

Investerare ser långsiktigt på MedicPen

MedicPen säkrar finansieringen för sin pågående USA-satsning med en riktad nyemission. beQuoted har talat med företrädarna för en av investörerna, Capensor Capital, om deras syn på bolaget.

”En viktig dörröppnare”

Som ett led i sin satsning på telemedicinmarknaden (vård på distans) meddelade MedicPen tidigare i år ett försäljningsavtal med den amerikanska konsultfirman Trial Acceleration Institute (TAI), ”en viktig dörröppnare” menade vd Cristian Hallin i en intervju med beQuoted i juni.

TAI är specialiserad på att utveckla försäljningsorganisationer och erbjudanden inom läkemedels- och life science-sektorn. Konsultfirman har genomfört en due diligence på MedicPen och bolagets produkt, den programmerbara tablettdispensern Medimi.

Handlingsplan för USA på plats

Tillsammans har parterna utarbetat en handlingsplan för den amerikanska marknaden. Fokus ligger i första hand på att marknadsföra Medimi mot kliniska prövningar.

Tablettdispensern håller reda på och registrerar tablettuttag, samtidigt kan medicinerings-schemat justeras på distans. Det är värdefulla egenskaper för läkemedelsstudier som vanligtvis omfattar tusentals patienter. Fler än två miljoner patienter deltar varje år i olika kliniska prövningar i USA.

Parterna räknar med att de första amerikanska pilotprojekten med Medimi kommer igång under hösten. Häromdagen presenterades en order på en mindre leverans av Medimi till vad man betecknar som ett av världens största läkemedelsföretag.

- Det viktiga med ordern är inte storleken utan vem den kommer från och att beställaren betalar, säger Bo Lindén, en av delägarna i Capensor Capital som alltså var huvudinvestor i den riktade nyemission om 5,1 miljoner kronor som MedicPen genomförde i mitten av september.

”Spännande med riktig teknikhöjd”

Capensors ägande i MedicPen sträcker sig tillbaka till sommaren 2012. Firman var del av det garantikonsortium som sattes upp i samband med MedicPens företrädesemission. Teckningsgraden var låg, garanterna tog en stor del av erbjudandets aktier och optioner. Bo Lindén fortsätter:

- Vi kom in i bolaget på finansiella premisser men redan då fann vi det spännande med en riktig teknikhöjd. Vi har omprövat vår syn på bolaget flera gånger och har fortsatt förtroende för vdn och bolagets sätt att arbeta generellt.

Samspelande faktorer föder intresset

Bo Lindén och hans partner, Patric Sjölund, pekar på flera faktorer som talar för MedicPen. Dels sparkrav inom vården där Medimi kan bidra till en effektivisering, dels en tillväxttörstande telekomindustri som letar nya lösningar för att skapa trafik och differentiera innehållet.

- MedicPen verkar i gränslandet mellan de här områdena. Att man nu, via Trial Acceleration Institute, har hittat en rejäl väg att komma åt den amerikanska marknaden ser vi som särskilt intressant, säger Patric Sjölund.

”Bollplank” men inget styrelseengagemang

Capensor ser sig som en aktiv ägare i MedicPen. Firman bistår MedicPen som ”bollplank” i finansiella frågor. Eventuellt styrelseengagemang är emellertid inte aktuellt. Bo Lindén förklarar:

- Det är inte så vi arbetar. Vi kommer inte från managementsidan utan vi har aktiemarknadskompetens. Det är primärt managementkompetens ett sådant här bolag behöver i styrelsen.

Finansiering för USA-satsning och kommande år säkerställd

Offentliggörandet av MedicPens riktade nyemission om 5 miljoner kronor i mitten av september blåste liv i aktien som steg från 80 öre till nästa 3 kronor på kort tid. Tecknarna i den riktade emissionen erhöll optioner med samma villkor som utestående serie TO1.

Teckningskurs för båda optionsserierna är 1,10 kronor. Inlösen sker i början av december. Vid full teckning tillförs MedicPen ytterligare 11 miljoner kronor. Finansieringen kommande år är då säkerställd för det hittills förlusttyngda bolaget.

Knäckfråga undanröjd

Patric Sjölund menar att osäkerheten kring finansieringen varit en knäckfråga för många investerare som bevakar MedicPen.

- Vi räknar nu med att de klarar sig ganska länge. Vår förhoppning är att bolaget har någon form av substantiell försäljning under första halvåret 2014. Börjar det ta riktigt kommersiella order borde vi kunna få se ett helt annat värde på bolaget. Vår avsikt är att vara långsiktiga i MedicPen.