

SciBase VD-brev nummer 4:

Uppdaterad strategi och säkerställande av långsiktigt kapitalbehov

Sommarens goda nyhet, att FDA har godkänt vår PMA-ansökan för Nevisense, är en viktig milstolpe i SciBase historia. Vi är oerhört glada och stolta över denna framgång och som en följd har vi tillsammans med styrelsen vidareutvecklat vår strategi. Den uppdaterade strategin innehåller en plan för nya kliniska applikationer som kan adderas till den befintliga Nevisense, som kommer fungera som en plattform, och ett ökat fokus på försäljning och tillväxt där USA självfallet spelar en stor och viktig roll.

För att möjliggöra en implementering av den mer ambitiösa tillväxtstrategin flaggade vi tidigare i höstas för att vi kommer titta på hur vi kan finansiera detta på bästa sätt. I förra veckan meddelande vi därför att vi genomför en nyemission om cirka 85 miljoner kronor varav 75 miljoner kronor är garanterade av våra befintliga ägare samt ett konsortium bestående av svenska och utländska investerare. Vår befintliga kassa på 60 MSEK (vid utgången av det andra kvartalet) är visserligen tillräcklig för att driva bolaget för minst de kommande 12 månaderna men med ytterligare kapital har vi säkerställt Bolagets långsiktiga kapitalbehov och vi kan därmed implementera den uppdaterade strategin på ett snabbare och mer kraftfullt sätt.

Våra tre största ägare, SEB Venture Capital, SEB Pensionsstiftelse och Fouriertransform AB, bidrar i den mån de kan enligt sina investeringsmandat. Tillsammans uppgår dessa tre ägares andel till 53,4 procent av det totala kapitalet och rösterna. De har åtagit sig att teckna för 16,0 miljoner kronor vilket motsvarar 21,3 procent av det garanterade beloppet Företrädesemissionen. Deras åtaganden är därmed lägre än deras pro-rata-andel, men det ska inte tolkas som minskat förtroende för oss som bolag. Orsakerna har istället att göra med förändrade fond- och investeringsstrategier vilket resulterar i att SEB Venture Capital endast får teckna sig för 2,0 miljoner kronor medan Fouriertransform tecknar sig för 55,4 procent av sin andel och SEB Pensionsstiftelse tecknar sig för 51,9 procent av sin andel.

Kapitalet från emissionen kommer att användas för att implementera den uppdaterade strategin, där lanseringen och marknadsföringen i USA beräknas ta ungefär hälften av kapitalet i anspråk. Utöver det kommer ungefär 30-40 procent av kapitaltillskottet att fördelas lika på att utveckla och marknadsföra nya användningsområden för Nevisense och för att utveckla nästa generation produkter baserade på den nya integrerade kretsdesignen (ASIC). Vid fullteckning av emissionen kommer de ytterligare 10 miljoner kronorna som idag inte är garanterade att användas för att accelerera lanseringen i USA och/eller för att finansiera potentiella förvärv som skulle kunna komplettera nuvarande produkterbjudande.

När vi breddar användningsområdet för Nevisense och impedans genom att addera nya kliniska applikationer, såsom icke-melanom hudcancer och eksem, innebär det en betydande potential för oss. Att bygga en plattform baserad på Nevisense gör att vi kan fortsätta att fokusera på vår befintliga kundgrupp, dermatologer. Men istället för att kunna erbjuda en produkt för enbart ett användningsområde, dvs. detektion av malignt melanom, kommer vi nu kunna erbjuda en plattform, i form av Nevisense, innehållande ett flertal kliniska applikationer för olika åkommor och därmed kan vi attrahera fler användare och öka användandet. I och med att vi använder Nevisense som plattform blir också utvecklingen av applikationer för nya kliniska områden betydligt enklare samtidigt som tillståndprocesser och lanseringsprocessen blir både effektivare och mindre komplex. Vi har redan idag flera studier som visar på potentialen för Nevisense på dessa nya kliniska områden. Med tanke på att vår affärsmodell bygger på att

användandet av engångselektroder genererar de stora intäkterna så är nya kliniska områden, och därmed ökat användande, nyckeln till framtida försäljningsframgångar.

I Tyskland har vi nu nått en hög penetration hos de så kallade "early adopters". Idag har vi 170 instrument installerade hos 150 kunder och det mest glädjande är att vi ser att instrument används mer och mer flitigt. Med utgångspunkt i vår lokala användarbas gör vi bedömningen att det är dags för oss att ta nästa steg på den tyska marknaden. Den uppdaterade strategin innebär att vi kommer att fortsätta att förbättra och integrera Nevisense så att vi kan bredda de målgrupper vi bearbetar. Det första steget togs genom de uppgraderingar och förbättringar av Nevisense-systemet som vi nyligen lanserade. Tillsammans med DermoScan kommer vi också att kunna bearbeta alla deras kunder, vilka uppgår till över 400 kliniker bara i Tyskland.

I Tyskland har vi också nyligen samlat in användarstatistik från åtta kliniker, som använder Nevisense, som ett led i deras dagliga kliniska utvärdering. Datan, som kommer från över 5 000 patienter, visar att antalet lesioner som fått en "negativ score" (dvs. mycket låg risk för melanom) av Nevisense ligger på ett genomsnitt om 44%, vilket ska jämföras med de 34% som den pivotala studien visade. Det är ett mycket bra resultat som betyder att i det dagliga användandet på klinikerna kan fler lesioner som man inte behöver excidera identifieras jämfört med studiens resultat. Med andra ord, i normal klinisk användning ökar nyttan av Nevisense jämfört med vad som visades i den pivotala studien. Dessa siffror, som alltså är summerade data inhämtad från klinikernas verksamhet och inte från någon studie, är mycket positiva för oss i vår kommande försäljningsoffensiv på den tyska marknaden.

Slutligen vill jag bara säga att jag, tillsammans med övrig ledning och vår styrelse, ser mycket fram emot att få börja arbeta efter den uppdaterade strategin och jag är övertygad om att den uppdaterade strategin i kombination med kapitaltillskottet kommer vara drivande i Bolagets framgång. Vi hoppas därför att du som aktieägare vill följa med på vår resa!

Simon Grant
VD

För mer information, vänligen kontakta:

Simon Grant, VD SciBase

Tel: +46 72 887 43 99

Email: simon.grant@scibase.com

Om SciBase och Nevisense

SciBase är ett medicinteknikbolag med huvudkontor i Stockholm, som utvecklar och säljer cancerdiagnostikinstrument. Produkten Nevisense är ett hjälpmedel för detektion av malignt melanom, den farligaste formen av hudcancer. Bolaget grundades av Stig Ollmar, forskare på Karolinska Institutet. Produkten baserar på omfattande forskning, och i den största kliniska studien som hittills genomförts för detektion av malignt melanom har Nevisense fått resultat som visar på värdet av metoden för sjukvården. Nevisense är godkänd för försäljning inom EU (CE-märkning), TGA-godkännande i Australien samt nu även i USA (PMA). Nevisense baserar på en metod som kallas Elektrisk Impedansspektroskopi (EIS) som upptäcker maligna vävnader genom att mäta motståndet av elektriskt ström i cellerna. SciBase är noterat på Nasdaq First North ("SCIB"). Avanza är Certified Adviser. Mer information finns på www.scibase.com.