

VD HAR ORDET

Resultatet för första halvåret 2011 uppgick till -555 tkr (-65 tkr) med en omsättning på 124 tkr (0 tkr), huvudsakligen genererad från konsultverksamheten, som i dagsläget dels innefattar uppdrag inom bolagsstyrning samt dels support i immateriella rättigheter. Resultatminskningen beror i första hand på ökade kostnader för avskrivningar samt årsavgifter för under föregående år förvärvade patent samt personalkostnader. Glädjande nog har försäljningen av CoolHeater[®] inletts under andra kvartalet 2011. Marknadsföring av Implementas MFG-1000 samt magnetiska peptidnanopartiklar har inletts efter att fokus tidigare helt legat på CoolHeater[®].



Marknadsintroduktion av CoolHeater[®] på svenska marknaden

Den nordiska distributören BergmanLabora har under perioden förnyat distributionsavtalet för CoolHeater[®] på den svenska marknaden och gjort den första beställningen av 2 instrument, vilka levererades under andra kvartalet 2011. Marknadsintroduktion av CoolHeater[®] OEM på den svenska marknaden pågår. OEM innebär i praktiken att Implementa tillverkar omrörarna med en frontpanel med BergmanLaboras logotyp. De kunder som köpt tidigare versioner av CoolHeater[®] har erbjudits att byta ut dessa mot den nya versionen, vilket har mottagits positivt och de gamla instrumenten har successivt börjat ersättas. Serieproduktion av CoolHeater[®] pågår enligt plan. Implementa kommer initialt att tillverka CoolHeater[®] in-house och har knutit en extern lokal partner för montering av kretskorten till verksamheten. Underleverantörer för tillverkning av mekaniska komponenter finns redan sedan tidigare. Då större tillverkningsvolymerna börjar komma i fråga avser Implementa att lägga ut produktionen till en extern ISO-certifierad partner.

Internationell marknadsbearbetning

Det är min bedömning att CoolHeater[®] under 2011 kommer att börja generera intäkter genom de försäljningskanaler som håller på att arbetas upp samt att intresse för de magnetismbaserade produkterna hos lämpliga försäljningskanaler kan väckas så att även de kan börja generera intäkter. Det är vidare Implementas plan att så snart det är möjligt börja marknadsföra CoolHeater[®] och de magnetismbaserade produkterna internationellt genom expansion av distributörsnätverket, vilket kräver finansiella resurser.

Framtiden - nytt affärsprojekt

Under min tid som VD för det listade tillväxtbolaget Chemel AB, sedermera Biotech-IgG AB, upplevde jag att det inte alltid är så lätt att med begränsade resurser tillföra verksamheten nödvändig specialkompetens. Marknadsföring, finansiell rapportering, prototyp-tillverkning och försäljning är exempel på sådana områden där specialkompetens behövs, men där det i det lilla tillväxtbolaget inte finns resurser att anställa eller engagera en partner fullt ut. Detta fick till följd att jag och mina medarbetare fick synnerligen god övning inom många skiftande kompetensområden, vilket visserligen tog tid i anspråk då, men som idag är en tillgång som nu till fullo står till Implementas förfogande samt genom konsultuppdrag till externa kunder.

Implementa kommer under hösten 2011, förutsatt att resurser kan göras tillgängliga, ha möjlighet att inleda ett nytt affärsprojekt där bolaget i ett första skede erbjuder förvärv av en egen fastighet på det expansiva Brunshögsområdet i Lund nära ESS-anläggningen. Detta innebär initialt att verksamheten kan bedrivas i egna lokaler samt skapar på sikt möjlighet till ytterligare inkomstkällor genom t ex hyresintäkter. Visionen inom affärsprojektet innefattar skapandet av ett entreprenöriellt innovationshus för tillväxtbolag, främst inom LifeScience- och BioTek-områdena, där dessa bolag in-house kan få tillgång till Implementas kompetens och kontaktnät inom teknisk entreprenörsverksamhet, affärsutveckling och bolagsstyrning. Mer information om utvecklingen av detta projekt kommer att ges under hösten 2011.

Lund i augusti 2011

Margareta Krook, Tekn. Dr.
VD Implementa Hebe AB