



Calmark publicerar lägesrapport

Med tanke på den senaste tidens förändringar i Calmarks organisation och distributörsnätverk samt dagens pressrelease om uppdaterad strategi för Kina publiceras nedanstående intervju med bolagets tf. vd Camilla Arneving.

Ni har idag skickat ut en pressrelease om uppdaterad strategi för Kina, varför har ni ändrat er när det gäller att skapa ett Joint Venture?

Den kinesiska regimen har på senaste tiden tydligt visat sin ambition att stärka staten och öka dess kontroll över invånarna. Även de internationella företag som etablerat sig i landet har fått känna på regimen påtryckningar. Kina är idag en osäker investering och många företag flyttar sina produktionsanläggningar till andra länder. Calmark omprövar därför strategin och dotterbolaget i Wuxi, som skulle ligga till grund för att skapa ett Joint Venture-bolag, kommer att avvecklas. Liksom i resten av världen, kommer försäljningen i Kina baseras på samarbete med distributörer. Calmarks dotterbolag i Hongkong kvarstår och utgör navet i Kina.

Nu är Neo-instrument registrerat i Indien men ännu inte testkassetterna. Varför har det tagit så lång tid med registreringen?

Det är svårt att råda över utländska myndigheters handläggningstider. Det sista steget är normalt att skicka in alla legaliserade underlag, dvs bestyrkta av Notarius Publicus, vilket vi gjorde redan i slutet av november. Sedan fick vi trots detta ytterligare frågor av administrativ karaktär. Vi vände dessa frågor direkt och skickade kompletterande underlag veckan före jul. Nu har instrumentet blivit godkänt och vi har fått besked om att testkassetten också snart blir registrerad. För testkassetterna är dokumentationen mer omfattande och det är därför naturligt att det tar lite längre tid än med instrumentet. Dock hade vi ju önskat att det redan varit klart.

Försäljningen i Indien då, när tror du den kommer att kunna ta fart?

Så fort registreringen är helt på plats kommer vi att skeppa den order på 50 instrument och 2000 testkassetter som vår distributör lade redan i augusti. I och med att vår säljchef Magdalena Tharaldsen gjorde en rundresa i Indien nyligen så har många sjukhus redan förstått att vår produkt finns. Men landet är stort och det finns en naturlig tröghet i att införa nya produkter. Det finns också en skepsis mot PNA-lösningar pga tidigare erfarenheter av diagnostik med låg kvalitet från framför allt Kina så det kommer att krävas ett idogt arbete av vår distributör r2 Hemostasis Diagnostics. Vi kommer att stötta dem på alla sätt vi kan med t.ex. material, argument, fakta och tekniska data. Indien är ju också på väg att gå om Kina som det land i världen som har störst befolkning och med tanke på att det föds 75.000 barn om dagen så behövs inte särskilt stor marknadsandel för att det ska märkas på intäkterna.

Hur går det med er satsning på Mellanöstern? Ni har ju sagt upp flera av de distributörsavtal som tidigare signerats, har du någon förhoppning om att det ändå kommer gå framåt?

Vi har absolut en förhoppning om att länderna i Mellanöstern också kommer att börja beräkna de effektivitetsvinster som uppnås med vår produkt. Dock har kombinationen av flera ofördelaktiga faktorer såsom en ovilja att betala för effektivitetshöjande diagnostikutrustning av högre kvalitet, korruption inom sjukvården och krångliga registreringsförfaranden i flera av dessa länder gjort att vi prioriterat ner bearbetningen av Egypten och Irak. Istället lägger vi våra ansträngningar på de marknader som kommit lite längre, framförallt Vietnam, Indien och vissa länder i Afrika där vår produkt verkligen behövs och det finns ett stort intresse.

Ni var ju också med i en upphandling här i Stockholmsregionen i Sverige som ni inte fick tilldelning i, hur kunde det komma sig? Borde ni inte ha vunnit denna upphandling på hemmaplan?

Ja här blev vi besvikna. Vår bilirubinmätare behöver inte kalibreras utan har enbart kostnader i form av inköp av instrument och testkassetter medan den mätare som vann upphandlingen kräver tilläggsprodukter för kalibrering och rengöring. Vi gjorde således en felberäkning då vi i efterhand förstod att beräkningsunderlaget endast omfattade kostnad för instrument och tester. Om totalkostnaden hade beräknats så är vår uppfattning att Calmark vunnit upphandlingen.

Nu drar ni ner organisationen och pausar nyutvecklingen ett tag, varför det?

Lågkonjunkturen närmar sig och vi ser många startup-bolag som faller. Möjligheterna att attrahera investerarkapital till bolag som ännu inte har positivt kassaflöde ser helt annorlunda ut idag jämfört med bara för något år sedan. Vi har nyligen tagit in pengar och är mycket tacksamma för våra investerares fortsatta förtroende samt att vårt första test är färdigutvecklat. Nu behöver vi fokusera våra resurser på sälj och att stödja införandet av produkterna på sjukhus och i vården så att kunskap och uppmärksamhet sprids till fler distributörer i fler länder. Sedan kan vi starta upp utvecklingsprojekten igen och bygga ut produktportföljen med fler tester. Just nu anpassar vi verksamheten till det nya världsläget och fokuserar på kostnadskontroll i kombination med snabb försäljningstillväxt!

För mer information om Calmark Sweden AB, vänligen kontakta:

Camilla Arneving, tillförordnad VD
Tel: +46 (0)10 204 01 50
E-post: camilla.arneving@calmark.se
www.calmark.se

Calmark Sweden AB är ett medicintekniskt bolag som tillverkar och säljer en patientnära analysmetod (PNA) med enklare och snabbare analyser av medicinska tillstånd hos nyfödda. Den unika testplattformen består av ett bärbart instrument och testkassetter för olika biomarkörer. Det första testet, Neo-Bilirubin, är CE-märkt och mäter bilirubinnivån i helblod för att upptäcka gulsot hos nyfödda. I västvärlden medför införandet av PNA-tester stora besparingar och kortare vårdkedjor. I mindre utvecklade sjukvårdssystem erbjuder Calmarks produkt ett stöd för diagnos som idag inte finns eftersom tillgången på sjukhuslaboratorier många gånger är begränsad. Calmark siktar på att bli den globala ledaren och att långsiktigt erbjuda alla relevanta tester för nyfödda oavsett var i världen de föds. B-aktien är noterad på Spotlight Stock Market och handlas under namnet CALMA B. Läs mer på www.calmark.se.