

Mer från bolaget: 2020-03-23

Frågor från aktieägare. Svar från VD Patrik Dahlqvist.

Frågor inkommer till Insplorion inte minst till följd av det rådande läget med coronavirusets utbrott. Likaså finns mycket intresse kring bolagets gassensorer för luftkvalitet och vätgas och för batterisensorn. Frågorna är grupperade och sammanställda efter tema och har i vissa fall översatts, justerats och förtydligats för att underlätta för läsaren. Trots det kan det upplevas att det är stor variation i detaljrikedomen i frågor och svar, eftersom frågeställarna har olika mycket bakgrundskunskap i de olika ämnesområdena. Vi ber om överseende med detta.

Coronaviruset

Q: Hur påverkar Corona-utbrottet Insplorion? Har ni haft några leveransproblem med komponenter?

A: Vi har ännu inga stora störningar i vår underliggande affärsverksamhet. Vi har god vana av decentraliserat arbete med web-möten, som ökat i andel de senaste dagarna. Vi har ingen direkt exponering gentemot drabbade branscher, men följer utvecklingen noggrant.

För luftkvalitetssensorn fortsätter kundprojekten med fortsatt kraft, där de flesta processerna är inom landets gränser och där aktiviteterna ännu inte påverkats av virusutbrottet.

Inom batteriprojektet där fler relationer är med partners i Europa har möten i större grad flyttats fram eller ändrat form, men utvecklingsprojekten fortgår och inga leveransproblem av komponenter har uppstått.

För mätinstrument har färre direkta kund- och distributörsbesök kunnat genomföras även om mycket kan göras digitalt. För Acoulyte-instrumentet har vi möjlighet att skicka systemet till kund och kan genomföra demonstrationer utan att delta på plats. Försäljningen kan påverkas på kvartalsbasis, men vi bedömer att den inte behöver påverkas på årsbasis.

Möjliga positiva effekter som vi ser på sikt är en ökad medvetenhet kring behovet av god luftkvalitet i efterdyningarna av att stora städer helt eller delvis stängts ner, främst i Kina men även i norra Italien. Speciellt från Kina kommer rapporter kring att befolkning som fått uppleva bra luft i sin stad kan komma att ställa högre krav på effektiva åtgärder kring luftkvalitet. En bidragande orsak till högre dödlighet av coronaviruset i vissa områden är relaterad till att dålig luftkvalitet resulterar i högre andel lungsjukdomar som förvärrat effekten av virusutbrottet.

Vi är glada att kunna bidra med verktyg till forskningen som ger viktiga pusselbitar till behandling av virusjukdomar som Corona, som vår referenskund Nam-Joon Cho genomför:

<https://www.insplorion.com/sv/insplorion-user-at-the-forefront-of-antiviral-research/>

Om luftkvalitetssensorn

Q: Luftkvalitetssensorn sägs ha gått in i en kommersiell fas. Vad innebär det att Mölndal köpt sensorn som en första referensaffär?

Detta meddelande är inte kurspåverkande till sin karaktär.

A: När nu luftkvalitetsensorn gått in i en kommersiell fas betyder det att vi lämnat ren utveckling och arbetar med kundprojekt där Leading Light och IVL-projekten är kommunicerade och där det pågår ytterligare en handfull. I detta tidiga skede behöver ofta mindre anpassningar och uppgraderingar av sensorn göras inom de olika projekten. Dessa justeringar för olika applikationer tar olika tid beroende på hur stor anpassning som krävs. Att arbeta med mindre nischapplikationer där vi kan ta mer betalt per sensor och etablera oss på marknaden innan vi går mot större försäljningsvolymerna är det vedertagna sättet att etablera nya tekniker. Målsättningen att under detta år få intäkter från luftkvalitetsensorn ligger fast. När affären är bevisad med mindre samarbetspartners på den lokala marknaden är partnerskap med större aktörer för den globala marknaden nästa steg.

Q: Hur kommer det sig att just Leading Light blev er första samarbetspartner för försäljning? Har ni andra partners på gång? En luftsensor borde vara intressant att integrera i även trafikövervakning. Har ni försökt sälja in sensorn till bolag som exempelvis Sensys, Tagmaster etc?

A: Vi valde att börja med Leading Light då vi ville uppnå den snabbaste vägen ut på marknaden och börja få referensförsäljningar att visa upp som därpå ligger som grund för bredare försäljning. Leading Light är ett litet snabbfotat företag med en uppkopplad plattform för belysning, som innebär att både försäljningsarbetet samt den tekniska integrationen kan ha högt tempo och genomföras på kort tid. Vi har dialog med fler och större aktörer av den typ som du nämner som vi tar i nästa fas när vi har referensinstallationer på plats.

Q: Vilka är era konkurrenter och vilka är fördelarna med era sensorer? Är till exempel Alphasenzor, Alphasense eller Sensichip konkurrenter eller kan man inte jämföra?

A: Vi har i vår patenterade grundteknik några generiska egenskaper som för vissa tillämpningar ger unika fördelar. Vår teknik NPS, NanoPlasmonic Sensing, ger hög känslighet, är optiskt baserad, kan miniaturiseras och vid stora volymer bli kostnadseffektiv. Med de förutsättningarna väljer vi användningsområden där det finns en växande marknad och där det finns ett olöst problem som vår teknik kan lösa. För luftkvalitet och främst NO₂ är existerande sensortekniker antingen inte tillräckligt känsliga och har långa responstider (MOS), har problem med livslängd och korskänslighet (elektrokemiska) och problem med drifter relaterade till temperatur och luftfuktighet. NPS passar bättre för att klara just dessa utmaningar och är anledningen till att vi började med NO₂ då vi därmed väl kan konkurrera med våra tekniska fördelar. För batteri finns ett olöst problem att kunna ge signal inifrån batterikemin där sensorn inte får vara elektriskt ledande, där vår optiska bas är avgörande, likaså att vi kan miniaturiseras och använda en mycket tunn ljusfiber och i förlängningen få en kostnadseffektiv lösning vid stora volymer.

Alphasenzor är i första hand ett bolag med styrka att göra nano-tuber som kan appliceras på en MOS och på så sätt få upp känsligheten. Vi bevakar denna typ av teknik med nano-tuber då det är en form av ytbeläggning som skulle kunna bli intressant för oss att använda. Alphasense är stora inom elektrokemiska sensorer med betydande marknadsandelar globalt som vi ofta jämförs med då elektrokemiska sensorer har hygglig känslighet men problem med livslängd, drift och korskänslighet. Sensichip är starka inom miniaturisering, system och kretskortstillverkning men har egentligen ingen egen sensorteknik och vi ser möjligheter att nyttja varandras styrkor, något vi kommer undersöka mer inom det EU-finansierade batteriprojektet 3BeLiVe som vi båda deltar i.

Q: Reaktionstiden för er luftkvalitetsensor, tre minuter, är den kort? Betyder det att värdena du avläser faktiskt inträffade för tre minuter sedan? Kommer det i så fall att fungera i wearables?

A: Responstiden är likvärdig till kort jämfört med andra NO₂-sensorer. Det ska påpekas att vi inte arbetat för att optimera responstid ännu, då möjlighet att mäta låga nivåer varit av större vikt. Vi ser stora möjligheter att nå kortare responstider.

Q: Eftersom NPS-sensorn bara ser molekyler på ytan (30-50 nm), Hur förhindras att salter eller annat damm som kan komma genom vatten / fukt fastnar och gör sensorn "blind"? Hur undviker du frost på sensorn? Finns det några underhållsbehov för sensorerna? Vad är sensorns uppskattade livslängd? När ni utvecklar

Detta meddelande är inte kurspåverkande till sin karaktär.

sensorkänslighet och noggrannhet, är det mycket programvara involverat i detta? Är det möjligt att uppdatera detta "över luften" för redan installerade sensorer? Vad är sensorns typiska strömförbrukning?

A: Några av frågorna är på en sådan teknisk nivå att vi inte vill kommunicera publikt av konkurrensskäl. I takt med att vi kommer ut på marknaden kommer vi ge tydligare specifikationer för olika tillämpningar men vi behåller viss information kring lösningar för att fortsätta hålla ett tekniskt försprång. Kort kan jag säga att eftersom NPS är känslig endast för ett tunt skikt så är sensorn inte så känslig för kontamination på den "yttre ytan" så länge de små gasmolekylerna kan komma igenom eventuell smuts. Just det korta känslighetsdjupet är en av anledningarna till att NPS är mer robust och har snabbare responstider. Vår sensor har både elektronik och integrerad mjukvara. Vad gäller underhållsbehov så är sensorn avsedd att användas under sin livslängd utan att några komponenter byts ut.

Q: När det kommer till luftsensorn, arbetar ni på att utveckla så den kan användas till andra gaser än NO2?

A: Ja, vi undersöker och planerar för de andra gaserna som är viktiga för luftkvalitet, som till exempel O3, och CO, för kommande generation, något som till viss del kan gå att påskynda med anslagsfinansiering. Nästa gas är dock vätgas, H2, då både teknik och marknad tog avgörande steg under hösten 2019, se egen del nedan.

Q: Hur går det med samarbetet med Stenshøj?

A: Vi har hittills främst arbetat med aktiviteter av planerande karaktär som hur integrering av vår sensor kan ske tekniskt samt kartläggning av hur lagstiftning för NO2-kontroller för fordon utvecklas, där lagstiftningen är drivande för applikationen. Vi återkommer med nyheter när det finns mer att kommunicera.

Om vätgassensorn

Q: Världens snabbaste vätgassensor på Chalmers? Är det en Insplorion-produkt i vardande eller är det enbart ett Langhammer-projekt? Vem äger IP:t och den framtida produkten?

A: Vätgassensorn är utvecklad av Langhammer-gruppen och täcks till viss del av Insplorions patent. Det finns inga ännu beviljade patent som täcker vätgassensorn i övrigt, däremot finns det en hel del IP i form av kunskap som har överförts till Insplorion vid flera tillfällen. Den tekniska plattformen som kommer att användas för kommersialisering har utvecklats och ägs av Insplorion. Langhammer-gruppen kommer fortsätta forska och utveckla vätgassensorn och Insplorion har den IP som finns och står för kommersialiseringen av sensorn.

Q: Vad har ni för tidsplan och målsättningar med vätgassensorn med PowerCell?

A: Vi genomför ett tvåårigt utvecklingsprojekt där vi integrerar vätgassensorn från Chalmers på vår gassensorplattform och anpassar för PowerCells behov för optimering av bränsleceller och som säkerhetssensor. Utanför samarbetet med PowerCell har vi ett antal andra kontakter där intresse finns för vätgassensorn främst för kontroll av vätgasläckor, där den snabba responstiden är avgörande. Detta samlade intresse kan resultera i ett snabbare spår för första kommersiella steg för vätgassensorn än vad som ryms i det rullande utvecklingsprojektet med Chalmers och PowerCell.

Om batterisensorprojektet

Q: Vad händer i interaktionerna med Volvo, ABB, SAFT och Northvolt? Vad har ni för dialoger med dem? Sker någon dialog om kommersialisering?

A: Vi kan inte gå in i detalj hur respektive dialog går då det i sig kan skada dialogen. Generellt pratar vi med både teknik- och affärsutveckling samt finans/venture hos de större aktörerna. För batterisensorn är det batteritillverkarna (tex AGM/AMTE, SAFT och Northvolt) som är de långsiktiga kunderna, men vi involverar användarna inom fordon (Volvo, CEVT och FIAT), energilager (ABB) och andra applikationer för att säkerställa att vi med batteritillverkarna matchar rätt behov för respektive användningsområde. Relationerna med industrin bygger vi delvis via deltagande i anslagsfinansierade projekt, som Eurostar-, 3BeLiEVe- och BASE-projekten. AGM med sitt ägarbolag AMTE Power kommer troligen att växla upp sin batteriproduktion så vi ser

Detta meddelande är inte kurspåverkande till sin karaktär.

det som möjligt att de inte bara är en utvecklingspartner utan även första kund för tillverkning av high-end/low volume nischbatterier.

Q: Samarbetsavtalet med Littelfuse är snart två år gammalt. Hur går samarbetet?

A: Vi har fortsatt god dialog med Littelfuse men förändringar av beslutsprocesser och omorganisationer hos dem har stulit mycket tid. Jag kan tyvärr inte kommentera detta mer än så.

Q: Vad händer inom ramen för och när kan vi förvänta oss resultat från ACES? När förväntar ni er färdigställa detta projekt och närma er kommersialisering? Hur går utvecklingen mot verklig användning i BESS (Battery Energi Storage Systems)?

A: Vår del i ACES-projektet (till skillnad från AGM-Eurostars eller Chalmers-Energimyndigheten) är förhållandevis liten där det är i det senare skedet som batterier med våra sensorer ska jämföras tillsammans med den smarta styrning av energilager som är projektets huvuddel. ACES-projektet pågår i ytterligare ett år och så fort vi får information att förmedla, gör vi det. Utvecklingen för vår sensors användning inom BESS är dock inte beroende av ACES. Batteripaketet som tas fram inom Eurostars-projektet ska till exempel också kunna användas som demosystem för sensors kapacitet inom BESS.

Q: Vad har du att säga om Sensichip från Italien? Implementeras deras sensor inuti eller utanför cellen? Är sensorerna komplement eller konkurrenter i en vidare mening, och vilka fördelar har de två teknikerna? Är de längre i utvecklingsarbetet?

A: Vi har precis börjat lära känna Sensichip då de är en del i det nyligen startade EU-projektet 3BeLiEve, där vi tillsammans med dem och aktörer från batteri och fordonsindustrin ska ta fram nästa generations fordonsbatterier. Sensichip är starka inom miniatyrisering, system och kretskortstillverkning men har egentligen ingen egen sensorteknik. Inom 3BeLiEve kommer de miniatyrisera den klassiska impedansmätningen som är en avancerad men helt elektriskt baserad mätmetod (impedansspektroskopi, EIS). Impedansmätning ger mer information om ett batteris hälsa än dagens voltmetriska metoder och används mycket inom forskning och utveckling men har hittills varit för dyr och komplicerad för att använda on-board. Vår optiska sensor som mäter direkt kemiska förändringar ger därför information kring batteriets verkliga kemiska status och inte bara vad som går att mäta elektriskt. Vi ser oss i huvudsak som komplementära till impedansmätning och det kan finnas intressanta samarbetsmöjligheter kring integrering av vår sensor på Sensichips plattform.

Q: Ni har inlett försäljning av luftsensorn men inte batterisensorn? När kan det ske? Vad är det som behövs för att få igång batterisensorförsäljningen?

A: Luftkvalitetsensorn till skillnad från batterisensorn har gått snabbare att ta fram till komplett produkt då värdekedjan är enklare, både marknadsmässigt och tekniskt. Luftkvalitetsensorn är inte beroende av någon annan på det sätt som batterisensorn är beroende av batteriet och batteritillverkare. Luftkvalitetsensorn kan byggas som en fristående produkt som sen även kan integreras hos partners som till exempel Leading Light. Kommersialiseringarbetet med batterisensorn drivs inom två huvudspår. Dels att i mindre skala ta fram ett färdigt batteripaket för försäljning emot nischapplikationer som power-tools, super-cars och som batteriutvecklingsverktyg. Dels för större volymer för BESS och fordon, men där vi tar ett mindre ansvar och bara levererar kunskap via licens och sensorytan, men där andra tillverkar sensorelektronik och säljer till batteritillverkaren. Det förstnämnda gör vi främst inom Eurostarsprojektet med AGM/AMTE. När en licensaffär skulle kunna ske är svårt att bedöma och styra, då beslutet i större grad ligger utanför vår kontroll.

Q: Hur går Vinnovaprojektet ”utveckling av en nanoplasmonisk fiberoptiks plattform för batteriövervakning”?

A: Projektet avslutades i slutet av februari. Det har varit ett framgångsrikt projekt där vi tagit fram en prototyp, lämplig för tillverkning till låg kostnad, av den kompletta NPS-batterisensorn, inklusive sensorprob, optisk avläsningsenhet och mjukvara.

Detta meddelande är inte kurspåverkande till sin karaktär.

Q: InBat: kan du säga något mer ingående av vad detta innefattar? Är det utveckling av algoritmer etc, och producerande av en färdig enhet med BMS till ett cellpack, eller är det arbete med sensorn också? Kommer dessa lösningar vara open source, eller blir det krav på att AGM medverkar också i försäljningsprocesser?

A: InBat är vårt arbetsnamn på batterisensorn och är inte knutet till något av delprojekten även om huvuddelen idag görs inom Eurostarsprojektet med AGM/AMTE. Det innefattar alla delar, fiberprob in i batteriet, miniaturiserad elektronik och effektivare styrning med någon form av algoritm, i anslutning till batteriets styrsystem (Battery Management System, BMS). Vi kommer framöver kunna bedriva försäljning av premiumbatteripaket styrda med vår sensor tillsammans med AGM/AMTE men vi behåller rättigheterna till vår sensor för att också kunna skala upp försäljning via licensiering med andra och större aktörer. Vilken affär som kommer först vill jag inte sia om.

Q: När InBat är klart, kan sensorn då säljas till elbilsproducenter? Vilka fler segment kan ni se där batterisensorn kan göra skillnad? Eller krävs vidare utveckling och tester då? Kommer Littelfuse stå för tester? Är det något som redan är i uppstart? Kan Bosch hjälpa er att komma närmare andra så tänker jag mig gräsklippare och liknande hustillbehör? Jag utgår från att SME2 finansiering fortfarande söks. Skulle det gå inom InBat projektet, eller hur ser det ut?

A: Det är fler steg från första sensorstyrda batteripaketet med AGM/AMTE tills det blir stor volymförsäljning inom bilindustrin. Däremot finns det möjlighet till snabbare steg inom AGM/AMTE:s nätverk inom segmentet super-cars eller helt andra nischområden som power-tools och vissa energilager. Vi ser inte robotgräsklippare och liknande som applikation i närtid även om det kan passa in på sikt. I första skedet är de applikationer där det finns god betalvilja för den extra kraft eller styrning som sensorn tillåter, där det också finns begränsningar i vikt eller volym för batterisystemet. För volymförsäljning krävs att storskaliga tillverkare som till exempel Littelfuse eller Bosch licensierar vår sensor och tillverkar för implementering hos större aktörer som Panasonic, LG, SAFT och framöver kanske även Northvolt.

Q: Jag undrar om Brexit påverkat Insplorions forskningsprojekt med AGM då detta finansierats med EU-medel? AGM's fokus misstänker jag ligger på de brittiska projekten där det satsas stort på en rakt igenom engelsk batteriproduktion med samarbeten som Cosworth och Dukosi. Våra möjligheter att komma med där som ett svenskt företag antar jag är ganska begränsad?

A: Brexit har påverkat på det sättet att det har blivit svårare för AGM att delta i nya EU projekt, det påverkar dock inte pågående. Att cell-leverantör i det betydligt större 3BeLiEve projektet (som blev beviljat i december), är tyska Custom Cells istället för AGM är till stor del till följd av Brexit. Vårt pågående Eurostars-projekt påverkas inte och behovet från AGM att ha oss som partner för att möjliggöra riktigt smarta celler upplever vi som ökande. Brittiska regeringen behöver visa att de klarar sig utan EU-projekt och finansiering och satsar mycket på batteriutveckling och inhemsk batteriproduktion där bland andra AGM:s moderbolag AMTE Power är delaktiga. Detta möjliggör att AGM/AMTE inte bara är en utvecklingspartner utan även framöver passande som första kund/batterifabrik där sensorn integreras i produktionen. Vi har inte alls uppfattat att AGM/AMTE är mindre intresserade av oss till följd av Brexit, snarare tvärt om, då de inte kommer att kunna konkurrera med asiatiska batteritillverkare med pris utan har sin fördel med innovation och prestanda, där vår sensor passar väl in.

Q: Ser att ni söker en utvecklingsingenjör för batterisensorn. Är detta en expansion av personalstyrkan eller slutar personen som har motsvarande position i dagsläget?

A: Vi utlyser en batteritjänst för expansion, till följd av bland annat uppstarten av 3BeLiEve projektet.

Q: Jag kom över denna övergripande strategi för batterier inom EU från Battery 2030. Min fråga rör egentligen den 3-års och 6-års tidplan man presenterar, där man pratar om dels en adoption av nuvarande teknik fram till 2022, och sen nya sensorlösningar framtagna endast för batteriapplikationer framemot 2025. Var skulle ni se er själva här? NPS är ju inte framtaget endast för batterier, och det ni kommunicerat tyder ju på en möjlig upptagning av NPS i 3-årsspannet. Har det tillkommit nya sensorlösningar på forskningsstadiet som kan komma på marknaden framemot 2025?

Detta meddelande är inte kurspåverkande till sin karaktär.

A: Jag kan inte svara för Battery 2030:s tidsramar eller planer, men vill kommentera att ledande i det arbetet är Kristina Edström på Uppsala universitet, som vi ju har ett löpande samarbete med, så visst handlar mycket om vår sensorteknik. Vi ser oss definitivt inom 3-års horisonten, strax efter avslut av det två-åriga Eurostarsprojektet med AGM beräknar vi att vi tillsammans med dem ha försäljning till nischapplikationer. Vi arbetar parallellt med större aktörer för att få till licensavtal för större volymapplikationer.

Om forskningsinstrument

Q: När du jobbade på Q-Sense, hur stor skillnad märkte du att det blev i försäljningen mot industriella aktörer efter att ni fick er första industriella försäljning som referens? Hur ofta har ni upplevt fram tills nu att industriella aktörer avböjt inköp på grund av avsaknad av andra industriella referenskunder?

A: Det är främst två saker som min tidigare erfarenhet kring försäljning av ny mätteknik och den första industriella försäljningen innebär:

1. Främst att det är ett tydligt tecken på att tekniken mognat så att värdet av mätdata är mer tydligt. I första fasen är akademi bästa kunden då det även är stort värde av att kunna visa upp nya typer av mätningar som ger ny generell kunskap. För industri som inte kan vara explorativ på samma sätt behöver man veta vilken typ av mätning och resultat man får ut, något som till exempel vår växande artikeldatabas på vetenskapliga publikationer också visar. Att tekniken nu är så verifierad så den börjar användas i industriell produktutveckling tyder på att vi börjar gå in i nästa fas med fler kunder med mer tillämpade frågeställningar och därmed bredare marknad.

2. Industriella kunder tittar inte generellt på andra, däremot kan det inom specifika användningsområden ha stor betydelse. Försäljningen till Kao i Japan hjälper inte för potentiella kunder inom tex industriell läkemedelsforskning. Men det kan i vissa fall ha stor effekt på kundprocesser med aktörer som forskar och utvecklar inom surfaktanter/rengöringsmedel. De större bolagens R&D avdelningar, där man har ambition att ligga längst fram, kan det faktum att någon konkurrent skaffat ett nytt instrument göra att man känner sig tvingad att skaffa ett till sig själv också.

Om andra användningsområden

Q: Projektet med ABB vattenrening – hur är status här?

A: Projektet pågår där vi i huvudsak arbetar med prover från ABB i vårt laboratorium för att testa och utveckla sensorn för de ämnen som man vill övervaka kring vattenrenhet. Då det är ett industriellt projekt där resultaten tillfaller ABB vet vi inte idag hur mycket av resultaten som vi kommer kunna kommunicera publikt.

Q: Något annat, vattenreningsprojektet tillsammans med AkzoNobel, ni har aldrig kommunicerat några resultat av detta - betyder det att det inte är något att arbeta vidare mot?

A: Förstudien kring att använda vår sensorteknik för att effektivisera i utbyteskolonner hos Nouryon, dåvarande AkzoNobel, resulterade i att det finns var tekniskt möjligt. Optimeringsbehovet för just den applikationen verkar dock inte vara tillräckligt stort för att motivera vidare investering.

Om patent

Q: Fantastiskt att det är klart med patent även i Japan nu. Vilka marknader är kvar för patentet?

A: Vårt moderpatent är godkänt sedan tidigare inom valda länder i Europa, USA, Kina och Japan. Gassensorpatentet är godkänt av EPO (EU), USA och Kina och är under behandling i Indien. Batterisensorpatentet är godkänt av EPO (EU), Kina och Japan och är under behandling i USA och Sydkorea.

Detta meddelande är inte kurspåverkande till sin karaktär.

Q: Den forskning Christoph Langhammer bedriver på Chalmers, hur kan den gynna Insplorion? Finns det någon ensamrätt för Insplorion?

A: Det är lite olika från projekt till projekt. Langhammer-gruppen har en del projekt som inte har med NPS alls att göra och som därför inte har någon överlapp med Insplorions verksamhet. Däremot har vi en nära dialog inom den forskning som görs inom NPS där vi löpande bevakar om det är intressant för Insplorion eller inte. Ofta kan resultaten delvis täckas av våra nuvarande patent och patentansökningar och ibland kan det vara resultat som kan täckas av ett nytt patentskydd. Vi är den kommersiella aktör som Langhammer-gruppen går till med nya resultat som ligger inom vårt område och så avgör vi därpå om det är något som passar Insplorions affär. Ett exempel på hur vi agerat i praktiken var när Langhammer-gruppen i samarbete med andra forskare utanför gruppen arbetat fram IP kring sensorer i nano-kanaler som bedömdes kunna ligga i linje med Insplorions framtida affär, som vi då köpte rättigheterna till: <https://news.cision.com/se/insplorion/r/kop-av-rattigheter-att-anvanda-nanofluidik-med-nanoplasmonik-for-maximal-miniatyrisering-och-multipl,c2131920>

Om finansiering

Q: Räknar ni med att klara er utan ytterligare kapitalanskaffning? Med hjälp av mjuk finansiering, sålda instrument och luftsensorn som ni lanserat med Leading Light?

A: Vi har idag en god kassa. Vi arbetar dock alltid på olika finansieringsmöjligheter. Vi har dels ansökningar kring anslagsfinansiering som kan bli avgörande. Vi verkar självklart för att öka försäljning och stå på egna ben, och vi tittar på andra alternativ till intäkter och kapitaltillskott.

Q: Tror ni på en riktad emission mot någon industriell partner eller kund?

A: Vi ser det som en möjlighet och undersöker kontinuerligt om rätt partner eller kund kan tillföra både viktiga strategiska och ekonomiska resurser, i så fall vill vi knyta den till bolaget.

Detta meddelande är inte kurspåverkande till sin karaktär.