

Lomma den 25 oktober 2018

Intervju med Sigrun Axelsson, styrelseordförande MedicPen AB

MedicPen genomför nu en rad åtgärder för att vända utvecklingen och göra bolaget och dess unika teknik framgångsrikt. Styrelseordförande Sigrun Axelsson har lång erfarenhet inom medicinteknikbranschen och berättar om MedicPens nysatsningar och framtidsplaner.

Vem är Sigrun Axelsson?

- Jag har en lång och gedigen bakgrund inom medicinteknik där jag jobbat för flera bolag som nått stor internationell framgång. Ett exempel är HemoCue, vilket är ett skånskt framgångsföretag där vi gick från en omsättning på 25 miljoner kronor på 1980-talet till dagens miljardomsättning. Ett annat exempel är Atos Medical där jag ansvarade för att bygga upp bolagets distributörsnätverk. Bolaget omsätter nu 700 miljoner kronor.

Vad gör MedicPen unikt och hur stor är framtidspotentialen?

- Det är omöjligt att sia om potentialen. Utgår vi ifrån siffror som baseras på det behov danska kommuner anser sig ha, kan vi konstatera att MedicPen kan bli mycket lönsamt enbart genom att sälja i Danmark och Skandinavien. Vi vill såklart växa mer än så i takt med att det blir ringar på vattnet. Bolaget måste växa kontrollerat så att vi inte begår misstag och därmed riskerar allvarliga bakslag som kan skada förtroendet och kosta bolaget och aktieägarna stora summor pengar.

Hur tänker du och övriga styrelsen samt ledningen vända nuvarande trend och göra MedicPen framgångsrikt?

- Vi genomförde nyligen en strategidag där vi formulerade en plan med en rad väsentliga faktorer, till exempel ekonomi, teknisk utveckling, MedicPens varumärke och marknadsaspekter. Planen ska kontinuerligt följas upp och byggas ut. Sammantaget kan man säga att allt syftar till att förstärka "det nya MedicPen".

När väntas ett avgörande kommersiellt genombrott?

- Vi jobbar stenhårt för att nå fram till genombrottet och jag bedömer att vi når ett genombrott under 2019 och 2020. Men vi vill göra detta på ett kontrollerat sätt. Om vi vinner förtroende från marknaden finns det mycket goda möjligheter att finna samarbetspartners och kunder. Och vinner vi marknads förtroende kommer vi att vinna inte enbart nuvarande aktieägares förtroende utan också attrahera nya och för bolaget intressanta investerare.

Kommer MedicPen att nå målet om 100 Medimi@Smart i drift hos patienter i början av 2019?

- Testerna pågår för närvarande och resultaten är avsevärt bättre i jämförelse med tidigare i år. Vi bedömer att 100 Medimi@Smart kommer att vara i drift hos patienter i TIM-kommunerna i början av nästa år. Jag kan konstatera att bolaget aldrig tidigare har varit närmare ett genombrott än nu.

MedicPen har tidigare kommunicerat om samarbeten, distributörsavtal och andra marknadsmöjligheter som senare uteblivit. Vilka åtgärder har nya ledningen vidtagit för att återfå förtroendet hos aktieägarna?

- Vi är mycket angelägna om att framstå som trovärdiga, vilket är oerhört viktigt när vi bygger relationer med olika typer av investerare, aktieägare och kunder. Det som kommuniceras till investerare, kunder och aktieägare måste baseras på korrekta bedömningar. Därför är vi sedan en tid tillbaka mer konservativa i vår kommunikation och vår entusiasm blir inte lika tydlig då.

Därför går vi systematiskt till väga i de processer som bolaget ska ta sig igenom, till exempel vad gäller produktutvecklingen och kundsarbeten. Allt måste vara felfritt, annars vinner vi inte kundernas och aktieägarnas förtroende. Vår samlade kompetens är imponerande, vilket också gett mycket goda resultat. Detta har inte minst visat sig i bolagets tester i Danmark.

Hur kommer ni konkret att förändra ert sätt att kommunicera till aktieägare och övriga intressenter?

- Vi har redan förändrat vårt sätt att kommunicera där vi intagit ett mer konservativt förhållningssätt. Vi kommunicerar enbart det som är väsentligt och allt ska vara så nära verkligheten som möjligt. Vi har en intern process som innebär att bolagets vd skriver utkast som vi i styrelsen tillsammans med vd diskuterar och reviderar. Den processen har fungerat utmärkt. Jag vill också nämna att vi redan startat en process som syftar till att förändra och förbättra MedicPens varumärke. Vi kommer de närmaste månaderna att arbeta mycket med bolagets hemsida och se över vårt marknadsmaterial.

Varför ska man investera i MedicPen?

- Jag är medveten om att bolaget genomfört många nyemissioner genom åren samtidigt som det har ställts ut löften som saknat verklighetsförankring. Detta har påverkat förtroendet negativt. Men som jag sagt tidigare, vi har aldrig varit närmare ett genombrott. Vi har lyckats väl i Danmark så här långt, ett land som ligger mycket långt fram inom området Internet of Things och det uppkopplade hemmet. Det är uppenbart att de danska kommunerna anser att MedicPen kan erbjuda världsledande teknologi inom medicinhantering.

Därutöver vill jag framhålla att vi har ett mycket välfungerande och erfaret operativt team och jag leder en styrelse som sammantaget har lång och gedigen erfarenhet inom life science. Det är ordning och reda nu i bolaget och vi har internt kommit till slutsatsen att MedicPen är som ett helt nytt bolag.

Hur länge räcker nuvarande kapital och tillskott från senaste nyemissionen?

- Nuvarande kapital och det tillskott vi får från den nyemission som genomförs just nu ska räcka minst fram till årsskiftet 2019/2020. Mycket beror inte minst på det som kommer att hända i Danmark och Sverige under nästkommande år. Måste vi producera många Medimi@Smart räcker pengarna kortare tid helt enkelt. Men detta är i så fall ett angenämt problem som kan hanteras på olika sätt.

Arbetar ni för närvarande på att hitta nya investerare till bolaget?

- Detta är en väsentlig strategisk frågeställning som vi har börjat arbeta med. Vi har en ofördelaktig ägarstruktur i MedicPen och skulle behöva få in en större ägare som har möjlighet att äga åtminstone tio procent, gärna en aktör med goda kunskaper om medicinteknik. Detta kommer dock att ta tid och kräver att vi arbetar en hel del med MedicPens varumärke och att vi vinner aktiemarknadens förtroende.

Kommer det att göras några nya marknadssatsningar och i så fall vilka?

- När vi nått ett genombrott kommer vi att bearbeta andra marknader där det finns intresse. Vi kommer i stor utsträckning att fokusera på Danmark under 2019 och bearbeta de kommuner som idag avvaktar resultat från testerna på Nordjylland. Samtidigt finns det goda möjligheter att starta pilotprojekt i Sverige eftersom vi för diskussioner med tänkbara samarbetspartners.

Finns det planer på nya satsningar i forskning och utveckling närmaste framtiden?

- Det finns oerhört intressanta idéer kring hur vår produkt Medimi@Smart kan vidareutvecklas. Det finns till och med mycket intressanta uppslag som kan ersätta Medimi@Smart så att bolaget kan behålla och utöka sitt försprång i jämförelse med konkurrerande teknologier. Men här gäller det att finna en balans mellan att å ena sidan sälja det vi har och å andra sidan utveckla. Vi får absolut inte hamna i ett läge där vi enbart fokuserar på att utveckla en ny produkt när vi de facto har Medimi@Smart som har mycket goda möjligheter att bli en försäljningssuccé.

Är det aktuellt med nyrekryteringar?

- Ja, det finns planer på nyrekryteringar. Detta hänger ihop med att vi förväntar oss att sälja fler Medimi@Smart under 2019 och 2020, inte minst i Danmark. Vi kommer att behöva anställa personer som hanterar service och support men även marknadsföring och försäljning.

För mer information kontakta:

MedicPen AB (publ), Fredrik Westman, VD, Zinkgatan 2, 234 35 Lomma, Sverige, + 46 738 145 215.
Eller besök www.medicpen.com

Om Medicpen

MedicPen ska utveckla, tillverka och sälja produkter som underlättar för patienter att sköta sin medicinering. Produkterna bygger på MedicPens patenterade innovation om separat hantering av mediciner fram till doseringstillfället. Produkterna ligger i teknikens framkant och är utvecklade för integrering i IT-miljöer. Bolaget är noterat på Spotlight Stockmarket och har sitt säte i Lomma.