

Raport EBI

Numer 9/2013

Data sporządzenia: 2013-02-25

Spółka MABION S.A.

Temat:

Podpisanie umowy z firmą farmaceutyczną Sothema Laboratories, Maroko

Podstawa prawna:

§ 3 ust. 2 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje Bieżące i Okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect"

Treść raportu:

Zarząd spółki Mabion SA informuje, że w dniu 25.02.2013 podpisał umowę z firmą Sothema Laboratories z siedzibą w Maroko, w zakresie sprzedaży praw do dossier rejestracyjnego i sprzedaży produktu MabionCD20 w krajach Maroko, Algieria, Tunezja.

W ramach umowy Mabion będzie dostawcą dossier rejestracyjnego, know-how oraz produktu na przedmiotowe rynki. Z kolei Sothema nabywa prawa marketingowe i dystrybucyjne na lek MabionCD20. w wyniku realizacji umowy Mabion SA będzie uprawniony do płatności w wysokości 230 tys Euro rozbitych na etapy (po podpisaniu umowy, przekazaniu dossier rejestracyjnego i po uzyskaniu dopuszczenia do obrotu leku Mabion CD20) oraz dodatkowo, po wprowadzeniu produktu do obrotu płatności pokrywających koszt wytworzenia oraz płatności liczone wg mechanizmu dzielenia wartości sprzedaży pomniejszonych o koszt wytworzenia produktu, w wysokości 40 % tak obliczonych wartości sprzedaży netto. Sothema ma swoją główną siedzibę w Maroko. Firma powstała w 1976 i aktualnie jest jedną z największych firm farmaceutycznych w krajach północnej Afryki. Firma posiada zarówno swoje zakłady produktów gotowych (w tym leków sterylnych) jak i jest dystrybutorem leków (w tym biotechnologicznych) koncernów farmaceutycznych i biotechnologicznych.

Rynek leku MabThera, leku referencyjnego do leku MabionCD20 na przedmiotowych rynkach szacowany jest na 11-14 mln Euro rocznie i rośnie w tempie dwucyfrowym.

Podpisanie umowy z firmą Sothema jest wynikiem realizacji strategii poszukiwania silnych lokalnych partnerów marketingowych i dystrybucyjnych z krajów o słabiej uregulowanym systemie rejestracji leków biopodobnych (tzw. "rynki nieuregulowane"). Zarząd spółki Mabion SA informuje, że strategia poszukiwania lokalnych partnerów marketingowych i dystrybucyjnych zakłada związanie się z kilkunastoma firmami pokrywającymi większość światowego rynku leku MabThera, tzw. rynków "nieuregulowanych".