

VD HAR ORDET

Under 2010 har vi skruvat upp takten för Implementa Hebe AB. I juni tog jag över rollen som VD och har sedan dess arbetat med att skapa förutsättningar för att bolaget skall kunna bli lönsamt.

Årets resultat uppgick till -417 tkr (-100 tkr) med en omsättning på 53 tkr (0 tkr), vilken i sin helhet kommer från konsultverksamheten och genererades enbart under nov-dec Q4 2010. Resultatminskningen beror i första hand på ökade kostnader för avskrivningar av under året förvärvade patent, produktion samt personal. Resultatet för Q4 uppgick till -190 tkr (-34 tkr). Försäljningen av Implementas produkter CoolHeater, MFG-1000 samt magnetiska peptid-nanopartiklar hade vid årets utgång inte hunnit komma igång ännu. Försäljningen av CoolHeater förväntas börja generera intäkter tidigast under Q2 2011 och MFG-1000 tidigast Q3 2011.



Serieproduktion av CoolHeater inledd

En facilitet för produktion av Implementas produkter har under Q4 färdigställts och Implementa Hebe AB har som första BioTek-bolag börjat etablera sig på det expansiva och omtalade Brunnhögs-området i norra utkanten av Lund. Den första 10-serien av CoolHeater är under produktion. Distributören BergmanLabora har kontaktats och givit positiva signaler till fortsatt samarbete och en CoolHeater har skickats till BergmanLabora för extern evaluering. De kunder som köpt tidigare versioner av CoolHeater kommer att erbjudas att byta ut dessa mot den nya versionen, vilket beräknas ske i senare delen av Q1 2011.

Implementas strategi är att så långt det är möjligt skydda sina uppfinningar via patent, varumärken eller mönsterskydd. Förutom skydd ger immateriella rättigheter även möjligheter till försäljning av t ex licenser som kan ge royaltyintäkter. En svensk patentansökan har lämnats in i början av februari av en vidareutveckling av CoolHeater, vilken de under 2010 tillverkade 150 instrumenthöljerna samt tillverkningsprocessen av kylplattformen redan är förberedda för. Vidareutvecklingen innebär att fler användningsområden öppnas för CoolHeater och därmed en utökad kundgrupp och intäkter.

Visionen som blivit målsättning

Visionen om att minst en ny kundorienterad produkt eller affärsprojekt skall tillföras bolaget per år är nu en av våra målsättningar och bekräftades genom förvärvet av patent och produkter för magnetfältsalstring och magnetiska peptidnanopartiklar från European Institute of Science AB. Mer information om nya produkter kommer att ges i takt med att de inkorporeras i bolagets verksamhet. Uppslag och idéer finns det verkligen inte någon brist på!

Ytterligare en målsättning under 2010 har varit att skapa förutsättningar för expansion av verksamheten, en buffert för framtida investeringar samt på sikt en notering av Implementas aktie. Vi har kommit en bit på väg mot dessa mål genom den nyemission som genomfördes under oktober och som inbringade ca 1.3 MSEK efter emissionskostnader. Dessa medel kommer i första hand att användas för produktion av och att utvidga antalet försäljningskanaler för CoolHeater under 2011. Min bedömning i nuläget är att övriga målsättningar kommer att kräva ytterligare resurser.

Framtiden

Det är min bedömning att CoolHeater under 2011 kommer att börja generera intäkter på allvar 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. Jag ser fram emot ett nytt och aktivt år för Implementa på resan mot ett lönsamt företag med innovativa produkter inom LifeScience- och BioTek-områdena.

Lund i februari 2011

Margareta Krook, Tekn. Dr.
VD Implementa Hebe AB