

Hearing med Peter Egelberg, vd Phase Holographic Imaging AB

Peter Egelberg: Hej! Välkomna till denna hearing. Ni kan nu ställa frågor till mig.

Peter: Ni tar in 14,5 MSEK. Det innebär att ni slår ihop tidigare planerade två emissioner? Blir detta då den sista? (2014-09-26 09:21:25)

Peter Egelberg: Stämmer, vi slår ihop emissionerna. Vi planerar inga fler emissioner. (2014-09-26 10:05)

Peter: Vad används pengarna till? (2014-09-26 09:21:56)

Peter Egelberg: Pengarna skall användas till att nå marknadsacceptans. Marknadsacceptans gör att våra produkter blir lättsålda vilket är en förutsättning för en snabb försäljningsutveckling då produkterna distribueras globalt via en eller flera multinationella marknadsaktörer. (2014-09-26 10:09)

Anders Rahl: När ni noterades på aktietorget så skrev ni att ni skulle ta in runt 7 miljoner. Vad är orsaken till varför ni nu tar in 14 miljoner? (2014-09-26 10:05:34)

Peter Egelberg: Redan vid noteringen meddelade vi att vi skulle ta in ytterligare 7+7 MSEK. Vi tar nu detta i en och samma följdemission. (2014-09-26 10:12)

Peter: Vilka försäljningsmål har ni? (2014-09-26 09:22:09)

Peter Egelberg: I världen finns det uppskattningsvis 100 000 cellinkubatorer. Ett rimligt antagande är att om tio år kommer varje cellinkubator att vara utrustat med minst ett instrument som liknar vår HoloMonitor. Vid distribution via en eller flera ledande marknadsaktörer är det rimligt att räkna med en marknadsandel på 20%. Detta innebär då en försäljning av 20 000 instrument under de kommande 10 åren. Jag kommer att presentera fler detaljer om detta i mina kommande presentationer på måndag och tisdag. (2014-09-26 10:47)

Peter: Vilket pris och vilken marginal har M4? Vilka löpande intäkter räknar ni med? (2014-09-26 09:22:47)

Peter Egelberg: I våra långsiktiga kalkyler räknar vi med ett snittpris till slutkund på lite drygt 300 000 SEK. Vårt mål är att tillverka HoloMonitor produkterna för 20% av snittpriset till slutkund. De löpande försäljningsintäkterna från det engångskärl vi kommer att utveckla beräknas till 10 000 SEK per sålt instrument och år. (2014-09-26 10:18)

Moderator: Vilka är era konkurrenter? (2014-09-26 10:07:38)

Peter Egelberg: På grund av att HoloMonitor tillför marknaden något helt nytt är vår största konkurrent de etablerade teknikerna och metoderna. Detta är vad våra kunder jämför våra produkter med. Det finns andra produkter som bygger på samma grundteknik, men dessa adresserar andra marknader och behov – ungefär på samma sätt som förbränningsmotorn är en grundteknik för både bilar och båtar. (2014-09-26 10:20)

PJ Andersson: Hur ser du på er produktionsberedskap, om det skulle "take off"? (2014-09-26 10:11:05)

Peter Egelberg: För att ha produktionsberedskap har vi förlagt tillverkningen hos Optronic i Skellefteå. De kan tillverka våra produkter i volymer om upp till 1000 enheter/år. (2014-09-26 10:25)

Peter: Måste distributionen gå genom multinationella aktörer för att bli lönsamma? (2014-09-26 09:23:25)

Peter Egelberg: Nej, men för att bygga stora värden i bolaget över en förhållandevis kort tid är det nödvändigt. Att bygga upp ett eget distributörsnät som kan sälja flera tusen instrument per år är både kostsamt och tar lång tid. (2014-09-26 10:27)

CornuC: Varför har aktien gått så dåligt trots att ni som bolag faktiskt levererat mer än vad vi kunde räkna med? När jag ser på bolaget känns det som att ni är starkare än någonsin. Känner du det också så? (2014-09-24 08:59:21)

Peter Egelberg: Jag kan bara instämma. Allting går åt rätt håll utom aktiekursen. Vi har varit tydliga med att vi behöver mer kapital. Detta har lett till att många har väntat på nyemissionen för att först då gå in i bolaget. (2014-09-26 10:30)

Colman: Tekniken verkar lovande för toxtest av alla typer av ämnen, tex bekämpningsmedel. Samtidigt ligger detta utanför bolagets fokus. Hur exploatera detta? Partner? (2014-09-26 09:14:27)

Peter Egelberg: Toxtester används även av t.ex. cancerforskare. Toxtester av kemikalier är därför inom vår marknad. Jag skulle gärna se att en av våra nya opinionsledare är en metodutvecklare för textester utan att använd försöksdjur. (2014-09-26 10:39)

Peter Egelberg: På grund av många frågor förlängs hearingen till kl. 11.

Karl: Hej, jag har varit med i Phase sedan i januari och tror starkt på bolaget. Jag ser i memorandum att priset på M4 kommer att öka. Går kunderna med på det? Jag tänker på det mekaniska bordet och kärnen. (2014-09-24 08:46:25)

Peter Egelberg: M4 betraktas idag som högst överkomlig av våra kunder. Ett motorbord till ett vanligt mikroskop kostar ca. 70 000 SEK. Motorbordet tillför så mycket mer funktionalitet att det utan svårighet rättfärdigar ett betydligt högre pris för M4:an. Ett kärn måste kunden ha under alla omständigheter. Vid ett pris om ca. 50 SEK kommer kunderna att köpa vårt eftersom det både förenklar och förbättrar. (2014-09-26 10:51)

Laban: Hej, finns det några beröringspunkter mellan er och börsnoterade CellaVision och vilken är din syn på det bolaget? (2014-09-26 10:06:09)

Peter Egelberg: Förutom att vi sitter på var sin sida om gatan, har CellaVision och PHI många tekniska beröringspunkter genom att vi båda levererar bildcytometrar. Vi jobbar dock inom helt olika marknader. (2014-09-26 11:01)

Peter Egelberg: Hearingen avslutas nu. Tack för visat intresse! Har ni fler frågor kan ni skicka dem till min e-post: peter.egelberg@phiab.se. Med vänliga hälsningar