Investerarbrev

juni 2022

NANOECHO
next level diagnostics

Detaljerad utveckling – ökat fokus på kommersialisering

NanoEcho har gått in i en detaljerad produktutvecklingsfas. Vi har etablerat ett kvalitetsledningssystem och arbetar operativt som ett medicintekniskt produktutvecklingsbolag. Som en del i detta har nya styrelseledamöter valts in i vår styrelse, Daniel Johnsson och Ann-Christin Malmborg Hager – styrelsemedlemmar som speglar vår utveckling och vårt ökade fokus på kommersialisering.

Några frågor till Daniel Johnsson, nytillträdd styrelseordförande.

Varför har du valt att engagera dig i NanoEchos styrelse?
Jag är själv aktieägare och har ett genuint intresse för bolagets teknik och för potentialen som finns i tekniken. Dessutom tycker jag att ledningen är fantastisk, så att bli tillfrågad om att ingå i styrelsen var riktigt kul.

Vilken är din främsta styrka som styrelsemedlem?
Min styrka är att finjustera detaljer i nuvarande planer och att utveckla strategin framåt utifrån ett helikopterperspektiv. Vi behöver arbeta långsiktigt med alla delar och där ingår både produktutveckling, finansiering samt hur vi ska skala upp. Min profil är ett bra komplement till övriga i styrelsen och ledningen.

Vad ser du fram emot i styrelsearbetet?
Det finns mycket energi i ledningen och dessutom kompletterar vi varandra väl. Jag ser fram emot att fortsätta arbetet med samma energi och entusiasm.

Vad anser du gör NanoEcho unikt och vilken skillnad tror du att NanoEcho kan göra?
Det är konstaterat att upptäckt av tumörer i tidigt stadium gör stor skillnad för chansen att överleva. Dessutom är många ingrepp vid rektalcancer idag alltför omfattande. Jag gillar att produkten kan användas för förbättrad diagnostik, som sedan i sin tur påverkar val av kirurgiskt ingrepp.

Några frågor till Ann-Christin Malmborg Hager, nytillträdd styrelsemedlem.

Varför har du valt att engagera dig i NanoEchos styrelse?
Jag tycker NanoEcho har en spännande teknologi och utvecklar en produkt som avser att fylla ett behov som både minskar patienters lidande och som är gynnsam ur ett samhällsekonomiskt perspektiv.

Vilken är din främsta styrka som styrelsemedlem?
NanoEcho befinner sig i en fas i utvecklingen som jag har mycket erfarenhet av både tekniskt, regulatoriskt och finansiellt. Jag är bra på att se helheten, blicka framåt och jag vet vad som krävs rent operativt. Jag ser fram emot att identifiera potentiella utmaningar och bidra till hur dessa ska lösas långsiktigt.

Jag brinner för det strategiska byggandet av företaget, samtidigt som jag har en god förståelse och passion för både tekniken i sig och vetenskapen bakom.

Vad anser du gör NanoEcho unikt?
NanoEcho använder sig av en delvis redan etablerad teknologi på ett nytt sätt, utifrån ett nytt perspektiv, vilket är väldigt intelligent. Tekniken har en stor potential, samtidigt som samhällsresurser kan sparas dagen då NanoEchos produkt integreras i det standardiserade vårdförloppet för rektalcancer.

Tre snabba med övriga styrelsemedlemmarna Johannes, Tomas och BG

Klicka på bilderna för att se intervjuer med Johannes, Tomas & BG!

Tomas Jansson

Din största styrka som styrelseledamot?
Efter att ha forskat om magnetomotoriskt ultraljud under ett drygt decennium har jag en god överblick över fältet, inklusive närliggande tekniker.

NanoEchos mest väsentliga styrka?
Att vår produkt erbjuder ett helt nytt sätt att ställa diagnos.

Ditt bästa minne med NanoEcho?
Helt klart när vi fick se de första bilderna av nanopartiklar i mänsklig vävnad förra sommaren!

Johannes Swartling

Din största styrka som styrelseledamot?
Jag har erfarenhet av medicinteknisk produktutveckling och av att fatta strategiska beslut gällande teknik och regulatorisk väg.

NanoEchos mest väsentliga styrka?
NanoEcho passar bra in i dagens sjukvård med sin innovativa diagnostiska metod, med ambitionen att förfina och förbättra vården för rektalcancerpatienter.

Ditt bästa minne med NanoEcho?
När vi rekryterade vår fantastiskt duktiga VD, Linda Persson, och lämnade fasen som tidigt startup-bolag för att fokuserat arbeta med produktutveckling.

BG Svensson

Din största styrka som styrelseledamot?
Som ekonom har jag ett starkt fokus på att vi så fort som möjligt ska ha ett positivt kassaflöde.

NanoEchos mest väsentliga styrka?
NanoEcho utvecklar en bra produkt och har dessutom en stark organisation – en bra kombination helt enkelt.

Ditt bästa minne med NanoEcho?
Jag har många bra minnen med NanoEcho. Det har varit särskilt spännande att följa utvecklingen från ett forskningsbolag till att nu vara ett medicintekniskt produktutvecklingsbolag.

> **Som bolag har vi tydligt flyttat fram vår position till att idag vara ett medicintekniskt produktutvecklingsbolag, vilket speglas väl i den nya styrelsens sammansättning av erfarenheter och kompetenser. När hela styrelsen samlades i maj var det med stor entusiasm. Jag har ett starkt förtroende för den nya styrelsen och det ska bli väldigt spännande att få arbeta tillsammans.**
>
> - Linda Persson, VD för NanoEcho

Finansiell kalender

Kvartalsrapport 2
2022-08-23

Kvartalsrapport 3
2022-10-26

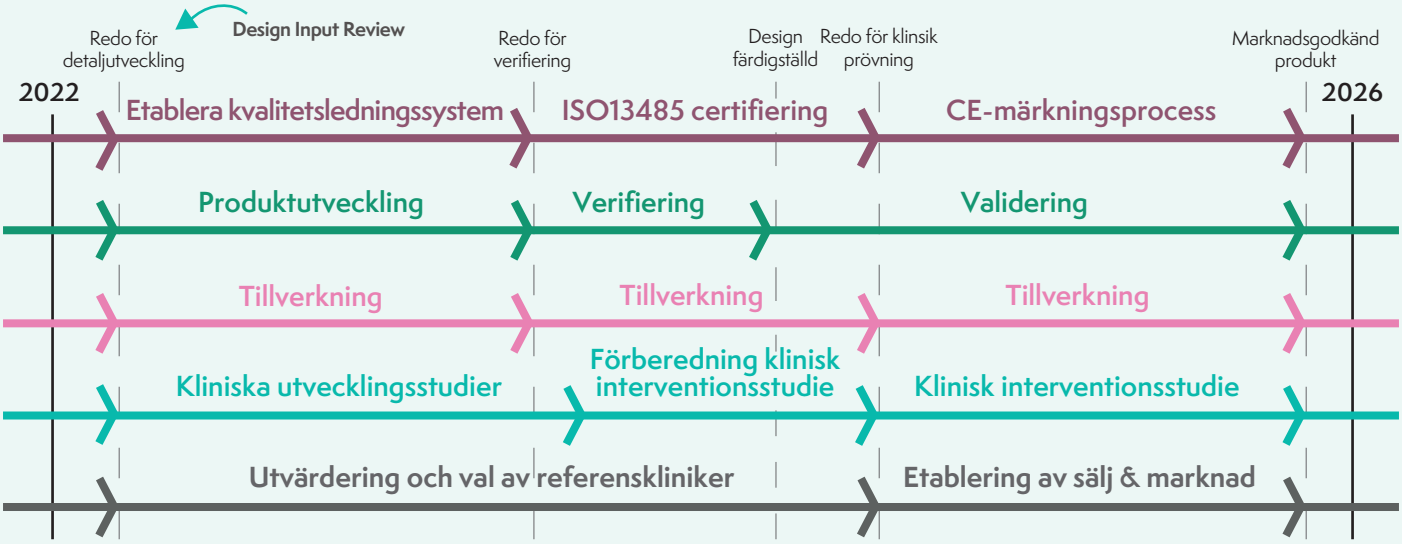
Bokslutskommuniké
2023-02-16

Årsredovisning 2021
2023-04-12

Kvartalsrapport 1
2023-04-27

Fokus på marknadsgodkännande

Vi har under månaderna som gått genomfört en Design Input Review, vilket operativt innebär att vi systematiskt granskat alla insamlade krav: tekniska, marknadsmässiga, regulatoriska, samt krav på användarvänlighet. Denna systematiska genomgång innebär att vi nu gått in i en detaljerad produktutvecklingsfas med ett tydligt kommersiellt fokus - ett marknadsgodkännande för vårt system. Att vi genomfört granskning på ett strukturerat sätt innebär också att vi nu strikt följer EUs medicintekniska regelverk, MDR, och arbetar på ett kvalitetssäkrat sätt. Vi arbetar parallellt med att fastställa vår kliniska utvärderingsplan och förbereda för serietillverkning. Vi jobbar agilt och iterativt med fokus på att snabbt komma ut på marknaden. Målet är att placera ett CE-märkt Minimum Viable Product system på referensklinik under andra halvan av 2025.



Produktutveckling: Utveckla ett Minimum Viable Product (MVP-system), som uppfyller marknadskrav och regulatoriska krav, med målsättning att placera ett första system på referensklinik under andra halvan av 2025.

Kvalitetssäkring (QA/RA): Utveckla, implementera och certifiera vårt kvalitetsledningssystem samt färdigställa dokumentation av vår metod och vårt system med mål-sättning att få marknadsgodkännande, att CE-märka vårt MVP-system.

Tillverkning: Kvalificera och teckna avtal med tillverkningsleverantörer som uppfyller det regulatoriska regelverket samt initiera serietillverkning.

Kliniskt arbete: Färdigställa och analysera vår kliniska utvecklingsstudie samt planera för och utföra vår kliniska interventionsstudie (klinisk prövning). Avsikten är att resultatet ska utgöra underlag för såväl marknadsgodkännande som marknadsacceptans.

Marknad/sälj: Skapa en sälj- och marknadsstrategi som inkluderar identifiering av relevanta målgrupper och dess drivkrafter i hela köpprocessen. Målsättning är initialt att attrahera väl ansedda kliniker till våra kliniska studier, samt knyta till oss opinionsbildare.

Avslutningsvis vill vi på NanoEcho passa på att önska er en härlig sommar!