

# Investerarbrev

M A R S 2 0 2 1

Välkommen till Prolight Diagnostics investerarbrev där vi vill ge dig en inblick i bolaget! Den här gången har vi ställt ett antal frågor till Ulf Bladin, bolagets VD sedan ett drygt halvår. Vi ger också en kort kommentar från vår styrelseordförande Masoud Khayyami gällande den ryktesspridning som vi upplevde för ett par veckor sedan.

Ulf Bladin har en gedigen kompetens och erfarenhet. I grunden är han medicine kandidat från Karolinska Institutet och civilekonom med en master från Handelshögskolan i Stockholm. Ulf Bladin har tidigare bland annat varit General Manager, Vice President för regionen EMEA på Hycor Biomedical, Vice President Commercial Operations Europe på Thermo Fisher Scientific Immuno Diagnostics Division, Vice President med Globalt ansvar för Marketing, Health Economy, Corporate Communications, Scientific & Regulatory Affairs på Phadia AB. Ulf Bladin har även haft ledande kommersiella positioner inom läkemedelsindustrin hos Pfizer och Merck Sharp & Dohme.

## **Du har nu varit VD för Prolight i drygt ett halvår, vad har ditt fokus varit under denna tid?**

Först och främst har jag satt mig in i företaget och säkerställt kapitalanskaffning för fortsatt produktutveckling. Därefter har fokus legat på det tredje utvecklingssteget, att genomföra en marknadsanalys, vidareutveckling av instrument och testkort samt att identifiera och kontakta potentiella industriella partners för samarbete och eventuellt framtida förvärv.

## **Vad fick dig att tacka ja till VD-rollen?**

Intresset för produkten, marknadens efterfrågan och inte minst bolagets teknologi. Både intresset och efterfrågan på en produkt som kan ställa en korrekt diagnos för till exempel hjärtinfarkt tidigt i vårdkedjan, så som Point Of Care Testing (POCT), är mycket stor. Att fler tester flyttas från de stora sjukhuslabben närmare patienten har blivit mer tydligt, inte minst under corona pandemin. Behovet av säkra, precisa och högkvalitativa POCT system kommer sannolikt därmed att öka. Att få förmånen att vara delaktig i och driva utvecklingen av bolagets teknologi först och främst med markören för hjärtinfarkt, högkänsligt troponin, och därefter med flera markörer kändes så klart mycket spännande. Bolagets POC system kan ge möjlighet till att ställa korrekt diagnos och en snabbare behandling, vilket kan bidra till att faktiskt rädda liv!



## **Vad tycker du är unikt med Prolight Diagnostics teknik?**

Precis som bolagets namn antyder, arbetar vi med detektion av proteiner (Pro) genom ljus (light) i ett optiskt system. Bolaget har vidareutvecklat den väletablerade ELISA tekniken från de stora labbplattformarna till ett microformat. Vidare används "flex membrane" tekniken som vår strategiska samarbetspartner TTP tagit fram. Bolaget har därmed kombinerat det lilla formatet, micro med den flexibla lösningen, flex vilket gav upphov till POC plattformens namn *Micro Flex*.

Jag tycker även att den nya innovativa processen där blodprovstagningsröret kan integreras direkt i den automatiserade processen är högintressant. Härmed förenklas arbetsflödet och flera manuella handhavande steg kan elimineras. Arbetsflödet blir enklare och betydligt mer automatiserat.

## **Varför talar ni om fas 1 till fas 3 när det handlar om en produkt och inte ett läkemedel?**

Ja, den benämningen kan misstolkas men detta har vi rättat till och numera benämner vi utvecklingen i olika steg – och inte i faser! Vi står exempelvis nu inför det tredje utvecklingssteget.

## **Finns det någon tidsplan när tredje utvecklingssteget kan komma igång?**

Vår ambition är att bolagets POC system ska bli så attraktivt som möjligt för en framtida samarbetspartner och köpare. Då potentiella industripartners uttryckt önskemål om att inkludera fler biomarkörer och multiplex på vår plattform vill vi försöka hitta den bästa lösningen för att tillgodose dessa önskemål innan vi startar och investerar i tredje utvecklingssteget med enbart högkänsligt troponin. Styrelsen kommer att utvärdera de olika alternativen tillsammans med TTP och därefter föreslå bästa vägen framåt för bolaget.

## **Kommer vi ha en aktör med oss in i det tredje utvecklingssteget?**

Vi skulle givetvis helst vilja ha med oss en global aktör men av erfarenhet vet jag att det tar tid för stora potentiella industriella partners att ta beslut internt när det gäller samarbeten och utvecklingsprojekt. Tillsammans med TTP utforskar vi som bäst hur vårt POC system kan appliceras inom andra kliniska områden och därmed öka intresset ytterligare för vår POC plattform. Med det utvecklingsarbete som redan lagts ner hos TTP är vår förhoppning att ledtiden för nya områden borde vara avsevärt kortare och därmed kunna leda till mycket bra mervärde för en industriell partner och köpare. Vi kommer meddela marknaden så snart vi har mer information.

## **Vet ni hur omfattande investeringar som kommer krävas för att inkludera fler biomarkörer och multiplex i det tredje utvecklingssteget?**

Storleken på dessa investeringar kan vi inte uttala oss om då det beror på vilka önskemål och krav som ställs. Vi vill att potentiella industripartners investerar tillsammans med oss i denna utveckling.

## **Finns det någon information om vilka bolag ni haft kontakt med angående produkten?**

Vi har inlett konfidentiella diskussioner med ett antal olika industriella partners som vi tidigare meddelat, men vi kan av förklarliga skäl inte avslöja vilka dessa är.

## **Till sist, vad kommer ert fokus att vara framöver?**

Det finns många fokusområden för bolaget där mycket arbete måste ske parallellt. För det första att säkerställa att alla funktionaliteter byggs ihop så att instrumentet blir lättarbetat för användaren och kostnadseffektivt. För det andra att slutföra marknadsanalysen och tillsammans med TTP utvärdera hur det tredje utvecklingssteget ska genomföras så optimalt och kostnadseffektivt som möjligt så att styrelsen därefter kan besluta om bästa vägen framåt för bolaget. För det tredje att fortsätta dialogen med potentiella samarbetspartners och köpare enligt den fastslagna strategi som styrelsen tidigare kommunicerat. Vi arbetar också för att förbättra kommunikationen och våra kommunikationskanaler. Ambitionen är att investerarbrev ska publiceras regelbundet, en ny hemsida är under arbete och ska lanseras under våren. Vi har också startat upp LinkedIn och Facebook. Sammanfattningsvis fortsätter vi att jobba hårt för att skapa bästa aktieägarvärde.

## **Kommentar från vår styrelseordförande gällande ryktesspridning**

För ett par veckor sedan förekom skrivelser om Prolight Diagnostics grundare och styrelseordförande Masoud Khayyami och de bolag som han är engagerad i. Artiklarna innehöll felaktigheter och var hårt vinklade. Masoud Khayyami:

*– Situationen har orsakat oro, många frågor från skilda håll och omfattande ryktesspridning kring bolagen i Cardeon. Situationen är olycklig och jag beklagar denna. Vi har lärt oss att vi behöver bli ännu tydligare i vår informationsgivning framåt. För Prolight Diagnostics och övriga bolag i Cardeon gäller dock att arbetet går vidare enligt de affärsplaner som fastlagts sedan tidigare.*