

Bästa aktieägare,

I detta investerarbrev har vi valt att besvara aktuella frågor rörande Prolights pågående partnerdiskussioner och styrelsens förslag till beslut på extra bolagsstämman att genomföra en omvänd split.

PÅGÅENDE PARTNERDISKUSSIONER

Inledningsvis vill vi betona att våra partnerdiskussioner förs under sekretessavtal (NDA). Av förklarliga skäl kan vi därför inte avslöja några detaljer vilka dess bolag är. Däremot kan vi förklara hur processen kring partnerdialogerna går till, varför det tar tid och var vi befinner oss. Varje enskild partnerdiskussion innebär en lång process med flera olika faser.

Inledningsvis kartlade vi de bolag runt om i världen som kunde vara intresserade av Prolights patientnära analyssystem. Hos dessa bolag försökte vi identifiera vem/vilka som var beslutsfattare på globalnivå. Därefter försökte vi nå dessa personer och få till stånd ett introduktionsmöte, vilket tog lång tid, inte minst då dessa individer ständigt blir kontaktade av många andra externa bolag och att de redan har många pågående strategiska diskussioner och fulltecknade kalendrar.

När väl kontakt etablerats och ömsesidigt intresse finns att föra dialogen vidare måste Prolight och respektive bolag enas om utformningen av ett sekretessavtal (NDA). Denna enskilda legala process kan ta lång tid innan respektive bolagsjurister är överens. Denna kontaktfas har Prolight passerat hos samtliga parter som vi idag för diskussioner med.

I nästa steg har Prolight, under NDA, kunnat ge detaljerade presentationer och öppet kunna diskutera exempelvis teknikens uppbyggnad, patentskydd, studieresultat, uppnådda och framtida milstolpar, likviditet, produktionsanläggningar, tillverkningskostnader mm. Denna utvärderingsfas är en utsträckt process som innebär många möten som i sin tur genererar ett stort antal frågor att besvara under kommande möten.

Under denna utvärderingsfas involveras flera funktioner på respektive bolag för att på olika sätt jämföra vårt system och dess framtida potential med många andra bolags, såväl inom som utanför patientnära analyssystem. En positiv samsyn mellan alla dessa funktioner är nödvändigt för att diskussionen ska föras vidare hos den potentiella partnern.

I denna fas faller många bolag bort då de inte kan infria de strategiska mål som den potentiella partnern satt upp. Prolight finns dock fortsatt med i samtliga diskussioner vi för. De främsta skälen är bolagets unika IP-skyddade teknik som uppfattas som mycket positiv och innovativ, likväl som den snabba och framgångsrika utvecklingstakten, de konkurrensmässiga tillverkningskostnaderna, och inte minst att bolaget är välkapitaliserat tack vare en framgångsrik emission tidigare i år. Allt detta förstärktes då vi under den stora internationella kongressen ADLM i USA kunde visa upp en fullt fungerande prototyp, såväl för de bolag vi redan för diskussioner med, som för nya bolag som uppsökte oss under kongressen.

Baserat på ovanstående exempel framgår att utvärderingsfasen är en process som kräver många möten och som av naturliga skäl tar lång tid att genomföra. Dessutom är det en tajming fråga. Den potentiella partnern kan redan vara fullt upptagen med att utvärdera andra strategiska samarbeten och strukturaffärer som deras ledning har beslutat om att slutföra.

Det vill säga, trots att intresset för Prolights produkter är fortsatt mycket högt hos den potentiella partnern kan det finnas andra ärenden på deras bord som har högre prioritet vilket gör att utvärderingsprocessen tar tid. Dessvärre kan vi inte påverka respektive bolags interna processer och än mindre ge svar på hur lång tid det kommer att ta.

Vad gäller typ av avtal med en potentiell partner håller vi dörrarna öppna för såväl licensavtal, distributionsavtal som förvärv och gemensam utveckling av nya biomarkörer. Vår målsättning är att Prolights banbrytande patientnära analyssystem ska kommersialiseras av en eller flera aktörer som har de bästa förutsättningar att nå kommersiell framgång i olika regioner.

Sammanfattningsvis har Prolights diskussioner med potentiella partners varit mycket positiva. Vi har passerat kontaktfasen och kommit mycket långt i utvärderingsfasen hos många internationella bolag. Så snart vi har mer information att dela kommer vi självklart att informera dig som aktieägare.

Parallellt med ovanstående partnerdialoger arbetar vi fortsatt vidare mot de milstolpar vi redan har kommunicerat med syfte att kunna erbjuda världen den främsta patientnära analysplattformen som marknaden efterfrågar.

OMVÄND SPLIT

Vad gäller styrelsens förslag till beslut på extra bolagsstämman att genomföra en omvänd split är det ett strategiskt steg i vår fortsatta utveckling.

Syftet är att skapa en mer ändamålsenlig aktiestruktur som kan ge bättre förutsättningar för en långsiktigt stabil och attraktiv handel i aktien.

Det är också ett viktigt steg för att bredda investerarbasen och öka intresset från institutionella investerare och strategiska partners, både i Sverige och internationellt. Många av dessa har uttryckt att de vill se att aktiekursen uppgår till åtminstone ett par Euro/Dollar.

Den omvända spliten förändrar inte bolagets värde, men den skapar en mer ändamålsenlig grund för vår fortsatta tillväxt och de dialoger vi för med potentiella partners.

Vi tackar alla våra aktieägare för ert förtroende och önskar er en fortsatt trevlig höst!

Ulf Bladin

vd Prolight Diagnostics