

AroCells uppdaterade strategi efter sammanslagningen med IDL Biotech

AroCell AB informerar idag om bolagets uppdaterade operationella strategi efter förvärvet av IDL Biotech AB. AroCell har nu gjort en översyn av den samlade verksamheten för att fastslå strategin för det sammanslagna bolaget. Bolaget har etablerat ett gemensamt kontor i Bromma så att verksamhetens styrkor och kompetensområden utnyttjas optimalt, med målet att kraftfullt utveckla och effektivisera bolaget.

"Det nya AroCell har en bred produktportfölj med produkter som är etablerade och används i sjukvården idag med stor tillväxtpotential. Bolaget har ett stort kunnande och erfarenhet inom biomarkörer för onkologi, speciellt urologisk cancer. Produkterna omfattar snabbtest såväl som ELISA-kit och biomarkörer på automatiserade plattformar", säger Anders Hultman, vd för AroCell, och fortsätter, "Den förstärkning av resurser och kunnande som nu tillförts bolaget ger oss stora möjligheter att öka försäljningen av den befintliga produktportföljen såväl som att med kraft driva vårt utvecklingsprogram vidare".

AroCell har i utvärderings- och översynsprocessen identifierat ett antal huvudområden som utgör grunden för bolagets strategi. Dessa områden sammanfattas i punkterna nedan:

1. På kort/medellång sikt satsa ytterligare på att öka försäljningsvolymerna för befintliga produkter genom mer riktade säljinsatser och fokuserade resurser.
2. Genomföra ett kliniskt utvecklingsprogram inom onkologi med målet att få marknadsgodkännande i USA och Europa för UBC® Rapid 2.0 och TK 210 ELISA.
3. Utvärdera synergien i att kombinera mätningar av TK1 och cytokeratiner för att stödja kliniskt beslutsfattande.
4. Fokusera på snabbtester för bolagets biomarkörer.
5. Satsa ytterligare resurser för att göra bolagets biomarkörer tillgängliga på automatiserade plattformar.

"AroCells djupa kunskap om TK1 i kombination med den förvärvade kunskapen om cytokeratiner ger stora möjligheter att skapa förutsättningarna för en bättre cancervård. Vi ser stor potential i användandet av biomarkörerna var för sig och bedömer att en kombination av markörerna kan ge helt nya möjligheter. AroCell har nu en operationell möjlighet att driva detta vidare", säger Claes Post, AroCells styrelseordförande.

1. **På kort/medellång sikt satsa ytterligare på att öka försäljningsvolymerna för befintliga produkter genom mer riktade säljinsatser och fokuserade resurser.**

AroCell kommer att utöka försäljningsinsatserna av bolagets befintliga produkter och ser betydande möjligheter att öka försäljningsvolymerna inom vårt onkologisegment, både på den redan etablerade tyska marknaden och i andra europeiska länder. Coronapandemin och dess restriktioner har medfört stora svårigheter att på plats bedriva ett aktivt försäljningsarbete. I takt med att restriktionerna lättas kommer bolaget öka sina sällinsatser. I Europa ser vi redan en snabb återhämtning av försäljningen.

Inom bakteriologi, med vår produkt TUBEX® TF för diagnostisering av tyfoidfieber har vi i dag vår huvudmarknad i Indonesien. Vi har under pandemin fortsatt vårt arbete med att öka bearbetningen av nya marknader och bedömer att vi kommer att kunna etablera produkten på nya marknader i Afrika i närtid.

2. Genomföra ett brett kliniskt utvecklingsprogram inom onkologi med målet att få marknadsgodkännande i USA och Europa för UBC® Rapid 2.0 och TK 210 ELISA.

AroCell har ett omfattande kliniskt program, med målsättningen att få ut bolagets produkter på USA-marknaden samt få produkterna godkända i enlighet med det nya IVDR-regelverket i Europa. Inom området urinblåsecancer planerar vi att starta studier i USA och Europa för UBC® Rapid 2.0, som är ett nytt förbättrat snabbtest. Målsättningen är att få ett godkännande enligt 510(k), samt att uppfylla kraven enligt IVDR. Detta kommer att möjliggöra en etablering på USA-marknaden, samtidigt som vi kan utöka försäljningen i Europa med ett nytt förbättrat snabbtest. Inom prostata- och bröstcancer siktar vi också på att genomföra ytterligare studier i USA och Europa med TK 210 ELISA. Nästa steg är att genomföra pre-submission möte med FDA för att kunna gå vidare med studierna i USA. Parallellt med detta planerar bolaget för europeiska studier för att uppfylla kraven enligt IVDR.

3. Utvärdera synergien i att kombinera mätningar av TK1 och cytokeratiner för att stödja kliniskt beslutsfattande.

AroCell besitter djup kunskap om TK1 och cytokeratiner. Vi vet att dessa biomarkörer fungerar väl när de används var och en för sig och ser en stor möjlighet i att använda dessa tillsammans för att öka den diagnostiska precisionen. Bedömningen är att det skulle ge ett ännu bättre test för att kunna detektera metastaserad cancer, återfall av cancer eller tidigt terapivar. AroCell har påbörjat ett projekt för att utvärdera synergien av att kombinera de båda biomarkörerna.

4. Fokusera på snabbtester för bolagets biomarkörer.

AroCell har stor erfarenhet inom utvecklandet av snabbtest, vilket är en viktig förutsättning för att driva produktutveckling och produktstrategin för AroCell framåt. Bolaget har idag en etablerad försäljning av snabbtest till privata kliniker på den tyska marknaden, där vi också ser stor tillväxtpotential. Bolaget bedömer att coronapandemin har ökat acceptansen hos allmänheten för användandet av snabbtester. Den utvecklingen kan också komma att öka ytterligare i takt med att distanssjukvården expanderar. Att ge cancerpatienten möjlighet att själv, via snabbtest, få en indikation på om sjukdomen har återkommit är en viktig del av detta. Bolaget ser detta som ett strategiskt viktigt segment och målsättningen är att hela produktportföljen ska finnas som snabbtester.

5. Satsa ytterligare resurser för att göra bolagets biomarkörer tillgängliga på automatiserade plattformar.

För att göra AroCells biomarkörer tillgängliga i stor skala behöver bolaget etablera samarbeten med fler in vitro-diagnostikbolag med automatiserade plattformar. Genom att utlicensiera bolagets antikroppar och teknologier till IVD-bolag som har automatiserade analysinstrument och en bred kundbas blir varje analys billigare. Detta stimulerar användningen och ger större volymer. AroCell har idag samarbeten med flera aktörer och kommer att arbeta aktivt för att starta nya samarbeten samtidigt som vi driver på de existerande projekten.

En video med VD:s kommentarer runt strategin kommer att finnas online från kl 10:00 på AroCell.com samt Redeye.se.

Denna information är sådan information som AroCell är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 2021-10-06 08:00 CEST.

Kontakter

Anders Hultman, VD
Telefon: +46(0)18 50 30 20
E-post: anders.hultman@arocell.com

Om AroCell

AroCell AB (publ) är ett svenskt bolag som utvecklar och marknadsför blod- och urinprovstest. Bolaget är specialiserat inom onkologi och bakteriologi. Bolaget har en bred produktportfölj som används inom sjukvården och är etablerad på olika marknader. Inom onkologi använder AroCell olika biomarkörer, TK1 och cytokeratiner, för att stödja behandlingen av olika cancerformer så som bröst-, prostata- och urinblåsecancer. AroCells produktportfölj inkluderar även ett bakteriologisk snabbtest för enkel och säker diagnos av tyfoidfeber. AroCell (AROC) är listat på Nasdaq First North Growth Market med Redeye AB som Certified Adviser: Certifiedadviser@redeye.se, +46 (0)8 121 576 90. För mer information, se www.arocell.com

Bifogade filer

[AroCells uppdaterade strategi efter sammanslagningen med IDL Biotech](#)