

Bästa aktieägare, gäster och kollegor;

2009 har varit ett år med stabila resultat. Vi lyckades minska vår kostnadsbas och få ut vårt första läkemedel mot munherpes, Xerclear™, på marknaden. Vi har nått lovande resultat med försökläkemedlet TMC435 för behandling av hepatit C och går nu vidare till klinisk fas II-prövning. Vi har fokuserat vår FoU-portfölj och de projekt som finns kvar avancerar genom för kliniska och kliniska prövningar.

I början av året stod det klart för styrelsen och ledningen att företagets kostnadsbas var för hög för att företaget skulle kunna klara all forskning och utveckling som skulle finansieras med de likvida medlen i balansräkningen, och med försiktiga antaganden om framtida inkomstflöden från milstolpar i samband med befintliga partnerprojekt.

Vi fattade ett beslut om att minska de fasta kostnaderna med cirka 25 procent och att skära ned såväl våra diskretionära utgifter till tredje part som våra investeringar.

Åtgärder vidtogs för att se till att vår breda kunskapsbas inom forskning och utveckling inte påverkades negativt och att vår kärnkompetens när det gäller upptäckt av småmolekylhämmare som inriktas på proteas- och polymerasprotein skulle förbli intakt.

Företaget kunde därför gå in i 2010 med 143 MSEK i likvida medel i balansräkningen, vilket förstärktes av olika milstolpsbetalningar på cirka 80 MSEK i början av 2010.

Detta, tillsammans med en försiktig bedömning av framtida inkomster från försäljning, royalties och milstolpebetalningar, säkerställer att företaget har tillräckligt med likvida medel för minst två år framöver.

Naturligtvis påverkades stämningen hos de anställda av kostnadsbesparingarna och osäkerheten blev inte mindre av att företaget i samma veva fick en ny vd och ny styrelseordförande.

Vi har sedan dess arbetat hårt med teambuilding-aktiviteter och kommunikation med personalen, och jag är övertygad om att stämningen är bättre nu än innan kostnadsbesparingarna infördes.

Medivir nådde en mycket viktig milstolpe i och med FDA:s respektive EMEA:s godkännande vårt läkemedel Xerclear™/Xerase™ för munherpes under tredje respektive fjärde kvartalet 2009.

I båda fallen ger det oss en stark ställning gentemot våra konkurrenter. Xerclear™ är det enda läkemedlet mot munherpes som är märkt med "kan förhindra att sjukdomen bryter ut".

Marknaderna för munherpes i USA och i Europa beräknas uppgå till 200 miljoner USD vardera och förväntas öka kraftigt. Eftersom cirka sju procent av befolkningen lider av allvarlig munherpes, med tre utbrott eller fler varje år, tror vi att vår produkt har stor potential att öka marknadens storlek genom att uppmuntra människor som inte använder något läkemedel alls, att söka lindring med vår produkt.

Vi har också lyckats ingå ett mycket attraktivt partneravtal med Meda AB för den amerikanska marknaden och de planerar att lansera Xerese™ under fjärde kvartalet 2010 med en mycket imponerande försäljnings- och marknadsplan. Vi befinner oss i avtalsvillkorsfasen (term sheet) när det gäller att hitta partners i flera andra geografiska områden, däribland Europa.

Arbetet med att slutföra godkännandeprocessen för Xerclear™ och hantera partneravtalen har gjorts av vårt nya marknadsteam under ledning av Eva Arlander. Teamet har nu sex heltidsanställda och har lanserat Xerclear™ i Sverige och Finland som receptbelagt läkemedel.

Vi och vår framtida partner i Europa kommer därefter att sträva efter att lansera det som receptfritt läkemedel i så många länder som möjligt och därigenom öka både marknaden och försäljningen för produkten.

Fokus för marknadsteamet har inledningsvis varit Xerclear™, men nästa utmaning blir att förstärka den nordiska produktportföljen genom att lägga till licensierade produkter. För det ändamålet har en dialog inletts med ett antal presumtiva partners.

Efter en omfattande granskning har Medivir infört ett portföljhanteringssystem av världsklass som underlättar kontinuerlig, upprepad utvärdering av tekniska, kommersiella, finansiella och immaterialrättsliga risker.

Systemet har använts för att omvärdera samtliga pågående FoU-projekt och de som tog sig igenom nålsögat har samlats i en och samma portfölj.

Det finns nu sex projekt som rör infektionssjukdomar, varav alla har partners, två för hepatit C, två för HIV, ett för hepatit B och ett för bältros. Kvar är även tre projekt för andra sjukdomsindikationer, bland andra benskorhet, benmetastaser, neuropatisk smärta och Alzheimers sjukdom, vilka samtliga saknar kommersiella partners i nuläget.

Utöver dessa program gör vi också framsteg när det gäller nya mål för hepatit C. Portföljen måste betraktas som mycket stark med alla mått mätt, i synnerhet för ett företag av Medivirs storlek.

Portföljen uppnådde betydande milstolpar under året, med bland annat följande höjdpunkter: MIV-710 resulterade i två läkemedelskandidater för bensjukdomar under första respektive tredje kvartalet, under andra kvartalet 2009 presenterades vid EASL-konferensen, i samarbete med partnern J&J, mycket positiva fas IIa-resultat för TMC435 för hepatit C och därefter, på AASLD-konferensen i Boston under fjärde kvartalet 2009, mycket positiva IIa-resultat för patienter som inte tidigare hade reagerat på behandling.

Under fjärde kvartalet presenterade också Medivirs samarbetspartner Epiphany framgångsrika fas IIb-resultat för valomaciklovir [MIV-606] för behandling av bältros.

Under 2010 förväntar vi oss toppresultat för TMC435 i fas IIb-prövning på 1 000 patienter vilket kommer att presenteras på konferenser under hösten. Nästa stora steg för TMC435 är kliniska fas III-prövningar inom ett år.

Vi har också höga förväntningar på polymerasprogrammet för hepatit C i samarbete med Tibotec där kliniska fas I-prövningar ska påbörjas under året.

Vi förväntar oss att inom ett år tillsammans med vår partner Epiphany påbörja kliniska fas III-prövningar av valomaciklovir för bältros och att med vår partner Daewoong Pharmaceuticals påbörja kliniska fas IIa-prövningar av lagociklovir valaktat för hepatit B.

Vår cathepsin K-kandidat MIV-711 kommer att påbörja klinisk fas I-prövning under andra halvåret 2011.

Vi förväntar oss också att lansera Xerese™ i USA och på flera andra marknader. Vi har arbetat hårt för att hitta och säkra licensieringsmöjligheter, först och främst för de nordiska marknaderna, men det är för tidigt att säga när det första avtalet kan tecknas.

Tack för ordet!