

Aktieanalys av Oncology Venture Sweden AB

Oncology Venture Sweden AB ("Oncology Venture") publicerar härmed en översättning av den aktieanalys av Oncology Venture som publicerades på Aktieinfos hemsida (www.aktieinfo.net). Översättningen är en icke-verifierad översättning av den danska aktieanalysen, som har tolkningsföreträde. Analysen finns att tillgå på följande länk: <http://www.aktieinfo.net/filer/oncologyventureaugust2017.pdf>

Analysen är utarbetad av Aktieinfo på uppdrag av Oncology Venture Sweden AB. Aktieinfo erhåller vederlag för analysarbetet, som är utfört på basis av offentligt tillgänglig information på bolagets hemsida. Oncology Venture Sweden AB kan inte påverka Aktieinfos slutsatser.

Styrkor – Svagheter – Möjligheter – Hot

Styrkor

Exklusiv tillgång till nyttjande av DRP-metoden. Ledningen har djup insikt, erfarenhet och engagemang för utveckling av cancerläkemedel. Bolagets återupptagande av R&D för användning av en läkemedelskandidat till utvalda patientgrupper (genom användning av DRP) ger en ökad möjlighet till positiv behandlingseffekt hos patienterna och därmed ökad möjlighet till godkännande av produkten inklusive dess companion diagnostic. Bolaget arbetar med en flexibel lågkostnadsaffärsmodell.

Svagheter

Bolaget har enbart funnits i två år och är en liten aktör i en bransch med stora marknadssatsningar från Big Pharma-företag och en strid av nystartade företag. De ekonomiska resurserna i form av likvida medel är begränsade och förmågan att skaffa eget kapital genom nyemission kommer att bli avgörande. Bolaget är avhängigt av utvecklingsförloppet för de sju pågående projekten, d.v.s. varje projekt har stor inverkan på bolagets utveckling. För närvarande består organisationen bara av 15 personer och beroendet av varje anställd är därför stort.

Möjligheter

Bolaget arbetar i högt tempo med sju projekt. Ett positivt utfall av de kliniska studierna med dokumenterad effekt (proof-of-concept) kan öppna för vinstgivande avtal vid försäljning eller partnerskap. En avgörande milstolpe kan tänkas att uppnås för DRP-teknologin, varefter Oncology Venture kommer att få en kvalitetsstämpel och nya stora möjligheter kommer att öppna sig. Positivt utfall avseende bolagets produktutbud (t.ex. behandling av cancer i hjärnan) hos Läkemedelsverket kan generera kortare tid till marknads lansering. Ändrade regler innebär att aktien nu kan köpas av institutionella investerare och en krets av sådana kommer att kunna ge en styrka i inlandet, som implicit utgör den finansiella beredskapen.

Hot

Bolaget är känsligt för eventuella problem eller externa angrepp. Detta gäller även vid uppkomst av konkurrerande produkter. Det kan uppstå tvister med ägare av läkemedel eller andra rättigheter. På grund av begränsad kapitalbas kan hög risk/reward-läkemedel bli bortvalda för att inte öka riskprofilen. Avbräck vid förlust av nyckelpersoner kan påverka allvarligt. Bolagets likviditet är begränsad i förhållande till burnrate och det ska upprätthållas en positiv attityd bland investerare till ledning och bolag för att investerare ska fungera som uppbackning genom teckning av fler aktier under de kommande åren.

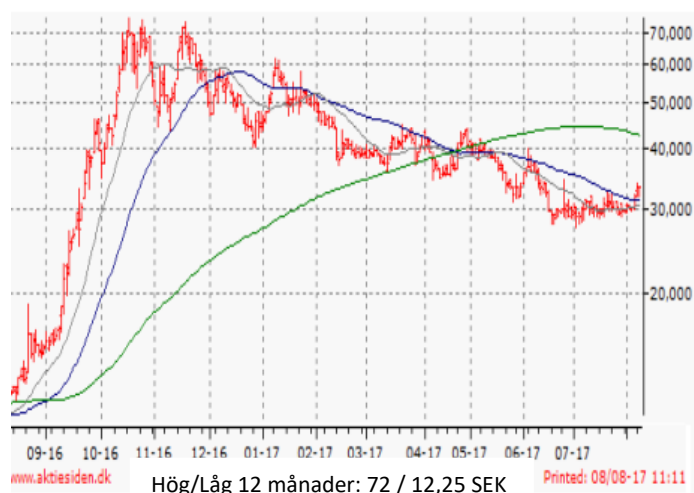
Rekommendation

Aktuell kurs: 32,5 SEK
Marknadsplats: AktieTorget
Marknadsvärde: 354 MSEK
Antal aktier: 10 877 077 stycken
Nästa ekonomiska rapport: Q2-rapport 2017-08-25

Kort sikt: Behåll
Lång sikt: Köp
Kursutveckling 0-6 månader: 30,0 – 37,0 SEK
Kursutveckling 12-18 månader: 35,0 – 45,0 SEK
Tidigare rekommendation: Ingen, detta är första analysen.

Bolagets förväntningar på innevarande räkenskapsår

Ledningen publicerar ingen ekonomisk prognos. I uppstartsfasen är bolagets fokus inriktat på etablering av R&D-portföljen och utvecklingsplanen av denna. Burnrate och likviditet utgör insatsens begränsning. Tillgång till kapitaltillförsel vid nyemission är centralt (implicit finansiell beredskap). I mars tillfördes 33,7 miljoner SEK.



Ledning och ägarfördelning

- Peter Buhl Jensen (1955) är VD. Duncan Moore (1959) är styrelseordförande.
- Ägarfördelning per 2017-03-31: Sass & Larsen 14,1 %, Buhl Krone Holding ApS (Peter Buhl Jensen och Ulla Hald Buhl) 12,20 %, Medical Prognosis Institute A/S 10,6 %, Bank of New York Mellon 8,4 % direktregistrerat och 5,6 % genom depå hos Jyske Bank.

Bolagets särskilda kompetenser och affärsidé

Aktiviteten i Oncology Venture baseras på specifik och högkvalificerad kompetens inom utveckling av cancerläkemedel i form av två know how-element, nämligen en ledningsgrupp med stor erfarenhet och dedikation inom detta segment och ett samarbete med Medical Prognosis Institute (MPI) gällande användande av MPI:s Drug Response Prediction (DRP)-metod. De två bolagen är således sammankopplade och MPI har en ägarandel om 10,6 % i Oncology Venture. Frontfiguren i Oncology Venture är professor Peter Buhl Jensen, som är VD i både Oncology Venture och MPI, medan den tekniska utvecklingen i MPI utförs av professor Steen Knudsen.

Strukturen kan förenklat uppfattas som att MPI är det metodorienterade ingenjörsbolaget med utveckling och verkan inom sin egen nya nisch, vilken kan betecknas som pharma-informatik vid bruk av avancerad databehandling till skapande av tillhörande modeller och simulationer. Oncology Venture försöker för sitt vidkommande att nyttja DRP-metoden till projektutveckling av nya läkemedel för cancerbehandling, där DRP används för att finna det bästa användningsområdet för läkemedlet med hänsyn till den aktuella patientens gener. Det kan talas om målinriktad medicin till ett utvalt segment i motsats till brett täckande behandling.

Oncology Ventures affärsmodell ligger därför i MPIs förlängda intresse genom att det utgörs en aktiv satsning på några utvalda projekt. Poängen är till synes att Steen Knudsen och Peter Buhl Jensen i sitt samarbete dels har en fantastisk potential i läkemedelskandidater – men samtidigt har mött skepsis och motvilja från etablerade

läkemedelsföretag att använda DRP-metoden. Det har således varit svårt att penetrera marknaden för MPIs koncept bland möjliga kunder inom den etablerade medicinindustrin. Oncology Venture bildades som en aktiv plattform på grund av detta och man bevarar rättigheterna till nyttjande av ett nytt produktkoncept utöver den betalning som är krävs till ägaren av det ursprungliga utvecklingsprojektet. Förmodligen hade man på förhand identifierat ett rad intressanta läkemedelskandidater med hög framgångsfaktor vid framgångsrik färdigutveckling samt omdefiniering av patientgrupp. Detta förutsätter emellertid även att detta segment är stort nog att skapa ekonomisk potential för produkterna, men innan det hela kan initieras, behövs avtal ingås med det företag som äger rättigheterna till produkten. Dessa ägare får en gratis extrachans till vinst från ett projekt och det är en positiv situation för bägge parter, vilket skapar ett underlag för avtal.

Oncology Venture får därför möjlighet att satsa på de bästa projekten, alltså att välja uppifrån och ned i listan. Detta kräver dock som nämnt att företaget som äger rättigheterna ingår avtal med gynnsamma villkor för bägge parter. Eftersom det i regel handlar om inställda utvecklingsprojekt, har företagen som äger rättigheterna generellt intresse i ett sådant samarbetsavtal. Det kan leda till vinst utan risk eftersom Oncology Venture åtar sig att starta om med ett omdefinierat projekt. Genom detta ändras och smalnas användningsområden och målgrupp av med hjälp av DRP-metoden. Oavsett beslut avseende behandlingsinriktning, behöver Oncology Venture avväga risk för att nå framgång. Efter att under pågående räkenskapsår ha ingått avtal med två stora medicinverksamheter (Novartis och Eisai) har Oncology Venture erhållit marknadserkännande avseende den terapeutiska och kommersiella potentialen. Det är en viktig milstolpe i bolagets utveckling.

Fördelarna hos Oncology Venture vid ett nytt läkemedelsprojekt finns i följande parametrar: Existerande data från fas 1- och fas 2-försök finns säkrade, att biverkningar och dosering är under kontroll (tidsbesparande och minskad risk), användande av DRP-metoden, som ökar behandlingseffektiviteten vid behandlingsförloppet samt att ledningen besitter god förmåga att göra professionella bedömningar och fatta beslut avseende cancerläkemedel under utveckling. Tids- och utgiftsmässigt innebär detta en omstart för ett R&D-projekt med stort försprång, liksom sannolikheten för en positiv behandlingseffekt, som användning ökar markant.

Etablering av bolaget och utveckling av dynamisk R&D-strategi

Bolaget etablerades i juni 2015 med sikte på att utnyttja de stora föreliggande möjligheterna inom cancermedicin. Strategin är anlagd med en dynamisk profil, vilket kan ses som ett uttryck för situationen med ett stort antal föreliggande projektmöjligheter på ena sidan och en ekonomisk och resursmässig begränsning att slutföra de uppdrag som utvalts. Kapitalbehovet utgör den verkliga begränsningen, eftersom det kan anställas kvalificerad personal och intresset är stort att medverka i dessa spännande R&D-uppdrag.

Oncology Ventures organisationsstruktur är etablerad och konstruerad utifrån en önskan om en hög grad om flexibilitet. Denna modell, med låga övergripande omkostnader, förväntar vi oss används framöver, alltså med en begränsad utvidgning av organisationen. Projektstyrning kan hanteras internt och vidgas till offentliga sjukhus i stor utsträckning. Vidare kan bolaget utnyttja underleverantörer för klinisk forskning till att utföra de krävande undersökningarna och testförloppen.

Antalet projekt innebär indirekt ett krav på styrelsen kapitalmässigt. Genom att sprida insatsen på fler än några få läkemedelskandidater ökar bolagets chans på framgång och kapacitet vid misslyckanden. I praktiken är det givet på förhand att sådana förluster kommer att ske, med hänsyn till de höga kraven på säkerhet och effekt, vilket också gäller vid behandling av livshotande cancer.

Portföljen av projekt är redan uppe i sju stycken där flertalet genomgår olika studier angående verknings effekt. Genom att placera en del av projekten som isolerats i specifika företag (SPV: Special Purpose Vehicle) kan

krafterna utnyttjas mer målinriktat och det nya företagen kommer att tillåtas att ingå avtal med partners och myndigheter när det gäller finansiering av särskilda projekt.

Hittills har det bildats två specialenheter 2X Oncology Inc. (USA, med fokus på cancer hos kvinnor) och OV SPV2 APS (Danmark, med fokus på ett projekt med Novartis). Bolagets pågående projekt måste bedömas som spännande och med läkemedelskandidater som har ett stort användningsområde såsom PARP-hämmare (Eisai projektet).

Denna situation borde innebära ett stort intresse för OV-projekten från Big-Pharma. Kapitalgrunden i bolaget är från noteringen av aktien på AktieTorget. Ledningen strävar efter att notera aktierna på NASDAQ Small Cap-listan i Stockholm, vilket är nästa steg i utvecklingen.

Den främsta kapitalanskaffningen består av att emittera fler aktier i takt med att bolagets projekt utvecklas. Dessa resultat bör helst vara så övertygande att aktiekursen kan stiga hållbart och skapa intresse av att bygga vidare på den positiva utvecklingen. Önskan om en snabb och dynamisk utveckling av Oncology Venture innebär att ledningen i förhållande till storleken på företaget medvetet visar upp en stor cash burn - vilket är naturligt i en utvecklingsfas – men här är det turbofart. Bortsett från ett uppdrag med en speciell leverans har bolaget inte haft eller siktat några intäkter för sina R&D projekt.

Att uppnå betydande resultat i utvecklingsprocessen kommer att kunna gro grund för att ingå ett avtal med en större partner genom förskottsbetalning och milstolpbetalningar vid ett partneravtal eller full betalning direkt från överföringen av hela R&D-projekt vid en utförsäljning. De tillgängliga likvida medlen kommer att användas aktivt i form av en stegvis process. Kapitalet räcker inte till att genomföra alla pågående kliniska prövningar, processer och godkännande.

Kapitalanskaffning genom nyemission kan ses som en integrerad del av affärsmodellen. I gengäld så spenderas inte "döda pengar" som ligger i vila i en finansiell reserv. Perspektivet är därför att det bör läggas till att fler nyemissioner kommer att ske inom de närmaste åren – fram till att ett projekt är säljbart eller kan växla över till ett samarbetsavtal. Fasmässigt är uppnåelse av proof-of-concept (fas 2a) den avgörande faktorn gällande när det kan uppnås ett rimligt försäljningsvärde och på detta utvecklingsstadium är de stora läkemedelsbolagen som regel beredda att investera vidare i läkemedelskandidaten. Oncology Venture anses därför som ett dynamiskt utvecklingsföretag av läkemedel mot cancer som befinner sig i ett tidigt skede. En dansk parallell i ett större format med samma profil, Zealand Pharma, har sin egen specialitet i peptider som används som läkemedel.

Utvecklingsprogrammet

Oncology Ventures är nu sammanlagt engagerade i sju projekt, varav tre drivs av det operativa danska dotterbolaget och resten av de två SPV-enheterna. Speciellt de två avtalen med Novartis och Eisai är intressanta eftersom de kan bana väg för en bredare användning av Oncology Ventures koncept med DRP-metoden.

LiPlaCis är ett produktkoncept som består av en ny liposomal formulering av Cisplatin, där DRP-metoden används som companion diagnostic. Själva produkten ägs av LiPlasome Pharma Aps, som ingår i Bagger Sørensens venture-investeringar (känd från Dandy). Fördelningen av projektet utgörs av 29,25 % ägarandel av Oncology Venture och 6,5 % för MPI. Bröstcancer utgör det primära behandlingsmässiga målet. Projektet har fått bidrag på 1 miljon € från EUROSTARS-programmet, kompletterat med 0,9 miljoner € från Smerud Medical Research. Det finns också ett samarbetsavtal med Cadila Pharmaceuticals Ltd. som täcker Indien och vissa andra länder där produkten kommer att testas för ett bredare användningsområde utöver bröstcancer som cancer i matstrupe, huvud, hals, hud och prostata.

APO010 baseras på ett avtal som har ingåtts under 2012 med Onxeo (tidigare TopoTarget) om dessa rättigheter. Detta är en produkt med en robust profil i vilken ansökan förväntas ske i multipelt myelom (benmärgscancer). Bolagets ledning tillägger att detta är en mycket betydelsefull produkt.

Irofulven bygger på ett avtal som har ingåtts i maj 2015 med ägaren Lantern Pharma LLC. Målet är svår prostatacancer.

Programmet placerat i SPV-enheter omfattar följande:

Det gemensamt ägda bolaget i USA: 2X Oncology Inc. arbetar med tre projekt respektive Top2-hämmare (bröst och hjärncancer), en PARP-hämmare från japanska Eisai (bröstcancer) och en Top1-hämmare (cancer i äggstockarna).

Det samägda bolaget OV SPV2 ApS, Danmark, har tecknat avtal med Novartis om utvärdering och fortsatt arbete med en tyrosin kinase-hämmare för användning mot en rad solida tumörer.

Oncology Ventures ägarandel utgör 92 % av 2X Oncology Inc. och 80 % av OV-SPV2, men den vidare utvecklingen kommer att ändra dessa andelar som en del av ersättningen och input av rättigheterna, etc. samt tillförandet av ytterligare kapital.

Generellt befinner sig projekten i fas 2, men eftersom det finns nya behandlingar för livshotande sjukdomar hos kraftigt belastade patienter, kommer kraven på ett godkännande vara betydligt mer överkomligare än villkoren för allmäntäckande läkemedel. Sammantaget innebär det att tiden för ett godkännande blir kortare. Positiva samarbeten med sjukhus angående prover och data från patienter och medverkande i studier bidrar också till stor hjälp i den omfattande uppgiften att hitta och behandla lämpliga patienter och registrera resultaten.

Patentskydd avseende det DRP-baserade valet av relevanta patienter är giltigt i 20 år. Denna metod kan således innebära en positiv feedback på ett läkemedel med kort eller ingen tid kvar av patentskyddet. Oncology Venture bör därför vara i ett mycket gynnsamt läge då tidpunkten för ett godkännande kommer att vara kort och förenligt därmed få en begränsad tidsminskning av rättighetsskyddet.

Bolagets tidigare resultat, framtidsutsikter och finansiella frågor

Verksamheten har bara varit igång i 10 år och de har i snabb takt lyckats etablera sig med ny affärsmodell med låga kostnader för licensieringen av produktkandidater med hög sannolikhet att uppnå nya mål i undersökningsprogrammet tack vare DRP-metoden. Vid denna tidpunkt, är det viktigt att bolagets ledning har stor kompetens i bedömningen av nya läkemedelsprojekts möjligheter och begränsningar i cancerbehandling, vilket Peter Buhl Jensen har visat genom sitt ledarskap i Topo Target, där två produkter blev godkända för marknadsföring och användning.

Genom att betala för att få tillgång genom avtal om betalning av royalty på försäljningsintäkter, undviker OV att belastas av en stor kostnad i början. Konceptet är en win-win situation för Oncology Venture och ägaren av projektet, som har gått på grund och nu får en andra chans. Tidsmässigt finns också möjligheten till ett kortvarigt förlopp men i praxis kan Oncology Ventures begränsade ekonomiska resurser bli en verklig flaskhals. Målsättningen är att kunna presentera, proof of concept-data inom tidsramen på tre år, dvs. under 2019-20 för de tre första projekten – förutsatt att ett tillfredsställande resultat av undersökningarna uppnås.

Ekonomiskt innebär det cash-burn tills positivt R&D-resultat kan påvisas och helt eller en delvis försäljning blir möjlig att genomföra. Joker möjligheten kommer uppstå från utsidan med två uppenbara möjligheter: En situation där ett stort läkemedelsbolag kan komma med en förfrågan om ett aktivt partnerskap med OV om att få använda DRP metoden är en plan och ett genombrott för tekniken och/eller accelererad myndighetsgodkännande för användning av en produktkandidat som en följd av bristen på alternativ vid cancersjukdom.

Poängen, sett från en investerares synvinkel är att det troligen finns ett behov av stegvisa aktieteckningar till att finansiera arbetet. Denna struktur måste betraktas som en integrerad del av konceptet och inte som en indikation på problem eller hotande kriser. OV är en slags elbil, vilken kommer att kräva laddning med korta mellanrum. Investerare bör därför anpassa sig till detta perspektiv och bedöma önskad storlek av den totala summa spelet för en investering i aktier. Om den bedöms till 100 %, bör man enligt vår uppfattning vid det första aktieköpet gå in med en vikt (tranche) om 25-30%, för att under de kommande åren följa med i aktieteckningar upp till 100 %. Ett realistiskt tidsförlopp på en rimlig nivå av framgångsrik R&D-utveckling är en cash-burn på omkring tre till fem år innan kassaflödet vänder sig till positiva.

Värderingen av det uppnådda resultatet och aktiekursens utvecklingsmöjlighet ska därför samla sig i de produktmässiga data som uppnås – och inte ekonomiska tal i form av vinster. P/E tal kräver som bekant ett positivt resultat vilket inte kommer att tillämpas inom de kommande åren. Bra klinisk data, tillit till ledningen och all utveckling av konkurrerande produkter som utgör en risk är avgörande parametrar. Likviditet och cash-burn måste vara strikt kontrollerade i förhållande till de resurser som tilldelas forskning och utveckling och de resultat som erhålles därigenom.

Situationer med stop för vidare utveckling av en produktkandidat är per definition en möjlighet med hög sannolikhet. Företagets set-up är fastställt för att minska denna risk men oavsett om det finns risk – och det är viktigt, att ledningen utan tvekan vågar dra i nödbromsen om ett projekt är på väg in i en återvändsgränd. För ett litet företag med få projekt är det ofta svårt att ge upp en lovande satsning. Som investerare ska man därför begrunda att möjligheten med överraskande bakslag kan uppstå. Helheten av företagets satsningar med en liten grupp av projekt är därav viktigt att väga in vid första köpbeslut av aktien.

Framtidsperspektiv och värdering av aktien

Bolaget satsar på att utveckla behandlingsalternativ i form av målgruppsbaserade läkemedel med hög sannolikhet för effekt. Samtidigt kommer denna metod förmodligen med tiden innebära en generell fördel för alla berörda patienter av dessa livshotande och dödliga sjukdomar, genom att kunna välja produkter med större precision och minskad tid och inte välja fel lösningar med låg chans och utebliven effekt. Tidsaspekten är viktig vid cancerbehandling. Oaktat att koncentrerar Oncology Venture sina behandlingsalternativ på ett mindre segment av samtliga berörda patienter med den specifika cancerindikationen, kommer oavsett det samlade antalet patienter utgöra ett stort antal. Man försöker nämligen ta itu med ett antal av de viktigaste formerna av cancer och inte specifika sjukdomstillstånd för några få patienter.

Oncology Venture ska därför som aktie betraktas som en form av målinriktat "storvildsjakt" efter nya cancerläkemedel. Priset för en produkt kommer att vara högt och valet av en sådan lösning kommer att underlättas genom användning av DRP-metoden för en målinriktad insats. Detta perspektiv tillsammans med möjligheten till patentskydd, som i praktiken kommer att kunna överföras till aktiva läkemedel, borde innebära att värdet för en sådan produkt kan bli mycket högt, trots begränsningen avseende antalet behandlade patienter.

Som anförts kommer det finnas behov för ytterligare kapitalresningar genom nyemissioner under de kommande åren. Vår beteendemodell i bedömningen är därför baserad på att i förväg erkänna detta sannolika scenario och inse att man bara ska köpa sin första del av möjligen 3-4 trancher, där de resterande kan förväntas uppkomma av sig själv vid nyemissioner under de kommande åren. Därigenom så undgår man att bli negativt överraskad vid nyheten härom, och man "urvattnas" inte om genom att avstå från att följa med på grund av en redan överdriven exponering i aktien. Om den samlade investeringen beräknas till 100 000 SEK bör man enligt vår uppfattning endast köpa aktier för 25 000 SEK och lägga resten på kommande nyemissioner. Tidsmässigt menar vi, att en satsning på Oncology Venture utifrån de faktiska förhållandena i bolagets ansträngning bör betraktas utifrån en 10-årig horisont. Ett verkligt genombrott för användningen av DRP i allmänhet eller för en av de specifika produkterna kommer dock kunna utlösa en snabbare utveckling (Joker-möjlighet).

Det hela handlar om tillit till de involverade personernas omdöme och prestanda på ett medicinskt och kommersiellt plan. På denna punkt värderingar vi Oncology Venture rymmer stort värde i förhållande till pris.

Börsvärdet (32,5 SEK) utgör 354 miljoner SEK. Bolaget eget kapital per den 31 mars 2017 är bokfört till 57 miljoner SEK tillhörande aktierna. Nettoresultatet för Q1 var ett underskott på 11,6 miljoner SEK. Den likvida reserven utgjorde ett belopp på 19,5 miljoner SEK. Q2-rapporten publiceras den 25 augusti 2017.

För ytterligare information om Oncology Venture, vänligen kontakta:

Peter Buhl Jensen, CEO

Telefon: +45 21 60 89 22

E-post: pbj@oncologyventure.com

Ulla Hald Buhl, COO, IR & Communication

Telefon: +45 21 70 10 49

E-post: uhb@oncologyventure.com

Om Oncology Venture Sweden AB

Oncology Venture Sweden AB arbetar med forskning och utveckling inom cancerläkemedel via det helägda danska företaget Oncology Venture ApS. Oncology Venture innehar licens att använda Drug Response Prediction – DRP™ – för att signifikant kunna öka sannolikheten att lyckas i kliniska tester. DRP™ har visat förmåga att ge statistiskt tillförlitliga förutsägelser för kliniska resultat av läkemedelsbehandling av cancerpatienter i 29 av 37 utförda kliniska studier. Bolaget använder sig av en modell som förbättrar oddsen jämfört med traditionell farmaceutisk utveckling. Istället för att behandla alla patienter som har en viss typ av cancer, väljs patienter ut via genetisk screening. Endast de patienter som sannolikt kommer svara positivt på en behandling kommer att genomgå densamma. Med en mer väldefinierad patientgrupp kan risker och kostnader minimeras och utvecklingen effektiviseras. Bolagets nuvarande portfölj av läkemedelskandidater omfattar LiPlaCis® för behandling av bröstcancer genom samarbete med Cadila Pharmaceuticals Ltd., Irofulven – utvecklad ur en naturlig svamp för behandling av prostatacancer och APO010 – en immuno-onkologisk produkt för behandling av multipelt myelom (benmärgscancer). Oncology Venture har bildat två spin-out-bolag: 2X Oncology Inc. som är ett bolag baserat i USA med fokus på precisionsmedicin mot cancer hos kvinnor vars pipeline omfattar tre lovande fas 2 produktkandidater och OV-SPV2 som kommer att testa och eventuellt utveckla en oral fas 2 tyrosinkinashämmare från ett Big Pharma-bolag för behandling av cancer.