

Hearing med Bertil Larsson, vd Ortoma AB

Bertil: Hej välkomna till denna webbhearing. Tänk på att ni måste vara inloggade som deltagare för att kunna ställa frågor.

Lise: Hej! Intressant bolag men ge mig tre andra anledningar till varför jag skulle vilja teckna i emissionen? (2014-02-21 11:27:55)

Bertil: Vi har ett starkt nätverk med klinisk, teknisk, kommersiell och akademisk kompetens som ger oss ett bra utgångsläge för att både utveckla och sjösätta Ortoma Treatment Solution på marknaden. Det finns en historia genom vår grundare Matts Andersson som har gjort en liknande satsning inom dentalområdet med stor framgång. Våra kalkyler visar på en mycket god lönsamhet och att vi har möjlighet att bygga ett värde för våra aktieägare. (2014-02-25 10:03)

Ola: Hur kom ni fram till värderingen av bolaget? (2014-02-24 14:56:55)

Bertil: Styrelsen har i samarbete med våra rådgivare gjort en sammanvägning av var Ortoma befinner sig i sin utveckling och vilket pris marknaden normalt värderar för denna typ av bolag (2014-02-25 10:07)

Niels H: Hej! Intressant företag, dock grekiska för mig. Kan du förklara på lite lättare språk vad er affärsidé går ut på? (2014-02-25 09:49:58)

Bertil: Vi kombinerar planering inför en protesoperation med själva navigationen av kirurgen under operation för att på bästa sätt uppnå "Rätt implantat, på rätt plats i varje patient". Som också är vår vision inför framtiden. (2014-02-25 10:10)

Andreas: Hej, det står i memorandumet att styrelsen anser att bolaget inte är beroende av patent. Varför inte? Det står också att "Styrelsen känner inte till några märkesberoende integrerade operationssystem för implantatkirurgi (planeringssystem integrerat med guidesystem) som liknar det som utvecklas inom Ortoma.". Vilken konkurrensfördel har Ortoma kvar ifall någon av jättarna, t ex Siemens, Philips eller GE bestämmer sig för att utveckla eget 3D-stöd? Låter mest krångligt att blanda in en produkt från 3:e part (Ortoma) då... (2014-02-25 09:51:36)

Bertil: Naturligtvis arbetar vi för att de patent vi har ansökt patenskydd för skall underlätta för Ortoma att driva en framtida affär, men vi tror inte att patent är de mest avgörande faktorerna för att lyckas på marknaden. Den integrering av planering och guidning som Ortoma utvecklar menar vi är unik med vårt system. Vi har kommit relativt långt i vår utveckling och är märkesoberoende vilket värdesätts av sjukhus och kliniker. Vi vet av erfarenhet att det tar mycket lång tid i stora internationella bolag att utveckla nya lösningar. Här har en fördel mot ev konkurrens från större bolag. Vi har även möjlighet att gå in i partnerskap med någon eller flera av de större aktörerna på marknaden. (2014-02-25 10:18)

Moderator: Vad kostar en höftledsoperation? (2014-02-25 10:04:53)

Bertil: Det beror på om det är primärkirurgi eller revisionskirurgi och om det är upphandlade volymer. Men ett riktmärke är 80-95 tkr/operation. (2014-02-25 10:19)

Moderator: Finns några patentansökningar bolaget? (2014-02-25 10:05:04)

Bertil: Vi har f n två patentansökningar som är knutna till vårt operationssystem. En för planeringssystemet och en för guidesystemet. Dessa ansökningar är utarbetade av vår patentingenjör som tidigare även arbetat med Nobel Biocare's patent på dentalområdet. (2014-02-25 10:19)

Moderator: Vad gör ert operationssystem unikt? (2014-02-25 10:05:11)

Bertil: Utvecklingen av vårt system innebär att vi integrerar 3D-planeringen inför en operation med själva guidningen av implantatplaceringen under en operation. (2014-02-25 10:20)

Moderator: Ni säger att marknaden är stor 16 000 höftoperationer i Sverige varje år. Hur kommer ni att lansera systemet Ortoma Treatment Solution? (2014-02-25 10:05:21)

Bertil: Vår avsikt är att introducera systemet på några utvalda kliniker i en första fas för att därefter öka marknadsinsatserna till fler kliniker. På så sätt kan vi lätt uppdatera systemet med värdefulla önskemål som kommer till oss i ett tidigt skede. Målsättningen är systemet skall bli så bra att "alla" vill ha systemet installerat i sin egna kirurgiska verksamhet. (2014-02-25 10:21)

Dag: Hur hög prioritet har sjukhusen att minska antal omoperationer? Lämnar landstinget/regeringen några incitament för att uppnå ett lågt antal omoperationer och inom vilken tidsrymd är detta, inom ett år eller mer, vad är mätperioden? (2014-02-25 10:05:27)

Bertil: Det är ett känt problem att man idag har relativt många omoperationer och önskar få ner antalet. När vi lanserar Ortoma Treatment Solution kommer sannolikt möjligheten att öka för att kvalitetssäkra implantatoperationer. Detta kommer troligen att leda till att man i en framtid kommer att ställa högra krav på respektive klinik att få ner antalet omoperationer. Liknande värdeetal finns på kliniknivå för renlighet i luft i orotopedsalarna för att reducera infektionsriskerna. (2014-02-25 10:27)

Moderator: Vad skall kapitalet användas till? (2014-02-25 10:05:35)

Bertil: I första hand går emitterat kapital till utvecklingen av guidesystemet Ortoma Guide, integreringen av planerings- och guidesystemet och till certifieringsarbete för att uppnå en CE-certifiering för medicinskt tekniska produkter. (2014-02-25 10:28)

Moderator: Hur ser efterfrågesituationen ut? (2014-02-25 10:05:44)

Bertil: Det finns generellt ett stort behov av att minskas antalet omoperationer. Detta innebär att det finns en efterfrågan på system som kan öka precisionen och kvalitetssäkra implantatoperationer. (2014-02-25 10:28)

Moderator: Nämn tre skäl till varför man skall investera i Ortoma idag? (2014-02-25 10:05:52)

Bertil: Grundaren Matts Andersson har medverkat till en liknande utveckling inom dentalområdet som blev mycket framgångsrik. Våra kalkyler visar på en stor marknadspotential med hög lönsamhet när vi får fotfäste hos proteskirurgerna. Genom att integrera vårt egna 3D-system för planering med befintlig teknologi inom mätsystem uppnår vi en unik lösning. (2014-02-25 10:29)

Moderator: Om utvecklingen går som planerat och ni är lyckosamma. Var befinner sig bolaget om 3 - 5 år? (2014-02-25 10:06:01)

Bertil: Vi har satt upp som mål att under 2018 nå en försäljning om 100 MSEK med en rörelsemarginal på 25-30%. (2014-02-25 10:30)

Moderator: På vilket sätt bidrar styrelsen i arbetet med att utveckla bolaget? (2014-02-25 10:07:59)

Bertil: De har varit aktiva i att utmejsla strategin för våra system och att vi nu satsar på att utveckla ett integrerat operationssystem med både planering och guidning i ett och samma system. (2014-02-25 10:31)

Michael: Väntar ni er någon återkommande intäkt förutom licensintäkt eller är det mest intäkt per operation som man skall räkna med? (2014-02-25 10:12:05)

Bertil: I våra planer finns att vi även skall ta betalt för service & support. Detta är en viktig inkomstkälla och vår support kommer att värdesättas av klinikerna bl a med genom riktade utbildningsinsatser. (2014-02-25 10:34)

Lennart: Hur länge estimerar du att pengarna kommer att räcka? (2014-02-25 10:12:06)

Bertil: Vi räknar med att utvecklingen under innevarande år skall täckas av det kapital vi nu emitterar och att vi under Q1 2015 emitterar nytt kapital genom vår optionslösning som vid fullteckning tillför bolaget ca 8 MSEK. (2014-02-25 10:37)

Moderator: Hur ser teckningsläget ut idag och vad gör ni om emissionen inte blir fulltecknad? (2014-02-25 10:08:07)

Bertil: Vi har fått positiva signaler från marknaden vilket tyder på att emissionen kommer att bli övertecknad. Skulle vi mot förmodan inte få emissionen fulltecknad kommer vi att dra ner på våra utvecklingsinsatser. (2014-02-25 10:39)

Bertil: Pga stort intresse så förlänger vi hearingen till kl 11.

Lennart: Kan du förklara hur ni kommer att tjäna pengar på ert system? (2014-02-25 10:20:20)

Bertil: I våra planer finns att vi i huvudsak skall ta betalt per operation. Denna modell innebär att vi undviker att hamna i en tröskeffekt med en hög initial investeringskostnad för klinikerna när vi introducerar våra system. Klinikerna betalar en startavgift i form av en licensavgift samtidigt som vi kommer att verka för att systemen används med hög frekvens för att gynna alla parter inkl våra aktieägare. Denna modell har testats på annat håll inom vården och kommer troligen att vara ett bra sätt att introducera nya systemlösningar. (2014-02-25 10:48)

Peter: Kan man jämföra er med Episurf? (2014-02-25 10:26:29)

Bertil: Ortoma utvecklar ett integrerat operationssystem för all form av implantatkirurgi som inte begränsar sig till ett enskilt implantat. Om jag inte är fel underrättad så satsar Episurf primärt på ett knäimplantat. Här vill jag dock reservera mig för att Episurf kanske har planer som jag inte har kännedom om. (2014-02-25 10:52)

Kent Pettersson: Hur länge "räcker" den svenska marknaden och hur ser planerna ut för en internationell etablering. Ut? (2014-02-25 10:47:58)

Bertil: Den svenska marknaden har en betydande potential, särskilt om vi även inkluderar knä- och ryggoperationer. Vår avsikt är att OrtomaTreatment Solution skall bli ett internationellt användbart system och att vi så snart vi har fått accept för systemet på den svenska kirurgmarknaden även skall inleda en internationell lansering. Detta bör kunna ske under 2016. (2014-02-25 10:58)

Moderator: Hur sker tilldelningen av B-aktier om emissionen blir övertecknad. (2014-02-25 10:08:16)

Bertil: Vid en överteckning fördelas aktierna pro rata i förhållande till det antal som totalt är tecknat utöver de som ingått avtal om teckningsåtagande. (2014-02-25 10:58)

Moderator: Finns det något golv och tak i den optionslösning som erbjuds när man köper units? (2014-02-25 10:08:29)

Bertil: Vi har satt ett lägsta pris på 1,50 kr/aktie och ett högsta pris på 5,50 kr/aktie vid teckning under februari nästa år. (2014-02-25 10:59)

Bertil: Hearingen avslutas nu. Tack för visat intresse! Har ni fler frågor kan ni skicka dem till min e-post: bertil.larsson@ortoma.com. Med vänliga hälsningar/ Bertil G. Larsson