12-månadersförsäljningen på den skandinaviska läkemedelsmarknaden uppgick till 10,8 miljarder EUR (inköpspris för apotek juli 21) med en tillväxt på 5,9 procent jämfört med föregående tolv månadersperiod. Tillväxten kan hänföras till mer sålda produkter, vilket är en effekt av en åldrande befolkning som kräver mer läkemedel samt ökad användning av nyligen introducerade och dyrare läkemedel.

Specialläkemedel dominerar marknaden

Specialläkemedel är ett samlingsnamn för läkemedel som behandlar kroniska, komplexa och sällsynta sjukdomar, och gemensamt för dem är att de är dyrare än traditionella läkemedel. Dessa produkter ordineras i allmänhet av specialister på sjukhus snarare än primärvårdsläkare, samt har mer nischade

patientgrupper. I de tio största utvecklade länderna (USA, Japan, EU5, Kanada, Sydkorea och Australien) har specialläkemedel kontinuerligt tagit marknadsandelar sedan 2010. Segmentet stod för 47 procent av den totala läkemedelsmarknaden 2020, men beräknas stiga till 59 procent år 2025. Den ökande trenden är global och återfinns även i Skandinavien.

PRODUKTPORTFÖLJ

Newbury byggt en stark portfölj med totalt 27 inlicenserade produkter. Newburys portfölj är inriktad på den skandinaviska marknaden med ett årligt försäljningsvärde om cirka 800 miljoner EUR.³ Portföljen består av läkemedel från flera olika terapeutiska områden med produkter, där onkologi, sällsynta sjukdomar och neurologi representerar mer än 50 procent.⁴ För mer information om Bolagets produktportfölj, vänligen se sidan 23 i Prospektet.

Den befintliga produktportföljen kommer att säkerställa en stadig ström av produkt lanseringar under de kommande åren. Utöver det har Newbury ett starkt fokus på att kontinuerligt utöka portföljen med strategiskt viktiga produkter.

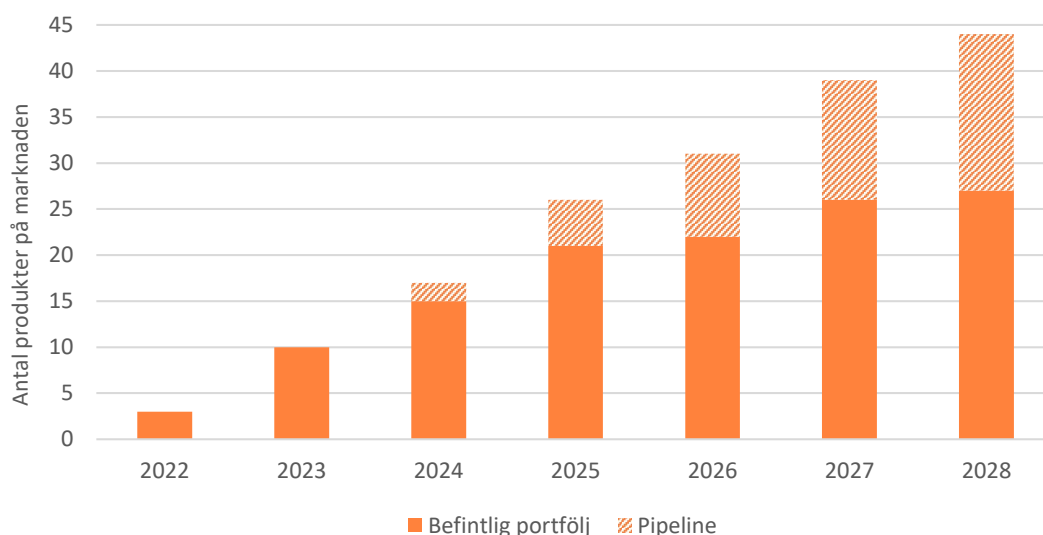
¹ OECD Health Statistics 2019, maj 2020

² DLMI Nordic Pharma Insights, juli 2021

³ DLMI Nordic Pharma Insights, juli 2021

⁴ IQIVIA Insitute for Human Data Science, april 2021

Förväntat antal produkter på marknaden



Affärsmodell

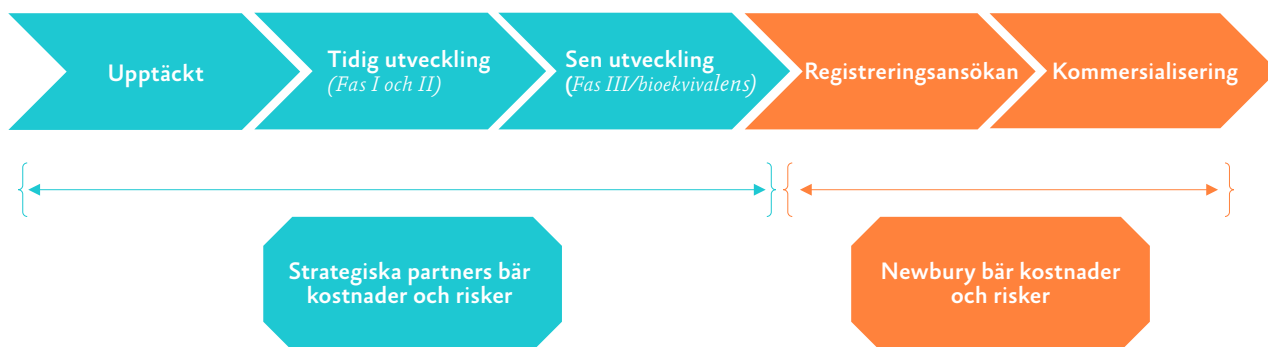
REGISTRERING OCH KOMMERSIALISERING I FOKUS

Newbury har ingen egen läkemedelsutveckling utan alla produkter licensieras in via framför allt partnerskap. På detta vis minimeras traditionella risker och investeringar i kapitalvaror, forskning och utveckling ("FoU") samt produktion så att Newbury får en affärsmodell med fokus på registrering och kommersialisering av läkemedel. Som en följd av denna affärsmodell kan Newbury erbjuda sina partners och kunder en konkurrensfördel med möjlighet att vara först till marknaden. Denna

modell är ett resultat av starka partnerskap och ett nätverk av leverantörer som erbjuder flexibilitet, snabbhet och skalbarhet.

Affärsmodellen möjliggör att Newbury kan utnyttja styrkorna hos dess partners tillsammans med Bolagets djupa kunskap om den skandinaviska marknaden. I ett första skede fokuserar Newbury enbart på receptbelagd medicin i Skandinavien. Efter att ha byggt upp en grund på den skandinaviska marknaden vill Bolaget stärka sitt erbjudande till andra marknader.

Newburys partnerskapsmodell minimerar kostnader och risk



PARTNERSKAP

Bolaget ser sina partnerskap som strategiska pelare i strävan att erbjuda värdeskapande läkemedel till patienter och andra intressenter. Bolagets strategiska produktfokus och geografiska fokus på Skandinavien gör Newbury till en föredragen partner för många läkemedelsföretag som primärt fokuserar på större marknader i Europa och i övriga världen.

Newbury har etablerat nära partnerskap med fem externa partners som gett Newbury tillgång till 27 produkter som kommer att lanseras under de kommande åren. Majoriten av dessa produkter härstammar från ett partnerskap med Adalvo, ett bolag inom Alvogen-koncernen, som genom licensavtal gett Bolaget tillgång till innovativa och värdeskapande specialläkemedel.

Bolagets licens- och leveransavtal

Bolagets licens- och leveransavtal kan generellt beskrivas på så sätt att Bolaget genom licensavtalen erhåller en licens från licensgivaren att använda en dossier bestående av data, information och know-how relaterat till en viss produkt och sedan förvärvas produkterna från licensgivaren i enlighet med leveransavtalen. Genom licensen har Bolaget rätt att ansöka om registrering för försäljning av produkten, så kallat marknadsgodkännande, hos behörig myndighet i respektive land. Bolaget

äger således marknadsgodkännandet och därmed rättigheten att marknadsföra och sälja produkten inom respektive land, men har ingen egen tillverkning utan förvärvar produkterna från licensgivaren. Innan Newbury därefter kan marknadsföra och sälja produkten måste Bolaget invänta utgående patent.

Graden av exklusivitet till licenserna varierar mellan avtalen och kan vara icke-exklusiv, semi-exklusiv, eller fullt exklusiv. Graden av exklusivitet reglerar licensgivarens möjligheter att upplåta licens till annat företag att ansöka om registrering för försäljning av en viss produkt. Merparten av licensavtalen ger Bolaget rätt att ansöka om registrering, marknadsföra och sälja respektive produkt inom Sverige, Norge och Danmark. För vissa produkter erhålls även en sådan rätt för Island. Licensavtalen löper utan tidsbegränsning.

Enligt leveransavtalen åtar sig Bolaget att endast köpa in produkterna från licensgivarna. Åtagandet gäller i regel i fem år från det att försäljning påbörjas i respektive land. Varje part har därefter rätt att säga upp leveransavtalet. Bolaget har i sådant fall möjlighet att välja annan leverantör för inköp av produkter. Sågs avtalet inte upp förlängs det automatiskt. Eventuell uppsägning av leveransavtalet påverkar inte Bolagets rättighet att marknadsföra och sälja en viss produkt inom respektive land.

