

# INDUSTRIFONDEN

Industrifonden investerar i stora bolag medan de är små.

Nr. 2 Juni 2010 | www.industrifonden.se



## Bra exit för Industrifonden i BioInvent

sid 3

### Industrifonden investerar i nybildat bolag

sid 2

### Tema: Sveriges inkubatorer

Under 2009 fick Sveriges inkubatorer ta emot runt 3 500 idéer. Cirka 200 klarade granskningen och fick komma in i inkubatorn.

sid 4-6

### Goda resultat för Airsonett

sid 7



Airsonetts luftdusch gör att patienter med allergisk astma blir bättre. Det står klart sedan en stor klinisk studie i flera olika länder avslutats.

### 20 miljoner till Coresonic

– Efterfrågan signalprocessorer är stor, särskilt i utvecklingsländer, säger Coresonics vd Johan Lodenius. Det gör att priset måste ner och då ligger vi bra till.

sid 8



Claes de Neergaard

När vi avslutar en investering brukar jag för lärandets skull ofta rota fram det underlagsmaterial som låg till grund för vårt första investeringsbeslut. Ibland blir en sådan läsning rent plågsam; ibland en källa till glädje och tillförsikt. Det senare var fallet vid läsningen av PM:et om BioInvent från 1996.

I maj i år sålde vi nämligen vår post på 7,3 procent i bolaget efter att ha varit med som investerare i nästan 14 år. Försäljningslikviden uppgick till ca 4,5 gånger det kapital som vi investerat i omgångar, före och efter BioInvents börsnotering 2001. Ännu mer uppmuntrande för oss, som har i uppdrag att finansiera unga svenska tillväxtbolag, är att BioInvent blivit ett så bra bolag. Tack vare strategiska partnerskap med första klassens partners som Genentech och Roche har det blivit ett av Sveriges mest lovande Life Science-

## Inkubatorer inga värmestugor

bolag med ett börsvärde på ca 2 miljarder kronor och ca 100 anställda.

Så såg det inte ut 1996 när vi tog beslutet att investera... Året dessförinnan hade den tidigare ägaren, Pronova (Norsk Hydro), efter ett misslyckande beslutat att sälja verksamheten till personal och nyckelpersoner för en spottstyver och tillfört en del nya pengar till bolaget. Det behövdes, för omsättningen i bolaget rasade efter att Pronova försvann som kund. Det svagt finansierade bolaget med 18 anställda behövde en nystart för att kunna satsa på nya kunder för kontraktproduktion och egna forskningsprojekt.

Så vad var det som fick oss att fatta ett positivt beslut 1996? Vi trodde på tre saker. Potentialen i antikroppsbaseade läkemedel (som forskats på sedan 70-talet, med minst sagt varierande resultat då vi tog beslutet). Företagsledningen (större delen är kvar fortfarande). Och den vetenskapliga kompetens som bl a lundaprofessorn Carl Borrebaeck (fortfarande kvar) stod för.

Och vi var beredda att ta den finansiella risken att överskotten

på bolagets produktförsäljning inte skulle kunna finansiera forskningsprojektet. Samtidigt låg ju den riktigt stora potentialen i framtagandet av egna läkemedelskandidater. Det stigande kapitalbehovet var en av anledningarna till att bolaget sattes på börsen 2001. Bättre att dra nytta av en sömlös kapitalmarknad än att vara i säng med en sömlös riskkapitalist...

Att vi har fortsatt att agera ankarinvestorare även efter børsintroduktionen har haft att göra med vår starka tilltro till bolaget och viljan att över tid medverka till en breddad och stabilare bas av institutionella ägare.

Nu gäller det för oss att "återanvända" pengarna och leta efter andra bolag med liknande potential!

Fortsatta framgång önskar vi BioInvent!

Detta nummer av Industrifonden Nytt tar temperaturen på inkubator-Sverige. Mina intryck från Sveriges ledande inkubatorer är mycket gott. De är minsann inga lokala eller regionala värmestugor! Där finns en smart kombination av offentliga och privata insatser som på ett affärsmässigt och målriktat hjälper att i steg sälla fram

lovande unga företag.

Den statistik som jag har tagit del av från t ex Ideon, Chalmers Innovation, KIAB och STING ger imponerande nyckeltal på hur mycket kapital som rests från privata och offentliga finansierare. Och vilken sysselsättning och skattebas som skapats. Inte undra på att internationella bedömare tycker att Sverige ligger i framkant på detta område.

På vanligt kritiskt manér kanske vi svenskar är de sista att inse det? För några veckor sedan var jag på Stena-dagen på Chalmers Innovation och blev upprymd över unga entreprenörers kreativitet och framåtanda.

Sist i detta nummer finns en artikel om Coresonic i Linköping. Vi investerade ensamma i detta bolag 2007 eftersom ingen privat investerare var beredd att stoppa in pengar för att ta fram en prototyp. När väl prototypen var klar ville investerarna se betalande kunder... Nu finns det dessbättre också kunder och vi välkomnar SEB Venture Capital som nytillträdande finansieringspartner!

Trevlig läsning och ha en fin sommar!

## Industrifonden investerar i nybildat bolag

**Industrifonden och Praktikertjänst investerar sammanlagt 20 miljoner kronor i ett nybildat, ännu namnlöst bolag, som ska lansera en ny mötesplats på nätet för analys av röntgenbilder. Pengarna ska användas till marknadsintroduktionen, som startar i Sverige och i England redan i höst.**

Bolaget erbjuder en optimerad lösning för att analysera bilder på distans. Det handlar om en virtuell mötesplats, där sjukhusen kan lägga upp radiologibilder från röntgen, magnetröntgen och datortomografi. Bilderna kan sedan analyseras av specialister via internet. Det enda som behövs för att nå mötesplatsen är en vanlig PC och en webbläsare.

Plattformen kan användas för många olika medicinska applikationer, men bolaget väljer att börja med radiologi.

– Radiologimarknaden omfattar ca 300 miljoner analyser per år bara i Europa och står inför stora förändringar där kostnadseffektivitet, kvalitet och flexibilitet blir allt viktigare, säger Magnus Hök, vd i det nybildade bolaget. Här finns ett stort behov. Med vår lösning blir det billigare, snabbare och mer flexibelt för sjukhusen att genomföra röntgenanalyser. Samtidigt får de enkelt tillgång till den expertis som behövs.

Bolaget, som är nybildat och ännu utan

namn, drar i och med detta kapitaltillskott i gång sin verksamhet på allvar. Lansering sker till en början i Sverige och i England, men planen är att lansera plattformen över hela världen.

– Bolag med smarta lösningar, som effektiviserar sjukvården och håller ner kostnaderna utan att för den skull göra avkall på kvalitet, är intressanta investeringsobjekt för oss, säger Hedvig Andersén, investeringsansvarig på Industrifonden

# Industrifonden säljer sitt innehav i BioInvent

**Industrifonden har sålt hela sitt aktieinnehav i BioInvent International. Industrifonden, som med 7,3 procent av aktierna var största enskilda ägare i BioInvent, hade varit engagerad i bolaget sedan 1997. Denna försäljning är Industrifondens andra större exit våren 2010.**

BioInvent, som är noterat på Nasdaq OMX sedan 2001, är Sveriges ledande forskningsbaserade läkemedelsföretag med fokus på framtagning och utveckling av antikropps-läkemedel – det snabbast växande segmentet inom läkemedelsindustrin. Basen för projekten är en konkurrenskraftig och till väsentliga delar patentskyddad plattform för utveckling av antikropps-läkemedel.

## **Bibliotek med antikroppar**

BioInvent grundades 1983 av tre professorer i Lund. De hade tidigt insett att antikroppar skulle kunna användas som läkemedel. Men tekniken var ännu outvecklad, så de första åren ägnades åt att utveckla en bra metod för att ta fram antikroppar. Detta blev grunden till det unika antikropps-bibliotek, som var bolagets huvudaffär de första åren.

På 2000-talet breddades inriktningen till att använda de egenutvecklade antikropparna för att ta fram nya läkemedel. Detta blev början till dagens BioInvent, som

arbetar efter två spår, båda med antikropps-biblioteket som bas. Det ena är att ta fram antikroppar åt en kund, som använder dem för att utveckla läkemedel. Det andra är att utveckla egna nya läkemedel i samarbete med stora internationella partners.

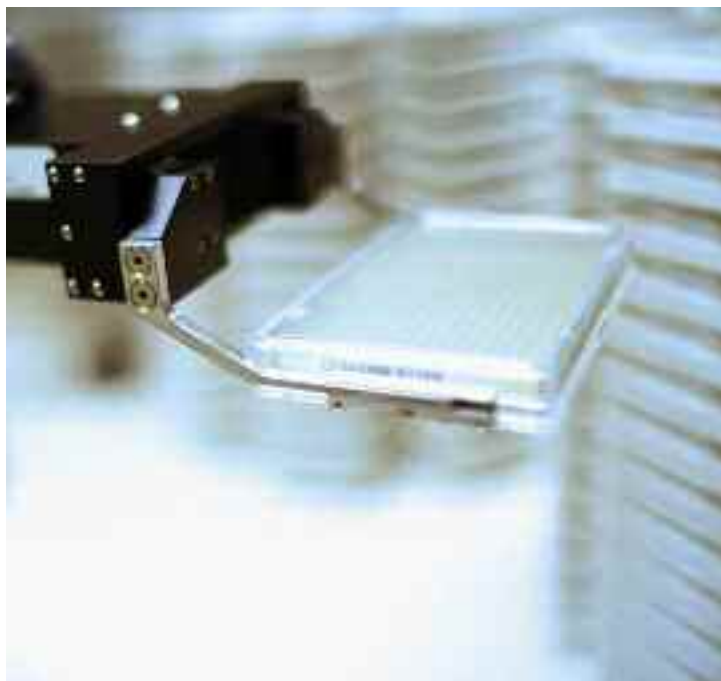
## **Stora samarbeten**

Första stora samarbetet ingicks 2004 med belgiska ThromboGenics för gemensam utveckling och licensiering av nya antikropps-läkemedel. Detta avtal blev grunden till de övriga stora samarbetsavtal, som bolaget gått in i de senaste åren.

Idag driver BioInvent fyra stora läkemedelsprojekt i klinisk fas inom trombos, cancer och åderförkalkning. Detta sker i samarbete med etablerade, större internationella läkemedelsbolag såsom Genentech, Roche, ThromboGenics och Human Genome Science.

## **Framgångssaga**

Industrifonden, som med 7,3 procent av aktierna var största



**Industrifonden har varit delägare i BioInvent i 13 år och har varit med att bygga ett starkt svenskt bioteknikbolag med välrenommerade internationella partners i läkemedelsprojekten.**

enskilda ägare i bolaget, har nu sålt sina aktier till svenska och europeiska institutionella investerare.

Lars Henriksson, investeringsansvarig på Industrifonden och mångårig styrelseledamot i BioInvent, hanterade försäljningen och han är mycket nöjd med investeringen:

– Vi har under 13 år deltagit aktivt i att bygga upp BioInvent från ett litet forskningsbolag till ett internationellt väl positionerat antikropps-läkemedelsföretag, säger han. Avkastningen är till-

fredsställande. Vi är också nöjda med bolagets utveckling och att vi haft en möjlighet att lämna över till bra långsiktiga ägare.

Försäljningen av aktierna har genomförts av Öhman Fondkommission i samarbete med holländska Kempen & Co.

## **Andra lyckade försäljningen**

Detta är Industrifondens andra mycket lyckade försäljning på kort tid. I januari i år såldes samtliga aktier i Envirotainer till AAC Capital Partners. Industrifonden var största ägare i bolaget.



**Bioteknikbolaget BioInvents bibliotek innehåller inga böcker. Det består istället av tusentals små provrör, som vart och ett innehåller ca 10 miljarder antikropps-gener. Biblioteket gör att BioInvent kan ta fram genmaterial till antikroppar för utveckling och tillverkning av nya läkemedel. Antikroppar, kroppens eget försvar mot främmande celler, används allt mer som läkemedel, vilket gör att Lundaföretagets framtidsutsikter ser mycket goda ut.**

# Snabbare till marknaden med inkubatorn

**Genom kompetens, kapital, kontakter och rådgivning går det att korta ner vägen från idé till livskraftigt företag. Sveriges cirka 40 företagsinkubatorer är en viktig del i denna kommersialiseringsprocess. Inkubatorer finns över hela landet men flertalet är etablerade kring högskolor och universitet. Idag finns närmare 600 företag och projekt hos dessa inkubatorer.**

Sedan 2004 har över 1 000 företag startats vid en inkubator och dessa sysselsätter nu mer än 3 500 personer.

Under 2009 tittade inkubatorerna på ca 3 500 idéer. Dessa kom till största delen (ca 55 procent) från högskolor, universitet och näringsliv. Idéerna täcker alla branscher som exempelvis life science, ICT, clean tech men även life style. Cirka 200 av idéerna fick efter en noggrann verifieringsprocess, som bland annat innebär att idén testas och granskas utifrån marknadens behov, komma till en inkubator.

– Det blir fler idéer och projekt för varje år och de blir alltmer diversifierade. Dessutom ser vi allt fler tjänsteorienterade företag, säger Hans Möller, ordförande i SISP.

90 procent, eller ett 40-tal, av alla svenska inkubatorer är medlemmar i branschorganisationen SISP. Den som enbart bedriver ett kontorshotell kan dock inte bli medlem.

## Innovativ höjd

Kravet för att ta in en idé eller ett företag till inkubatorn är att den ska ha innovativ höjd, tillväxtpotential samt ett bra team som ska driva idé till framgång.

Normalt sitter ett företag i en inkubator mellan ett till tre år. För högteknologiska idéer och då speciellt inom life science kan det handla om längre tid.

Ett område som ökat mest de senaste två åren är clean tech. Det finns också regionala skillnader. ICT och rörlig media är starka i södra delen av landet. I Skövde satsar man på gaming och avancerade spelsajter, i Östersund pågår ett projekt som heter ”Peak innovation” med inriktning på bland annat nya material och teknik inom sportut-



**Begreppet Inkubator kommer ursprungligen från USA där de första etablerades under 1950-talet. Syftet var att stödja entreprenöriellt inriktade akademiker vid universiteten. I Sverige började de första inkubatorerna etableras i slutet av 1990-talet. Chalmers Innovation är den äldsta och startades 1999. Andra som var tidigt ute är Mjärdevi i Linköping och Ideon i Lund.**

rustning. I Borås är det ”Smart textil” som tar fram innovativa textilier som galler, medan Västerås har ”Robotdalen” och Trollhättan satsar på fordonsinnovationer.

## 80 procent överlever i 3 år

Överlevnadsgraden för ett företag som suttit hos en inkubator är över 80 procent efter 3 år. Är det en framgång?

– Ja, om tillräckligt många blir tillväxtföretag. Det vill säga att de har minst 100 anställda och är aktiva på två till tre exportmarknader, säger Hans Möller. Han nämner Scalado, där Industrifonden är delägare, som ett bra exempel på framgång.

Och hur skulle det ha gått om inte inkubatorerna fanns?

– Visst hade en del företag utvecklats men eftersom det saknas

privat kapital i så tidiga skeden hade det varit betydligt svårare. Man kan inte alltid skapa en entreprenör av en innovatör och därför tror jag att det hade sett mörkt ut då en viktig uppgift i inkubatorprogrammen är att hitta en lämplig kombination av idébärrare och affärsdrivande entreprenörer. Det behövs också struktur och nätverk för att kunna utvecklas, fortsätter han.

Av landets inkubatorer är 21 med i Innovationsbrons Inkubatorprogram. Där får de stöd med driftfinansiering samt kunskaps- och kompetensutveckling.

– Målet med vårt program är att inkubatorerna ska ha de absolut bästa förutsättningarna för att effektivt och kompetent ta idéerna till marknaden, säger Mikael Hult, nationell inkubatoransvarig på Innovationsbron.

De företag som under de senaste 6 åren fått hjälp av dessa inkubatorer omsatte under 2008 närmare 2,5 miljarder kronor och skapar runt 1 000 nya arbetstillfällen varje år.

– Samhällets finansiella stöd till inkubatorerna var 2009 ca 120 miljoner kronor varav Innovationsbron bidrog med drygt 55 miljoner. Vi kan visa att samhället får tillbaks mer än 10 gånger detta i direkta skatteintäkter – årligen, säger Mikael Hult.

## Kunskap och nätverk viktigast

I väntan på kunden och marknaden får företagen hjälp i inkubatorn med att starta företaget, med att finna finansiering till verksamheten och med kanske det allra viktigaste – tillgång till kunskap och nätverk.

# Rullande due-diligence på Uppsalas inkubator

– Det finns bara ett sätt att mäta om vi lyckas med vårt jobb och det är hur väl våra bolag utvecklas. Det säger Per Bengtsson, vd för Uppsala Innovation Centre (UIC), en av Sveriges största inkubatorer. Resultatet hittills ser bra ut. Trots finanskris och lågkonjunktur så ökade antalet sysselsatta i UIC-bolagen mellan 2007 och 2009 från 165 till 193 personer.

– Bolagen lyckades också attrahera kapital under finanskrisen, vilket vi ser som en kvalitetsstämpel på vårt arbete, säger Per Bengtsson.

UIC arbetar idag med 47 bolag, som deltar i inkubatorns olika program. En del drivs av fristående entreprenörer, andra har ursprung i universitet eller näringsliv. På UIC får de stöd och affärscoachning, så att de kan utvecklas och växa.

Ett 50-tal affärscoacher ingår i UIC:s stall, alla med entreprenörs- och näringslivserfarenhet från olika branscher i bagaget. De matchas med lämpliga bolag och jobbar sedan tillsammans med bolagen mot förutbestämda mål via olika milstolpar. Denna satsning på affärscoacher är unik för UIC och gör att den egna organisationen kan vara liten.

UIC:s fem heltidstjänster, fördelade på nio personer, ägnar sig åt att följa upp och kvalitetssäkra affärscoachernas arbete och att bedöma nya projekt och företag som vill in i inkubatorn.

– Vårt jobb kan beskrivas som en rullande due-diligence, säger Lars Olde, programansvarig på UIC. Vi förser bolaget med rätt kompetens redan från början.



**Division by Zero, som ingår i UIC Business Accelerator, har utvecklat jDome, en halvsfärisk skärm som förstärker upplevelsen när man spelar dataspel.**

Sedan följer vi upp hur det går, både med affärscoachen och med bolaget.

UIC erbjuder tre olika steg. Cirka 200 projekt/bolag om året vill gå med, men bara en fjärdedel får plats. Första steget ”UIC Business Start” vänder sig till mycket tidiga projekt och här får de hjälp att starta företag, om affärsidén bedöms hållbar.

”UIC Business Lab” är ett program på fyra månader där bolagen får hjälp med att skriva affärsplan och göra kund- och

marknadsanalys. Målet är att det ska resultera i ett färdigt företag. I det tredje steget ”UIC Business Accelerator” får bolagen betala för sig. Bara bolag som bedöms klara detta får delta. Syftet är att lyfta företaget och få igång försäljningen. Idag deltar 18 bolag i detta och processen brukar ta två år.

Det är efter ”UIC Business Accelerator” som bolagen brukar söka riskkapital. Innan dess finansieras de flesta av offentligt såddkapital som Innovations-

forts, nästa sida



**Anna Rising är vd för Siber Technologies, ett av bolagen i UIC Business Lab. Bolaget utvecklar material baserat på spindeltrådsprotein för medicinskt och industriellt bruk.**

## Scalado i nytt Asiensamarbete...

Scalado, som utvecklar bildhanteringssystem för mobiltelefoner, har utökat sitt samarbete med det japanska mjukvaruföretaget Shikino High-Tech. Samtidigt har bolaget tecknat ett mångmiljonkontrakt med sydkoreanska Hynix, som är världens näst största tillverkare av minneskretsar.

Det fördjupade samarbetet med Shikino innebär bland annat att fler delar av Scalados produktportfölj nu blir tillgängliga i exempelvis digitalkameror och läsplattor. Shikino gör mjukvara för att komprimera bildströmmar och kommer att sälja Scalados produkter på licens. Detta kommer, enligt Fadi Abbas, försäljningschef på Scalado, att innebära en kraftigt ökad försäljning för Scalado på den japanska marknaden. Bolagets Japankontor ska även utökas med en handfull anställda.

Affären med Hynix handlar om att integrera Scalados produkter i bolagets elektronik.

## ...och får ny vd

Håkan Persson heter Scalados nya vd. Han kommer närmast från IBM och ska nu se till att behålla bolagets snabba tillväxt. Under de senaste två åren har omsättningen mer än tredubblats och personalen ökat rejält i antal.

## Pharmalink säljer dotterbolag till spanska Grifols

Pharmalink har sålt ett dotterbolag till det noterade spanska läkemedelsbolaget Grifols.

– Detta är en mycket bra affär för oss och första gången vi visar att vi kan leverera på vår nya affärsmodell, säger Pharmalinks vd Johan Häggblad. Pharmalink utvecklar nya läkemedel och lägger varje enskilt projekt i ett eget dotterbolag, för att sedan sälja dem vidare. Nu har Grifols köpt ett av bolagen. Det innehåller utvecklingsprojektet för Xepol, ett läkemedel mot post-poliosyndrom, en sjukdom som kan drabba patienter som tidigare haft polio.

bron, affärsänglar och av grundarna själva. 2008 attraherade UIC-bolagen totalt 145 miljoner kr i externt kapital och det ökade till 210 milj kr 2009.

UIC ägs av holdingbolagen vid Uppsala universitet och Sveriges lantbruksuniversitetet, STUNS (Stiftelsen för samverkan mellan universiteten i Uppsala, näringsliv och samhälle) och Almi Företagspartner Uppsala AB. Men finansieringen kommer från annat håll. UIC omsätter ca 13 miljoner, varav över 50 pro-

cent kommer från det privata näringslivet.

– Det är helt naturligt här i Uppsala, säger Per Bengtsson. Här finns ingen tradition av att förlita sig på offentliga medel.

Och den nära kopplingen till näringslivet är en av UIC:s framgångsfaktorer. Det är ur detta nätverk man hämtar sina affärscoacher och andra partners, och det är det som förser UIC med bolag. Till skillnad från många andra inkubatorer tar UIC inga ägarandelar i bolagen. De får

istället betala för sig – vissa fall efter flera år när de fått råd.

– Det enda vi jobbar för är bolagens bästa, säger Per Bengtsson. Vi är inte ägare och har inga andra kopplingar och inget egenintresse. Det gör att vi blir mer objektiva i förhållande till bolagen.



**Bolagen i Uppsalas inkubator UIC sitter inte fysiskt i UIC:s lokaler i Uppsala Science Park, utan på olika håll runt om i Uppsalaregionen.**

**– Vi tillhandahåller inga egna lokaler, utan vi ger bolagen tillgång till kvalificerad affärscoaching och ett starkt nätverk, säger UIC:s vd Per Bengtsson.**

## Valueguard räddar värdet på bostaden



**Valueguard har redan lyckats få till ett samarbete med Nasdaq OMX, som publicerar bolagets bostadsindex på Stockholmsbörsen.**

Uppsalaföretaget Valueguard ingår i UIC:s alumninätverk, där bolag som gått igenom inkubatorn och nu står på egna ben kan utbyta erfarenheter med varandra. Bolaget satt i två år med i inkubatorn och fick hjälp med affärsplan, patentansökningar och kontakter inom det finansiella området. Skräddarsytt för Valueguard, som arbetar med att skapa ett nytt finansiellt instrument, baserat på utvecklingen inom bostadssektorn.

Bolaget har tagit fram ett helt nytt index, HOX, som visar den faktiska prisutveck-

lingen på bostäder. Indexet har utvecklats i nära samarbete med KTH i Stockholm.

– Vår plan är att ha indexet som utgångspunkt för ett nytt finansiellt instrument och för en helt ny försäkring, säger Valueguards vd och grundare Håkan Toll. Vi vill att man ska kunna köpa in sig i en bostadsindexfond och att man ska kunna försäkra sig mot nedgångar i bostadspriserna.

Idén till detta kom när Håkan Toll skulle köpa en ny bostad och funderade över om det var rätt läge prismässigt. Han undrade varför den en-

skilda bostadsköparen ska behöva ta en så stor ekonomisk risk som den nyckfulla bostadsmarknaden innebär, när så många andra risker går att skydda sig mot och började ta fram grunden till indexet.

Bolaget är bara tre år gammalt och arbetar just nu för fullt med att skapa intresse bland tänkbara samarbetspartners för försäkringen och fonden. Själva indexet ger redan intäkter, eftersom det är basen för de analyser man säljer till bland annat byggbolag.

## Vilken betydelse har inkubatorerna?

1. Vad betyder inkubatorer för tillväxten?
2. Vad har inkubatorn betytt för din verksamhet?
3. Vad behövs för att inkubatorerna ska bli ännu mer effektiva?



**Sten Gunnar Johansson,**  
vd Mjärdevi Science park

**1.** En inkubator är "själen" i en science parkmiljö. Det är där "det nya" händer och får kraft att överleva.

**3.** Vi bör inte bara fokusera på nya företag. Det är nya idéer som utvecklar Sverige! Om nya idéer kan hitta till gamla företag är det minst lika viktigt – och kanske effektivare.



**Görgen Nilsson,**  
vd Scandidos

**1.** Det är en jättebra verksamhet. Ett plus är att de är konsulter och därmed uppdaterade om marknaden.

**2.** Vi hade kanske hittat andra vägar att ta oss till där vi är idag men det hade med all säkerhet tagit längre tid. De var ett viktigt bollplank i fråga om affärsutveckling och deras nätverk var väldigt bra.



**Tommy Nilsson,**  
affärsområdeschef  
Industrifonden

**1.** Utan inkubatorerna skulle Sverige ha färre företag. Genom dem möjliggörs ökad tillväxt, nya arbetstillfällen, ökade skatteintäkter och etablerande av livskraftiga företag.

**2.** Utan inkubatorerna skulle vi ha färre investeringsmöjligheter. Eftersom inkubatorerna hjälper unga företag att så är det effektivt för både oss och företagen att hålla löpande kontakt.

# Goda testresultat för Airsonetts luftdusch

**Airsonetts luftdusch gör att patienter med allergisk astma blir bättre. Det står klart sedan en stor klinisk studie i flera olika länder avslutats. Detta är goda nyheter för astmapatienter, som nu för första gången kan minska sitt beroende av mediciner.**

Airsonetts luftdusch, Protexo, används när patienten sover. Den sprider ett kontrollerat och kylt flöde av luft ovanför den sjuka och tränger undan den vanliga luften, som innehåller partiklar som den astmasjuka är allergisk mot och som sätter igång den allergiska reaktionen. Patienten andas istället bara in den filtrerade, kylda luften och slipper då allergiska reaktioner.

## Först i världen

– Vi är först i världen med att visa en medicinsk effekt utan att använda läkemedel, säger en mycket nöjd vd Dan Kristensson.

Det är fler som försökt sig på detta, men Airsonetts luftdusch är hittills den enda som fungerar. Det visar den stora kliniska så kallade Fas III-studie, som ge-

nomförts 2007-2010 på 282 patienter i sex olika europeiska länder. Resultaten är entydiga: behandlingen fungerar och patienterna blir bättre om de får sova med luftduschen.

## Minskad medicinering

Det finns läkemedelsbehandlingar idag, men många patienter med allergisk astma har ändå stora besvär – trots mediciner. Med luftduschen kommer de att kunna minska sitt beroende av mediciner och dra ned på doserna.

– Vår behandling är en tilläggsbehandling, säger Dan Kristensson. Patienten kommer även i fortsättningen att behöva sin medicin, men dosen kan minskas och några tilläggsmediciner behövs inte.

Airsonett, som grundades 2000, har arbetat med utvecklingen av luftduschen i över tio år. Bolaget är ensamt om att kunna kontrollera luftströmmen som sakta sköljer över patientens andningszon. Den får inte vara för stark, för då ligger patienten i drag, men inte heller för svag, för då kan den inte tränga undan de allergiframkallande partiklarna i luften.

Bolaget har sitt säte i Ängelholm och har 25 anställda. De ska bli fler, för nu ska ett antal säljare anställas, både i Sverige, övriga Norden, Tyskland och i England. Det är där lanseringen av luftduschen ska börja.

## Behandling redan i höst

Först på agendan ligger att få behandlingen godkänd av landstingen i Sverige och motsvarande i de andra länderna. Först därefter är det möjligt att få volym i försäljningen. En sådan process beräknas ta ett par år. Fram till dess kommer Airsonett att arbeta genom så kallad enskild förskrivning, där läkarna kan skriva ut en Protexo till patienter med särskilda behov. Då kan de första patienterna få behandling med luftduschen redan i höst.

**Airsonetts luftdusch Protexo, som nu är klar för lansering, angriper de allergiframkallande partiklarna i luften, vilket gör att patienten blir betydligt bättre. Hemligheten med tekniken är att luftduschen ger ut kyld luft. Eftersom den är tyngre tränger den undan den omgivande, allergiframkallande luften. Resultatet blir att patienten kan sova hela natten i en luft helt utan allergiframkallande partiklar och slipper då få allergiska reaktioner.**

## Airsonetts första indiska order

Airsonett, som utvecklar och säljer teknik för att behandla allergisk astma och produkter för att minska luftburen spridning av infektioner i vården, har fått sin första order från Indien. Det är Apollo Hospital i Ahmedabad, som beställt två Opragonsystem. Opragon är en teknologi som ser till att luften i operationsalrar blir helt ren.

## CellaVision noterat på NASDAQ OMX Stockholm

CellaVision har noterats på NASDAQ OMX Stockholm, Small Cap. Bolaget utvecklar, marknadsför och säljer marknadens ledande bildanalysbaserade system för rutinanalys av blod och andra kroppsvätskor. Noteringen innebär att handeln i CellaVisions aktie flyttas från handelsplatsen NASDAQ OMX First North Premier ("First North") till NASDAQ OMX Stockholm.

– Noteringen på NASDAQ OMX Stockholm är ett led i vår tillväxtstrategi. Den görs bland annat för att öka möjligheterna för institutionella investerare att investera i CellaVisions aktie och skapa förutsättningar för bättre likviditet i aktien, vilket ger oss större handlingsfrihet i vår fortsatta expansion, säger Yvonne Mårtensson, vd för CellaVision.

## BioInvent i avtal med amerikanskt läkemedelsbolag

BioInvent och det amerikanska läkemedelsbolaget Human Genome Sciences (HGS) ska inleda samarbete för att identifiera, utveckla och kommersialisera anti-kroppsläkemedel.

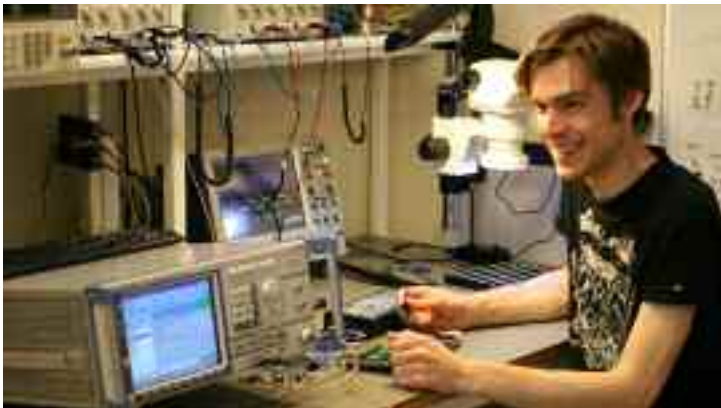
Enligt avtalet ska BioInvent använda sitt antikroppsbibliotek för att ta fram och utveckla läkemedlen. Till en början ska samarbetet fokusera på utveckling av antikroppar för behandling av inflammationssjukdomar.

Både BioInvent och HGS har rätt att delta i utveckling och global kommersialisering av varje produktkandidat och kommer att dela på framtida intäkter samt på kostnaderna för forskning, utveckling, tillverkning och kommersialisering.



# 20 miljoner till Coresonic sätter fart på försäljningen

**Coresonic har nyligen tagit in 20 miljoner kronor från Industrifonden och SEB Venture Capital, som därmed blir ny delägare i bolaget. Bolaget utvecklar en helt ny arkitektur för digitala signalprocessorer, som gör dem mindre och betydligt mer strömsnåla än dagens teknologi. Pengarna ska användas till marknadsföring, försäljning och vidareutveckling av Coresonics nyskapande processorarkitektur.**



**Torgny Andersson på Coresonic arbetar med utveckling av en ny processor som är billigare, har bättre prestanda, är mindre och drar mindre ström.**

Största utmaningen för det lilla Linköpingsbolaget just nu är att kunna expandera med rätt kompetens för att klara av att leverera till existerande kunder och en eller flera av de stora spelare man förhandlar med. Bolaget jobbar hårt för att få in en riktigt stor kund för att få igång en internationell volymförsäljning.

– Klarar vi det så har vi en stark position, säger vd Johan Lodenius.

## Kärnan i all digital kommunikation

Coresonic utvecklar en ny typ av programmerbar basbandsprocessor, vilket är kärnan i all digital kommunikation. Den kan användas i många olika slags applikationer och gör att tillverkarna till exempel kan erbjuda en billigare TV med samma prestanda som idag eller en telefon som drar betydligt mindre ström.

– Enkelt uttryckt kan vår produkt användas i allt där man behöver någon form av bredband, säger Johan Lodenius.

## Hanterar radiosignaler

En basbandsprocessor hanterar de radiosignaler, som en analog radiodel har omvandlat till det så kallade basbandet. Ta till exempel en mobiltelefon. Den tar emot radiosignaler som innehåller tal, data eller musik med olika radio-standards som GSM, 3G, WiFi eller LTE. Dessa olika signaler måste avkodas i en basbandsprocessor innan telefonens huvudprocessor kan hantera det mottagna ljudet eller datan.

Detta sker idag med olika chip för varje kommunikationsstandard. Med Coresonics programmerbara processor räcker det med ett enda chip för att kunna ta emot alla sorters signaler.

Bolaget har ingen tillverkning av kretsar, utan säljer en design, som kunden sedan bygger in i sina egna chip. På så sätt kan Coresonic leverera skräddarsydda lösningar till varje kund.

– Grunden är en och samma, men vi tar fram olika varianter, beroende på vad kunden vill ha, säger Johan Lodenius.

Betalningen sker via licenser samt royalty per tillverkat chip. Än så länge är kunderna inte så många och Coresonics omsättning är blygsam. Men den ska öka i takt med att försäljningen av licenser sätter fart. Redan i höstas fick man in två kunder inom WiFi, kabelmodem och digital radio och nu arbetar man på att få in den första, riktigt stora kunden.

## Tio års forskning

Coresonics teknik är helt ny och bygger på över 10 års forskning vid Linköpings universitet. Bolaget bildades 2004 och har sedan dess sysslat med att finslipa tekniken. Nu är den färdig för lansering.

Coresonic ligger i teknikens framkant och erbjuder en helt ny arkitektur för signalprocessorer - den första på 20 år. Coresonics konkurrenter erbjuder lösningar som är baserade på teknik från början av 1990-talet.

## Gigantisk marknad

Marknaden för signalprocessorer är gigantisk och den växer hela tiden.

– Efterfrågan är stor, särskilt i utvecklingsländer, säger Johan

Lodenius. Det gör att priset måste ner och då ligger vi bra till. Att vår produkt är strömsnål är också en stor fördel i takt med att miljömedvetenheten ökar.

Användningsområdena för Coresonics lösning är närmast oändliga men Johan Lodenius tror att de största kommer att bli mobilt bredband, mobiltelefoni, digital-TV och kabelmodem. Han har stora planer för framtiden:

– Om två år har vi kontrakt med de stora spelarna i branschen och är en ledande leverantör av basbandsprocessorer.



**Coresonics vd Johan Lodenius**

## Industrifondens syn:

– Coresonics processor är framtidens lösning, säger Lennart Gustafson, investeringsansvarig på Industrifonden. Den är fullt programmerbar och kan skräddarsys för såväl befintliga som kommande kommunikationsstandarder. Det är en unik processorarkitektur och har det elektronikbranschen önskar: programmerbarhet och återanvändbar hårdvara på minimal kiselyta och extremt låg strömförbrukning.

**Fakta:** Industrifonden har varit delägare i Coresonic sedan 2007.