

# SHARE

## MAGAZINE

NR. 3 – 2018 KVARTALSVIS INVESTORNYT

**NOVO NORDISK INDVIER FORSKNINGSCENTER I OXFORD**

**FASE 2-DATA FOR SOMAPACITAN VISER STORT POTENTIALE**

**INTELLIGENTE INSULINPENNE PÅ VEJ TIL MARKEDET**





## NI MÅNEDER MED SOLID VÆKST OG VIGTIGE MILEPÆLE

Vi er kommet rigtig godt fra start med Ozempic®, som styrker vores førerposition i det voksende GLP-1-marked. Vores andre vigtige innovative produkter, Victoza®, Saxenda®, Tresiba® og Xultophy®, bidrog fortsat solidt til salgsvæksten i de første ni måneder af 2018.

Resultat af primær drift steg med 2% i lokale valutaer og faldt med 6% opgjort i kroner til 36,5 mia. kr. påvirket af det betydelige kursfald for den amerikanske dollar og relaterede valutaer i forhold til kronen i første halvår af 2018 sammenlignet med samme periode i 2017.

I februar 2018 lancerede vi Ozempic® i USA, en ny GLP-1 til dosering én gang om ugen, og den ugentlige new-to-brand-markedsandel for recepter på Ozempic® er nu på 19% og styrker vores samlede GLP-1-markedsandel. Ozempic® er nu lanceret i syv lande i Europa og i Nordamerika.

Siden august 2018 har Novo Nordisk offentliggjort fase 3a-resultaterne fra yderligere tre af de 10 kliniske studier i PIONEER-programmet for oral semaglutid, en ny GLP-1-tablet til dosering én gang dagligt ved behandling af type 2-diabetes. Studierne bekræftede statistisk signifikante reduktioner både i langtidsblodsukker (HbA<sub>1c</sub>) og vægt for oral semaglutid sammenlignet med placebo hos mennesker med nedsat nyrefunktion, supplement til insulinbehandling og dulaglutid hos japanere.

For at understøtte vores ambition om at skabe innovative behandlinger for patienterne har vi gennemført en række vigtige ændringer, der skal styrke innovationen i vores forskning og udvikling og omallokere ressourcer i andre dele af organisationen for at fokusere på vores fremtidige vækstskeber.

I den forbindelse har vi offentliggjort planer om en omstrukturering af forsknings- og udviklingsorganisationen, som skal fremskynde processen med at øge antallet og diversiteten af projekter i pipelinen og skabe muligheder for en øget satsning på transformationel biologisk og teknologisk innovation.

For 2018 forventes nu en salgsvækst på 4-5%, og væksten i resultat af primær drift forventes fortsat at blive på 2-5%, begge dele opgjort i lokale valutaer. Salgsvæksten rapporteret i kroner forventes nu at blive 4 procentpoint lavere end i lokale valutaer, mens væksten i resultat af primær drift fortsat forventes at blive 7 procentpoint lavere end i lokale valutaer.

Med venlig hilsen

Lars Fruergaard Jørgensen  
Administrerende direktør, Novo Nordisk



*Som en del af oplysningskampagnen 'Hypos Matter' kunne deltagere på dette års europæiske diabeteskongres EASD i en simulatorprøve, hvordan det føles at få et tilfælde af hypoglykæmi.*



## TRESIBA® RELANCERES MED OPLYSNINGSKAMPAGNE

I 2017 viste det kliniske studie DEVOTE, at Tresiba® reducerer risikoen for alvorlig hypoglykæmi (lavt blodsukker) sammenholdt med Lantus® (glargin U100). Faktisk reducerer Tresiba® risikoen med 40% – og produktet reducerer risikoen for alvorlig natlig hypoglykæmi med 53% sammenlignet med insulin glargin U100.

Siden offentliggørelsen er resultaterne blevet inkluderet i flere opdaterede indlægssedler, bl.a. i USA og EU. Derfor relancerer Novo Nordisk nu Tresiba® i mere end 40 lande. En relancering, der er blevet understøttet af kampagnen 'Hypos Matter'.

“Vi relancerer Tresiba® med en opda-

teret indlægsseddel, samtidig med at vi kører oplysningskampagnen 'Hypos Matter', der fremhæver vigtigheden af at reducere risikoen for alvorlig hypoglykæmi,” siger direktør for Commercial Strategy & Corporate Affairs, Camilla Sylvest.

“Alvorlige tilfælde af hypoglykæmi er frygtede af mennesker, der lever med diabetes og deres familier, ligesom de forekommer oftere og er mere alvorlige, end de fleste er klar over. Derfor er det utrolig meningsfyldt, at vi kan tilbyde et produkt, der reducerer risikoen.”

Tresiba® er i 2018 blevet relanceret i USA, Canada og Japan, hvor produktet har vist flotte resultater.

I Japan har produktet opnået en markedsandel (volume) på 44% samt bidraget til, at Novo Nordisk indenfor basalinsulinsegmentet har opnået en samlet markedsandel (volumen) på 52%. I USA fik Tresiba® i marts i år opdateret indlægssedlen, så det nu fremgår, at produktet reducerer risikoen for alvorlig hypoglykæmi med 40% sammenlignet med glargin U100. Dette har været en medvirkende faktor til, at Tresiba® på det amerikanske marked har opnået en volumenmarkedsandel på omkring 14%, og at produktet over det seneste år har øget sin markedsandel med 5%. Novo Nordisk samlede markedsandel indenfor basal insulin i USA er nu på 36%. Også i Canada har Tresiba® siden sin lance-

ring i oktober 2017 vist flotte resultater og har nu en markedsandel (volumen) på 5,1%.

I oktober blev det desuden offentliggjort, at Novo Nordisk i december relancerer Tresiba® på det tyske marked.

Tresiba® er på nuværende tidspunkt lanceret i 75 lande. I oktober offentliggjorde European Association for the Study of Diabetes (EASD) og American Diabetes Association (ADA) nye behandlingsanbefalinger. De to organisationer anbefaler nu Tresiba® som et af de to foretrukne basalinsulin for patienter, hvor det er vigtigt at minimere hypoglykæmi.

SALGET AF **DIABETES-  
OG FEDMEPRODUK-  
TER** STEG MED

**5%**

(lokale valutaer)

RESULTAT AF  
**PRIMÆR DRIFT**  
STEG MED

**2%**

(lokale valutaer)

UDVANDET **RESULTAT**  
**PR. AKTIE** STEG MED

**3%**

SALGET AF  
**BIOPHARMACEUTICALS**  
FALDT MED

**1%**

(lokale valutaer)

## HØJDEPUNKTER FRA DE FØRSTE NI MÅNEDER AF 2018

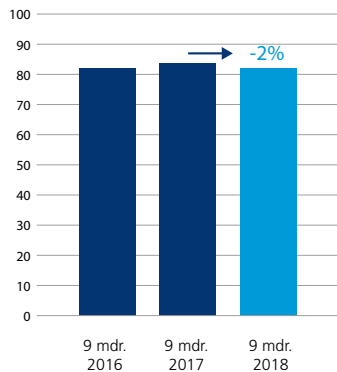
Novo Nordisks resultat af primær drift faldt med 6% opgjort i kroner og steg med 2% i lokale valutaer i de første ni måneder af 2018.

- Salget faldt med 2% i kroner og steg med 4% i lokale valutaer til 82,1 mia. kr.
- Salget af Victoza® steg med 6% til 17,8 mia. kr. (12% i lokale valutaer)
- Salget af Ozempic® var 804 mio. kr., og den totale GLP-1-forretning steg med 10% (18% i lokale valutaer)
- Salget af Saxenda® steg med 42% til 2,6 mia. kr. (53% i lokale valutaer)
- Salget af Tresiba® steg med 8% til 5,9 mia. kr. (15% i lokale valutaer)
- Salget i International Operations steg med 2% (8% i lokale valutaer)
- Salget i North America Operations faldt med 6% (steg med 1% i lokale valutaer)
- Salget af produkter til behandling af diabetes og fedme faldt med 1% til 69,0 mia. kr. (steg med 5% i lokale valutaer). Salget af biofarmaceutiske produkter faldt med 6% til 13,1 mia. kr. (1% i lokale valutaer).
- Resultat af primær drift faldt med 6% opgjort i kroner og steg med 2% i lokale valutaer til 36,5 mia. kr. påvirket af det betydelige kursfald for den amerikanske dollar og relaterede valutaer i forhold til kronen i første halvår af 2018 sammenlignet med samme periode i 2017. Justeret for fratrædelsesomkostninger relateret til afskedigelser i tredje kvartal af 2018 steg resultatet af primær drift med 4% opgjort i lokale valutaer.
- Nettoresultatet steg med 1% til 30,1 mia. kr. Udvaldet resultat pr. aktie steg med 3% til 12,40 kr.
- I februar 2018 lancerede Novo Nordisk Ozempic® i USA, en ny GLP-1 til dosering én gang om ugen, og den ugentlige new-to-brand-markedsandel for recepter på Ozempic® er nu på 19% og styrker Novo Nordisks samlede GLP-1-markedsandel. Ozempic® er nu lanceret i syv lande i Europa og i Nordamerika.
- Siden august 2018 har Novo Nordisk offentliggjort fase 3a-resultaterne fra yderligere tre af de 10 kliniske studier i PIONEER-programmet for oral semaglutid, en ny GLP-1-tablet til dosering én gang dagligt ved behandling af type 2-diabetes. Studierne bekræftede statistisk signifikante reduktioner både i langtidsblodsukker (HbA<sub>1c</sub>) og vægt for oral semaglutid sammenlignet med placebo hos mennesker med nedsat nyrefunktion, supplement til insulinbehandling og dulaglutid hos japanere.
- Novo Nordisk har offentliggjort planer om en omstrukturering af forsknings- og udviklingsorganisationen, som skal fremskynde processen med at øge antallet og diversiteten af projekter i pipelinen og skabe muligheder for en øget satsning på transformationel biologisk og teknologisk innovation. Yderligere omstruktureringer på tværs af funktionsområder og landegrænser er iværksat for at støtte de kommercielle aktiviteter for porteføljen af innovative produkter. Derfor forventes den samlede medarbejderstab at blive reduceret med ca. 1.300 medarbejdere inden udgangen af 2018, og de fleste af disse reduktioner er gennemført pr. 1. november 2018.
- For 2018 forventes nu en salgsvækst på 4-5%, og væksten i resultat af primær drift forventes fortsat at blive på 2-5%, begge dele opgjort i lokale valutaer. Salgsvæksten rapporteret i kroner forventes nu at blive 4 procentpoint lavere end i lokale valutaer, mens væksten i resultat af primær drift fortsat forventes at blive 7 procentpoint lavere end i lokale valutaer.

Læs mere i selskabsmeddelelsen af 1. november 2018 på [novonordisk.com/media](http://novonordisk.com/media).

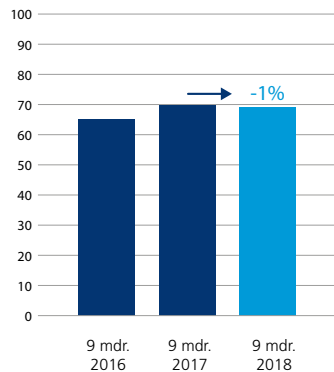
## SAMLET NETTOOMSÆTNING

Mia. kr.



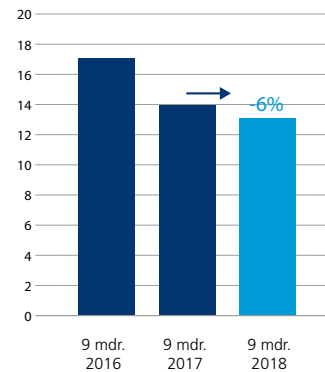
## SALG AF DIABETES- OG FEDMEPRODUKTER

Mia. kr.



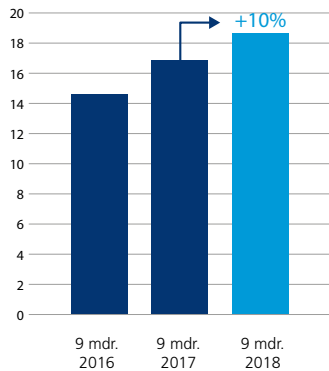
## SALG AF BIOPHARMACEUTICALS

Mia. kr.



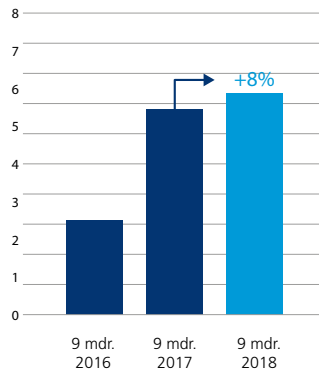
## SALG AF GLP-1

Mia. kr.



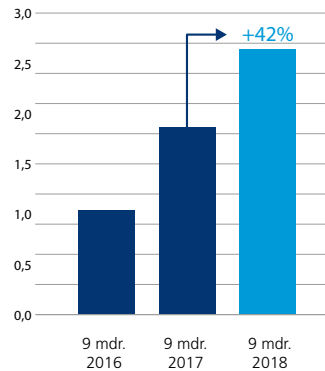
## SALG AF TRESIBA®

Mia. kr.



## SALG AF SAXENDA®

Mia. kr.



# NØGLETAL FOR DE FØRSTE NI MÅNEDER AF 2018

Beløb i mio. kr., undtagen antal aktier, resultat pr. aktie og antal fuldtidsansatte.

	9 MDR. 2018	9 mdr. 2017	Udvikling i % fra 9 mdr. 2017 til 9 mdr. 2018
<b>RESULTATOPGØRELSE</b>			
<b>Omsætning</b>	<b>82.099</b>	<b>83.704</b>	<b>(2%)</b>
<b>Bruttoresultat</b>	<b>69.135</b>	<b>70.772</b>	<b>(2%)</b>
<i>Bruttomargin</i>	84,2%	84,6%	
Salgs- og distributionsomkostninger	20.669	20.045	3%
<i>I procent af omsætning</i>	25,2%	23,9%	
Forsknings- og udviklingsomkostninger	10.261	10.031	2%
<i>I procent af omsætning</i>	12,5%	12,0%	
Administrationsomkostninger	2.647	2.666	(1%)
<i>I procent af omsætning</i>	3,2%	3,2%	
Andre driftsindtægter (netto)	907	890	2%
<b>Resultat af primær drift</b>	<b>36.465</b>	<b>38.920</b>	<b>(6%)</b>
<i>Overskudsgrad (primær drift)</i>	44,4%	46,5%	
Finansielle poster (netto)	780	(811)	N/A
<b>Resultat før skat</b>	<b>37.245</b>	<b>38.109</b>	<b>(2%)</b>
Selskabsskat	7.114	8.232	(14%)
Effektiv skattesats	19,1%	21,6%	
<b>Nettoresultat</b>	<b>30.131</b>	<b>29.877</b>	<b>1%</b>
<i>Overskudsgrad (nettoresultat)</i>	36,7%	35,7%	
<b>ANDRE NØGLETAL</b>			
Af- og nedskrivninger	2.283	2.277	0%
Investeringer i materielle anlægsaktiver (netto)	6.213	5.636	10%
Pengestrømme fra driftsaktivitet	37.204	35.136	6%
Frie pengestrømme	29.223	29.722	(2%)
Aktiver i alt	101.895	97.891	4%
Egenkapital	47.512	46.946	1%
<i>Egenkapitalandel</i>	46,6%	48,0%	
Gnsn. antal udestående aktier, udvandet (mio. stk.)	2.430,8	2.484,5	(2%)
<b>Udvandet resultat pr. aktie/ADR (i kr.)</b>	<b>12,40</b>	<b>12,03</b>	<b>3%</b>
Antal fuldtidsansatte ved periodens udgang	43.161	41.656	4%

# UDSAGN OM FREMTIDEN

Dette dokument indeholder et sammendrag af informationer afgivet af Novo Nordisk i forbindelse med udsendelsen af vores selskabsmeddelelse dateret 1. november 2018. Selskabsmeddelelsen indeholder udsagn om fremtiden relateret til Novo Nordisks forretning, målsætninger og planer samt virksomhedens nuværende mål og forventninger til dens fremtidige finansielle resultater. Disse udsagn tager afsæt i nuværende planer, skøn og forventninger. Udsagn om fremtiden er i sagens natur forbundet med risikofaktorer og usikkerhedsmomenter af såvel generel som specifik karakter. Novo Nordisk understreger, at en række væsentlige forhold, heriblandt dem, der er beskrevet i dette dokument, kan forårsage, at de faktiske resultater viser sig at afvige væsentligt fra dem, der tidligere er kommet til udtryk i udsagn om fremtiden. Faktorer, der kan påvirke de fremtidige resultater, omfatter blandt andet, men er ikke begrænset til, globale og lokale politiske og økonomiske forhold, herunder rente- og valutavsvingninger, forsinkelser i eller fejlslagne projekter indenfor forskning og/eller udvikling, ikke-planlagte tab af patentrettigheder, driftsforstyrrelser og afbrudte forsyninger, tilbagekaldelse af produkter, uventet misligholdelse eller opsigelse af kontrakter, prisreduktioner dikteret af nationale myndigheder eller som følge af markedsdrevne prisnedsættelser på Novo Nordisks produkter, lancering af konkurrerende produkter, afhængighed af informationsteknologi, Novo Nordisks evne til med succes at markedsføre såvel eksisterende som nye produkter, risiko for produktansvarssager og andre retssager og undersøgelser, ændring af statslige love og dertil knyttede fortolkninger heraf, herunder i relation til tilskud, beskyttelse af immaterielle rettigheder samt myndighedskontrol i forbindelse med afprøvning, godkendelse, fremstilling og markedsføring, formodet eller faktisk manglende overholdelse af etiske markedsføringsprincipper, investering i og frasalg af selskaber i ind- og udland, uventede omkostnings- og udgiftsstigninger, manglende evne til at rekruttere og fastholde de rette medarbejdere og manglende evne til at opretholde en kultur med fokus på efterlevelse af gældende love og regler. Der henvises endvidere til oversigten over risikofaktorer i afsnittet 'Risici ved at drive forretning' på s. 42-45 i *Årsskrift 2017*, som er tilgængelig på [novonordisk.com](http://novonordisk.com), samt Novo Nordisks Form 20-F, der er indsendt til SEC, for eksempler på udsagn om fremtiden og en redegørelse for visse faktorer, der ville kunne forårsage, at de faktiske resultater afviger væsentligt fra dem, der tidligere er kommet til udtryk i udsagn om fremtiden. De udsagn om fremtiden, der er indeholdt i dette dokument, er afgivet på datoen for offentliggørelse af ovennævnte selskabsmeddelelse, og medmindre der er tale om et lovkrav, er Novo Nordisk ikke forpligtet og frasiger sig enhver forpligtelse til at opdatere eller revidere udsagn om fremtiden efter offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen, hvad enten det skyldes nye oplysninger, fremtidige begivenheder eller andre forhold.

# 27,7

MIO. MENNESKER  
BRUGER VORES  
DIABETESPRODUKTER

NOVO NORDISKS  
ANDEL AF DET  
GLOBALE DIABETES-  
MARKED MÅLT I VÆRDI:

# 28%

VORES PRODUKTER  
MARKEDSFØRES I OVER

# 170

LANDE



# FASE 2-DATA FOR SOMAPACITAN VISER STORT POTENTIALE TIL BEHANDLING AF VÆKSTHORMONMANGEL HOS BØRN



I september præsenterede Novo Nordisk data fra REAL 3, det kliniske fase 2-forsøg med somapacitan, som er et nyt produkt under udvikling til dosering én gang ugentligt.

Resultaterne viste, at somapacitan matchede de terapeutiske fordele ved Novo Nordisks Norditropin® til dosering én gang dagligt til børn med væksthormonmangel.

“I dag skal børn med væksthormonmangel have daglige injektioner, og det kan være en stor behandlingsmæssig udfordring for både børnene og deres familier. Muligheden for dosering én gang ugentligt ville være et væsentligt fremskridt for disse børn og deres familier og give dem et mere sammenhængende liv,” siger Lars Sävendahl, seniorforsker og professor ved Karolinska Institutet og Enheten för Pediatrik Endokrinologi, Karolinska Universitetssjukhuset, Stockholm.

Forsøget påviste dosisafhængighed uden statistisk signifikant forskel i væksthastighed mellem somapacitan og dagligt væksthormon ved de to højeste somapacitan-doser. Middel årlig væksthastighed for de tre somapacitan-doser var henholdsvis 8,0 cm, 10,9 cm og 12,9 cm mod 11,4 cm for Norditropin® doseret én gang dagligt.

*Væksthormonmangel hos børn er en sjælden sygdom, hvor blodet ikke indeholder tilstrækkeligt væksthormon til at sikre normal vækst.*

Væksthormonmangel hos børn er en sjælden sygdom, hvor blodet ikke indeholder tilstrækkeligt væksthormon til at sikre normal vækst. Børnene udviser nedsat eller ingen vækst fra 2–3-årsalderen. Hvis behandlingen påbegyndes tidligt, kan børnene opnå normal voksenalder. De eksisterende væksthormonbehandlinger gives som daglige injektioner.

“Det at tage en daglig injektion i flere år kan have en negativ indflydelse på, om behandlingen bliver taget, hvilket kan føre til dårligere behandlingsresultater. I tråd med vores langsigtede dedikation til væksthormonområdet efterprøver vi somapacitans potentiale som ugentlig væksthormonbehandling til børn med væksthormonmangel,” siger Mads Krosgaard Thomsen, koncernforskningsdirektør i Novo Nordisk.

I juli 2018 afgav Udvalget for Lægemidler til Sjældne Sygdomme (COMP) under EMA en positiv udtalelse vedrørende ansøgningen om såkaldt orphan drug-status for somapacitan til behandling af væksthormonmangel.

Hvert år fødes ca. 830.000 børn med en vækstforstyrrelse, som kan behandles med væksthormon. Novo Nordisk forventer at iværksætte fase 3-forsøg med somapacitan til børn i første halvår af 2019.



*De intelligente insulinpenne kan f.eks. angive, om brugeren har taget den rigtige dosis, på hvilket tidspunkt, og hvordan dette harmonerer med udviklingen i blodsukkeret.*

## NOVO NORDISK PLANLÆGGER FØRSTE GLOBALE LANCERING AF INTELLIGENTE INSULINPENNE

I oktober offentliggjorde Novo Nordisk planer om at gøre de intelligente flergangsinsulinpenne NovoPen® 6 og NovoPen Echo® Plus kommercielt tilgængelige på en række markeder fra 2019.

De intelligente penne er en del af Novo Nordisks strategi indenfor digital sundhed, der har til formål at sikre, at brugerne opnår bedre behandlingsresultater

“Vi ved, at selvom vores produkter er rigtig gode, så er det ikke altid, at brugerne i det virkelige liv formår at opnå de ideelle resultater. Formålet med de nye digitale løsninger er derfor at forbedre produktoplevelsen for patienterne,” siger Kenneth Strømdahl, senior vice president i Device R&D.

I forhold til insulin kan de nye penne f.eks. angive, om patienten har taget den rigtige

dosis, på hvilket tidspunkt, og hvordan dette harmonerer med udviklingen i blodsukkeret. De intelligente penne kan gemme data i op til tre måneder.

“De digitale løsninger giver muligheder for en bedre dialog mellem patient og læge. På den måde er vi med til at lette patientens arbejde med at kontrollere en kronisk sygdom, samtidig med at vi maksimerer fordelene ved vores medicin,” siger Kenneth Strømdahl.

For at understøtte den fremtidige integration af de intelligente insulinpenne med bredere digitale sundhedsløsninger har Novo Nordisk samtidig underskrevet nye partnerskabsaftaler med førende teknologivirksomheder indenfor diabetes.

“Vores ikke-eksklusive partnerskabsstrategi

giver os mulighed for at integrere vores løsninger med de forskellige digitale platforme, såsom apparater til blodsukkermåling, som brugerne i forvejen benytter i forbindelse med deres diabetesbehandling. Det vil gøre livet lettere for patienten og hjælpe flere mennesker med at opnå de fulde fordele af vores innovative lægemidler. Samtidig er det et skridt på vejen til at mindske den mentale belastning, som diabetesbehandling kan medføre for disse mennesker,” siger Camilla Sylvest, koncerndirektør for Commercial Strategy & Corporate Affairs i Novo Nordisk.

Lanceringen af Novo Nordisks første intelligente insulinpenne, NovoPen® 6 og NovoPen Echo® Plus, begynder i første kvartal af 2019 og vil fortsætte i over 50 lande i de kommende år.



# NOVO NORDISK INDVIER FORSKNINGSCENTER I OXFORD

Det er næsten to år siden, at Novo Nordisk indgik en strategisk alliance med University of Oxford. I starten af september kunne partnerskabet så slå dørene op for Novo Nordisk Research Centre Oxford.

Den officielle indvielse af centret fandt sted midt i University of Oxfords Old Road-campus. Udover medarbejdere fra Novo Nordisk og universitetet var der også prominente eksterne gæster blandt deltagerne, herunder Greg Clark, den britiske erhvervs-, industri- og energiminister.

”Jeg er utroligt optimistisk. I har fået jer et fantastisk center. I har nogle af de bedste hjerner indenfor forskning og analyse af diabetes. Kombineret med teknologien, med computerkraften, er dette helt sikkert et sted, hvor der kommer til at ske reelle gennembrud. Det kommer til at gøre en forskel for mennesker i mange år fremover,” sagde ministeren.

Tommy Ahlers, den danske uddannelses- og forskningsminister, bød samarbejdet mellem den private og den offentlige sektor og mellem Danmark og Storbritannien velkommen. ”Den eneste måde, man kan skabe fremra-

gende forskning på, er gennem samarbejde. Uanset hvad der sker i verden, skal vi sikre, at forskningen er international,” sagde han.

Centret afspejler det, som Jacob Sten Petersen, funktionschef for stamcelleforskning i Novo Nordisk kaldte et ”ideelt offentligt-privat partnerskab”, for det er lige netop en sammenkædning mellem de to konstellationer: en stolt, uafhængig akademisk institution med en næsten tusindårig historie og en lige så stolt lægemiddelvirksomhed, der igennem næsten 100 år har hjulpet millioner af mennesker med diabetes.

Novo Nordisk Research Centre Oxfords formål er at udnytte nogle af de klogeste videnskabelige hoveders fælles ekspertise til at øge Novo Nordisks forståelse for kardiometaboliske sygdomme.

”Enheden er bygget til at støtte tidlig forskning på tværs af vores kerneterapiområder med fokus på kardiometaboliske sygdomme, men også med mulighed for – og frie tøjler til – at vurdere innovative ideer udenfor disse kerneområder,” forklarede Marcus Schindler, direktør for Global Drug Discovery, Novo Nordisk.

Novo Nordisk forventer, at partnerskabet med University of Oxford vil bane vejen for en ny måde at arbejde på indenfor forskning og udvikling, hvor der med banebrydende teknologi og verdensledende ekspertise kan sættes skub i lægemiddeludviklingsprocessen.

*Fra venstre: Greg Clark (erhvervs-, industri- og energiminister, Storbritannien), sir John Bell (Regius Professor, University of Oxford), Mads Krosgaard Thomsen (koncern-direktør for forskning og udvikling, Novo Nordisk), Tommy Ahlers (uddannelses- og forskningsminister, Danmark).*



# FINANSIEL KALENDER

## 1. FEBRUAR 2019

Hele året 2018

## 3. MAJ 2019

Første tre måneder  
af 2019

## 9. AUGUST 2019

Første seks måneder  
af 2019

# INFORMATION TIL INVESTORER

## AKTIEKURSUDVIKLING

Novo Nordisk-aktien i forhold til sammenlignelige virksomheder

— Novo Nordisk — Sammenlignelige lægemiddelvirksomheder\*  
— OMXC20 CAP



\* Sammenlignelige lægemiddelvirksomheder omfatter AstraZeneca, Bristol-Myers Squibb, Eli Lilly, GlaxoSmithKline, Lundbeck, Merck, Novartis, Pfizer, Roche og Sanofi.

## KURSUDVIKLING OG MÅNDELIG OMSÆTNING AF NOVO NORDISKS B-AKTIER

■ Omsætning af B-aktier (venstre)  
— Novo Nordisks kurs (højre)



## LÆS FLERE NYHEDER FRA NOVO NORDISK PÅ

[novonordisk.com/investors](http://novonordisk.com/investors)  
[novonordisk.com/media](http://novonordisk.com/media)  
[novonordisk.com/sustainability](http://novonordisk.com/sustainability)



### Novo Nordisk A/S

Corporate Affairs  
Novo Allé, 2880 Bagsværd  
Tlf. +45 4444 8888

### Redaktion

Anne-Katrine Boström  
Tlf. +45 3079 8884, [akjs@novonordisk.com](mailto:akjs@novonordisk.com)

### Chefredaktør (ansv.)

Mike Rulis

### Investorkontakt

Valdemar Borum Svarrer  
Tlf. +45 3079 0301, [jvls@novonordisk.com](mailto:jvls@novonordisk.com)

### Produktnavne

Ikke alle produkter, der nævnes i *Share*, er blevet introduceret i alle lande. Produktnavne kan variere fra land til land.

### Tryk og distribution

BordingPro A/S



SILVER

PurePrint® by KLS

Produceret 100 % biobaseret af KLS PurePrint A/S, undertagen indbinding.