

## Bäste TO6 innehavare!

### LifeAssays

- Etablerar sig med egna och Partners produkter som en helhetsleverantör till veterinärklinikernas laboratorier.
- Har under sommaren färdigställt de praktikaliteter som vi bedömt krävs för att vår partner ClieTrax skall kunna göra ett bra jobb för oss som vår ”portal” in till världens största marknad för veterinärdiagnostik.
- Fortsätter att steg för steg genomföra projektet - den unika kvantitativa engångstesten med integrerad provbehandlingsenhet.
- Har med den likvid bolaget tillfördes vid senaste emissionen kunnat fortsätta en fokuserad insats på den nordiska marknaden, nu i kombination med en betydligt mer gedigen aktivitetslista på den amerikanska såväl som på den europeiska marknaden.

### Norden

I Norden siktar vi på att bli en av de ledande leverantörerna av utrustning och tester till veterinärkliniker. LifeAssays finns redan med vårt egna system i en betydande andel av de nordiska veterinärklinikernas laboratorier. Detta drar vi självklart nytta av när vi nu lanserar en bred palett av produkter till klinikens laboratorium från vår Partner Woodley Equipment. Försäljningen av en del av sortimentet har redan startat och nu är fokus på de större och dyrare instrumenten med en konstant förbrukning av reagens. De första produkt demonstrationerna har genomförts i Sverige och Danmark och jag har goda förhoppningar om att vi snart skall sluta de första avtalen.

Det här är extra intressant eftersom Woodley har uppdaterat sitt sortiment och nu erbjuder produkter som är mycket konkurrenskraftiga både vad gäller pris och prestanda jämfört med större leverantörer såsom ex. IDEXX. Detta gör oss naturligtvis intressanta både för mindre och större kliniker och även kliniker som växer och skall komplettera en enklare laboratorieuppsättning med mer avancerad utrustning.

### Internationellt

Den internationella försäljningen har under senvåren och sommaren fokuserat på den amerikanska marknaden. Tillsammans med vår partner i USA ClieTrax har logistiken för transporter till USA i kyla såsom värme säkerställts, ett system för ankomstkontroll implementerats och planerna för hur egna liksom andra Distributörers säljare skall utbildas kommit på plats. Parallellt har utvärderingar genomförts på kedjor av kliniker vilket lett till att vi nu implementerar hund CRP och katt SAA på dessa kedjor. Utvärderingen om CRP:s användbarhet som markör för en lyckad operation planeras dessutom att publiceras.

De stora intresse vi haft för vår inflammationstest för häst kommer vi nu att kunna bemöta då vi åter har produkter i lager. Med den förstärkning av kassan som vårens emission gav har vi nu instrument tillgängliga i sådan omfattning att det är möjligt att öka farten i USA för just häst-testen.

### Den unika engångstesten

Här kan jag sammanfatta våra aktiviteter i Finland med att byta ut och testa komponenter som gör slutprodukten billigare och/eller enklare att producera fortgår. Det här är kanske inte den roligaste delen i projektet men självklart väldigt viktigt för slutprodukten och arbetet fortskrider enligt plan.

Att säkerställa finansiering från externa källor är som vi tidigare påpekat ett led i vad som krävs för att vi framgångsrikt skall kunna driva detta i land, varför aktiviteter kring projektets finansiering för närvarande är en stor del av den finska VD:s arbete. Den här plattformen för tester är som jag många gånger sagt, unik. Vi vet att vi, med den integrerade provbehandlingsenheten, kommer att kunna förenkla hanteringen för användare av testen och öka säkerheten i resultaten. De gör att den snabbväxande marknaden för hemmadiagnostik ligger öppen för oss. Vi är visserligen ett bolag med fokus på veterinärdiagnostik men att erbjuda humanmarknaden denna plattform, även om det är via Partners, har potentialen att ge LifeAssays betydande intäktströmmar via exempelvis licensavgifter och royalty på försäljning.

Lund 2018-09-19

Anders Ingvarsson, VD LifeAssays AB