

Axier ställer MedicPen mot väggen

Analyshuset Axier Equities har intervjuat Cristian Hallin, VD i Medicpen. Axier har ställt en rad olika frågor till bolaget med anledning av de pressmeddelanden som kommunicerats under våren.

Intervjun finns även att läsa på Axiers hemsida <http://axier.se/blogg/MedicPen-mot-vaggen>

1. Kan du nämna tre viktiga förändringar i bolaget under förra året?

Vi har vidareutvecklat affärsmodellen, för att komplettera vår satsning inom läkemedelsindustrin. Vi har också identifierat den marknadskanal som ger oss snabbaste vägen till marknad. Vi behåller dock vårt fokus på att rikta oss mot större aktörer och större affärer.

På produkt sidan var det väldigt viktig att få Bluetooth och GSM i volymproduktion för att möta kraven från kunder inom Telekom. Därutöver pågår utvecklingen av en smartphoneapplikation i samarbete med en större partner.

2. Var kommer fokus ligga under 2012? Hur ser målsättningarna ut?

Fokus under 2012 är att ingå avtal samt att leverera på ingångna avtal. Målsättningen är att ta de första stora beställningarna och samtidigt fortsätta att leverera provorder.

3. Det är imponerande att Medimi har erhållit patent på en så pass hög detaljnivå. Är ni nöjda med den nuvarande patentsituationen eller finns det mer att göra här?

Vi har ett bra skydd i det patent vi har men vi ser kontinuerligt över våra möjligheter att öka skyddet inom vissa specifika områden. Vår unika patentansats, där varje tablett kan följas upp, ger ett mycket brett och starkt skydd. Med redan godkänt patent i ett antal viktiga länder och därtill förhoppningar att inom snart kunna utöka denna skara länder med bland annat USA, ser det fortsatt mycket bra ut.

4. Håller ni på att utveckla nya generationer av Medimi eller är det den slutliga produkten vi ser idag?

Den produkt som finns på marknaden idag är färdig. Det finns dock mycket vi kan fortsätta att utveckla inom vår tekniska plattform, men nu ligger fokus på att komma till avslut.

5. De globala läkemedelsbolagen representerar den största intäktpotentialen för MedicPen. När får vi se ett första avtal med någon av dessa aktörer?

Under 2012

6. Försäljningen under 2011 uppgick till 345 tkr och resultatet landade på -3 958 tkr. När kommer MedicPen kunna uppvisa vinst?

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.

I och med att vårt primära fokus ligger på större affärer så kommer vi att få en hastig tillväxt när dessa affärer effektueras. Vår målsättning är att komma dithän under sommaren 2012, när avtalen generar vinst vill vi inte svara på riktigt än.

7. Vad har ni för marginaler på Medimi Basic respektive Advanced?

Vi har goda marginaler på våra produkter men av hänsyn till de förhandlingar vi befinner oss i så vill vi inte avslöja det.

8. Ni har inte funderat på att byta namn på bolaget nu när den nya produkten heter Medimi?

Nej, vi kan komma att lansera nya produkter under nytt varumärke och då skulle vi vara tillbaka på ruta ett.

9. Det ser ut som att ni snart kommer att behöva ta in mer pengar till bolaget. Vilka alternativ tittar ni på?

Vi ser flera möjligheter att finansiera bolaget, allt från lån till emissioner. Vår målsättning är att vänta med en eventuell emission tillsdessa att bolaget har en positiv nyhet om till exempel en första större affär, det är anledning till att vi dröjer med ett sådant beslut.

För ytterligare information:

Cristian Hallin, VD

Telefon: 035-100800

E-post: cristian@medicpen.com

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.