

VD-brev

Jag hoppas och tror på att ni har det bra i dessa prövande tider. Jag är mycket tacksam för att vårt team på SciBase hittills kommit igenom detta utan problem. Samtidigt har landskapet som vi och våra familjer verkar inom genomgått verkliga förändringar under de senaste månaderna och jag förväntar mig att några av dessa är här för att stanna.

Jag, vilket kanske var lite förhastat, trodde att aktivitetsnivåerna skulle minska något på grund av Covid-19. Så fel jag hade! Vi har varit och fortsätter att vara mycket upptagna med ett antal spännande projekt.

Men först lite om våra kunder. Våra två fokusmarknader är Tyskland och USA - och i USA har vi hittills varit koncentrerade till det nordöstra och särskilt New York-området. Båda har påverkats avsevärt av pandemin, och då särskilt New York. Många klinker börjar öppnas nu, men med minskade öppettider och ett minskat patientantal. Estetiska procedurer som botox har till största delen stoppats, men medicinska procedurer som exempelvis hudcancerkontroller påbörjas igen. Det kommer att ta lite tid att återgå till en ny normalitet, men processerna för att starta om verksamheterna är på gång.

Så vad har hållit oss så sysselsatta? Jag skulle vilja gå igenom ett antal av våra senaste milstolpar och viktiga projekt som vi arbetar med.

Tyskland

Även om Covid-19 väsentligt påverkade försäljningen under första kvartalet i Tyskland, var vi extremt nära att nå lönsamhet i Tyskland under det första kvartalet. Detta beror på en fortsättning av den ökade användning och försäljning av elektroder som vi såg under 2019 samt besparingar inom vår kundsupport. Nevisense 3.0 har dramatiskt förbättrat användbarheten för kunder så att metoden är lättare att integrera i deras arbetsflöde och vilket har ökat användningen. Å andra sidan kräver Nevisense 3.0 mycket mindre träning och support, vilket har lett till minskade personalkostnader. Att nå lönsamhet lokalt i Tyskland är viktigt eftersom det betyder att vi kan koncentrera våra investeringar på de andra två delarna av vår strategi - USA och våra nya applikationer.

Framsteg i USA (Äntligen!)

Inom medicinteknik finns det ett talesätt att "om du inte har lyckats i USA, har du inte lyckats". Det är en fantastisk marknad när en produkt väl har blivit etablerad men det är en notoriskt tuff marknad att penetrera och ersättningssystemet är överlägset det viktigaste och mest komplexa som jag har stött på. Det har tagit mycket längre tid än vi hade hoppats, men vi har nu nått några viktiga milstolpar

För det första, efter en intensiv 11-månaders process godkände FDA Nevisense 3.0. Att det tar så lång tid har att göra med det faktum att melanom betraktas som en applikation med hög risk och därför är kraven mycket hårda. Så hårda att vi faktiskt är det enda systemet som är godkänt för detektion av melanom på den amerikanska marknaden. Vi tror att Nevisense 3.0 är kommer vara avgörande för vår framgång i USA där patientgenomströmning och effektivitet är ännu mer viktigt än i Europa.

Vi kunde också glädjande nog tillkännage vårt samarbete med dermatologikedjan Advanced Dermatology and Cosmetic Surgery (ADCS) förra veckan. Som det största amerikanska nätverket med över 150 kliniker i USA är ADCS en utmärkt partner och detta är en betydande möjlighet för båda

Sundbyberg 11 maj, 2020

företagen. Drivkraften för ADCS uttrycktes bäst av VD Matt Leavitt när han sa "Jag vill föra in mer vetenskap till dermatologin". De har också ett företagsomfattande fokus på tidig upptäckt av hudcancer, så ADCS passar väl ihop med SciBase. Fler nyheter kommer att följa när vi lanserar pilotfasen under de kommande veckorna och månaderna.

Utöver det såg vi en bra försäljning och en bra ökning av användningen från våra amerikanska kunder under det fjärde kvartalet och början av första kvartalet. Med effekten av Covid-19 så har våra försäljningsaktiviteter minskat, så vi har tagit chansen att fokusera på ersättningsprocessen, vilken fortsätter att gå framåt, om än långsammare än vi skulle önska.

Samma teknologi, nya produkter

Kärnan i våra produkter är en kombination av Elektrisk Impedans Spektroskopi (EIS) och Artificiell Intelligens (AI). Det är många bolag som pratar om AI inom dermatologi men vi är ett av enbart ett fåtal bolag globalt som faktiskt lanserat en AI-baserad medicinsk produkt på marknaden. Hittills har runt 100 000 patienter med lyckat resultat testats med vår kombinerade AI och EIS metodik.

Utvecklingsmässigt så arbetar vi med två nya produktområden. För det första så tar vi samma kärntechnologi som vi har för elektroden och EIS-metodiken och utvecklar nya AI-algoritmer som stöder nya och spännande kliniska applikationer. Med andra ord, vi använder samma basteknologi som vi har utvecklat under de senaste 15 åren och bygger nya mjukvaruanalyser som ger ett kliniskt värde inom nya kliniska applikationsområden. Dessa två områden är icke-melanom hudcancer och utvärdering av hudens barriär. Båda dessa applikationer har minst lika stora potential som melanom och jag ser applikationen för hudbarriär som en särskilt spännande produkt. Om du är intresserad av att lära dig mer om dessa områden rekommenderar jag att du besöker vår webbplats eller tittar på följande länk från vår AI-partner Peltarion [<https://peltarion.com/blog/applied-ai/scibase>].

För det andra så är vi nästan klara med en revolutionerande ny produkt som heter Nevisense Go. Nevisense Go är en miniatyriserad, handhållen version av Nevisense. Produkten erbjuder helt fristående EIS-mätningar och AI-baserade utvärderingar av dessa mätningar. Den första applikationen för Nevisense Go är mätning av hudens barriärfunktion, men så småningom ska alla applikationer kunna stödjas. Produkten har många möjligheter. Genom att vara mindre, mycket billigare och lättare att använda, så har Nevisense Go en verklig potential utanför dermatologikliniken. Vi har ett lovande intresse från industrin för denna produkt, och det kommer att vara vårt initiala fokus. Jag ser fram emot att kunna dela fler nyheter om detta när vi närmar oss en slutförd produkt.

Som ni kan se så är det mycket som är på gång. Vårt mål är att göra så mycket som möjligt nu, så att när marknaden väl kommer tillbaka "vi kan gasa på alla cylindrar". Vi har ett bra team och jag är verkligen stolt över vad de fortsätter att uppnå under dessa svåra omständigheter. Sköt om dig och ta det försiktigt i dessa tider, och jag ser fram emot att träffa dig virtuellt eller på annat sätt i kommande presentationer av företaget under vår pågående kapitalanskaffning.

Ytterligare information finns tillgängligt på [<http://investors.scibase.se/sv>] om du skulle vara intresserad av att bli en ny aktieägare.

Med vänliga hälsningar

VD, Simon Grant

Certified Advisor:

Avanza

Tel: +46 8 409 421 20

Email: corp@avanza.se***Om SciBase och Nevisense***

SciBase är ett medicinteknikbolag med huvudkontor i Sundbyberg, som utvecklat och säljer ett unikt "point-of-care" instrument för utvärdering av olika hudsjukdomar såsom hudcancer och atopisk dermatit. Den första produkten Nevisense är ett hjälpmedel för detektion av malignt melanom, den farligaste formen av hudcancer. Vidareutveckling har lett till att Nevisense också kan användas som ett verktyg för att utvärdera hudens barriärfunktion och inflammation. 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 godkänt av FDA i USA (PMA). Nevisense är baserad på en metod som kallas Elektrisk Impedansspektroskopi (EIS) som upptäcker maligna vävnader genom att mäta motståndet av elektrisk ström i cellerna. SciBase är noterat på First North Growth Market ("SCIB"). Mer information finns på www.scibase.com