

Peter Sebelius: Hej, Välkomna till denna webbhearing. Nu går det bra att ställa frågor! Tänk på att ni måste vara inloggade som deltagare för att kunna ställa frågor.

Sara: Vad betyder Vivoline, var fick ni namnet ifrån? (2013-04-09 08:23:03)

Peter Sebelius: Metoden som vi arbetar med kallas ofta Ex-vivo lung perfusion eller EVLP, så därifrån kommer Vivo och "line" passade bra till den början tyckte vi. (2013-04-10 10:01)

Ragge: Har ni tänkt leasa ut instrumenten/ enheterna eller sälja dem? Motivera gärna varför. Tack! (2013-04-09 15:11:56)

Peter Sebelius: Man kan använda metoden för alla transplantationer av lungor, faktum är att det finns abstracts som pekar på att det är fördelaktigt för patienten att få ett par lungor som blivit "tvättade". Det är dock för tidigt att dra några definitiva slutsatser om det eftersom datan inte är tillräckligt stor, men det är ett lovande område. (2013-04-10 10:05)

Peter Sebelius: Oj, råkade svara på fel fråga... Frågan var "Om metoden att rekonditionera och evaluera lungor är så bra varför kan man inte använda metoden inför alla lungtransplantationer?"

Peter Sebelius: Ang. leasingen Ragge... På många kliniker får man inte leasa produkter varför det inte är ett alternativ. Vi erbjuder i första hand kunderna att köpa maskinen, men om det är ett problem för kliniken att hitta kapital initialt så har vi ibland arbetat med ett upplägg där kunden får ha maskinen under 12 månader med en månatlig kostnad och ett högre pris på engångsartiklarna. Målet är att kunden under tiden ska lyckas hitta kapital för att göra ett "riktigt" köp.

Ronny: Hur ser expansionsmöjligheterna ut i Ryssland och Asien? (2013-04-10 09:49:39)

Peter Sebelius: I dagsläget fokuserar vi på kliniker som har en väl fungerande verksamhet avseende lungtransplantationer. I Ryssland och Asien är verksamheten på de flesta håll liten och relativt ny, så man kan säga att tillväxtpotentialen är god även om vi idag inte fokuserar på de marknaderna. (2013-04-10 10:09)

Moderator: Hur många anställda har ni? (2013-04-09 08:36:39)

Peter Sebelius: Vi är sju personer som arbetar i bolaget. Sedan arbetar Stig Steen och hans forskare mycket med hjärtprojektet och tillverkningen av engångsartiklarna görs av kontraktstillverkare så i praktiken är det ytterligare några personer som sysselsätts löpande. (2013-04-10 10:10)

Ronny: Kommer detta bolag att verka för att endast öka aktiernas värde, eller kommer det även att bli tal om utdelningar i framtiden? (2013-04-10 09:48:19)

Peter Sebelius: Den nuvarande inriktningen är inte att ha stora överskott att dela ut de närmaste åren utan hellre återinvestera pengar i utveckling inom de områden som vi inte kommit lika långt med såsom exv. hjärt- och levertransplantation. Vi vill bygga värdet på bolaget på det sättet. (2013-04-10 10:12)

Wictor: När det gäller era milstolpar för 2013, vilka är reellt uppnåbara innan oktober då inlösen för optionerna som man får med är? Tänker på att det är viktigt för er att få in även dom pengarna och det kommer ju behövas lite kortsiktiga triggers för att nå upp till dom ca 7 kr som optionerna kunde lösas in till aktier på. När jag tittar på sid 18 i prospektet under milstolpar, så hur sannolikt är det att ni hinner få klart Vivodex? (2013-04-10 10:12:10)

Peter Sebelius: Wictor, kul att du läser vårt memorandum! Det finns en möjlighet att utnyttja teckningsoptionerna i oktober men även till februari 2014. Till oktober kommer vi förhoppningsvis att ha lämnat in ansökan till FDA, men om vi har fått något svar är oklart. Vivodex kommer inte att vara klar i oktober. (2013-04-10 10:15)

Chuck: Jag är storrökare, kan er produkt möjligen hjälpa mig i framtiden om jag skulle drabbas av lungcancer? (2013-04-10 10:06:21)

Peter Sebelius: Tyvärr Chuck, lungcancer är inget vår metod råder bot på i dagsläget. (2013-04-10 10:16)

Sotaren: Värderingen på 50 miljoner, hur kom ni fram till den? (2013-04-09 10:16:00)

Peter Sebelius: Värderingen bygger på många och långa diskussioner och avvägningar (det är svårt att ge ett enkelt svar). Vi har jämfört med andra bolag på Aktietorget inom vår bransch (medicinteknik) och flera bolag ligger högre i värdering med betydligt mindre försäljning. Samtidigt har vi patent och produktidéer att förverkliga inom flera områden såsom hjärttransplantation och levertransplantation. (2013-04-10 10:17)

Pieter: Hej! Spännande bolag ni verkar vara, kul! Berätta varför jag skall investera i Er? (2013-04-08 15:11:43)

Peter Sebelius: Pieter, varför man ska investera beror på ens egen situation, men jag kan berätta om mina egna skäl varför jag investerar: området är som du säger spännande, man har chans att vara delaktig i något som potentiellt kan hjälpa väldigt många patienter. Behovet är mycket stort (<300000 avlider av lungsjukdomar varje år) och det gör att jag personligen tror att bolaget kommer att kunna utvecklas under många år framöver. Det är ett tag kvar innan marknaden är "mättad". (2013-04-10 10:20)

Lennart Hagegård: Hur många reguljära kunder har ni idag? (2013-04-10 10:19:43)

Peter Sebelius: Lennart, vi har tretton kliniker som köper produkter av oss idag. (2013-04-10 10:21)

Ragge: Hur länge räcker pengarna om emissionen blir fulltecknad? Vad är främsta fokus att använda pengarna till? (2013-04-09 15:13:29)

Peter Sebelius: Om emissionen blir fulltecknad, teckningsoptionerna utnyttjas fullt ut och marknaden utvecklas som vi tänkt så har vi en rimlig chans att klara oss utan mer kapital. Vi har ett kassaflöde från försäljning idag som hittills har ökat stadigt. Å andra sidan finns det många produktidéer att realisera varför det så klart finns en chans att styrelse/ägare fattar beslut om att öka takten och det därför uppstår kapitalbehov. Pengarna ska gå till att söka godkännande i USA, bereda in Vivodex (vår preservationslösning) och täcka det löpande utvecklingsarbetet på hjärta. (2013-04-10 10:23)

Lennart Hagegård: Hur långa kontrakt har ni med era kunder? Hur stor är orderstocken idag? (2013-04-10 10:21:32)

Peter Sebelius: Kontrakten är i regel löpande och gäller inte för X år. (2013-04-10 10:25)

Peter: Hur mycket omsätter ni gissningsvis i år? (2013-04-10 10:04:18)

Peter Sebelius: Jag har fått rådet att inte vara för specifik på denna punkt Peter. Vi omsatte 6.4 MSEK under 2012. Vi har högre mål 2013 och siktar på 30 MSEK 2015. Förlåt att det bara var "lite" svar på din fråga. (2013-04-10 10:27)

Lennart Hagegård: Har ni regelbundet återkommande försäljning till era befintliga kunder? (2013-04-10 10:23:35)

Peter Sebelius: Lennart, de kliniker som har produkter köper löpande engångsartiklar av oss, så ja försäljningen är regelbundet återkommande. (2013-04-10 10:27)

Moderator: Har ni planer på att själv sköta alla produktion eller kommer ni att anlita andra företag? (2013-04-09 08:40:58)

Peter Sebelius: Vi har egen produktion av hårdvaran, medan engångsartiklarna görs hos kontraktstillverkare. (2013-04-10 10:30)

Moderator: Kan du beskriva vilka produkter ni har idag? (2013-04-09 08:36:54)

Peter Sebelius: Idag säljer vi Vivoline LS1 som är en maskin som finns på transplantationsklinikerna och en engångsartikel som hör till maskinen. (2013-04-10 10:30)

Lennart Hagegård: Vad händer om ni bara får in 5 Mkr i pågående emission? (2013-04-10 10:28:10)

Peter Sebelius: Vi har redan garantier för 9 MSEK (och dessa är underskrivna) så åtminstone 9 MSEK (minus emissionskostnader) kommer vi att få in. (2013-04-10 10:31)

Lennart Hagegård: Hur stor är försäljningsandelen av engångsprodukter och annan eftermarknad? (2013-04-10 10:31:28)

Peter Sebelius: Idag står maskinerna för en stor andel av försäljningen eftersom vår installerade bas ännu så länge är relativt liten. Maskinerna står för ca 20-40%, men engångsprodukterna tar en allt större andel av detta. (2013-04-10 10:33)

Moderator: När kommer bolaget att nå break even? (2013-04-09 08:40:40)

Peter Sebelius: Med nuvarande utvecklingsplan så är målet att nå break-even 2015. (2013-04-10 10:36)

Andreas: Hej, De tidigare emissioner ni genomfört under 2012 och 2010, till vilken kurs tecknades dessa aktier? Tack! (2013-04-10 10:16:12)

Peter Sebelius: Andreas, kursen vid tidigare emissioner har varit högre än 50 MSEK, men hänvisar till memorandumet där jag tror att det finns information om detta. (2013-04-10 10:37)

H. N3B: Vad har ni för förhoppningar på hjärt- & lungtransplantationsmässan i Montreal senare innevarande månad? Hur många nya kontakter kan ni tex knyta under denna? (2013-04-10 10:34:46)

Peter Sebelius: ISHLT utställningarna har historiskt resulterat i väldigt mycket nya kontakter. Vi tror att vi kommer att få samma resultat i år (förra året tog leadsblanketterna slut). (2013-04-10 10:39)

Jimmie: Hej! Hur är egentligen relationen till Xvivo och beroendet till Steen Solutions som säljs av Xvivo. I memorandumet står det också att Xvivo tillsammans med en samarbetspartner tagit fram något "set" för att förenkla användandet av Steen Solutions, blir inte detta en direkt konkurrent till er maskin? (2013-04-10 10:37:21)

Peter Sebelius: Jimmie, Xvivo och Vivoline har länge samarbetat. De kliniker som börjar använda LS1 använder också STEEN Solution som säljs av Xvivo. Båda parterna har gynnats av att så många kliniker som möjligt startas upp. Xvivo visar några engångsartiklar på sin hemsida som kan användas tillsammans med hjärtlungmaskiner och heater-cooler units. Man kan köra EVLP på detta sätt, men vi påstår att det är mycket svårare än med vår produkt och att hjärt-lungmaskiner egentligen inte är gjorda för den användningen på ex-vivo organ. Att använda hjärtlungmaskinerna för detta riskerar att vara off-label use i vissa fall. Man kan nog argumentera både för att det är en konkurrent eller att det inte är det. (2013-04-10 10:43)

Peter Sebelius: Pga många bra frågor förlängs hearingen till 10:55.

H. N3B: Hur stor bedömer ni att sannolikheten (gärna i procent) är att LS1.3 blir godkänd av FDA? (2013-04-10 10:40:16)

Peter Sebelius: Två oberoende experter har bedömt sannolikheten och uttryckt sig så här: "stand a reasonable argument for a 510(k)" (med reservation för att jag skriver detta ur minnet) "mer än 50% chans" Detta avser första steget. Om man får nej i första försöket betyder det inte att man inte kan prova igen. (2013-04-10 10:45)

H. N3B: Om det inte skulle bli något 510(k)-godkännande när blir bolaget i så fall lönsamt enligt din bedömning? (2013-04-10 10:42:57)

Peter Sebelius: Målsättningen med break even 2015 bygger inte till så stor del på godkännande i USA vad det gäller försäljningen. Vi kommer att gå miste om en del försäljning, men ett större problem är att ansökningsprocessen blir dyrare och tar längre tid. Detta är en risk man måste vara medveten om. (2013-04-10 10:47)

Jimmie: Tack för ditt svar! Men Vivoline kommer försöka lansera en direkt konkurrent till Steen Solutions (eller hur?), jag misstänker att Xvivo inte är jättegglada över det? Jag är bara oroad över att Xvivo på ett eller annat sätt kommer sätta käppar i hjulet för er försäljning av LS1, även om det gynnar dem på kort sikt. (2013-04-10 10:46:54)

Peter Sebelius: Vi har inte konkretiserade planer på att lansera en produkt som konkurrerar med STEEN Solution de närmaste 2-3 åren. Vi har dock gjort utveckling och sökt patent på området för att minska vårt beroende av en extern part på sikt. (2013-04-10 10:49)

H. N3B: Jag måste bara få tillägga att jag verkligen hoppas på ett godkännande enligt den enklare varianten ur ett rent mänskligt perspektiv. (2013-04-10 10:45:25)

Peter Sebelius: Jag håller med. Behovet är stort och patienterna med cystisk fibros och KOL har ingen enkel tillvaro. (2013-04-10 10:50)

Jimmie: Emissionen är på cirka 12 mkr, men 9 mkr är redan i princip allokerade till tecknare. För allmänheten kvarstår alltså ca 3 mkr. Korrekt? (2013-04-10 10:47:57)

Peter Sebelius: 9 MSEK är garanterade och 3 MSEK kvarstår, det är korrekt. (2013-04-10 10:51)

Lennart Hagegård: Vad räknar ni med att FDA-proceduren kostar i bästa resp. sämsta fall? (2013-04-10 10:49:51)

Peter Sebelius: I bästa fall handlar det om några hundra tusen. Sämsta fall kan handla om några miljoner eller mer. (2013-04-10 10:52)

andreas: I och med att ni sålt LS1 till flera skandinaviska sjukhus, anser ni att den skandinaviska marknaden är "mättad" på LS1 och att det framgent "endast" blir försäljning av engångsartiklar och underhåll/service/utbildning här i norr? (2013-04-10 10:51:59)

Peter Sebelius: Andreas, vad det gäller maskiner så tycker jag att din beskrivning i princip är riktig. Men vi är fortfarande i början vad det gäller användning, dvs. vi arbetar för att klinikerna ska bli flitigare användare av metoden och det kommer att fortgå under ett par år till. (2013-04-10 10:53)

fredrik: Använder ni egen vätska för att tvätta rent lungor? om ni gör det vilken skillnad är det mellan eran produkt och xvivos steen solution vätska. (2013-04-10 10:52:11)

Peter Sebelius: Idag använder våra kunder STEEN Solution för "tvätten" av lungorna. (2013-04-10 10:54)

Peter Sebelius: Hearingen avslutas nu. Tack för bra frågor. Har ni fler frågor kan ni skicka dem till min e post: peter.sebelius@vivoline.se. Ska göra mitt bästa för att svara men det är en ganska hektisk period inför emissionen varför jag inte lovar alltför mycket avseende svarstid. På återhörande, Peter