

ANALYS Prostatype Genomics: Det bubblar i Prostatype inför spännande 2023

Bra momentum i Prostatype med ett 10-tal kliniker som förbereder införande av gentestet i klinisk rutin. En erfaren vd är på plats i USA och 2023 blir ett spännande år.

Hög affärsaktivitet spänner bågen för 2023

Under de fjärde kvartalet uppgick Prostatypes nettoomsättning till 0,3 (0,0) mkr och helårssiffran landade till slut på 0,7 (0,0) mkr. Kostnadsmassan ökade med ~25 procent jämfört med Q4 förra året och rörelseförlusten summerades till 8,1 (5,7) mkr. Försäljningen var i linje med våra prognoser och kostnadsutvecklingen marginellt bättre än vi räknat med. Blickar vi till försäljningsdrivare framåt har inledningen av året börjat starkt. Prostatype aviserade att ett 10-tal kliniker avslutat sin validering av gentestet och står nu redo att införa det i klinisk rutin. Klinikerna återfinns runtom i Europa och består sannolikt av mindre aktörer. Därtill har ett 20-tal enheter utvärderat testet och förbereder införande. Utöver det pågår ytterligare ett 30-tal valideringar. Vidare har Prostatype nu en heltidsanställd säljare på plats i Spanien och mottagandet hos kliniker har varit varmt. Spanien är intressant, även på kort sikt, då tillgången till biopsier bör vara mer lättillgängligt relativt övriga Europa eftersom liknande procedur genomförs vid bröstcancer-test. Affärsaktiviteten har således tagit fart, vilket i sin tur borrar för ett högt intressant 2023.

Fokus på kärnverksamhet och full fart i USA

Prostatype knöt under kvartalet ett samarbetsavtal med Life Genomics som bedriver ett eget laboratorium i Göteborg och tillhandahåller gentester till privata kliniker och offentlig sjukvård. Det innebär att Prostatype lämnar över hela testprocessen till Life Genomics avseende den svenska marknaden. Utöver det är Life Genomics ansvariga för processen att få ut biopsierna från biobankerna samt rapportera resultatet till läkaren. Vi välkomnar avtal likt dessa eftersom Prostatype således kan fokusera på kärnverksamheten. Det är i linje med affärsmodellen som Prostatype strävar mot där bolaget endast kommer äga gentestet men lejer ut tillverkning, testprocess och säljresurser till samarbetspartners. Affärsmodellen är anpassad för att större företag enkelt ska kunna plocka in Prostatype i sin produktportfölj. Inom ramen för utvecklingen i USA har Prostatype anställt en vd, Steven Gaal, för det amerikanska dotterbolaget. Gaal har nästan 20 års erfarenhet från ledande befattningar såsom försäljningschef för MDxHealth och var en viktig pusselbit vid lanseringen av deras prostatacancer-test SelectMDx. Rekryteringen känns helt rätt givet tidigare relevanta erfarenheter och Gaal:s starka kontaktnät av amerikanska urologer. Fokus på kort sikt är att identifiera ett lämpligt CLIA-labb som kan utföra testerna. Huruvida det blir en liten eller en stor aktör och om de även tillhandahåller säljorganisationen är ovisst.

Upprepar motiverat värde vid 3,7-6,1 kr

Rapporten kom in i linje med våra förväntningar och vi genomför små prognosförändringar. Kassan uppgick till ~11 mkr vid kvartalets slut och bolaget kommer enligt vår bedömning behöva nytt tillväxtkapital kring april-maj, något som utvärderas löpande av styrelsen och vd.

Ladda ner och läs den fullständiga analysen i PDF-format här:

<https://www.aktiespararna.se/analysguiden/nyheter/analys-prostatype-genomics-det-bubblar-i-prostatype-infor-spannande-2023>

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

Läs mer här: <https://www.aktiespararna.se/analysguiden>

Bifogade filer

[ANALYS Prostatype Genomics: Det bubblar i Prostatype inför spännande 2023](#)