

AroCells strategiska uppdatering

AroCell informerar att man idag kommer att presentera bolagets strategiska utveckling, samt initiativen och möjligheterna för 2023 vid bolagets Strategy Day med start kl. 09.30.

- Bolagets fokus att bli kassaflödespositivt gällande den operationella verksamheten utvecklas väl.
- Den organiska försäljningstillväxten inklusive innevarande orderstock utvecklas väl. Genom ökade försäljningsresurser och strategiska partnerskap.
- Bolagets starka finansiella ställning och interna infrastruktur möjliggör framtida utökning av produktportföljen.
- Nya kliniska studier startas som förberedande studier för större registreringsstudier.

Bolaget ser positivt på framtiden samt kan konstatera att nedlagt arbete har givit resultat i form av en god organisk försäljningstillväxt. Med en uttalad fem punkts strategi som utgångspunkt arbetar AroCell med att öka försäljningstillväxten samtidigt som bolagets likvida medel hanteras med varsamhet. Bolaget bedöms ha en stark finansiell position. AroCells fokus på att bli kassaflödespositivt gällande den operationella verksamheten utvecklas positivt.

"Vi arbetar målmedvetet med att uppnå ett positivt operationellt kassaflöde. Vårt fokus på att öka försäljningen har givit resultat och vi ser nu en god försäljningstillväxt. Detta i kombination med att effektiviseringar av organisationen har tagit oss en bra bit på väg för att nå detta mål. Det är också mycket glädjande att se hur snabbt vi har lyckats skala upp produktionen för att möta den ökade försäljningen, vilket visar styrkan i vår organisation" säger Anders Hultman, AroCells vd.

AroCell har en komplett organisation vilken täcker hela värdekedjan från forskning och utveckling till försäljning, produktion och distribution. Bolagets infrastruktur tillåter därmed utökning av produktportföljen om möjligheten ges. Ett större produkterbjudande ger bolaget ökad relevans och attraktivitet på nuvarande marknader, samt vid etablering på nya.

AroCells kliniska strategi är baserad på studier och godkännanden som möjliggör lansering på nya marknader. Nya studier gällande produkterna TK 210 och UBC kommer startas i Europa i närtid. Dessa studier kommer att fungera som förberedande studier inför större registreringsstudier, samt kommer att ligga till grund för att säkerställa det mest gynnsamma tillvägagångssättet för ett marknadsgodkännande.

Mer information kommer att presenteras på Strategy Day idag, kl. 09:30 live på redeye.se.
Välkommen!

Kontakter

Anders Hultman, VD
Telefon: +46 (0) 8 799 67 50
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 tyfoidfieber. AroCell (AROC) är listat på Nasdaq First North Growth Market med Redeye AB som bolagets Certified Adviser. För mer information, se www.arocell.com

Denna information är sådan information som AroCell är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 2022-11-22 08:00 CET.

Bifogade filer

[AroCells strategiska uppdatering](#)