

## Hearing med Dag Jungenfelt, vd Medfield Diagnostics AB

**Dag:** Hej, välkomna till denna webbhearing. Ni är nu välkomna att ställa frågor! Tänk på att ni måste vara inloggade som deltagare för att kunna ställa frågor.

**Quill:** Vilka är era största utmaningar det kommande året? (2013-12-02 09:34:31)

**Dag:** Kortsiktigt handlar det om två saker: Att gå från att ha presenterat bra resultat från begränsade studier till att ha en serietillverkad produkt som garanterar ett lika bra resultat i operativ vård. Och att omvandla det stora intresse vi möter från det vi kallar "key opinion leaders" till lönsamma affärer. (2013-12-02 10:01)

**Tobbe:** Hej Dag, hur lång tid tar det för er teknik att fastställa vilken typ av stroke det är. Alltså om den är orsakad av blödning eller blodpropp? Tid är väldigt viktigt och avgörande för patienten. (2013-12-02 08:19:45)

**Dag:** Själva mätningen och analysen går på några få sekunder med vår nya MD100. Den totala tiden bestäms således av hur snabbt det går att förbereda patienten och starta mätningen. Och det skall man klara på några få minuter. (2013-12-02 10:03)

**Niels:** Hej, verkligen spännande forskning ni driver. Är detta den sista emissionen tror du? (2013-11-28 14:19:27)

**Dag:** Medfield bedriver en spännande och potentiellt väldigt viktig verksamhet. Målsättningen är att denna nyemission skall leda till att ägare och styrelse får handlingsfrihet: fortsätta utan kapitaltillskott, investera för snabbare tillväxt eller avyttra verksamheten till någon med de säljkanaler som behövs för att frigöra Strokefinders potential. Målet är att ytterligare emissioner inte skall vara "nödvändiga", men de kan mycket väl vara att föredra för ägare och bolaget. (2013-12-02 10:06)

**Quill:** Finns det någon konkurrent med liknande teknik som er? (2013-12-02 09:29:52)

**Dag:** Just nu ser vi inga omedelbara konkurrenter. En större utmaning än att profilera oss mot konkurrenter är att få en stor organisation som vården att förändra sitt arbetssätt så att vinsterna med Strokefinder verkligen uppnås. I det sammanhanget kan det snarare vara bra med konkurrenter som vill åstadkomma samma sak. Vi ser dock att det finns företag som börjar prata om tidig strokediagnos och även presentera prototypsystem. Att behålla försprånget gentemot dessa är mycket viktigt! (2013-12-02 10:07)

**axl13:** Hur ser företaget ut om fem år? (2013-12-02 09:29:58)

**Dag:** Vi har en affärsplan som vi jobbar mot och följer upp. Detaljerna ur den är dock inget vi vill kommunicera. Det finns så många osäkerhetsfaktorer. Nu är siktet inställt på att etablera produkten och få igång försäljning. Om fem år har vi etablerat Strokefinder på ett stort antal marknader och fått igång försäljningen för minst ytterligare tillämpning. Kanske är vi då en del av en större, global organisation. Om fem år har vi säkert konkurrenter, så produktutveckling kommer fortsatt att vara högst väsentligt. (2013-12-02 10:12)

**Moderator:** När kommer Medfield att gå med vinst? (2013-12-02 10:01:11)

**Dag:** Det är omöjligt att avge några löften, men vår målsättning är att nå break-even 2015. (2013-12-02 10:14)

**Styx:** Hur många anställda har ni i bolaget? Hur stor del av de fasta kostnaderna är löner? (2013-12-02 10:13:28)

**Dag:** Vi är bara motsvarande ett par heltidstjänster i dagsläget, så fasta lönekostnader är en väldigt liten del. Vi jobbar i ett nätverk med partners som är specialiserade inom sitt område. Både inom akademien och industrin. På så vis kan vi jobba med de som är "best in class" och samtidigt inte dra på oss för stora fasta kostnader. (2013-12-02 10:18)

**Moderator:** Vad är priset för en Strokefinder? (2013-12-02 10:01:48)

**Dag:** Priset bestäms av den hälsoekonomiska nytta som vi kan synliggöra. Den bestäms i sin tur av den kliniska evidens vi kan belägga i kombination med regionala faktorer och den exakta tillämpningen. T ex är värdet av Strokefinder på ett akutintag på ett större sjukhus med >1000 strokepatienter per år tio gånger större än värdet av en Strokefinder i en ambulans med <100 strokepatienter per år. Det är viktigt att vi inte låser fast oss i ett standardpris per produkt. (2013-12-02 10:20)

**Moderator:** Hur gör jag om jag vill ha mer nya aktier än vad mina teckningsrätter räcker till? (2013-12-02 10:02:38)

**Dag:** Det finns två möjligheter: Antingen köper du ytterligare teckningsrätter via den handel som finns på Aktietorget. På så sätt kan du garanterat få ytterligare tilldelning. Eller så kan du ansöka om tilldelning utan teckningsrätt. Det innebär lite större risk, eftersom det inte finns någon garanti för att du får de aktier du ansöker om. Anmälningssedel för det sistnämnda finns på både vår och AktieTorget's hemsida. (2013-12-02 10:23)

**Lisa Näslund:** Är er teknologi användbar även för folk som haft en stroke eller propp tidigare i livet? Ex. för någon som redan genomfört en by-pass operation? Vilka är era "drömkunder" i framtiden, stora vårdinrättningar? Ursäkta min okunnighet. (2013-12-02 10:21:57)

**Dag:** Jag är själv inte medicinare, så jag förstår frågan. Teknologin i sig kan upptäcka en blödning hos en strokepatient oavsett personens tidigare medicinska historia. Däremot kan jag inte svara på vad det innebär med avseende på behandling om patienten t ex genomfört en by-pass operation. Vi riktar oss både till stora och små vårdinrättningar och ambulanssjukvården. De stora volymerna för Strokefinder finns såklart inom ambulanssjukvården. Men det kommer också att ta tid att nå dessa volymer. (2013-12-02 10:29)

**Moderator:** Hur tror ni att ni skall lyckas med försäljning när ni inte har någon med erfarenhet av med-tech försäljning? (2013-12-02 10:03:50)

**Dag:** Först: det är inte sant att vi inte har erfarenhet av försäljning inom med-tech. I ett litet bolag som Medfield är styrelsen en viktig resurs – och där finns den kunskapen och erfarenheten. Dessutom: Vår plan är att utöka den operativa bemanningen med just den kompetensen. Jag vill dock påpeka att det Medfield behöver i närzonen är inte konventionella säljare, utan snarare affärsutvecklare. Och att vårt nätverk med key opinion leaders är nyckeln till de första affärerna. (2013-12-02 10:31)

**Moderator:** Hur ser er affärsmodell ut? (2013-12-02 10:04:01)

**Dag:** I det skede vi befinner oss i vill vi inte måla in oss med en specifik affärsmodell. Eftersom vi adresserar ett behov som idag saknar adekvata lösningar finns ingen de-facto standard att förhålla sig till. Vi tillämpar den affärsmodell som får "det att hända", vare sig det innebär en konventionell produktförsäljning eller att vi tar betalt per diagnos. Förutsättningarna ser helt olika ut om vi pratar om akutintaget på ett större sjukhus eller utrullning i ett stort antal ambulanser. (2013-12-02 10:35)

**Moderator:** Kommer Strokefinder att ersätta CT-skanning för stroke-diagnostik? (2013-12-02 10:02:04)

**Dag:** Nja, det vore en överdrift att säga. Värdet av Strokefinder är att formatet medger installation i ambulans och att teknologin medger långa tester/övervakning. Strokefinder kommer att minska behovet av CT-skanning för stroke- diagnostik, men inte eliminera det. Dessutom finns det stora delar

av världen där CT helt enkelt inte finns att tillgå. Där kan Strokefinder vara en ersättning för CT. (2013-12-02 10:38)

**Dag:** Hearingen avslutas nu. Tack för visat intresse! Har ni fler frågor kan ni maila: [dag.jungenfelt@medfielddiagnostics.com](mailto:dag.jungenfelt@medfielddiagnostics.com) . Med vänlig hälsning/Dag