



## Inbjudan till teckning av aktier i **ProstaLund AB (publ)**



VÄSTRA HAMNEN  
CORPORATE FINANCE

### Hänvisning till Memorandum

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I Memorandumet för ProstaLund AB (publ) ("ProstaLund" eller "Bolaget") finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med Bolagets verksamhet och dess värdepapper. Innan ett investeringsbeslut fattas bör dessa risker, tillsammans med övrig information i det kompletta Memorandumet genomläsas. Memorandumet offentliggörs den 27 maj 2019 och finns därefter tillgängligt för nedladdning på ProstaLunds ([www.prostalund.se](http://www.prostalund.se)) och Västra Hamnen Corporate Finance ([www.vhcorp.se](http://www.vhcorp.se)) respektive hemsidor

# ProstaLund AB (publ)

## KORT OM BOLAGET

ProstaLund är ett svenskt bolag med huvudkontor i Lund. Bolaget utvecklar innovativa produkter för behandling av BPH (godartad prostataförstoring) och har bl.a. patenterat CoreTherm®, en individanpassad värmebehandling för BPH. Behandlingsmetoden används idag globalt och över 50 000 patienter har hittills genomgått behandling med CoreTherm®. Maskinen samt flergångsartiklar tillverkas av Bolaget. Behandlings- och bedövningskatetrar (engångs) köps av tillverkare i USA.

BPH är en av de mer utbredda folksjukdomarna som drabbar män i allt ökande utsträckning med ålder. I västvärlden söker över 20 miljoner män läkarvård för denna sjukdom och över 2,5 miljoner män skulle kunna behandlas med CoreTherm®. Utöver det medicinska värdet kopplat till behandling av BPH undersöker Bolaget i dagsläget huruvida behandlingsmetoden även leder till en minskad risk för prostatacancer.

## AFFÄRSMODELL

Bolaget säljer alternativt hyr ut CoreTherm®-maskinen till kliniker och sjukhus och säljer därefter engångsprodukter för behandling av BPH. Engångsprodukterna utgörs av behandlingskatetrar och bedövningskatetrar och representerar en återkommande intäkt från behandlande kliniker. Härutöver säljer Bolaget även flergångsprodukter, vilka kan användas vid cirka 20-30 behandlingar innan de behöver bytas ut.

Försäljningen i Norden bedrivs genom egen försäljningsorganisation. Vidare har Bolaget en agentur i Tyskland för försäljning på den tyska marknaden. Härutöver har Bolaget avtal med distributörer i bland annat Iran, Holland och Kina.

## FÖRSÄLJNING

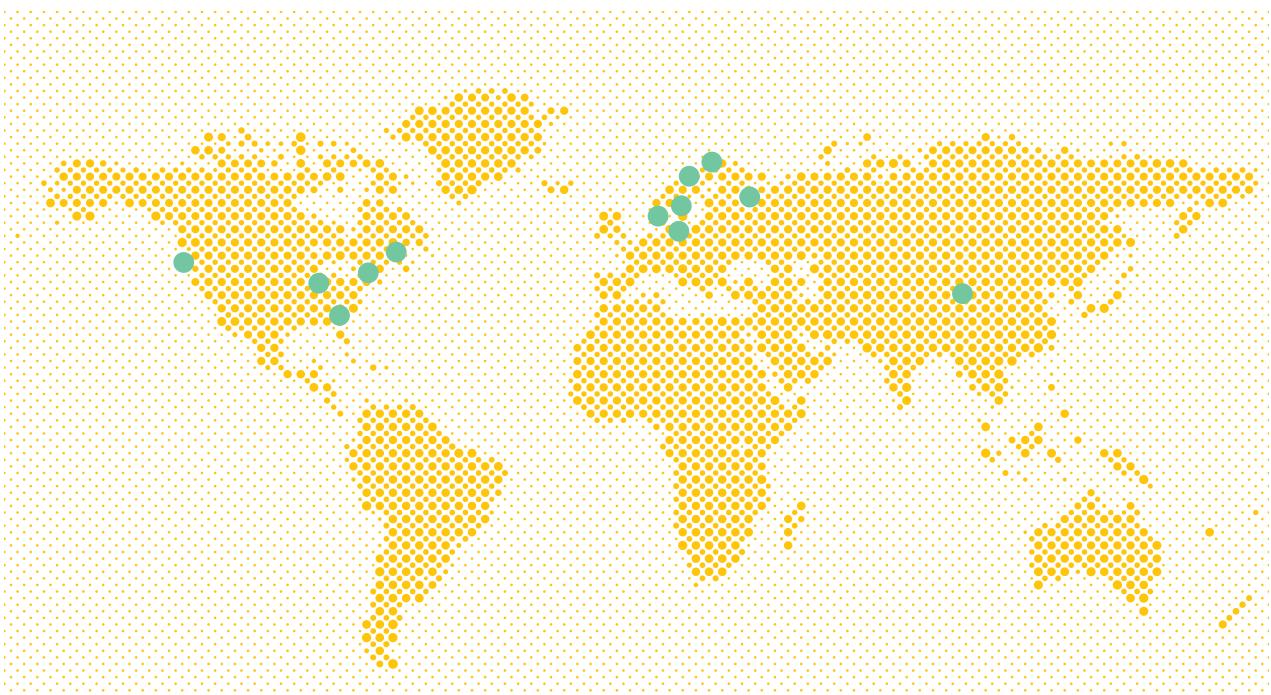
I dag ligger fokus på den nordiska marknaden, som är den enda marknaden som aktivt bearbetas av Bolaget. Utöver Sverige, som är den klart största marknaden för Bolaget, har etableringen påbörjats i de nordiska grannländerna. I Norge har Bolaget certifierat den största privata urologiska kliniken i landet, Colosseum Mann, som nu är i full gång och gör behandlingar för egen maskin med goda resultat. I Danmark kommer ytterligare en klinik, Friklinikken i Grindsted på Jylland, att påbörja CoreTherm®-verksamhet under Q2 vilket gör att Bolagets anknutna CoreTherm®-centra ökar från två till tre i Danmark. Sammanlagt har Bolaget strax under 20 enheter på olika platser inom Norden.

Utanför Norden har Bolaget påbörjat en etablering i Iran under 2018. Bolaget fick under 2018 ett godkännande från myndigheterna och en första order från distributören. Intresset är mycket stort för CoreTherm®-metoden och flera av landets ledande urologer vill starta med CoreTherm®-behandlingar. Tyvärr har den ekonomiska/politiska situationen i landet gjort att processen avstannat, men distributören arbetar tillsammans med opinionsledare för att myndigheterna ska ge klartecken för större ordrar.

Den planerade neddragningen av verksamheten i USA fortsätter i väntan på nästa generations maskin för CoreTherm®-behandling, vilken kommer erbjuda förbättrad användarvänlighet samt utökat precision i behandlingsresultatet.

I Kina blev Bolaget under Q1 2019 beviljade patent för CoreTherm®-metoden och utrustning av den kinesiska patentmyndigheten. Detta delsteg har varit viktigt i etableringen av metoden på den mycket stora kinesiska marknaden.

*CoreTherm® används idag på sjukhus och läkarmottagningar på den globala marknaden*



## VD har ordet

Hälften av alla män över 50 år drabbas av godartad prostataförstoring, BPH (Benign prostatahyperplasi – godartad prostataförstoring). När prostatan växer orsakar det ett ökat tryck på urinröret som förträngs. Detta leder till vattenkastningsbesvär med ett ökat behov av att urinera både dag som natt. Akuta urinträngningar och inkontinens begränsar patientens sociala rörelsefrihet. Ofta tilltar besvären över tid och det är inte ovanligt att problemen övergår i mycket svåra tillstånd som akut urinstopp eller blodförgiftning. Symtomen innebär en klart försämrad livskvalitet och stora problem för patienten och sjukvården.

ProstaLund har utvecklat CoreTherm®, en evidensbaserad och patenterad behandlingsmetod för BPH som är godkänt av bl a FDA i USA, CFDA i Kina och CE-märkt för den europeiska marknaden. CoreTherm® har i vetenskapliga studier visat effektresultat helt jämförbara med TURP, den operationsmetod som under lång tid varit golden standard. Till skillnad från en operation så är CoreTherm® minimalinvasiv, vilket bland annat gör att patienterna har mindre risk för allvarliga komplikationer, samt att behandlingen görs vid ett vanligt mottagningsbesök. Ingen narkos krävs och patienten går hem direkt efter behandlingen vilket gör CoreTherm® resurseffektiv då kringresurser som operationspersonal, operationssalar och vårdplatser ej behövs tas i anspråk.

*”Med de senaste framgångarna i ryggen har vi antagit nya målsättningar avseende försäljningen av engångsmaterial för CoreTherm®-behandlingar. När vi når dessa mål kommer vi mycket snart att visa svarta siffror.”*

Jag är mycket nöjd med vår utveckling de senaste kvartalen och vi har ett starkt momentum. Vår nya strategi innebär fokus på Norden och Sverige i synnerhet. Denna strategi har snabbt börjat ge avtryck och vi utmanar nu gällande behandlingsparadigm mycket tydligare. Bara i Sverige vet vi att potentialen är mycket stor, ca 200 000 män får BPH-specifika läkemedel förskrivna, varför vi bedömer att vi kan mångdubbla användningen av CoreTherm® på hemmaplan. Exempelvis har

Urologchefen i Kalmar uttalat sig: ”Det är märkligt att CoreTherm® inte används mer i Sverige, med tanke på att det är en enkel, snabb och effektiv behandling vilket kan rädda många från långa vårdköer.” I Stockholm har vi sett regionens specialitetsråd skriva att vår behandling är väletablerad och väl lämpad för öppen specialistvård.

Vi har intensifierat arbetet med att informera patienter om att CoreTherm® finns som ett behandlingsalternativ för dem. Dessa insatser har bidragit till en markant ökad trafik på våra digitala plattformar och vi kommunicerar i signifikant större utsträckning direkt med patienter. Vi har initierat dialog med sjukvårdspolitiker runt om i Sverige med syfte att öka fokus på de, i den svenska vården, nedprioriterade BPH-patienterna. I april i år har vi också sett Stockholmspolitiker ifrågasätta varför CoreTherm® inte används mer i regionen. Vi tror att fler politiker kommer att följa efter. I Norge har vi nyligen fått ett första CoreTherm®-center och i Danmark kommer ett tredje center strax att påbörja CoreTherm®-behandlingar. Målet i våra grannländer är att bredda kundbasen för att därifrån expandera på liknande sätt som i Sverige. Som en konsekvens av våra nya marknadsstrategier har vi fått en flygande start på 2019 i Norden där försäljningen av antalet CoreTherm® behandlingar i första kvartalet var drygt 80 % högre än förra året.

Kortsiktigt ska vi bibehålla fokus på Norden och fortsätta det arbete som vi nu börjat skörda frukterna av men som jag tror bara är starten på ett paradigmskifte inom BPH-vården på hemmaplan. Med de senaste framgångarna i ryggen har vi antagit nya målsättningar avseende försäljningen av engångsmaterial för CoreTherm®-behandlingar. När vi når dessa mål kommer vi mycket snart att visa svarta siffror. Det kommer dock att krävas fortsatta marknadsförings- och säljinsatser för att bryta igenom och nå de uppsatta målen. En del av emissionskapitalet är därför essentiellt för att säkerställa att vi kan bibehålla och öka nuvarande försäljningstillväxt.

Hans Östlund, VD ProstaLund

## Finansiell information

belopp i MSEK	1 jan - 31 mar 2019	1 jan - 31 mar 2018	1 jan - 31 dec 2018	1 jan - 31 dec 2017
	3 månader ej reviderad	3 månader ej reviderad	12 månader reviderad	12 månader reviderad
Nettoomsättning	3,6	2,7	13,6	13,5
Bruttomarginal, %	64	64	60	66
Rörelseresultat	-2,8	-4,0	-13,0	-16,9
Kassaflöde från den löpande verksamheten	0,4	-3,7	-11,9	-16,1
Genomsnittligt antal anställda	6	8	8	11

# Företrädesemissionen

## MOTIV TILL FÖRETRÄDESEMISSIONEN

ProstaLund upplever en ökande acceptans bland urologer och ser en ökad efterfrågan från patienter för CoreTherm®, Bolagets patenterade och individanpassade värmebehandling för godartad prostataförstoring (BPH). CoreTherm® används idag rutinmässigt på allt fler kliniker i Norden där Sverige alltjämt är Bolagets viktigaste marknad. En viktig anledning till det ökande intresset för metoden är de marknadsföringsinsatser Bolaget genomför direkt mot patienter som lider av BPH och som nu blivit medvetna om och aktivt efterfrågar behandling med CoreTherm®. De senaste kvartalens tillväxt i antal behandlingar, och därmed omsättning, har resulterat i att Bolaget känner sig trygga med att lämna finansiell målsättning om att nå positiva kassaflöden på månadsbasis under år 2020.

Den förestående nyemissionen syftar till att täcka kommande års rörelsekapitalunderskott fram till dess att positiva kassaflöden genereras. Likviden kommer huvudsakligen att användas till fortsatt marknadsbearbetning för att få fler kliniker i Norden att erbjuda CoreTherm®-behandlingar, marknadsföring riktad till remitterande urologer samt informationskampanjer direkt till den stora patientgrupp som lämpar sig för behandling med CoreTherm® där många sitter fast i långa vårdköer. Från att tidigare ha varit en nischbehandling ser Bolaget nu möjligheten att CoreTherm® blir en primär invasiv åtgärd för behandling av BPH.

Föreliggande emission, vid full teckning, avses vara tillräcklig tills dess att Bolaget kan uppvisa positivt kassaflöde. Likviden från Företrädesemissionen avses användas enligt följande:

- 50 procent - uppbyggnad av organisation och rörelsekapitalbehov
- 25 procent - marknadsföring
- 15 procent - förberedelse inför lansering av ny hårdvara
- 10 procent - eftermarknadsstudier och identifiering av kompletterande produkter

## FINANSIELL MÅLSÄTTNING

Med Bolagets uppdaterade strategi har Bolaget beslutat om att anta nya målsättningar avseende sålda behandlingar för 2019 och 2020 enligt nedan.

- **2019** - 1 000 stycken behandlingar
- **2020** - 1 500 stycken behandlingar

Om de finansiella målsättningarna uppfylls kommer Bolaget nå break-even under andra halvåret 2020.

## ANMÄLAN

Anmälningssedlar finns tillgängliga på Bolagets och Västra Hamnen Corporate Finance hemsida eller kan erhållas från Aqurat. För förvaltarregistrerade aktieägare, sker teckning och betalning i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

**Teckning med stöd av företrädesrätt:** Teckning ska ske genom samtidig kontant betalning senast den 11 juni 2019 via särskild anmälningssedel.

**Teckning utan företräde:** Anmälan för teckning utan företräde görs via anmälningssedel för teckning utan företräde.

## EMISSIONSVOLYM

Vid fullteckning av Företrädesemissionen kommer Bolaget att tillföras cirka 22 MSEK efter avdrag för transaktions- och garantikostnader, vilka beräknas uppgå till cirka 3,7 MSEK, varav cirka 1,3 MSEK avser garantikostnader.

## TECKNINGS- OCH GARANTIÄTAGANDEN

Ett antal av Bolagets större aktieägare samt flera styrelseledamöter och ledningspersoner har via teckningsförbindelser åtagit sig att teckna för 4,5 MSEK, motsvarande cirka 18 procent av Företrädesemissionen. Därutöver har FormueNord Markedneutral A/S och Gerhard Dal, genom garantiätagan den förbundet sig att teckna de aktier i Företrädesemissionen, som eventuellt inte tecknas med eller utan företrädesrätt, upp till sammanlagt 13,4 MSEK, motsvarande cirka 52 procent av Företrädesemissionen. Sammantaget omfattas 70 procent av Företrädesemissionen av teckningsförbindelser och externa garantier (ej säkerställda).

## SAMMANFATTNING AV VILLKOREN

Teckningskurs	1,25 SEK per ny aktie. Courtage utgår ej.
Villkor	Aktieägare i Bolaget erhåller för varje befintlig aktie en (1) teckningsrätt. Det krävs två (2) teckningsrätter för att teckna tre (3) nya aktier.
Teckningsperiod	28 maj - 11 juni 2019
Handel med teckningsrätter	28 maj - 7 juni 2019
Avstämningsdag	24 maj 2019
Erbjudandets storlek	Cirka 25,7 MSEK