

Hearing med Prostalund AB:s ledning

Magnus Bolmsjö: 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.

Wallenberg: Hej, Jag måste säga att det är en mycket intressant lösning som utvecklats för behandling av prostataförstoring! Men om helvetet bryter ut om man skulle hamna i situationen att man måste göra ett ingrepp, hur går man då tillväga för att få er behandling istället för det blodiga ingrepp som är alternativet? (2014-06-04 13:14:11)

Magnus Bolmsjö: Hej, Behandlingen görs på urologmottagningen. Ofta remitteras man till urologspecialist via distriktsläkare och då ber man helt enkelt om att önskar bli behandlad med CoreTherm istället för traditionell kirurgi. Om inte hemlandstinget kan erbjuda behandlingen kan man begära remiss till annat sjukhus. Ring gärna till vår växel så hjälper de med info om var man kan bli behandlad. (2014-06-05 10:01)

Niels: "ProstaLund ska erbjuda patienter med godartad prostataförstoring en individuellt anpassad, icke-kirurgisk behandling som är potent, säker, smärtfri och kostnadseffektiv." My god, låter fantastiskt. Har ni några konkurrenter? (2014-06-04 17:04:15)

Magnus Bolmsjö: I USA har vi tuff konkurrens med två andra bolag men dessa är inte godkända i Europa så här är vi ensamma. Det är både för och nackdelar med det – konkurrens stimulerar och driver marknaden. Det tar längre tid om att bearbeta en marknad och få acceptans om man är ensam än om fler hjälps åt, men visst – vi är rätt nöjda med att vi är ensamma i Europa. Konkurrensen här är istället traditionell kirurgi som man på den del håll håller fast vid och har svårt för att acceptera förändringens vindar, men vi ser att en islossning så sakta sker även i de mest konservativa lägren. (2014-06-05 10:04)

Moderator: Hur ser ni på Kina som ny marknad? (2014-06-05 10:01:12)

Magnus Bolmsjö: Kina är naturligtvis oerhört intressant. Vi är just nu i processen med att få godkännande av det kinesiska läkemedelsverket. Denna vecka har vi t.ex vårt folk på plats i Kina för att hjälpa till i den processen. Även om myndighetsgodkännande kan ta tid räknar vi ändå med att ett godkännande är inom räckhåll under året. (2014-06-05 10:05)

Jack05: Hur ser bolaget ut om fem år? (2014-06-05 08:58:37)

Magnus Bolmsjö: Vi är definitivt ett rejält mycket större bolag, specialiserat inom urologi och med en bra och diversifierad produktblomma. CoreTherm är fortfarande vår huvudprodukt men vi har ett batteri av andra produkter runt CoreTherm som ökar värdet av behandlingen för sjukvården och patienten. Distributörsnätet är mycket större om 5 år. (2014-06-05 10:08)

Lise: Kan du kort förklara hur er behandling går till för mig som inte är ett dugg skolad i ämnet? (Min far är antagligen väldigt intresserad av er produkt) (2014-06-05 10:06:57)

Magnus Bolmsjö: Hej, Godartad prostatförstoring drabbar väldigt många äldre män. Urinröret leds genom prostatakörteln och när den börjar växa på ålderns dagar trängs urinröret ihop och det blir allt svårare att kasta vatten. Med traditionell kirurgi läggs patienten in på sjukhuset 2-3 dagar och kirurgen skär ut de inre delarna i prostata-körteln och frilägger på så sätt passagen av urin igen. Vår behandling görs istället på mottagningen, tar ca 10 minuter, kostar hälften för sjukvården jämfört med kirurgi och patienten går hem därefter. Vi tycker det erbjudandet är rätt mycket mer attraktivt.... (2014-06-05 10:14)

Bo: Vad tror ni, är detta den sista emissionen? (2014-06-05 08:40:50)

Magnus Bolmsjö: Än så länge tror jag det är den sista. Det som kan förändra den bilden är om bolaget får för sig att göra strategiska förvärv t.ex. Men det är en fråga för aktieägarna. (2014-06-05 10:16)

Carl-Johan: Om 5 år, är det vad Du kallar "inom en överskådlig framtid tid", då bolagets målsättning är att nå omkring 40 MSEK i försäljning? (2014-06-05 10:12:04)

Magnus Bolmsjö: Hej, Min målsättning är att det skall gå fortare. Glöm inte att bolaget en gång varit däruppe men av någon anledning sköttes inte marketing bra under några år. Men det är historia. Nu har vi mycket bra marketing och vi ser ett ökat intresse för våra erbjudanden. Märks inte minst genom att urologer återigen börjat skriva forskningsrapporter om CoreTherm. (2014-06-05 10:24)

Lars K: Vet ni hur långtidsverkande behandlingen är, när gjorde ni de första behandlingarna? (2014-06-05 10:23:31)

Magnus Bolmsjö: Hej, Vi ser ca 10% ombehandlingsfrekvens inom 5 år efter CoreTherm vilket är på samma nivå som efter traditionell kirurgi. Det som är särskilt glädjande är vi som enda behandling kan erbjuda sköra och inoperabla patienter, som annars är hänvisade till att bära kronisk kateter, att bli av med sin kateter. 80% av dessa farbröder blir av med sin kateter efter vår behandling vilket är väldigt starka siffror. (2014-06-05 10:28)

Carl-Johan: Ligger break-even, oaktat extra ordinära kostnader, vid en månatlig försäljning under eller över 1,5 MSEK? (2014-06-05 10:27:52)

Magnus Bolmsjö: Mitt i prick. Den ligger där (2014-06-05 10:28)

Wallenberg: En fråga till! Kan behandlingen verkligen fungera som ett vaccin för prostatacancer? Om så är fallet, hur bra skyddad blir man med vaccinet? (2014-06-04 13:18:21)

Magnus Bolmsjö: Det ser ut så - att det är en effekt av behandlingen. De studier som hittills gjorts pekar åt det hållet. Det är mycket spännande. Vi rör oss inom ett område som är det hetaste just nu inom internationell medicinsk forskning, dvs hur man kan stimulera immunförsvaret att attackera tidiga former av prostatacancer. Under närmaste året avser vi gå vidare med fler studier i detta ämne. Följ oss gärna på webben i detta spännande ämne. (2014-06-05 10:33)

Moderator: Hur ser patenten ut? (2014-06-05 10:01:18)

Magnus Bolmsjö: Jag tycker vi har en bra och välanpassad patentfilosofi med många patent som täcker metoden på ett bra sätt. Vi har varit noga att med att söka patent under en lång följd av år. Vi vet hur viktigt det är med patentskydd - för 10 år sedan blev vi indragna i en patentstrid i USA (som vi vann) så vi vet verkligen hur viktigt det är med IP-skydd. Du kan läsa mer om det i memorandumet. (2014-06-05 10:36)

Moderator: Vilka marknader är mest intressanta för er? (2014-06-05 10:00:47)

Magnus Bolmsjö: Vårt fokus är Sverige, Danmark och USA där vi säljer själva eller genom dotterbolag. Därutöver har vi distributörer i tex. Holland, Italien, Ryssland, Tyskland, Turkiet, Kina (Kina är ny marknad för oss) och vissa länder i Sydamerika. (2014-06-05 10:39)

aron: Hej ; Finns det någon studie på vad som sker på cellnivå med Er metod o som skulle kunna förklara ev. positiv effekt på prostatacancer ? (2014-06-05 10:39:07)

Magnus Bolmsjö: Sista frågan. Ja, vi var inblandade i en viktig studie som gjordes på University of Minneapolis för ett antal år sedan och som tangerade frågan: vad händer med prostataceller som exponeras för värme vid olika temperaturer och under olika lång tid. Den studien får nu en fortsättning där vi samarbetar med olika cancerforskare. (2014-06-05 10:42)

aron: För att uppnå en vaccinationseffekt mot prostatacancer måste det finnas tumörceller i prostata vid behandlingstillfället. CoreTherm behandlingen är inte något första behandlingsalternativ för patienter som diagnosticeras med prostatacancer och dessa bör därför sällas bort ur den grupp som behandlas. Finns det inga tumörceller finns det inga tumörantigen som kan utgöra själva vaccinet. Eller ? (2014-06-05 10:43:20)

Magnus Bolmsjö: Visst är det så men verkligheten är inte så svart eller vit som frågan implicerar. Prostatacancer är extremt vanlig: mellan 50 - 75% av alla 75-åringar har öar av prostatacancer som ännu inte gett sig tillkänna eller ger symptom och således inte hittas vid vanlig undersökning. I verkligheten bär således flertalet av "våra" patienter på en odiagnostiserad prostacancer som är "sin linda". (2014-06-05 10:47)

Magnus Bolmsjö: Hearingen avslutas nu. Tack för visat intresse. Har ni fler frågor kan ni maila mig.