

2012-02-03

Bäste aktieägare,

MedicPen deltog med framgång på mässan Drug Delivery and Formulation Summit 2012, 16 – 18 januari i Berlin. På mässan har vi både åstadkommit nya intressanta kontakter och vidareutvecklat befintliga relationer, bland annat gällande läkemedelsbolag. Vi har fördjupat kontakterna med giganter såsom Pfizer, Novartis, GlaxoSmithKline, Johnson & Johnson, Sandoz och flera andra. Några av dem har vi sedan tidigare haft diskussioner med under snart ett och ett halvt års tid, där diskussionerna går "långsamt" (med vanliga mått mätt) framåt. Vi har ett hundratal produkter ute på test hos presumtiva kunder. Responsen är god och vi räknar med att vi kommer att få flera läkemedelsbolag som kunder. Men det tar tid. Branschfolk tycker dock att vår införsäljning följer ett normalt förlopp, inte minst tidsmässigt.

I och med den nu färdigställda Automatladdaren ökar nyttan för och intresset för våra produkter högst avsevärt. Automatisk påfyllning av Medimis tablettmagasin är viktig för att uppnå stordriftsfördelar och ekonomisk vinning i flera av våra kundsegment som läkemedelsbolag, äldrevård och kliniska prövningar, för att nämna några.

Förutom nyheten att vi premiärvisade vår senaste produkt Automatladdaren på mässan i Berlin, vill jag kommentera en del övriga aktiviteter i bolaget:

Även om det varit något tyst från bolaget har den senaste tiden varit intensiv vad gäller kundbearbetning, marknadsföring och produktutveckling. Mässan i Berlin riktade sig mot läkemedelsindustrin och där är säljcyklerna mycket långa. Det är snarare regel än undantag att det tar 2 – 4 år från första kontakt till dess att man säljer något. Uppsidan är att volymerna är stora. Jämfört med läkemedelsbolagen är telekommunikationssegmentet snabbare. Vi arbetar aktivt med bägge.

Hos de kunder och avtalsparter vi har inom området telemedicin flyttar vi fram positionerna och dessa samarbeten utvecklas väl. Vi har tillhandahållit produkter för tester och utvärderingar och produkterna håller måttet. Några projekt där Medimi integreras i större system bedömer vi kommer att starta under sensvåren/sommaren inom pågående samarbeten, bland annat med en ledande amerikansk telekomaktör och två större europeiska telekomoperatörer. Eftersom det är stora företag och flera företag är inblandade bör det nämnas att det dessvärre kan uppstå förseningar. Det är den främsta anledningen till att vi inte berättat mer om projekten tidigare. Det är dock vår förhoppning att vi kommer med i ett eller ett par skarpa samarbeten inom närtid, våren/sommaren 2012.

Ett pilotprojekt som vi har vi informerat om nyligen är det i den danska kommunen Viborg. Det är ett projekt med stor potential. Målsättningen är att ta fram en modell för vård som ska bli landsomfattande. Projektet går ut på att göra hemvården säkrare och mer kostnadseffektiv. Huvudaktör är det danska företaget Ramboll Informatik som i somras köptes upp av KMD. Dessa bolag driver och utvecklar IT-system åt dansk offentlig sektor. Medimi har valts ut i en noggrann urvalsprocess bland konkurrerande lösningar. Vi har kommit in i projektet via vår danska samarbetspartner Nabto, som är ett spjutspetsföretag med intressant kommunikationsteknologi.

Vi nås av många frågor angående framförallt Ericsson och jag kan meddela att det samarbetet utvecklas positivt och förväntas intensifieras än mer. Jag har rest mycket under det senaste året tillsammans med samarbetspartners och på egen hand för att träffa kunder och presentera vår lösning. Intresset är stort. Som komplement till de stora aktörerna vi jobbar med, underhandlar vi dessutom med några mindre men mer snabbfotade kontakter.

Allt är inte nämnt i detta brev, det beror inte på att det är glömt eller inaktuellt utan vi kommer att informera marknaden lite oftare och välja ut några ämnen som vi berättar mer om vid varje tillfälle.

Med våren och pågående aktiviteter går vi in i en mer nyhetsintensiv period. På snart återhörande!

Cristian Hallin, VD MedicPen AB

MedicPen är listat på AktieTorget sedan december 2006. Bolaget utvecklar patenterade produkter, som underlättar för patienter att sköta sin medicinering. Bolaget vänder sig till tre marknadssegment; konsumentmarknad, läkemedelsbolag samt vårdcentraler och sjukhus.