

Brev från VD

Under mina första 100 dagar som VD har jag skapat mig en bild av hur SciBase snabbt och säkert ska kunna nå nya framgångar och bli ett fullfjädrat kommersiellt bolag. Jag är imponerad av det arbete som gjorts hittills, men ser samtidigt goda möjligheter att med ett skarpare fokus bygga större värden för både aktieägare, sjukvården och patienter.

Min första prioritet är att etablera Nevisense som standard i USA. Denna marknad står för tre fjärdedelar av vår adresserbara marknad, så det är här våra största möjligheter finns. Med framgångarna i Tyskland har vi visat att Nevisense är en attraktiv och kommersiellt bärkraftig produkt, som idag genererar ett positivt kassaflöde för Koncernen. Inför en expansiv fas av att skala upp försäljningen i USA arbetar vi intensivt med att få fler försäkringsgivare att rutinmässigt ersätta Nevisense proceduren. Detta är idag vårt huvudfokus.

Tillsammans med vår expertrådgivare Pinnacle Health Group har vi utformat en tydlig strategi för hur vi effektivt ska bearbeta försäkringsgivare. Denna har visat sig lovande efter att två Medicare Administrative Contractors (MACs), verksamma i 13 delstater, rutinmässigt börjat ersätta användning av Nevisense. När vi nu skruvar upp tempot i detta arbete gör vi det med uttalat stöd från inflytelserika specialister och i samarbete med ledande dermatologinätverk i flera stater. Bland våra KOLs finns Dr Darrell Rigel som skapat ABCD-kriterierna som rutinmässigt används vid diagnos av malignt melanom, vilket visar på kvaliteten i den position SciBase har byggt.

Organisationen i USA har stärkts i och med utnämningen av Dan Walker som chef och flera nya medarbetare, vilket positionerar oss för att effektivt bearbeta försäkringsgivare i samtliga viktiga delstater. När cirka hälften av patienterna i en stat har rätt till ersättning växlar vi strategi från ersättning till att skala upp försäljningen. I slutet av 2024 räknar jag med att vi ska kunna börja implementera denna uppväxling stat för stat. För er aktieägare ska vi hitta ett bra sätt att tydliggöra utvecklingen fram till dess att försäljningssiffrorna på egen hand gör det.

Parallellt med arbetet i USA siktar vi på att fortsätta växa i Europa. Till den fortsatta tillväxten i Tyskland adderar vi nu Schweiz, Österrike och Sverige, samtliga marknader vi kan bearbeta med befintliga resurser.

Denna kommersialiseringsstrategi är inriktad på hudcancer – en stor och snabbt växande marknad koncentrerad till ett mindre antal länder med en befolkning som har ett betydande behov av en säker och tidig diagnos. Med detta tillvägagångssätt kan vi kommunicera tydligt med både vårdgivare och försäkringsbolag. Det ger oss också möjlighet att rikta våra resurser med högst potential för värdeskapande.

Vi uppskattar att vi kan nå lönsamhet med en installerad bas om cirka 800–1 000 system som vardera använder 6–7 elektroder i veckan. Detta är något högre än de 700–800 som tidigare kommunicerats, och grundar sig i en uppdaterad och fördjupad förståelse av vilka krav detta ställer på organisationen. Vi har i dagsläget en installerad bas om cirka 400 kunder i Tyskland varav cirka 200 kliniker använder Nevisense rutinmässigt med strax under 6 elektroder per vecka. I USA är vårt primära mål att säkerställa kostnadsersättning vilket gör att elektrodanvändningen för närvarande är på en lägre nivå än i Europa.

Vi kommer att presentera en fördjupad bild av vår agenda och framtidsplaner vid kapitalmarknadsdagen den 25 januari kl 14.00–15.30. Vid mötet medverkar Dr Darrell Rigel som jag nämnde ovan, och Kathy Francisco, VD för Pinnacle Health Group. En länk till livesändningen kommer att finnas på vår hemsida.

Sammantaget ser förutsättningarna för SciBase lovande ut inför 2024. Med en mycket väl fungerande och tillfärlig teknik och affärsmodell investerar vi nu för att växa affären. Det ekonomiska klimatet är tufft, men vi har en attraktiv produkt som möter ett starkt och tydligt behov på en växande marknad. Jag ser fram emot att lotsa SciBase till nya framgångar under 2024.

VD Pia Renaudin

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Pia Renaudin, VD,
tel. +46732069802,
e-mail: pia.renaudin@scibase.com

Certified Advisor (CA):

Vator Securities
Tel: +46 8 580 065 99
Email: ca@vatorsec.se

Om SciBase

SciBase är ett globalt medicintekniskt bolag specialiserat på tidig upptäckt och prevention inom dermatologi. SciBase utvecklar och säljer Nevisense, en unik patientnära plattform som kombinerar AI (artificiell intelligens) och avancerad EIS-teknik för att förbättra den diagnostiska noggrannheten och därmed säkerställa förebyggandet av hudsjukdomar.

Vårt åtagande är att minimera patienters lidande, göra det möjligt för läkare att förbättra och rädda liv genom snabb upptäckt och minska sjukvårdskostnaderna.

Baserat på mer än 20 års forskning vid Karolinska Institutet i Stockholm, är SciBase ledande inom dermatologisk utveckling.

Bolaget är noterat på Nasdaq First North Growth Market sedan 2 juni 2015. För mer information besök www.scibase.com. Alla pressmeddelanden och finansiella rapporter kan hittas här: <http://investors.scibase.se/sv/pressmeddelanden>.