

## VD har ordet

### Nu skruvar vi upp takten

Som VD för Implementa Hebe AB är det min intention att genomföra nödvändiga förändringar i bolagets målsättning och struktur så att bolaget blir lönsamt. Detta kommer att ske genom en förstärkning på distributörsidan för befintliga och nya produkter samt genom en utökning av produktsortimentet med fler egna kundorienterade produkter och affärsprojekt.

Ett sådant nytt affärsprojekt inkluderande färdiga produkter samt patent förvärvades under september 2010, se vidare nedan. I takt med att fler sådana projekt inkorporeras i bolagets verksamhet kommer information att ges om dessa.

Ytterligare en inkomstkälla för bolaget representeras av mina erfarenheter i bolagsstyrning, affärsutveckling och ledning av noterade tillväxtbolag som kommer att ställas till förfogande genom konsult- och/eller styrelseuppdrag hos kunder, t ex andra tillväxtbolag. LifeAssays® AB har exempelvis nyligen tecknat ett uppdragsavtal med Implementa Hebe för support i bland annat immateriella rättigheter. LifeAssays® framgångar med dess blodanalysprodukter har uppmärksammats på ett mycket positivt sätt genom att den kände finansmannen Sten K Jonsson har gått in som stor ägare i detta bolag. Redan under Q4 2010 har vi börjat kunna se intäkter från konsultverksamheten.

**CoolHeater® - ytterligare ett steg närmare take-off**  
CoolHeater® är en unik omrörare för temperaturhållning av känsliga provvåtskor, vilken dessutom nyligen har erhållit CE-märkning, vilket möjliggör internationell försäljning. Produktionen av de första tiotal instrumenten kommer att ske under Q4 2010 in-house och därefter planeras produktionen läggas ut på en legotillverkare.

Den optimering som skett från tidigare versioner av CoolHeater® i form av sänkta produktions- och materialkostnader har väsentligt förbättrat marginalerna. Bolaget har investerat i ett formsprutningsverktyg för produktion av höljet till produkten och i en första omgång har 150 höljen tillverkats för att vara redo att möta den efterhand förväntade ökade efterfrågan på CoolHeater®.

### Vision blir målsättning

Visionen har varit att minst en ny produkt skall läggas till sortimentet per år. Detta är inte längre en vision utan en målsättning. I september 2010 förvärvade Implementa två stycken patentfamiljer (Instrument för alstring av växlande magnetfält samt Magnetiskt påverkbar nanopartikel innehållande syntetiska peptider). I förvärvet ingick även färdiga produkter bestående av ett lager av 7 stycken instrument för magnetfältsalstring (Magnetic Field Generator, MFG-1000) samt dokumentation för tillverkning av mätare för magnetisk permeabilitet (Magnetic Permeability Meter, MPM) och ett lager av magnetiska nanopartiklar, vilka kan generera försäljning för Implementa Hebe.

### Etablering av nya försäljningskanaler

Implementa Hebe avser huvudsakligen sälja sina produkter via externa försäljningskanaler, vilket minimerar kostnader för försäljning och marknadsföring.

För CoolHeater® har vi i dagläget ett avtal tecknat med BergmanLabora AB (tidigare Labora AB), en stor Skandinavisk distributör av laboratorieutrustning, med ensamrätt till försäljning av bolagets magnetomrörare inom Norden. Detta avtal bedöms ge goda möjligheter att accelerera försäljningen av CoolHeater® genom Bergman-Laboras kunskaper och breda kundbas.



För MFG-1000 finns redan två befintliga kunder samt ett icke-exklusivt distributörsavtal med en amerikansk distributör - Ocean Nano Tech - vilket har överlåtits till Implementa Hebe i samband med förvärvet från European Institute of Science. Implementas strategi är att marknadsföra MFG-1000 dels genom direkt kontakt med forskargrupper för skapande av referensmaterial och fler applikationer och dels genom ett utökat nät av lämpliga distributörer. Ett antal olika företag arbetar idag med utveckling och försäljning av magnetpartiklar som kan användas i kombination med MFG-1000. Ytterligare möjligheter till intäkter från MFG-1000 är OEM-avtal och licenser.

### Resurser skapar förutsättningar för lönsamhet

Det är min och övriga styrelsens intention att verksamheten fortsatt drivs på ett så kostnadseffektivt sätt som möjligt så att bolagets och aktieägarnas resurser tas tillvara på ett ansvarsfullt sätt. Dock saknas idag den kritiska massan av rörelsekapital för att kunna nå vårt mål att skapa en långsiktigt lönsam verksamhet. Det kapital som den här nyemissionen förväntas inbringa kommer att användas för att accelerera verksamheten mot lönsamhet samt uppbyggnad av en buffert på 3 Mkr för framtida investeringar.

Resurserna kommer även att användas för att så snart det är möjligt introducera bolaget på en lämplig marknadsplats. Som tidigare VD och koncernchef för det först NGM-noterade och sedermera AktieTorget®-listade bolaget Chemel AB står min erfarenhet av både noteringssprocess och drivande av noterade bolag till Implementas förfogande.

Ett av styrelsens mål under 2010 är att den finansiella rapporteringen i fortsättningen sker kvartalsvis och skall kunna ske inom ett kortare tidsperspektiv efter den aktuella periodens utgång. Styrelsen har redan påbörjat detta förändringsarbete genom att rapporterna har givits en utförligare utformning.

Följ gärna bolagets aktiviteter på vår hemsida [www.implementa.se](http://www.implementa.se). Där finner du även våra finansiella rapporter samt pressreleaser. Vill du sända ett meddelande går det utmärkt på [info@implementa.se](mailto:info@implementa.se).

Jag välkomnar härmed alla gamla aktieägare och nya intressenter att teckna sig i denna företrädesemission.

Oktober 2010

Dr Margareta Krook  
VD