
Q&A med vd Torsten Freltoft

AcouSort AB (publ) ("AcouSort") befinner sig i en intensiv period med många spännande projekt i pipeline. I ljuset av detta har bolaget mottagit en del frågor från såväl befintliga som potentiella aktieägare. AcouSort har samlat upp några av de frågor som kommit in och låtit vd Torsten Freltoft ge en uppdatering om statusen i de olika projekten, med fokus på AcouTrap och AcouWash. Bolaget kommer löpande samla in frågor från investerare och publicera svaren i detta format.

Ni har nu varit noterade i drygt två år. Hur ser du på AcouSorts utveckling under denna period?

Givetvis har det varit fantastiskt att ha kapital i bolaget för att bygga både struktur och produkter. Vi har kunnat fortsätta produktifieringen av våra benchtop system, och nu senast börjat bygga en portfölj av relevanta kundapplikationer. Vi har under tiden också fortsatt att bygga upp vårt "tredje ben", OEM industrisamarbeten. Vi har idag flera partners igång i konkreta projekt, men också ett antal nya kontakter som vi följer upp.

Försäljningen av AcouTrap och AcouWash har inte levt upp till de målsättningar ni hade från början. Vad är de huvudsakliga anledningarna till att ni inte lyckades nå målen?

Vi bedömer att den främsta anledningen är att forskningsområdena för vesiklar och exosomer fortfarande är i ett tidigt skede. Vi har därför lagt stort fokus på att arbeta oss in i fältet för att förstå inte bara vad våra system skulle kunna användas till, utan också hur de bäst appliceras i kundernas arbetsflöden. En annan anledning är att vi valt att satsa mer på våra OEM-projekt där den stora långsiktiga potentialen finns. Det är först under det senaste halvåret som vi internt, med Sean Higgins, Agnes Michanek och Kristian Enkvists expertis, kunnat fokusera på kund och marknad istället för teknikbaserade lösningar.

Hur långt har ni kommit med CE-märkning för AcouWash?

Processen löper på bra och vi planerar att vara klara till slutet av detta år.

AcouWash utsågs nyligen till en av de bästa innovationerna under 2018 av tidskriften The Scientist. En fantastisk utmärkelse som fått internationell uppmärksamhet. Har utmärkelsen renderat i intresseförfrågningar från potentiella kunder?

Absolut! Vi har mottagit många gratulationer från branschkollegor men även förfrågningar från potentiella kunder som vill ha mer information om produkten. Vi följer givetvis upp dessa, och genom våra strategiska nyrekryteringar har vi nu bättre förutsättningar att kundanpassa våra erbjudanden och därmed öka våra chanser för affärer.

Ni skrev i senaste uppdateringen att AcouWash demonstrerats för kunder inom immunonkologiska applikationer. Skulle du vilja förklara vad detta är?

Immunonkologi (I-O) är ett hett ämne inom cancerforskningen och ett stort genombrott inom fältet. Det går ut på att man aktiverar kroppens eget immunförsvar för att bekämpa cancercellerna, istället för att använda sig av de klassiska metoderna kirurgi, strålbehandling och cellgiftsbehandling. Vi vet om att vår teknik har ett brett användningsområde och började därför undersöka möjligheterna inom I-O. Metoden kräver att man snabbt och effektivt kan sortera ut bestämda subgrupper av celler och vesiklar. Precis som vi trodde visade det sig att vår teknologi kan användas för partikelseparation och celltvätt även inom detta område, och att den passar väldigt bra in i kundernas och teknologiföretagens arbetsflöden, vilket öppnar upp en ny marknad som befinner sig under stark tillväxt.

Kan du lämna någon information gällande NIH:s köp av AcouWash? Har ni fått någon feedback om de använder systemet och är nöjda med det?

Vi har kontakt med NIH (US National Institute of Health) löpande och de använder AcouWash frekvent. Hittills är det bara positiv feedback vi erhållit, vilket givetvis är glädjande! Vi har också, som planerat, kunnat använda dem för att få kontinuerlig användarfeedback på funktionaliteter i vår mjukvara som vi använt för förbättringar.

Vill du beskriva hur ni hanterar konkreta försäljningsleads på AcouTrap / AcouWash?

Under 2017/2018 har vi lagt mycket arbete på att förstärka och utveckla vår affärsutveckling. Det har dels lett till att vi gjort strategiska nyrekryteringar, dels att vi identifierat vilka användningsområden som är kommersiellt gångbara. Därefter har vi utformat strategier kring hur vi approcherar kunder. Eftersom vår teknologi har så många användningsområden så arbetar

vi kundspecifikt och varje kundmöte måste därför skraddarsys efter bolagets behov. Oftast följer vi upp våra leads genom personliga möten där vi visar upp vår teknik för den potentiella kunden och diskuterar hur den kan användas för att förbättra och underlätta arbetet för den potentiella kunden. Genom att koncentrera vårt interna applikationsarbete till några heta områden såsom immunonkologi, extracellulära vesiklar och separering av cell-beadskomplex arbetar vi med att bygga ett bibliotek av "nyckelfärdiga" kundlösningar. Detta snabbar på och förenklar naturligtvis demo- och försäljningsprocessen avsevärt.

Hur ser du på potentialen för era forskningsinstrument AcouWash respektive AcouTrap? Ser ni en möjlighet att sålda forskningsinstrument kan generera framtida OEM-projekt?

Vi har en mycket konkurrenskraftig teknik, både för AcouWash och AcouTrap, och marknadspotentialen för förbättrade metoder är stor och växande. Som vi tidigare sagt så är OEM-projekt vår långsiktiga ambition och där vi ser störst potential med vår teknik. Givetvis ser vi en möjlighet i att ju fler som använder våra benchtop system, desto större intresse ska det generera för framtida OEM-projekt. Vår målsättning med benchtop systemen är ju inte bara direkt försäljning, utan också att hitta nya kliniska applikationsområden för att stimulera kommande OEM kontakter.

Några aktieägare har uttryckt kritik på sociala medier över avsaknad av information om vad som händer i bolaget mellan kvartalsuppdateringarna. Ni har även saknats på investerarrträffar de senaste åren. Har ni någon plan för hur ni kan förbättra kommunikationen med era investerare?

Vi strävar alltid efter att bli bättre på att kommunicera, oavsett vilken målgrupp det gäller. Vi har engagerat en IR-partner som kommer bistå oss med rådgivning kring investerarrelationer och vår målsättning är att successivt öka frekvensen av vår löpande informationsgivning gentemot befintliga och potentiella aktieägare. Det är dock viktigt att poängtera att IR-arbetet är ett mycket långsiktigt arbete och det får heller inte ta för mycket resurser och fokus från vår kärnverksamhet.

Thomas Laurell och hans forskargrupp har via vetenskapliga publikationer bevisat att akustofores har unika egenskaper att hantera diagnos av cancer och sepsis via ett enkelt blodprov. Hur ser framtiden ut inom dessa områden?

Vår bedömning är att akustofores kommer få ett större genomslag, både inom forskningen och kommersiellt. Det är just det som ligger till grund för vårt existensberättigande, att vi är framstående inom området och utvecklar teknologier baserade på akustofores som kan bidra till bättre behandlingar inom bland annat cancer och sepsis. I takt med en växande befolkning som blir äldre och äldre så är vår bedömning att antalet människor som någon gång i sitt liv kommer få cancer eller sepsis kommer att öka. Det kommer således krävas bättre metoder för att kunna diagnosticera dessa patienter.

För ytterligare information om AcouSort, vänligen kontakta:

Torsten Freltoft, VD

Telefon: +45 2045 0854

E-post: 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.