

Hearing med Magnus Bolmsjö, vd ProstaLund AB

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

Sniegel: Hej! Er affärsidé låter helt kanon, hur ser patentet ut? (2013-09-17 11:26:52)

Magnus: Hej, vi har många patent som täcker metoden på ett bra sätt. Du kan läsa mer om det i memorandumet. Allmänt prioriterar vi USA-patent helt enkelt därför att den amerikanska marknaden är så pass stor att om man har bra USA-patent så har man i princip kortslutit konkurrenter även på andra kontinenter (2013-09-19 15:03)

Moderator: Hur ser patentsituationen ut? (2013-09-19 15:02:29)

Magnus: Se mitt förra svar. Jag tycker vi har en bra patentfilosofi och patentfamiljer och vi har varit noga att med att söka patent under en lång rad av år. Vi har även varit med om patentstrider för 10 år sedan i USA (som vi vann) så vi vet verkligen hur viktigt det är med IP-skydd. (2013-09-19 15:06)

David: Hej, intressant bolag! Jag ser i årsredovisningarna från Cancerfonden att Sveriges näst vanligaste cancerform (bröstcancer) får dubbelt så stora anslag som Sveriges vanligaste cancerform (prostatacancer). Har du någon uppfattning om varför anslagen haltar på det viset? Utrymme för ökade anslag mot prostatacancer? (2013-09-18 12:59:00)

Magnus: Hej, bra fråga. Jag tror det beror på att män är rätt dåliga på att uttrycka sin ångest kring denna fråga. Kvinnor är mycket bättre på dessa frågor och har varit bra på att få opinion. Men jag är säker på att männen så sakta får upp farten och blir lika duktiga. Rosa och blå bandet har ju fått stor spridning (2013-09-19 15:09)

Erik Hagerud: Jag har läst igenom memoradiet och tycker att det verkar vara ett jätteintressant företag med en unik produkt. Den fråga som jag har är kopplat till nuvarande styrelse i bolaget. Samtliga styrelseledamöter ink VD är stora aktieägare i bolaget. Ni har ingen tanke att välja in en styrelseledamot som är oberoende gentemot de stora aktieägarerna och som på ett bra sätt kan ta tillvara de små aktieägarnas intressen? (2013-09-19 14:59:59)

Magnus: Hej, det är en fråga som jag tycker valberedningen skall ta till sig. Jag tar frågan med mig och slussar den vidare. Sedan är det bolagsstämman som väljer. (2013-09-19 15:10)

Olof: Jag har förstått att ni har amerikanska konkurrenter. Hur skiljer ni ut er från dessa? (2013-09-17 14:19:53)

Magnus: Vi har 3 amerikanska konkurrenter men de verkar bara i USA. I Europa slipper vi dem. Det som skiljer oss mot de amerikanska är i att vi mäter temperaturen i prostata under behandling (patentskyddat) och därför kan vi dosera behandlingen mer exakt. De andra kör mer en "gissa"-lek och kan därför inte behandla lika aggressivt som vi och har generellt sett sämre resultat än vi. (2013-09-19 15:13)

anders: Finns det många konkurrenter till prosta? (2013-09-19 15:03:58)

Magnus: Hej, se svaret på förra frågan (2013-09-19 15:13)

F: Hur fördelar ni fokus mellan tillväxt i den befintliga verksamheten och verifikation av den spännande immunologiska effekten? (2013-09-17 16:34:13)

Magnus: Hej, vårt säljteam har 100% fokus på vår basverksamhet. Vi som jobbar med forskning och utveckling fokuserar mycket på cancerspåret och vi samarbetar med immunologer och onkologer i detta ämne. Det är riktigt hett just nu - det är nästan ett "horse-race" där ute. (2013-09-19 15:15)

Peter: Vad tror ni den stora studien kan kosta? Är det närmare 5 än 15 miljoner kronor? (2013-09-19 14:50:57)

Magnus: Kliniska studier kan kosta mycket stora summer. Det härliga med denna studie är att den inte kommer att göra det därför studien blir egentligen ett insamlande av data från redan behandlade patienter från 1995 och framåt. Så kostnaden blir högt begränsad. Kostnaden ligger mer på vår marknadsavdelning - föra ut budskapet som studien ger. Där ligger en större kostnad (2013-09-19 15:18)

Moderator: Varför har ni valt att gå själva i USA istället för via distributör? (2013-09-19 15:02:49)

Magnus: USA är världens största marknad för medtech och står för 50% av den globala marknaden. Europa ligger på runt 30%. Sverige syns knappt i den globala statistiken. All erfarenhet säger att man måste sitta vid ratten på världens största marknad, i synnerhet när man har komplicerade medtech-produkter där införsäljning tar lång tid och sjukvårdspersonal skall certifieras på användningen. Vi har provat USA distribution tidigare - det fungerade bra några år - men förr eller senare hamnar man i ett läge där missnöjet spirar - oftast beror det på att distributören tappar fokus, får andra prioriteringar osv. För att lyckas på världens största marknad är det min bestämda uppfattning att man skall köra själv. Många svenska medtech bolag har gjort samma resa - man börjar med distributör och upptäcker så småningom att det var ingen bra idé. Det det brukar alltid sluta som jag sagt ovan. (2013-09-19 15:21)

Moderator: Nu ska ni göra en klinisk studie för att verifiera immunostimuleringen. Räcker pengarna till det? Kliniska studier brukar ju kosta stora summer. (2013-09-19 15:02:18)

Magnus: Ja de räcker. Vi gör ju ingen prospektiv studie - sådant är dyrt - utan detta är en studie där vi tittar på hur det gick för de patienter som redan blivit behandlade. Jag har skrivit lite om det i ett tidigare svar också. (2013-09-19 15:23)

Moderator: Coretherm behandlingen har ju så bra behandlingsresultat att den borde tagit en större plats inom vården av godartad prostataförstoring. Vari ligger hindren för att det är så trögt att tränga igenom? (2013-09-19 15:03:02)

Magnus: Intressant fråga som jag kan prata en hel dag om. Jag brukar referera till 25-års krisen: det tog 25 år för mobiltelefoner att bryta igenom, det tog 25 år för Internet att bryta igenom, det tog 25 år för faxen att bryta igenom (även om fax nästan inte används längre) osv. Förra seklets kanske viktigaste uppfinning: transistorn, tog också 25 år på sig för att bryta igenom och slå ut de tidigare radorören. Fler exempel: det tog 25 år för den kirurgiska metoden TURP (transuretral resektion av prostata - dvs operation) att bryta igenom. TURP togs fram på 30-talet i USA men fick allmän spridning först på 60-talet. Alla tekniksprång som innebär förändringar i infrastruktur och ett nytt sätt att tänka har den tendens att dra ut på tiden. I vårt fall är den stora utmaningen att "våra" patienter inte behöver opereras på en operationssal, inte behöver läggas in och ta upp sjukhussäng, utan behandlingen kan göras på 10 minuter i mottagningsrummet för halva kostnaden. Det är klart att många ser ett sådant budskap som väldigt utmanande. Så: varje gång tekniksprång sker finns det förlorare - och det är här trögheten uppstår och alla vi som jobbar inom sales & marketing måste förstå denna dynamiken. Det är bara att kämpa på - med tiden bryter den nya tekniken alltid igenom. (2013-09-19 15:25)

Diana P: Hej! Hur kom ni fram till värderingen 23,50 ' '? (2013-09-19 15:21:53)

Magnus: Hej. Bra fråga som jag inte har ett riktigt bra svar på. ProstaLund har ju funnits rätt länge och har haft både goda och dåliga faser. Den dåliga fasen har vi lagt bakom oss och sedan ett drygt år tillbaka har vi egentligen nystartat med ett ungt fräscht och duktigt team och vi ser att affärerna nu skjuter fart. Vi har som en amerikansk urolog uttryckte det för ett år sedan "you have the most well-kept secret in the world" och det han menade var att vi har en produkt i världsklass men att bolaget tidigare var kass på att föra ut det budskapet. Det har vi nu lagt bakom oss och satsar ordentligt framåt. Jag tycker du skall se den till synes låga värderingen i det ljuset. (2013-09-19 15:35)

aron: är ni säkra på att den data ni söker finns att tillgå i erat material av redan behandlade patienter? (2013-09-19 15:34:27)

Magnus: Ja absolut. Vi kommer även att följa upp med andra prospektiva studier som mer kommer att handla om att kartlägga i detalj hur immunförsvaret reagerar och stimuleras av behandlingen. För detta samarbetar vi nu med duktiga immunologer, men vi kommer också att jobba med universitet så att de gör grundforskning på området. Vi har mycket spännande framför oss (2013-09-19 15:39)

aron: kom in nu så frågan kanske är besvarad , men vilka studier talar för att immunstimulering sker ism behandling så som ni ger ? (2013-09-19 15:31:09)

Magnus: Hej, immunstimulering är otrolig hett område just nu. Det pågår forskning över hela världen om detta och i en rapport nyligen från Morgan Stanley utropas området som det hetaste som finns just nu (2013-09-19 15:40)

mattis: Hej, ni ska ha IPO med 580.000 aktier och det finns 2.2million redan.....och om IPO lyckas vilken jag tror har ni 3million aktier på 9 sek....detta är start marketcap av 27million sek. Pre money är bolaget värd 24 million skriver ni. Fråga: Förväntar ni en ny IPO i 2014? (2013-09-19 15:26:12)

Magnus: Hej, det är för tidigt att svara på den frågan. Vi kan komma till ett läge där resultaten från den riktigt stora studien på 10.000 patienter nästa år blir så starkt att vi då gör bedömningen att vi måste accelerera marknadsaktiviteterna. Låt oss återkomma längre fram. (2013-09-19 15:42)

Moderator: Blir ni nu konkurrenter till CLS? (2013-09-19 15:02:40)

Magnus: Inte på något sätt. CLS utrustning är dedicerad för att användas på solida tumörer, främst lever och bröstcancer. Jag ser inte hur den skulle kunna användas mot prostatahyperplasi. Däremot är det nog så att vi drar nytta av varandra: ProstaLund har 40.000 behandlade patienter, CLS ett hundratal. Om vi lyckas verifiera immunstimuleringen (och förstudien på 700 patienter pekar ju mot det) blir det styrkebesked som även CLS kommer att ha nytta av. (2013-09-19 15:43)

aron: "Grundforskning" på området, låter som något som tar tid eller? Hett område jag vet men kan du referera till specifika studier, kanske inte idag men på eran hemsida, jag tänker på CLS, som också behöver göra stora studier för att kunna påvisa ev. immunstimulerande effekter . (2013-09-19 15:42:54)

Magnus: Grundforskning tar tid men inget vi som bolag skall syssla med, men vi kan ju initiera och entusiasmera akademien att göra det. En så stor studie som den vi gör nästa år på 10.000 patienter är "unheard of" och kommer att få ett otroligt genomslag i medierna. Det gäller att vara smart: det finns många exempel på bolag där ute som lagt ner många tiotals iljoner kr på studier för att få fram ett resultat medan det smarta bolaget gjorde samma sak för en bråkdel av den summan. (2013-09-19 15:50)

aron: vad händer om ni inte lyckas verifiera immunstimulering? (2013-09-19 15:45:22)

Magnus: Hej, det som händer då är att vi har kvar vår core business som utvecklas väl och som står på egna ben. Så ingen katastrof händer, men visst är det roligare om även det nya spåret faller in. (2013-09-19 15:52)

Magnus: Hearingen avslutas nu, tack för ert stora intresse. Har ni fler frågor får ni gärna e-maila till mig på magnus.bolmsjo@prostalund.com