

MedicPen - skördetid efter ett decennium av utveckling

- **Full fokus på försäljning av Medimi.**
- **Stort samhällsproblem - Medimi kan göra stor skillnad.**
- **Avsiktsförklaring med Emtele och Hammarplast med stor potential.**
- **Samarbete med Epill, branschens största underleverantör.**
- **Finansiering säkrad tack vare avtal med större fond.**

Sammanfattning

MedicPen är ett svenskt medicinteknikföretag med huvudkontor i Halmstad. Bolaget har flera patent gällande en datoriserad läkemedelsdispenser kallad Medimi. En dispenser är en programmerbar automatiserad tablettutmatare som påminner användaren när det är dags att ta en dos, och med en knapptryckning matas tablettorna ut. Uttagen registreras i Medimi och händelser kan även skickas via diverse kommunikationsvägar till andra enheter. Detta gör det möjligt att övervaka en patients medicinerings på distans, något som efterfrågas alltmer inom vården.

Medimis primära funktion är att öka följsamheten vid medicinanvändning. Följsamheten är endast 50 procent i genomsnitt för kroniska sjukdomar, något som orsakar stora kostnader för samhället. Patienters hälsa och säkerhet kan förbättras avsevärt om medicinen tas korrekt.

Det är enkelt att visa hur Medimi kan spara stora pengar för framförallt läkemedelsbolag och CRO-företag som utför kliniska studier, men även sjukhus, kliniker och andra vårdhem där belastningen på personal är hög och där möjligheten att medicinera på distans finns. I år har försäljningen startat vilket resulterat i ett flertal avtal med bland annat Karolinska Sjukhuset och samarbeten i USA.

Axier har tittat på några av konkurrenterna och gör bedömningen att Medimi är något vassare och därmed bör ha goda möjligheter att få fart på försäljningen. I år gick MedicPen avtal med fonden Global Emerging Markets som binder sig att investera minst 10 miljoner kronor. Detta gör att MedicPen möjligheten att satsa offensivt för att få fart på försäljningen, och bolaget bedömer att kapitalet ska vara tillräckligt för att få bolaget kassaflödespositivt.

Flertalet kontakter från 2007/2008 när försäljningen av den tidigare produkten inleddes finns fortfarande kvar, och MedicPen avvaktar förmodligen med att åter knacka på dessa dörrar tills Medimis kvalitet har förankrats i en god skara positiva referenser. Detta är en av anledningarna till varför Axier tror att det kan bli en ordentlig ketchup-effekt avseende nya avtal framöver för MedicPen, och vi har redan sett flera intressanta nyheter från bolaget under 2011, bland annat ett avtal med Hammarplast AB där potentialen är stor.

Beskrivning av verksamheten

Namnet MedicPen kommer från produkten som ursprungligen hette MedicPen och såg ut som en penna. Utvecklingen av produkten inleddes redan 1999, men när produkten sedan var färdig hade försäljningen svårt att ta fart. Samtidigt arbetade bolaget med att utveckla två nya produkter, en för fem tabletter och en för tio, och under utvecklingen gjordes ett antal användarstudier vilka ledde till att bolaget istället beslutade att ta fram en helt ny produktgeneration. Resultatet blev Medimi.

Försäljningen av Medimi har kommit igång bra, vilket också syns på aktiekursen. I mars förra året undertecknade ett amerikanskt företag vid namn Healthprize Technologies en avsiktsförklaring med MedicPen om ett köp av minst 1000 enheter, och en första leverans på 100 enheter har genomförts vilket motsvarade 220 000 kr i ordervärde. Healthprize Technologies har nyligen lanserat en Internet-service där användarna får poäng och priser när medicin tas korrekt, och tanken är att Medimi via bluetooth ska kommunicera med en mobilapplikation som sedan skickar informationen via Internet.

Healthprize Technologies är sponsrat av bland annat läkemedelsbolag och försäkringsbolag, då det även ligger i deras intresse att öka följsamheten bland patienter. Det är i samarbete med dessa läkemedelsbolag som försäljning av Medimi till olika patientgrupper kommer att ske. Healthprize Technologies hade länge letat efter en produkt med liknande funktioner och kapacitet, men kunde inte finna någon, och de var till och med på väg att utveckla en egen produkt innan de hittade Medimi.

Healthprize meddelade nyligen att extra utvecklingsarbete behövs innan systemet kan sjösättas fullt ut, och det beräknas ske senare under 2011.

Fler goda nyheter kom i början av maj då Karolinska universitetssjukhuset tecknade en avsiktsförklaring med MedicPen att använda Medimi för att öka följsamheten hos transplantationspatienter. Det är av yttersta vikt att dessa patienter tar sina mediciner korrekt för att undvika avstötning av organ. Ett fast avtal har ännu inte undertecknats och inga enheter har levererats.

Mot slutet av maj skrevs sedan ett avtal med Sveriges största Internetapotek, Familjeapoteket, om försäljning av Medimi mot privatmarknaden. Försäljningen öppnade nu i december och Medimi säljs för 1495 kr.

I september slöts ett avtal om kapitaltillskott med en schweizisk fond vid namn Global Emerging Markets Global Yield Fund. I avtalet binder sig GEM att investera minst 10 miljoner kronor i MedicPen under treårsperiod via riktade emissioner, och fonden erhåller även en miljon teckningsoptioner till kursen 3,5 kr (även de på 3 år). I praktiken innebär det att MedicPen kan närhelst de önskar kan be om mer pengar. Emissionspriset sätts till 10 procent under det genomsnittliga, volymviktade aktiepriset från 15 dagars handel. MedicPen kan första gången emittera tio gånger den genomsnittliga dagsomsättningen

under dessa 15 dagar, och därefter sju gånger dagsomsättningen. MedicPen är inte tvunget att utnyttja alla 10 Mkr, men bolaget uppskattar att ungefär så mycket kommer att behövas för att bli kassaflödespositiva.

Avtalet med GEM var en bidragande orsak till att ett avtal kort därefter kunde slutas med amerikanska E-pill, som är världens största återförsäljare inom tablettdispensrar. MedicPen har fört en dialog med företaget sedan förra årets branschmessa i Düsseldorf. E-pill kommer via telefon- och Internetförsäljning att sälja Medimi i USA, Kanada samt Mexiko mot hela konsumentmarknaden.

I februari månad i år slöts ytterligare ett avsiktsavtal, nämligen med finska Emtele AB. Emtele AB är en strategisk businesspartner med säte i Finland och erbjuder kompletta lösningar för information och kommunikationshantering. MedicPen bedömer att ett fast avtal kan slutas i andra kvartalet i år. Det är emellertid svårt att bedöma avtalets storlek i det här skedet och vi får vänta till det fasta avtalet är påskrivet.

Den senaste nyheten kom i början av mars där MedicPen meddelade att bolaget tecknat en avsiktsförklaring med svenska Hammarplast AB. Hammarplast AB tillverkar bland annat medicinkomponenter till vården, t.ex. den väl använda medicinkoppen, och bolaget har ett mycket brett kundkontaktnät över hela Europa. Tanken är också att bolagen framöver ska samarbeta även i tillverkningsprocessen.

MedicPen har framförallt två patent de är särskilt stolta över. Det första är ett princippatent gällande att samla in data från flera tablettdispensrar och det andra är patent som nyligen beviljades av EPO som avser Medimis förmåga att ställa in flertablettsmedicinering på tablettnivå samt mäta och logga medicineringshistoriken. Att Medimi kan patenteras på den här nivån signalerar om hur unik produkten är på marknaden och patenten väger tungt i förhandlingarna.

Medimi

MedicPen erbjuder två varianter av Medimi, Basic och Advanced. Basic är riktad mot privatmarknaden och är den variant som säljs på Familjeapoteket. Advanced är anpassad för vården och läkemedelsindustrin, och kan till skillnad från Basic registrera tablettutmatningar och anslutas till PC för att läsa av följsamheten, programmera mer avancerade scheman samt uppdatera mjukvara. I grundutförandet för Advanced ingår en kommunikationsmodul som möjliggör larm via sms och kommunikation via exv. bluetooth. Båda versioner har inbyggt larm via ljud, ljus och vibration, och har en kapacitet på 90 tabletter. Advanced kostar ungefär 2500 kr och Basic 1500 kr, men priset påverkas i hög grad av förhandlingar och kundernas specifika krav.



På bilden kan ses två moduler. I grundutförandet i både Basic och Advanced medföljer en modul som håller två magasin var, och maximalt har Medimi plats för tre moduler och därmed sex olika typer av tabletter. Det finns två typer av magasin, ett med 7 fack samt ett med 15 fack. Medimi kan därmed maximalt hålla 90 tabletter.

Schemat kan antingen programmeras direkt i Medimi eller via en dator med hjälp av en överskådlig kalenderfunktion. Det finns ett schema för varje magasin, samt ytterligare ett schema för mediciner som inte kan hanteras av Medimi, som t.ex. flytande mediciner, salvor, sprutor mm. För detta schema går alarmet igång vid varje doseringstillfälle och namnet på medicinen syns på displayen. När det är dags att ta en dos alarmerar Medimi med vibrationer, ljus och ljud, och med en knapptryckning matas tabletterna ut via en gemensam utmatningskanal. Med Advanced kan alarmet kopplas till mobiltelefonen, datorn och e-posten är risken att missa medicineringen är därför låg även om användaren inte befinner sig i närheten av dispensern vid doseringstillfället. Om medicinen inte tagits inom det doseringsfönster som angivits kan även anhöriga och doktorer upplysas om detta via exempelvis sms och e-mail.

Alla uttag registreras i Medimi och framtida läkare kan enkelt överskåda patientens medicinska historik genom att koppla Medimi till en dator och titta igenom registret. En intressant funktion är att Medimi kan kopplas direkt till patientens journal om kunden så skulle önska.

Medimi signalerar när doseringsschemat hamnar i konflikt med de tabletter som matas in i den. Påfyllningar kan med andra ord göras utan risk för att ladda dispensern med fel tabletter. Sensorsystemet i magasinen håller även koll på att rätt tabletter i rätt antal matas ut. Risken för felmedicinering är därför mycket liten.

Medimi har byggts för att vara flexibel inför olika kunders specifika krav. Exempelvis är medimi designad för att kunna hantera en mängd olika kommunikationslösningar. Möjligheten att skräddarsy Medimi till ett relativt billigt pris bör göra produkten attraktiv på marknaden.

Följsamhet

Följsamhet innebär att en patient följer läkarens ordinationer, och framförallt handlar det om att patienterna tar sin medicin korrekt. Enligt en litteraturgenomgång av WHO följer omkring 50 procent av patienterna sin medicinering på ett tillfredsställande sätt.

Följsamhet kan delas in i primär och sekundär följsamhet. Primär följsamhet syftar på att patienten överhuvudtaget nyttjar sina recept och skriver ut medicinen, medan sekundär följsamhet innebär att medicinen tas korrekt och att patienten genomför de eventuella livsstilsförändringar som rekommenderas. De flesta studier har gjorts på sekundär följsamhet, då detta problem är större och mer komplext. Graden av följsamhetsproblematiken som är primär respektive sekundär varierar mellan olika indikationer.

Högre följsamhet bland patienter kan spara vården stora summor eftersom antalet inskrivningar samt genomsnittstiden för varje besök minskar. Samtidigt är ökad följsamhet kopplat till ökad medicinförbrukning, och därmed ökade kostnader för staten som subventionerar dessa mediciner. Flertalet studier pekar emellertid på att högre följsamhet totalt sett ger ekonomiska fördelar för de flesta indikationer.

Det viktigaste är trots allt att patientens hälsa och säkerhet förbättras. Ett problem idag är exempelvis att läkare är omedvetna om patientens förmåga att följa ordinationerna, och ordinerar därför för mycket eller fel sorts medicin pga. en missvisande fysiologisk respons hos patienten.

“Increasing the effectiveness of adherence interventions may have a far greater impact on the health of the population than any improvement in specific medical treatments”

Rajesh Balkrishnan (PhD i bioteknik)

Marknad

Läkemedelsbolag är en stor marknad för MedicPen. Bolaget letar strategiskt efter bolag med dyra läkemedel där problemet med följsamhet är stort. MedicPen har planer på att sälja automatladdade magasin (som enbart passar Medimi) till läkemedelsbolag. Tillverkningskostnaderna av magasin är mycket låga, och när läkemedel säljs i form av Medimi-magasin bör detta rimligen uppmuntra patienter att även införskaffa sig en Medimi-enhet. Det blir med andra ord en typ av reklam som MedicPen dessutom får betalt för. En annan idé är att läkemedelsbolag ger ut Medimi gratis till patienter som gör större beställningar av framförallt dyrare mediciner.

En annan stor marknad för Medimi är läkemedelsbolag och kontraktforskningsföretag (även kallade CRO-företag från engelskans Contract Research Organisation) som genomför kliniska studier av nya läkemedel. Hög följsamhet och träffsäkra metoder att mäta följsamheten är väldigt viktigt vid kliniska studier. I nuläget hanteras en stor del av statistiken manuellt, vilket naturligtvis är en del som kan och bör automatiseras.

Att genomföra en klinisk prövning kan kosta mellan 50 000 - 100 000 kr per inkluderad patient och kostnaderna för kliniska studier har en tendens att växa i takt med att Läkemedelsverkens regelverk skärps och att behoven av större patientunderlag ökar. Det kan vara svårt att tro, men följsamheten i kliniska studier är bara 43-78 procent. Detta innebär längre studier med fler deltagare eftersom då ett tillräckligt stort antal deltagare som tagit medicinen korrekt måste uppnås. I värsta fall kan det innebära att studien inte kan påvisa effekt om följsamheten är så dålig att underlaget blir för knappt. På grund av svårigheter att förutspå följsamhet krävs därför onödigt stora studier för att vara på den säkra sidan.

En korrekt mätning av följsamheten är kritiskt för att få ett korrekt resultat i studien. Idag mäts följsamheten med hjälp av manuella metoder som exempelvis enkätundersökningar, patientdialoger, räkning av antalet återstående tabletter i patientens doseringsbox mm. Dessa metoder har visat sig ha olika brister, och en kombination är nödvändig för att få ett någorlunda korrekt svar i dagsläget.

Medimi skulle både öka och göra korrekta mätningar av följsamheten i en klinisk studie och detta skulle spara både tid, arbete och pengar samt göra studien säkrare. En viss grad av icke-följsamhet är emellertid önskvärt för att berika studien, framförallt för att mäta immunologiska avvikelser hos patienter som inte följt medicineringen korrekt. Detta bör inte vara något problem och följsamheten kan alltid justeras artificiellt om det anses nödvändigt.

En annan betydande marknad för MedicPen är vårdgivare t.ex. vårdhem eller kliniker. I detta fall är det vårdgivare som köper in produkten och använder den på kliniken för att minska belastningen på personal och öka följsamheten. Framförallt på ålderdomshem och i hemtjänsten är belastningen på personalen hög och Medimi skulle kunna frigöra en hel del värdefull tid för personalen. MedicPen har även patent på en separat display vilken kan lokalisera den geografiska positionen för olika dispensrar och övervakning blir därför enkel även i komplexa miljöer.

För vissa kliniker likt Transplantationskliniken vid Karolinska sjukhuset kan Medimi innebära att patienterna kan skickas hem betydligt tidigare, och stora kostnader kan därmed sparas på den vägen. Sluten vård kostar i genomsnitt 3500 kr per patient och dygn. Jarmo Henriksson, sektionsledare på Transplantationskirurgiska kliniken på Karolinska universitetssjukhuset, sa

följande i samband med avsiktsförklaringen:

"En produkt med dessa egenskaper har vi letat länge efter".

Det borde rimligen finnas fler kliniker runt om i världen som också har ett starkt behov av en produkt likt Medimi. Det är exempelvis vanligt att distriktssköterskor tar långa bilfärder bara för att leverera medicin till patienter. Ett sjukhus skulle kunna skicka ut enheter på lån till de patienter som behöver sjukhusets medicin.

Vanligen sker administreringen på sjukhus genom att sjuksköterskor hämtar medicinen i ett läkemedelsrum, registrerar uttaget manuellt och sedan ger det till patienten. I vissa avdelningar finns även läkemedelsautomater där tablettorna matas ut med en knapptryckning och uttagen registreras automatiskt.

Den tredje marknaden för MedicPen är apotek och privatkonsumentmarknaden, och framförallt anhöriga till äldre patienter. Patienter över 60 år gamla står för 50 procent av all konsumtion av receptbelagd medicin.

En jämförelse med konkurrenter

Den vanligaste produkten för att organisera en persons självmedicinering heter Dosett och är en enkel plastlåda med fack i sju kolumner (en för varje veckodag) och ett antal rader för olika tider på dagen. Den har funnits på marknaden i över 30 år och säljer årligen för ca. 20 miljoner kronor. Priset är upp till 160 kronor beroende på storlek.

Det finns några problem med Dosett. För det första kan tablettfacken av misstag laddas med fel mängd och/eller fel tablett, särskilt om patienter har komplicerade scheman. Ett annat problem är att produkten kräver manuell avläsning vilket också kan resultera i att fel medicin tas. Dosett har inte heller en inbyggd alarmfunktion, så patienten måste själv komma ihåg att ta medicinen alternativt ordna ett separat alarm. Dosett kan inte heller noggrant mäta om patienten följt sin medicinering.

Dosett riktar sig framförallt till privatmarknaden och kan vara en praktisk och tillräcklig lösning för de flesta. Medimi kommer med 10-15 gånger högre pris och det är rimligt att förvänta sig bättre resultat vad gäller följsamhet, men framförallt kan både patient och anhöriga slappna av i vetskapen om att Medimi nästan på egen hand kommer se till att medicinen tas korrekt. Tre studier från 1980, 1990 samt 1993 har visat att användning av Dosett bland privatpersoner gett en följsamhet på 95 procent. Dessa avser troligtvis sekundär följsamhet, då enbart primär följsamhet enligt en amerikansk studie visat sig ligga på omkring 78 procent, och Dosett är knappast en produkt som kan påverka huruvida patienter skriver ut medicinen. Medimi däremot skulle kunna åtgärda vissa faktorer som påverkar både sekundär och primär

följsamhet. Mer om detta lite längre ner.

En begränsning med Medimi är att dispensern maximalt kan hantera 6st olika tabletter. Det finns många personer, framförallt bland äldre, som behöver betydligt fler mediciner dagligen. En av fem personer över 75 år har i dag över tio läkemedel. Det kan även finnas en motvillighet att köpa Medimi bland privatpersoner som inte vet hur deras medicinering kommer ändras framöver. Det är ändå en ganska stor summa pengar att lägga ut.

Careousel heter en annan produkt och kostar 1395 kr för den enkla varianten och 3200 kr för den avancerade. Den består av en försluten skiva med ett antal fack och roterar så att den aktuella dosen blir synlig i ett litet hål på ovsidan.

Båda varianter av Careousel har ett inbyggt larm i form av ljud och ljus. Advanced är utrustad med ett GSM-simkort och kan skicka ett alarm via sms när det är dags att ta medicinen. Dessutom kan meddelanden skickas om användaren missat doseringsfönstret, om batterierna behöver bytas, när påfyllning behövs eller om dosan lagts upp och ner. Det är även möjligt att få alla händelser skickade och lagrade på en databas, en tjänst som är gratis första året och därefter kostar 300 kr/år. Med andra ord har Careousel Advanced ganska liknande funktioner som Medimi Advanced.

Den största skillnaden ligger i designen samt att Medimi är datoriserad och därmed kan kopplas direkt till en dator, medan Careousel använder sig av GSM-nätet enbart för kommunikation. Priset för Careousel Advanced är 3200 kr och Medimi Advanced kostar cirka 2500 kr. En annan fördel Medimi har är att övervakning kan ske mer noggrant tablett för tablett tack vare det inbyggda sensorsystem, medan Careousel endast kan övervaka om doseringsfacken tömts eller inte. Careousel har därför samma problem som Dosett att fel medicin kan läggas i fel fack av misstag.

Något som är intressant är att Careousel Basic sålts via E-pill till framförallt privatpersoner i 10 år och är E-pills mest sålda produkt enligt topplistan på hemsidan. Detta kan jämföras med att Careousel sålde för ca. 6 miljoner kronor totalt år 2009. Pharmacell AB, som bolaget som bakom Careousel heter, har uppgett att majoriteten av försäljningen inte kommer från E-pill. Försäljningen av Careousel har emellertid blivit något lidande på grund av kinesiska kopior som påverkat utbudet på den amerikanska marknaden. Det är viktigt att notera att E-pill har ett stort kundkontaktnät bestående av bland annat återförsäljare, läkemedelsbolag och CRO-företag, och försäljning till dessa registreras inte på hemsidans topplista. Det gör enbart försäljning till privatpersoner som beställer direkt från E-pill.

Den största konkurrenten på den svenska marknaden är det statligt ägda Apoteket AB med deras tjänst ApoDos. Apoteket AB erbjuder dosförpackade läkemedel till exempelvis vårdhem och privatpersoner. Tjänsten kommer även med en Internetbaserad IT-plattform där läkare enkelt kan komma åt en

patientens doseringsschema och historik. ApoDos är ganska unik ute i världen och Apoteket AB försöker nu lansera tjänsten internationellt genom sitt dotterbolag Apoteket International AB.

Det finns inga siffror på hur mycket doserare och dispensrar säljer för varje år, eftersom marknaden är så pass komplex. Men det är inte svårt att se att det finns extremt många potentiella kunder där ute som bör vara intresserade av en produkt likt Medimi. Som exempel kan tas att Sverige genomför drygt 400 kliniska studier varje år. Praxis är att patienterna får behålla dispensern efter användning och CRO- eller läkemedelsbolaget behöver därför köpa nya enheter för varje studie. Om vi leker med tanken att det blir standard att använda sig av Medimi i studierna skulle det innebära intäkter någonstans mellan 50-100 Mkr för MedicPen bara i Sverige (räknat på ett genomsnittligt deltagande av 100 personer per studie).

Vad kan Medimi göra åt följsamheten?

Det finns inga siffror i dagläget på vad Medimi kan göra åt följsamheten för privatpersoner. Studien vid Karolinska Sjukhuset resulterade i en följsamhet på 95 procent vid användning av Medimi i en klinisk studie, men i kliniska studier handplockas deltagare efter olika krav, och motivationen att fullfölja medicineringen är högre då patienten är medveten om att den deltar i en viktig studie. Dessutom är medicinen gratis för deltagare, så problemet med primär följsamhet finns inte.

Följsamhet är ett mångfacetterat fenomen som bestäms av samspelet mellan en mängd grupper av faktorer. Nedan listas några av dessa faktorer:

Faktorer där Medimi kan göra stor skillnad

- Glömska och stress.
- Svårigheter att förstå instruktionerna. (Såttillvida personen får hjälp med programmering av Medimi, vilket ofta bör vara fallet.)
- Motivation. Just motivation är förmodligen den mest övergripande och viktigaste faktorn och bygger på hur patienten värdesätter att medicinplanen följs, vilket framförallt är grundat i självförtroende och förmåga till självkontroll, samt nivån av kunskap kring medicinen och följsamhet. Medimi kan inte undervisa patienten, men kan däremot råda bot mot dålig självdisciplin och därmed höja självförtroendet inför att ta medicinen korrekt. En annan viktig aspekt är att en anhörig som köper Medimi åt en patient mer eller mindre tvingar personen i fråga införskaffa sin medicin och registrera uttagen via Medimi (såttillvida relationen med den anhörige betraktas som värdefull), något som skulle höja den primära följsamheten. Medimi skulle därför kunna vara ett sätt för anhöriga att leda den drabbade mot

hälsosammare vanor.

Enligt ovan argument skulle en annan grupp av faktorer, nämligen socioekonomiska svårigheter och ohälsosamma beteenden, bli mindre relevant. Fattigdom, låg nivå av utbildning, brist på sociala nätverk, arbetslöshet och instabila levnadsförhållanden spelar en mindre roll när motivationen att inhandla medicinen ökar.

Faktorer Medimi kan påverka i lägre grad

- Negativa föreställningar och upplevelser angående behandlingens effektivitet, samt rädsla för biverkningar eller att bli beroende av medicinen. (Högre följsamhet, tack vare andra faktorer Medimi kan påverka, bör radera åtminstone ogrundade föreställningar angående medicinens effekter).
- Dålig relation till vårdgivare och låg tilltro till vården. Ett antal studier pekar på läkarens engagemang och kommunikationsätt är betydligt viktigare än sociodemografiska variabler (kön, relationsstatus, ålder, utbildning och hälsa).
- Förnekelse av sjukdomstillståndet.

Vad kan då Medimi göra när patienten inte vill ta sin medicin, på grund av några av ovan listade faktorer. Jo, ännu en gång, på grund av att användaren måste införskaffa medicinen och registrera den via Medimi (pga. övervakning från anhöriga mm.) kan det få personen att tänka om; att inhandla medicinen, registrera uttaget och sedan slänga av med den borde åtminstone kännas som ett stort slöseri.

Med andra ord bör övervakningsfunktionen bidra till att förbättra flera av de faktorer som orsakar dålig följsamhet, och därmed ge bättre effekt än följsamheten vid användning av exv. Dosett.

En faktor som varken Medimi eller något annat hjälpmedel kan påverka är vilken typ av indikation och medicin det gäller. Till exempel tar endast 30 procent av astmatikerna sin förebyggande medicin, medan följsamheten för p-piller är uppemot 80 procent.

Aktien

MedicPen-aktien är sedan november 2006 listad på AktieTorget. Inför noteringen gjorde bolaget en nyemission till kurs 3,75 kr, och sedan dess har bolaget tagit in knappt 18 Mkr via två företrädesemissioner. Den senaste ägde rum 2009 till kursen 0,60 kr. Totalt finns det 24 438 477 utestående aktier i bolaget, vilket ger ett bolagsvärde på cirka 56 Mkr vid en aktiekurs på 2,30 kr.



Axier har valt att inte göra någon teknisk analys av MedicPen då vi finner att vi inte har tillräckligt med underlag för att kunna genomföra en tillräckligt bra sådan analys. De tekniska analyser Axier genomför väljer vi uteslutande att göra på större bolag då vi funnit att vårt arbetssätt lämpar sig bäst för dessa bolag. Bolaget har dessutom en kort historik som noterat bolag vilket är ytterligare en faktor som försvårar en teknisk bedömning.

Ekonomiska data

MedicPen har hittills i år en nettoomsättning på cirka 340 000 kr, med ett rörelseresultat uppgående till knappt -2,6 miljoner kronor. Skulderna uppgår till 4 Mkr och eget kapital till 4,9, och soliditeten beräknas till 50 procent. Bolaget hade vid septembers utgång knappt 160 000 kr i likvida medel, och omsättningstillgångar på cirka 600 000 kr.

MedicPen behöver med andra ord ta in nytt kapital ganska snart, och bolaget väntar förmodligen på att omsättningen ska ta fart så att avtalet med GEM kan utnyttjas.

Risker och möjligheter

En av de stora riskerna som Axier ser med att investera i mindre bolag är att de sällan uppmärksammas i den omfattningen de förtjänar. Många av bolagen som finns noterade på de mindre listorna beläggs därför med en riskpremie på grund av avsaknaden av information.

Axier förespråkar att de företag som noteras på de mindre listorna ägnar tid åt sina aktieägare och den finansiella kommunikationen gentemot dessa. Görs detta på ett korrekt sätt så kommer antalet aktieägare att öka, men framförallt kommer handeln att bli mer genomlyst. Bolag med alltför få aktiva ägare drabbas ofta av såväl en låg likviditet som en stor *spread*. En av riskerna med att investera i ett bolag som noteras på en av de mindre listorna är således att det kan vara svårt att sälja alltför stora poster vid ett tillfälle som en ägare önskar.

Skall bolaget värderas högre är det ett måste för styrelsen att stärka sin informationsgivning. Axier har emellertid utlovats att en betydande förbättring

skall ske här. Vi vet att det är svårt för ett litet bolag med få personer att vara aktivt ute på företagspresentationer men diskussioner förs om detta, och MedicPens ledning har för avsikt att förbättra informationsgivningen ytterligare, vilket knappast är till skada.

MedicPen har goda möjligheter att teckna nya avtal om försäljning av Medimi i takt med att produkten blir mer känd hos kontraktsforsknings- och läkemedelsföretag. Bolaget har sett att det är effektivast att rikta in sig mot mindre läkemedelsbolag för att kunna föra en personlig dialog med bolagets styrelse. Att sälja till Big Pharma är problematiskt eftersom och vägen till beslutsfattarna är lång och mödosam, och att försöka gå via svenska representanter brukar inte ge resultat. MedicPen försöker i nuläget bygga en stark kundbas för att långsamt arbeta sig uppåt mot de större aktörerna.

Vad gäller sjukhusmarknaden tror Axier att de kliniker som med hjälp av Medimi kan skicka hem patienter tidigare utgör större delen av marknadspotentialen. Med tanke på att det är relativt enkelt och smidigt för sjuksköterskor att ge medicin inne på sjukhusen tror Axier att de sjukhus som efterfrågar Medimi inne på vanliga avdelningar är något färre.

Medimi är i dagsläget inte subventionerad i Sverige av landsting så det går inte att som patient i Sverige få Medimi utskrivet kostnadsfritt på så kallat hjälpmedelskort. Med tanke på den insats Medimi kan göra för hela samhällets räkning finns det incitament för stat och landsting att investera i en produkt likt Medimi, och det är därför inte otänkbart att stat och landsting kommer vara kunder hos MedicPen framöver. MedicPen har för övrigt erhållit lån från statligt ägda Almi AB till förmånliga räntor, och bolaget hade inte varit där de är idag utan denna hjälp

Nedan beskrivs de några av de risker och kopplade till MedicPen.

- MedicPen är vad man kan kalla ett enproduktbolag, och står därför och faller på hur väl Medimi kan sälja på marknaden. Det innebär högre risk men samtidigt goda möjligheter till framgång då bolaget kan fokusera alla sina resurser på att marknadsföra och sälja just Medimi. Skulle försäljningen misslyckas är det därför större chans att det beror på att tillräcklig efterfrågan helt enkelt inte finns, särskilt med tanke på de 13,5 Mkr bolaget nu har i ryggen.
- Det finns en risk att privatmarknaden ser produkten som dyr, och att problemet med följsamhet inte är tillräckligt känt bland allmänheten för att privatpersoner ska förstå vikten av att investera i en produkt likt Medimi. En produkt likt Dosett är så pass väletablerad och det kan ta tid för Medimi att få något fäste på privatmarknaden. Det finns emellertid goda möjligheter att priset på Medimi kan sänkas i framtiden i takt med att tillverkningsvolymerna ökar och kostnad per producerad enhet därmed minskar. Att Medimi är "Made in Sweden" är en

kvalitetsstämpel som kommer att hjälpa försäljningen, så att sänka kostnaderna genom att exempelvis flytta tillverknings till Indien är för övrigt inte att tänka på. Bolaget har jämförelsevis goda marginaler i dagsläget, men några exakta siffror har bolaget inte avslöjat.

- Medimi har en kort försäljningshistorik och även om allt ser bra ut på pappret finns alltid en osäkerhet hur marknaden accepterar produkten. Bolaget har tidigare lämnat ganska höga finansiella prognoser gällande den tidigare produkten MedicPen, och dessa blev långt ifrån verklighet. MedicPen för närvarande inte lämnat några prognoser avseende Medimi och avvaktar sannolikt med detta tills några försäljningstrender kan ses och en mer tillförlitlig prognosbedömning kan göras. De tidigare siffrorna från 2008 när försäljningen av MedicPen hade börjat var en vinst på 26 Mkr för 2010. Anledningen till att försäljningen av den tidigare produkten inte kom igång berodde till stor del på tekniska problem; omkring 15 procent av enheterna reklamerades. Problemen var slumpmässiga och svåra att åtgärda. Istället för att försöka åtgärda felen började bolaget arbeta på en ny produktgeneration, Medimi.
- MedicPen är beroende av omsättning i aktien för att kunna dra nytta av avtalet med GEM, och det kan inte garanteras att omsättningen blir tillräckligt hög för att avtalet på egen hand kan tillfredsställa bolagets kapitalbehov.

Axiers bedömning

Axier gör bedömningen att MedicPen nu har de tunga investeringsåren bakom sig och att skördetiden är här. Studien vid Karolinska Sjukhuset som gav 95 procent följsamhet vid användning av Medimi utgör ett starkt säljargument, och vartefter Medimi börjar användas kommersiellt kan troligen fler siffror av liknande kaliber erhållas och användas i marknadsföringen. Allra viktigast är att erhålla ordrar från större aktörer då ett erkännande från dessa kan skicka starka signaler till andra potentiella kunder som inte vill vara steget efter, framförallt bland CRO-företag där konkurrensen är hård. MedicPen påstår att de kan påvisa RIO (return on investment) för läkemedelsindustrin bara några månader efter investering i Medimi. Det är ganska tacksamt att sälja en produkt som med enkel matematik kan visas bespara stora kostnader för köparen. Vartefter Medimi börjar skapa sig ett rykte inom branschen och kommer Medimi börja sälja sig självt i allt högre utsträckning, och kunder kommer i allt högre grad att ta kontakt med MedicPen på eget initiativ. Detta är en effekt som bolaget börjat märka av redan nu.

Samarbetet med E-pill är spännande. Careousel ligger på topplistan för försäljning mot privatpersoner. Medimi har alla möjligheter att ta över den platsen. Det är för övrigt svårt att spekulera kring hur bra Medimi kommer att sälja utanför privatmarknaden. Tills vidare kan vi emellertid konstatera att Medimi förefaller något vassare än Careousel, samt att E-pills kundlista och

branschfarenhet är stor.

Medimi är unik i att det är den första produkten på marknaden som erbjuder en portabel enhet med ett högt teknikinnehåll relativt priset. Produkten är även designad för att enkelt kunna hantera nya kommunikationslösningar. Med tanke på att Medimi slår upp nya tekniska dörrar är det inte helt otänkbart att det finns en mängd potentiella kunder som länge velat ha en liknande produkt i sin verksamhet, likt Karolinska Sjukhuset och Healthprize Technologies som MedicPen nu tecknat avtal med.

I takt med att bolaget tecknar nya försäljningsavtal tror Axier att börskursen kan stiga betydligt. Företag noterade på AktieTorget har en tendens att reagera väldigt starkt på positiva nyheter. Vi har redan sett flera försäljningsavtal dimpa in på sistone men kursreaktionen har förvånansvärt nog uteblivit, något som Axier finner märkligt. Vi tror att marknaden ännu inte förstått innebörden av framförallt avtalet med Hammarplast AB. Förmodligen är det så att marknaden vill se mer konkreta avtal innan några större kurskorrigeringar görs.

MedicPen har en unik möjlighet att skapa momentum i försäljningen med hjälp av väl tajmade kapitalinjektioner från Global Emerging Markets. Det är inte varje dag en stark institutionell ägare intresserar sig för ett svenskt bolag noterat på AktieTorget, så detta är utan tvivel ett kvalitetstecken. Faktum är att när avtalet tecknades med MedicPen var det den minsta investeringen GEM någonsin gjort. Efteråt har emellertid fler liknande avtal tecknats med mindre bolag, bland annat med Karo Bio. Förmodligen testar bolaget om affärsmodellen kan fungera även på mindre bolag. Samarbetet med GEM kommer inte bara säkra MedicPen finansiellt, utan är även i sig en kundmagnet och en kvalitetsstämpel på produkten. GEM bör även avskräcka konkurrenter som kanske funderar på patentintrång.

Under 2007/2008 gjordes en genomgående bearbetning av den svenska och danska marknaden bland läkemedelsbolag och CRO-företag som genomför kliniska prövningar. Bolaget förde vid tidpunkten av den förra emissionen sommaren 2009 intensiva diskussioner med ett tjugotal intressenter, men på grund av problemen med MedicPen materialiserades aldrig dessa i avtal. MedicPen uppger emellertid att majoriteten av dessa kontakter har bibehållits och att förhandlingar kommer återupptas vartefter bolaget skaffar sig en starkare referensbas.

Det finns därför anledning att anta att flera avtal kan träffas inom en relativt snar framtid bland dessa företag som tidigare visat ett starkt intresse för den tidigare produkten. Avtalet med GEM ger en trygghet och bör kunna accelerera förhandlingarna likt avtalet med E-pill och skicka signaler om att Medimi håller hög kvalitet och att MedicPen är en aktör att räkna med i branschen. Siffran 26 Mkr som var bolagets tidigare försäljningsprognos, skulle kunna ge indikation på vad Medimi kan inbringa om alla bitar faller på plats.

**Axier Equities har av styrelsen i MedicPen anlåtats för att underlätta kommunikationen med svenska kapitalplacerare och nyhetsmedier. En av de uppgifter som Axier Equities har är att vara styrelsen behjälplig att kommunicera nyheter och rapporter till placerarkollektivet, bland annat i form av denna analys.*

Vare sig Axier Equity eller någon av Axiers anställda eller frilansande analytiker äger aktier MedicPen. Samtliga eventuella förändringar av innehav i MedicPen kommer att rapporteras löpande.

Ansvarsbegränsning

Att investera i aktier är alltid förknippat med risk. Axier.se tar inget ansvar för eventuella förluster till följd av investeringsbeslut som grundar sig på bolagets analyser. Axier.se garanterar inte heller att informationen i analysmaterialet är fullständig eller korrekt.

Disclaimer

Axier.se är en oberoende aktör som ägs av Axier Equities AB. Fokus ligger på teknisk och statistisk analys samt fundamentala analyser av small- och microcapbolag.

Intressekonflikter

Axier Equities strävar efter att undvika intressekonflikter. Det finns interna regler för hur eventuella intressekonflikter skall hanteras. Syftet med rutinerna är att säkerställa Axier Equities:s ställning som oberoende.

Axier.se erbjuder olika typer av tjänster till sina kunder, bland annat erbjuder Axier Equities:

- ❖ Annonsering via banners och utskick
- ❖ Sponsorbevakning, en tjänst varvid kunden betalar för en oberoende aktieanalys som sprids via Axier.se
- ❖ Prenumerationer av teknisk, statistisk och fundamental analys
- ❖ RåvaruJournalen

Axier Equities:s analytiker eller frilansande analytiker kan inneha värdepapper i bolag som analyseras på Axier.se. I förekommande fall anges det i samband med publicering av initial analys.

Axier Equities lämnar inte investeringsråd

Analys och annat material på Axier.se tillhandahålls endast som allmän information och skall under inga förhållanden användas eller betraktas som någon uppmaning, rekommendation eller något råd, att köpa eller sälja enskilda aktier. Axier Equities tar inte hänsyn till kundens särskilda ekonomiska situation, syfte med investeringar eller andra kundspecifika behov.

Placerare bör söka finansiell rådgivning i det enskilda fallet avseende lämpligheten av tilltänkta aktieinvesteringar som Axier Equities analyserar. Kunden bör därför endast beakta Axier Equities och Axier.se som en av flera källor för sitt investeringsbeslut.

Källor

Analyserna är baserade på källor som betraktas som tillförlitliga. Trots att Axier Equities försöker säkerställa att innehållet i analyserna skall vara korrekt och inte missvisande garanterar inte Axier att uppgifterna är tillförlitliga eller fullständiga. Vidare måste läsare vara införstådd med att de framtidsutsikter som Axier Equities prognostiserar i analyser inte alltid kommer att infrias.

Axier Equities friskriver sig från och svarar inte i något fall, oavsett vårdslöshet, gentemot läsare av analyserna eller tredje man, för förlust, vare sig direkt eller indirekt, som uppkommer på grund av innehållet i analys publicerad på Axier.se.

Material publicerat på/av Axier.se är skyddat av upphovsrätt och får inte utan tillstånd kopieras, återanvändas, distribueras eller publiceras.

Important notice

The information in this presentation is not for release, publication or distribution, directly or indirectly, in or into the United States, Australia, Canada, Hong Kong or Japan.

The information in this presentation shall not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy, nor shall there be any sale of the securities referred to herein in any jurisdiction in which such offer, solicitation or sale would require preparation of further prospectuses or other offer documentation, or be unlawful prior to registration, exemption from registration or qualification under the securities laws of any such jurisdiction.

The information in this presentation does not constitute or form a part of any offer or solicitation to purchase or subscribe for securities in the United States. The securities mentioned herein have not been, and will not be, registered under the United States Securities Act of 1933 (the "Securities Act"). The securities mentioned herein may not be offered or sold in the United States except pursuant to an exemption from the registration requirements of the Securities Act. There will be no public offer of securities in the United States.

The information in this presentation may not be forwarded or distributed to any other person and may not be reproduced in any manner whatsoever. Any forwarding, distribution, reproduction, or disclosure of this information in whole or in part is unauthorized. Failure to comply with this directive may result in a violation of the Securities Act or the applicable laws of other jurisdictions.