

---

## Ökat fokus på kommersialisering under 2019

AcouSort AB har haft ett händelserikt 2018 med framsteg inom samtliga verksamhetsområden. Genom samarbetsavtalet med Instrumentation Laboratory har AcouSort fått det kommersiella genombrott som bolaget arbetat emot – vilket har skapat bättre förutsättningar för det fortsatta kommersialiseringsarbetet. Bolaget presenterar här en nulägesrapport över statusen i AcouSorts olika verksamheter och övergripande planer för nästa år.

### Strategiska nyrekryteringar

AcouSort har under hösten 2018 haft ett stort fokus på att flytta fram positionerna inom kommersialisering. Ett led i detta arbete har varit att rekrytera personal med ett fokus på affärsutveckling och försäljning.

I augusti 2018 meddelade bolaget att de anlitat Kristian Enkvist som Business Development Officer på konsultbasis. Enkvist var tidigare vd på AcouSort innan bolagets nuvarande vd Torsten Freltoft och har därför redan på förhand en god kunskap om bolagets teknologi, produkter och marknadsmöjligheter.

Utöver rekryteringen av Kristian Enkvist har AcouSort även rekryterat Agnes Michanek som ny Customer Application Manager. Hon har doktorerat inom fysikalisk kemi på Lunds Universitet och kommer närmast från Hemocue där hon arbetade i sju år, senast som Program Manager inom forskning och utveckling.

Som Customer Application Manager på AcouSort kommer Agnes Michanek att arbeta med specialiserade kund Anpassningar av AcouSorts produkter och lösningar. Syftet med detta är att produkterna enklare ska gå att anpassa till de många olika typer av applikationer och laboratoriemiljöer som AcouSorts potentiella kunder arbetar i och därigenom göra produkterna mer kommersiellt gångbara.

### Ökade sälj och supportsinsatser

I takt med att AcouSort växer och fokus flyttas från forskning och utveckling till kommersialisering är det viktigt att bolaget har en tydlig strategi för att möta marknaden. En stor del av AcouSorts fokus framöver kommer vara att öka exponeringen mot potentiella kunder och stärka förutsättningarna för att kunna hantera ett större inflöde av nya kunder.

– Vi befinner oss i en brytpunkt då vi gått från utveckling av teknologi till utveckling av kommersiella produkter. Det medför att vi måste arbeta mer kundspecifikt samt paketera vårt erbjudande på ett attraktivt sätt. Vi har tidigare arbetat intensivt med att identifiera vilka applikationer som är kommersiellt gångbara. Vi har kommit långt i det arbetet vilket genererat betydelsefullt demonstrationsmaterial som är viktigt när vi möter potentiella kunder, säger AcouSorts Business Development Officer Kristian Enkvist.

En viktig del av marknadsföringsarbetet är deltagande på mässor och utställningar där AcouSort kan demonstrera systemens många fördelar. Genom etableringen av dotterbolaget i Maryland, USA, som varit operativt sedan 1 juli 2018 och är knutet till Germantown Innovation Center nära Washington DC, kommer bolaget även att öka närvaron och synligheten för potentiella kunder i USA. Den framtida försäljningen av bolagets produkter i USA kommer ske genom dotterbolaget, vilket ger betydande administrativa och skattemässiga fördelar. Dotterbolagets dagliga arbete leds av Dr. Sean M. Higgins.

– Vi har även stärkt supportfunktionen så att vi snabbare kan svara på befintliga och potentiella kunders frågor. Det är viktigt att vi utvecklar den funktionen och har rutiner på plats inför kommande marknadspenetrationer och försäljning via distributörer, vilket är ett av våra långsiktiga mål, säger Kristian Enkvist.

### Positiv utveckling av AcouTrap och AcouWash

AcouWash, som i december 2018 nominerats som en av 2018 års 10 bästa innovationer i den vetenskapliga tidskriften *The Scientist*, fortsätter att röna intresse bland potentiella kunder. En rad immunonkologiska applikationer, som har potentialen för kliniskt genomförande inom personaliserad medicin, har demonstrerats för potentiella kunder. AcouSort arbetar nu med att färdigställa ytterligare demonstrationsmaterial i form av så kallade application notes relaterade till specifik separation och rening av celler.

Inom AcouTrap fortsätter AcouSort med generering och bearbetning av leads. Som tidigare nämnt har AcouSort upplevt vissa svårigheter med försäljningen som bolaget främst bedömer beror på att forskningsområdet för vesiklar och exosmer fortfarande är i ett tidigt stadi. AcouSorts trappingsteknologi skiljer sig radikalt från gängse metodik med ultracentrifugering och penetrationen av trappingteknologin inom forskningen har därför varit trögare då det ännu inte betraktas som den vedertagna metoden.

– En viktig del för försäljningen av AcouTrap är att öka kännedomen om AcouSorts banbrytande teknologi inom exosom- och vesikelområdet. Vi arbetar därför med att färdigställa tre nya application notes som specificerar fördelarna av att isolera extracellulära vesiklar genom användandet av AcouTrap, säger AcouSorts VD Torsten Freltoft.

Som ett ytterligare stöd för marknadsföringen av AcouTrap är två nya vetenskapliga publikationer inom extracellulära vesiklar, framtagna av befintliga användare av AcouTrap, under publicering. AcouSort kommer även att delta på ISEV 2019 i Kyoto i Japan – den största och viktigaste vetenskapliga konferensen inom exosomer och extracellulära vesiklar – för att demonstrera systemets fördelar gentemot befintlig teknik.

#### **Uppdatering om AcouSorts OEM-samarbeten**

Den 8 juni 2018 meddelade AcouSort att bolaget tecknat ett licens- och distributionsavtal med amerikanska Instrumentation Laboratory Inc (IL) om att implementera AcouSorts bakgrundsteknologi i en av IL:s produktlinjer. Samarbetet har redan genererat tidiga intäkter som under 2018 uppgick till cirka 900 000 SEK. Samarbetet kommer generera liknande årliga intäkter fram till lanseringen av produkten.

– Produktutvecklingen som vi genomför tillsammans med IL utvecklas helt enligt plan och jag ser fram emot det fortsatta arbetet. Samarbetet har även lett till att vi har identifierat ytterligare en applikationsmöjlighet för vår teknik och vi för därför diskussioner om att genomföra ytterligare en genomförbarhetsstudie, säger Torsten Freltoft.

AcouSort bedriver även utveckling tillsammans med OEM-partner 3, avseende blodplasmaseparation i veterinärmedicinska applikationer. Partnern har uttryckt en ambition om att återuppta de påbörjade genomförbarhetsstudierna i början av 2019. Start av projektet är avhängigt av en beslutsprocess som ligger internt hos partnern.

– Vi arbetar intensivt med att inleda fler OEM-samarbeten och vi har haft ett flertal initiala möten under hösten. Ytterligare möten och uppföljningar med andra potentiella partners kommer att genomföras under första och andra kvartalet 2019, säger Torsten Freltoft.

Även produktutvecklingen för AcouPlasma i sin helhet går framåt enligt plan. Bolaget arbetar för närvarande med utvecklingen av kvalitetsstyrningssystemet som krävs för ISO 13485-certifiering, som är ett krav för att OEM-komponenter ska levereras till marknaden, vilket är planerat att vara på plats i slutet av 2019.

#### **För ytterligare information om AcouSort, vänligen kontakta:**

Torsten Freltoft, VD

Telefon: +45 2045 0854

E-post: [torsten.freltoft@acousort.com](mailto:torsten.freltoft@acousort.com)

---

#### **Om AcouSort**

AcouSort AB (organisationsnummer 556824-1037) är ett teknologiföretag inriktat mot medtech/biotech, baserat i Lund. Bolaget har utvecklat en plattformsteknologi kring akustofores, som är en ny och innovativ metod för att separera, anrika och rengöra celler och andra partiklar för bioanalys, med hjälp av ultraljud. Separation och rengöring av celler är en central del inom forskning och diagnostik gällande flera stora sjukdomsområden, exempelvis cancer och sepsis (blodförgiftning). Bolagets initiala affärsidé är att utveckla vetenskapliga instrument baserade på akustofores för icke-klinisk forskning om biologiska partiklar och celler. Bolaget har dessutom ett antal utvecklingssamarbeten med ledande biotechföretag och har som vision att bli en ledande leverantör av OEM-produkter baserade på akustofores avsedda för hantering av celler och partiklar inom kliniska tillämpningsområden.