

**CoreTherm®**

*Livskvalitet på 10 minuter*

*Fler än 50 000 genomförda behandlingar*

*Fortsatt ökad försäljning under 2016*

*Ny strategi och affärsmodell i USA*



# Sammanfattning av Inbjudan till teckning av aktier

ProstaLund AB • 556745 - 3245

2016



Observera att detta endast utgör ett kort utdrag ur memorandumet och att varje beslut att investera i ProstaLund ska baseras på en bedömning av memorandumet i sin helhet. Memorandumet finns tillgängligt på [www.prostalund.se](http://www.prostalund.se) och [www.redeye.se](http://www.redeye.se). Frågor om teckning och betalning besvaras av emissionsinstitutet Aktieinvest FK AB.

# En introduktion av ProstaLund

Ungefär hälften av alla män över 50 år och upp till 80 % av alla män över 80 år drabbas av godartad prostataförstoring (BPH). Förstoringen sker mitt i prostatan där urinröret passerar och de tidiga symptomen kommer när vävnaden trycker på urinröret. Till en början är besvären lindriga men det kan vara svårt med urintömningen och strålen är svag. Efter en tid blir besvären mer tilltagande och det är inte ovanligt att man måste tömma blåsan flera gånger på natten.

Vanliga behandlingsalternativ är TURP eller läkemedel men dessa passar dock inte alla patienter. TURP är ett kirurgiskt ingrepp på 30–60 minuter där man hyllar bort vävnad - ett ingrepp som kräver två till tre dagars sjukhusvistelse och ryggbedövning eller narkos.

## EN SKONSAMMARE BEHANDLING MED CORETHERM®

ProstaLund utvecklar innovativa produkter för behandlingar inom urologi. Bolaget har patenterat CoreTherm, en individanpassad värmebehandling som minskar prostatavävnaden vid BPH. Behandlingen tar i genomsnitt 10 minuter och görs på en urologmottagning. Metoden är skonsam för patienten vilket innebär att CoreTherm är säker även för högriskgrupper och därmed även ett bra komplement till befintliga behandlingar.

Drygt 50 000 män har genomgått en behandling med CoreTherm och metoden används idag på sjukhus och läkarmottagningar runt om i världen. CoreTherm-behandlingen rekommenderas av bland andra American Urology Association och European Urology Association i deras respektive riktlinjer.



*"Idag opereras cirka 150 000 patienter årligen i USA samt omkring 5 000 patienter i Sverige och styrelsens bedömning är att mer än 60 % av dessa skulle kunna vara lämpliga för CoreTherm. ProstaLund ser även att många patienter som behandlas med katetrar skulle vara lämpliga för metoden vilket ökar den totala marknadsstorleken betydligt."*

## MOTIV FÖR NYEMISSIONEN

ProstaLunds satsningar på försäljning och marknadsföring har genererat ökad försäljning under 2016 (+14 %) jämfört med samma period 2015. Bolaget fortsätter enligt tidigare fastställd plan men nya utmaningar och förutsättningar har inneburit vissa förseningar och ställt nya krav.

Fullteknad nyemission tillför ProstaLund cirka 24 MSEK. Emissionslikviden är, i procent efter avdrag för emissionskostnader om cirka 4 MSEK, huvudsakligen avsedd att finansiera:

## FÖRSÄLJNING OCH MARKNADSFÖRING 50 %

Efter utmaningar med att rekrytera rätt personal i USA vänder ProstaLund återigen på rätt spår. Modellen att sälja via så kallade mobilizers och independent sales representatives har inte gett den förväntade framgången och efter årets analyser av marknaden har bolaget därför ändrat strategi och affärsmodell i USA. ProstaLund har beslutat att komplettera försäljningen med att anställa egen personal i de stater där patientunderlaget bedöms vara störst. Med tillfört kapital avser ProstaLund framförallt öka satsningen i USA samt i Norden.

## UTVECKLINGSKOSTNAD 25 %

Produktutveckling och anpassningar till nya marknader görs kontinuerligt för en enklare, modernare och säkrare produkt. Från observationer av behandlingarna med CoreTherm har ProstaLund funnit ett antal förbättringsområden. Genom vidareutveckling säkerställs rätt användning och behandlingsresultat.

## UTBILDNINGSKONCEPT 15 %

Utbildning har varit en trång sektor för bolaget i USA men även på andra marknader. ProstaLund planerar ett komplett webbaserat utbildningskoncept kombinerat med simulerad miljö i certifieringen av användare för behandling med CoreTherm. På så sätt kvalitetssäkras behandlingen ytterligare.

## MARKNADSGODKÄNNANDE KINA 10 %

Marknadssupport och vidare arbete i processen mot marknadsgodkännande.

## VD Hans Östlund kommenterar

---

Det är med stolthet och ödmjukhet jag tagit på mig uppgiften att se till att fler patienter världen över kan ta del av ProstaLunds innovativa produkter. CoreTherm-teknologin visade sin potential redan för 20 år sedan men det har hänt mycket sedan dess. ProstaLunds medvetna och strukturerade forskningssatsning under åren har lett fram till den metod som vi idag ser som den optimala behandlingen av BPH. Det största genombrottet i vår metod var troligen Schelin-katetern som, via administration av bedövande och blodstillande läkemedel direkt i prostatan, väsentligt förkortade behandlingstiden från tidigare 45-60 minuter till nuvarande skonsamma cirka 10 minuter.

CoreTherm är en evidensbaserad minimalinvasiv behandling som i kliniska studier står sig stark i jämförelse med standardbehandlingen (TURP) vid godartad prostataförstoring (BPH). Med CoreTherm slipper dessutom patienten inläggning och narkos. Efter behandlingen minskar symptomen för varje dag som går, med full effekt efter 3 månader. Detta är en skonsam behandling och därför kan vi också erbjuda CoreTherm till patienter som inte lämpar sig för traditionell BPH-kirurgi - så kallade högriskpatienter. Genom att mäta temperaturen i prostata under hela behandlingen kan vi skraddarsy den för varje enskild patient. CoreTherm utmanar marknaden och vi driver också ständigt på utvecklingen för en ännu bättre behandling för patienter som lider av BPH.

### **ÖKADE MARKNADSINSATSER FÖR ATT FÖRSTÄRKA DEN POSITIVA FÖRSÄLJNINGsutvecklingen**

Vi fortsätter på vår sedan tidigare fastställda plan men har under året anpassat oss till nya förutsättningar från de lärdomar vi tagit till oss. En översyn av den nordamerikanska marknaden har visat på behovet av att erbjuda CoreTherm till fler och andra kundkategorier än vi tidigare gjort. Enligt vår nya strategi och affärsmodell för USA kommer därför sälj- och marknadsinsatser i större utsträckning riktas mot sjukhusens öppenvårdsmottagningar samt större läkargrupper. Vi har anställt en ny försäljningschef i USA med mer än 20 års erfarenhet av att framgångsrikt leda säljinsatser mot större hälso- och sjukvårdsinstitutioner. Vi kommer även att komplettera vårt försäljningsteam genom att fastanställa egna säljare, för att på så sätt ytterligare öka försäljningen på den amerikanska marknaden. Vi stärker på detta sätt vår organisation i omställningen till den nya affärsmodellen och vi hoppas därmed kunna öka tempot i utrollningen av den nya strategin. Från och med nästa år skapas dessutom bättre förutsättningar för sjukhus i USA att införa CoreTherm som en del i sin urologiska sjukvårdsverksamhet i och med den höjda ersättningsnivån, vilket i sin tur skapar bättre affärsförutsättningar för oss på denna viktiga marknad.

Vår ansökan i Kina har tagit längre tid än förväntat: CFDA har ställt en lång rad följdfrågor på en detaljerad nivå och det är vår förhoppning att den gedigna genomlysningen ska gynna oss vid ett godkännande. Vi gör även satsningar på våra andra marknader. Till exempel har vi det senaste året sett ett ökat intresse för CoreTherm i Danmark, även här kopplat till möjligheterna att behandla BPH direkt på mottagning i stället för på sjukhusens operationsavdelning. Därför har vi nu förstärkt den nordiska organisationen med en erfaren dansktalande säljare som gör att vi kan bearbeta marknaden på ett bättre sätt än tidigare.

### **NYTT UTBILDNINGSKONCEPT OCH NÄSTA GENERATION CORETHERM®**

Utbildning och träning av nya användare sker redan idag på ett standardiserat sätt som leder fram till en certifiering av användaren. För att anpassa oss till en ökad försäljning och försäljning till ytterligare nya marknader har vi beslutat att modernisera utbildningskonceptet. Vi ser webbaserad inläring tillsammans med möjlighet att tränas i att hantera utrustningen i en simulerad miljö som avgörande för att metoden ska kunna växa. En del av emissionslikviden är avsedd att finansiera vidareutveckling av produkten i syfte att öka användarvänligheten och integrera den senaste kunskapen kring metodens utförande i maskinen.

Vi står på en stabil grund med gedigen forskning och en välutvecklad behandling. Vi har lagt en genomarbetad plan för våra marknadsinsatser med försäljning, utveckling och utbildning. Vi har nu påbörjat nästa steg och står redo att höja våra insatser genom den kommande företrädesemissionen.

### **Hans Östlund**

*Verkställande Direktör*

ProstaLund AB (publ)



# Erbjudandet i sammandrag

**TECKNINGSTID:**

29 november – 13 december 2016.

**TECKNINGSKURS:**

6,25 SEK per aktie. Courtage utgår ej.

**FÖRETRÄDESRÄTT:**

Sista dag för handel i bolagets aktie inklusive rätt att erhålla teckningsrätter var den 24 november 2016 och första dag exklusive rätt att erhålla teckningsrätter var den 25 november 2016. Avstämningsdag är den 28 november 2016.

För varje befintlig aktie erhålls en (1) teckningsrätt. Innehav av fem (5) teckningsrätter berättigar till teckning av tre (3) nya aktier.

**ANTAL AKTIER I ERBJUDANDET:**

Erbjudandet omfattar högst 3 852 577 aktier, vilket vid full teckning tillför bolaget cirka 24 MSEK, före emissionskostnader.

**ANTAL AKTIER INNAN NYEMISSION:**

6 420 962 aktier.

**HANDEL MED TECKNINGSRÄTTER:**

Handel med teckningsrätter pågår under perioden 29 november – 9 december 2016.

**HANDEL MED BTA:**

Handel med BTA (betald tecknad aktie) pågår från och med den 29 november 2016 till dess att företrädesemissionen registrerats hos Bolagsverket. Denna registrering beräknas ske i slutet av december 2016.

**VÄRDERING:**

Cirka 40,1 MSEK (pre-money).

**MARKNADSPLATS:**

ProstaLunds aktie handlas på AktieTorget.

**ISIN-KOD:**

Aktie:	SE0002372318
Teckningsrätt:	SE0009356835
BTA:	SE0009356843

**TECKNINGS- OCH GARANTIÅTAGANDEN:**

ProstaLund har erhållit skriftliga bindande teckningsförbindelser och garantiteckning motsvarande hela emissionsbeloppet.

## *ProstaLunds vision*

*..är att nå en marknadsledande position genom att med god lönsamhet erbjuda patienter med godartad prostataförstoring en behandling som:*

- kan anpassas efter varje typ av prostata oavsett form, storlek etc.;*
- kan anpassas efter patientens individuella förutsättningar;*
- är definitiv, det vill säga att inga ytterligare behandlingar behövs;*
- är smärtfri;*
- är säker och biverkningsfri.*

**ProstaLund AB**

Mobilvägen 10  
223 62 Lund, Sverige  
046-12 09 08  
info@prostalund.com  
www.prostalund.se