



Inbjudan att teckna aktier i MedicWave AB (publ) 2009

Innehållsförteckning

Om memorandumet	3
Sammanfattning	6
Riskfaktorer	9
VD har ordet	10
Inbjudan, bakgrund och motiv	12
Villkor och anvisningar	14
Om MedicWave AB (publ)	18
Marknad	25
Försäljning och marknadsföring	28
Mål och framtid	32
Finansiell översikt	35
Aktiekapital och ägarförhållanden	37
Bolagsordning	38
Skattefrågor i Sverige	39



Om memorandumet

Memorandumet har upprättats av styrelsen för MedicWave AB (publ) med anledning av förestående nyemission. Styrelsen är fullt ut ansvarig för memorandumet och dess innehåll. Uttalanden om framtidsutsikter i detta memorandum är gjorda av styrelsen och är baserade på nuvarande marknadsförhållanden. Ifrågavarande uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren bör vara uppmärksam på att dessa, liksom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet.

Definitioner

Med "MedicWave AB (publ)", "MedicWave" och "Bolaget" avses i detta memorandum MedicWave AB (publ) med organisationsnummer 556690-4677.

Undantag från prospektskyldighet

Memorandumet har inte granskats av Finansinspektionen då emissionsbeloppet understiger 1 000 000 euro, vilket är gränsen för undantag från kravet på godkänt prospekt enligt lag (1991:980) om handel med finansiella instrument.

Spridning av memorandumet

Erbjudandet riktar sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare memorandum, registrering eller andra åtgärder än vad som följer av svensk rätt. Memorandumet får inte distribueras i USA, Kanada eller något annat land där distributionen eller erbjudandet kräver åtgärder enligt ovan eller strider mot regler i ett sådant land.

Styrelsens försäkran och ansvarsbegränsning

Detta investeringsmemorandum har upprättats av styrelsen i MedicWave AB med anledning av den nyemission som beskrivs i detta memorandum. Styrelsen i MedicWave AB är ansvarig för innehållet i detta memorandum. Härmed försäkras att styrelsen vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i memorandumet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och ingenting är utlämnat, som skulle kunna påverka memorandumets innebörd. Bolagets revisor har lämnat revisionsrapport för årsbokslut 2007/08 samt översiktligt granskat och godkänt den information som lämnas i detta memorandum.

MedicWaves styrelse och verkställande direktör, som ansvarar för informationen i detta memorandum, intygar härmed att all information häri såvitt de känner till och kan bedöma är riktig och speglar företagets faktiska tillstånd.

Informationen häri delges enbart för att användas i den uppkommande emissionen och är inte avsedd att användas i andra sammanhang. Varken MedicWave eller dess ledning kan ställas till ansvar för eventuella felaktigheter i uppskattningar, sakförhållanden eller otydligheter i texten.

Michal Lysek, Tobias Persson, Karl Hillgård och Cristian Hallin
MedicWave AB, Halmstad, oktober 2009

Ordlista

Mjukvara	Ett datorprogram som används på en vanlig dator.
Analysmjukvara	Ett datorprogram som analyserar olika typer av data.
Bioinformatik	Bioinformatik är en tvärvetenskaplig disciplin där algoritmer för analys av biologiska data utvecklas, används särskilt inom molekylärbiologin.
Algoritm	En algoritm är inom matematiken och datavetenskapen en begränsad uppsättning väldefinierade instruktioner för att lösa en uppgift, som från givna utgångstillstånd med säkerhet leder till ett slutresultat. Den kan också beskrivas som en systematisk procedur för hur man genom ett antal steg utför en beräkning eller löser ett problem. En algoritm är ett avancerat matematiskt "recept" på hur en komplex beräkning och analys skall genomföras.
Masspektrometri	Masspektrometri är en teknik som separerar molekyler från varandra utifrån deras förhållande mellan massa och laddning. Molekylen som man vill undersöka joniseras och delas i regel upp i mindre fragment. Ett masspektrum är en graf över mängden av varje jonvikt. Upphovsmännen bakom tekniken belönades med Nobelpriset i kemi år 2002.
Masspektrometer	En masspektrometer är ett instrument som används vid masspektrometri. Instrumentet sorterar laddade partiklar med elektromagnetiska fält genom att partikelstrålarna böjs av olika mycket beroende på partiklarnas massa. (Lättare joner påverkas i högre utsträckning än tyngre joner, och böjs därför av mer.) Jonerna identifieras genom att de registreras av elektroniska sensorer.
MALDI, MALDI-TOF MS	<p>MALDI-TOF MS står för "Matrix-Assisted Laser Desorption/Ionization Time-Of-Flight Mass Spectrometry". Ofta säger man bara MALDI.</p> <p>MALDI är ett masspektrometriinstrument som används för att analysera olika material; exempelvis ett blodprov eller ett biopsiprov. Instrumentet mäter vikten av de molekyler som finns i materialet som analyseras. Man får då fram mängden proteiner eller peptider i provet, hur de förhåller sig till varandra och dess vikt.</p>
SELDI, SELDI-TOF MS	<p>SELDI-TOF MS står för "Surface-Enhanced Laser Desorption/Ionization Time-Of-Flight Mass Spectrometry". Ofta säger man bara SELDI.</p> <p>SELDI är ett masspektrometriinstrument som används för att analysera olika material, se MaldI ovan.</p> <p>SELDI-instrumentet är i grund och botten ett MALDI-instrument, kompletterat med så kallade biochip. SELDI-instrumentet är mycket enklare att använda än MALDI-instrumentet men har vissa begränsningar. Det kan exempelvis inte presentera sina spektrum (resultat) med samma noggrannhet som resultat från MALDI.</p>
TANDEM, TANDEM MS, MS/MS	<p>TANDEM betyder att masspektrometriinstrumentet använder sig av flera steg för att välja och separera en molekyls massa.</p> <p>TANDEM-instrument är i en helt annan klass i jämförelse än SELDI- eller MALDI-instrument. TANDEM-instrument är mycket mer avancerade och innehåller ofta flera olika typer av masspektrometriinstrument, som kombinerats ihop för att bättre kunna mäta molekylers massa.</p>
2DGE	2DGE står för "Two-Dimensional Gel Electrophoresis" och är en egen masspektrometriteknik.
ESI	ESI står för "ElectroSpray Ionization" och är en egen masspektrometriteknik.

Protein	Proteiner är komplexa organiska ämnen med hög molekylvikt. Tillsammans med polysackarider, fetter och nukleinsyror utgör proteinerna huvudbeståndsdelen i allt levande. Ett äldre namn är äggviteämnen. Kemiskt består proteinerna av långa kedjor av aminosyror som är hopbundna genom peptidbindningar. Det finns exempel på proteiner med upp till 27 000 aminosyror. Proteinerna är en del av människans DNA. Proteinernas struktur bestäms av sekvenser av DNA som enligt den genetiska koden anger vilka aminosyror som skall användas för att skapa dessa proteiner.
Peptid	En peptid är ett mindre protein eller en del av ett protein.
Biomarkör	En biomarkör är ett protein som har stor betydelse för en viss sjukdom och som kan användas för att identifiera denna sjukdom hos patienten i ett tidigt stadium.
Proteomik	Proteomik är en gren av biologin som undersöker stora mängder data om proteiner i olika sammanhang. Proteomiken, läran om proteiner, tillhör familjen "omik", ett samlingsnamn på flera nya teknikinriktningar för att studera biologiska förlopp.
PDS™	PDS™ är en förkortning av "Proteinmarker Detektion Software™". PDS™ är MedicWaves första produkt och den används för att analysera proteinspektra från SELDI- och MALDI-instrument.
PAS™	PAS™ är en förkortning av "Proteinmatching Analysis Software™". PAS™ har utvecklats i samarbete med professor Roman Zubarev verksam vid Karolinska institutet och Uppsala universitet och används för att analysera proteindata från TANDEM-instrument.
MBS™	MBS™ är en förkortning av "Medicwave Bioinformatics Suite™". MBS™ är ett mjukvarupaket som innehåller produkterna PDS™ och PAS™. MBS™ uppdateras och byggs ut med nya algoritmer efter att de har testats och analyserats med hjälp av MBA™. MBS™ är en produktsvit som lätt anpassas till användarens behov.
MBA™	MBA™ är en förkortning av "Medicwave Bioinformatics Analytics™". MBA™ är en webbapplikation som används för att testa och verifiera nya metoder och algoritmer.
Dalton	Enheten för massa genom laddning, men inom proteomiken är laddningen ofta 1 vilket i praktiken gör det till enheten för massa.
m/z	Massa (m) genom laddning (z). Se Dalton.
Toppextrahering	En metod/algoritm som räknar ut vad en proteintopp är i ett proteinspektrum.
Data mining	Informationsutvinning, även kallat Data mining, betecknar sökandet efter mönster i stora datamängder. Begreppet har vuxit fram sedan växande databasers storlek har begränsat möjligheterna till kompletta statistiska analyser inom områden som biologi, kemi, medicin och finansiella kalkyler. Genom avancerade algoritmer finner man relationer mellan datapunkterna. För att bättre kunna visualisera eller utnyttja den komplexa informationen kan den exempelvis visas grafiskt. Informationsutvinning kan använda sig av olika tekniker, mönsterigenkänning är vanligast inom proteomiken.

Sammanfattning

Dröm eller verklighet

Föreställ dig att någon du känner går till sin läkare för en rutinundersökning, där läkaren tar ett blodprov för att snabbt och enkelt analysera proteinerna i blodet och kort därefter informera om att proteinanalysen visar tydliga spår av cancer. Inget att oroa sig för säger läkaren. Tumören är i ett så pass tidigt stadium att den helt och hållet kan behandlas utan någon som helst risk för spridning.

Detta är den vision som cancerforskare som arbetar med masspektrometriinstrument har när de analyserar proteindata från patienter.

Behovet

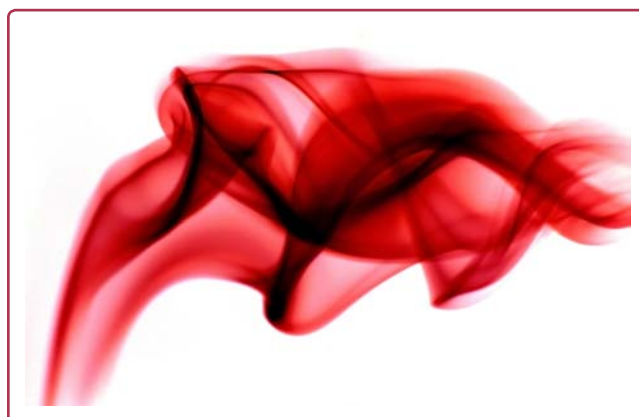
Enligt statistik från cancerfonden kommer 1/3 av alla människor i Sverige någon gång i livet drabbas av cancer. Varje år diagnostiseras 50 000 olika cancerfall i Sverige och dödligheten ligger på 20 000 per år. År 2007 var det 7 088 kvinnor som fick diagnosen bröstcancer. Samma år fick även 8 870 män diagnosen prostatacancer, 4 143 personer fick diagnosen hudcancer, 3 885 personer fick diagnosen tjocktarmcancer, samt 3 203 personer fick diagnosen lungcancer. Dödligheten för lundcancer är störst, 90 % dör av alla som får denna diagnos dör av sjukdomen. Dessa cancerfall hade kunnat botas om de bara kunde detekteras tidigt då tumören ännu är liten och inte hunnit sprida sig.

Biomarkörer används för klinisk diagnostik, för att upptäcka om en patient bär på exempelvis en cancersjukdom. Idag känner man endast till några enstaka biomarkörer, där den mest kända är PSA, som används för att upptäcka prostatacancer. Det finns ett stort behov av att analysera proteiner för att hitta nya biomarkörer som kan möjliggöra tidig och säker sjukdomsdiagnostik inom sjukvården.

MedicWaves produkter analyserar proteiner för att hjälpa forskare att upptäcka nya biomarkörer inför läkemedelsutveckling och tidig sjukdomsdiagnostik.

I en nära framtid

Ett stort antal av världens farligaste sjukdomar orsakar förändringar i vissa av människans proteiner. Genom att spåra dessa förändringar i tid kan sjukdomar upptäckas redan i ett tidigt stadium. Därmed ökar chanserna avsevärt för att allvarliga sjukdomar såsom cancer skall kunna botas och sjukdomar som multipel skleros eller alzheimer skall kunna behandlas mer framgångsrikt.



MedicWave AB i korthet

Den följande sammanfattningen skall ses som en introduktion till memorandumet och innehåller inte nödvändigtvis all information som kan vara av betydelse för ett investeringsbeslut. Varje beslut måste baseras på en bedömning av memorandumet i dess helhet.

MedicWave AB är ett aktiebolag som bedriver verksamhet under denna associationsform, vilken regleras av aktiebolagslagen. MedicWave AB bildades i Sverige och registrerades den 15 november 2005 med organisationsnummer 556690 4677. Styrelsen har sitt säte i Halmstad.

MedicWave AB skall förse företag, sjukhus och organisationer med mjukvaror/datorprogram för analys av medicinska data inom området bioinformatik. Bolaget har inte varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljedomsförfaranden (inklusive ännu ej avgjorda ärenden eller sådana som bolaget är medveten om kan uppkomma) under de senaste tolv månaderna, och som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på bolagets finansiella ställning eller lönsamhet. Årsstämman i MedicWave AB beslutade den 30 december 2008 att genomföra en nyemission under 2009. Bolaget är idag ett publikt aktiebolag som är anslutet till Euroclear Sweden AB (f.d. VPC AB). Bolagets hemvist är Halmstad. Årsredovisningar och bolagsordning kan beställas i pappersform från bolaget eller hämtas från bolagets hemsida.

MedicWave AB (publ). Telefon: 035-133 600. Internet: www.medicwave.com

Affärsmodell och strategi

MedicWaves strategi är att marknadsföra mjukvaror till de marknadssegment som ger intäkter från betalande kunder i ett så tidigt skede som möjligt. Affärsmodellen på lång sikt är att samarbeta med en eller flera partnersomharglobalaförsäljningsorganisationer. Samarbetenaskallomfatta försäljning, distribution, utbildning och marknadsföring av MedicWaves produkter, där Bolagets intäkter genereras genom ett royalty- eller distributionsavtal. För att attrahera sådana partnersamarbeten på fördelaktiga villkor, är det viktigt att Bolaget kan visa konkurrenskraftiga resultat från referenskunder. Bolagets marknadsföring och försäljning är initialt inriktad direkt mot slutkund, där försäljningsarbetet bedrivs i egen regi. Bolaget kommer att approachera kunder som förutom intäkter, också kommer att ge bra och viktiga framtida referenser.

MedicWaves produkter kommer initialt att lanseras på den svenska, danska och tyska marknaden. Lanseringsplanen är grundligt utarbetad. Produkterna är utvecklade för forskningslaboratorier på sjukhus, läkemedelsbolag och andra organisationer som deltar i cancerforskning. Marknaden för Bolagets produkter är global, marknaden är i stark tillväxt och har stor potential.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Styrelsen består utav Tobias Persson (ordförande), Michal Lysek (VD), Karl Hillgård, och Cristian Hallin. Bolagets revisor är Jan Carlsson, BDO Nordic Halmstad



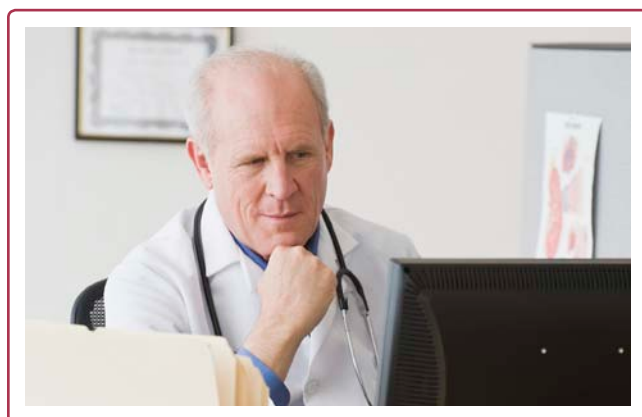
Erbjudandet i sammandrag

Med nuvarande förutsättningar, finansiella ställning och kassaflöde uppstår ett kapitalbehov under första kvartalet 2010. För att framgångsrikt kunna driva rörelsen vidare samt påvisa nuvarande och potentiella kunder långsiktig finansiell uthållighet krävs tillskott av kapital.

Nyemissionen, på totalt 5 MSEK, skall framförallt användas till marknadsföring och försäljning av bolagets produkter samt etablering av nya partnersamarbeten.

För MedicWave är det av största vikt att kunna ha en stark marknadsnärvaro i syfte att skapa möjligheter till framtida försäljning av bolagets produkter. En god finansiell ställning är en förutsättning för att vara trovärdig, konkurrenskraftig och uthållig i dialogen med kunder, partners och andra intressenter.

Emissionsvolym	4 987 665,80 kronor
Teckningskurs	1,30 kronor per aktie
Teckningspost	1 000 aktier
Företrädesrätt	Emissionen genomförs med företrädesrätt för befintliga aktieägare
Teckningstid	22 oktober - 12 november 2009
Tilldelning	Vid överteckning beslutar styrelsen om tilldelning
Betalning	Tilldelade aktier skall betalas enligt instruktion på utsänd avräkningsnota



Risikfaktorer

Allt företagande och ägande av aktier är förenat med risktagande och i detta fall är inte MedicWave något undantag. Den nedanstående redovisningen av riskfaktorer gör inte anspråk på att vara fullständig, och inte heller är riskerna rangordnade efter grad av betydelse.

Kort verksamhetshistorik

Företaget MedicWave har i sin affärsinriktning en kort verksamhetshistorik. I ett relativt nystartat företag är risken större att oförutsedda händelser kan ske.

Begränsade resurser

MedicWave är ett mindre företag med begränsade resurser vad gäller ledning, administration och kapital. Det finns en risk att bolaget misslyckas med att kanalisera resurserna och därmed drabbas av finansiella och styrningsrelaterade problem.

Beroende av nyckelpersoner och medarbetare

MedicWave baserar sin framgång på ett fåtal personers kunskap, erfarenhet och kreativitet.

Intjäningsförmåga och framtida kapitalbehov

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid innan bolaget uppnår ett positivt kassaflöde än vad som förespeglas i memorandumet.

Produktrisk

Kvantiteten av sålda produkter och tiden det tar att etablera sig på marknaden kan ta längre tid än vad bolaget i dagens skede har anledning att tro.

Aktien

Bolaget är inte noterat på någon aktiemarknadsplats. Möjligheterna att sälja aktier är därför begränsad. Vidare planerar bolaget att notera sig på en aktiemarknadsplats under 2010/2011.

VD har ordet

Jag är stolt över vad vi åstadkommit och det är med stort nöje som jag i det här memorandumet presenterar MedicWave AB. Vi har genom ett långsiktigt och enträget arbete tillsammans med våra forskarkollegor utvecklat en serie mycket avancerade program för analys av masspektrometridata. Vi har skapat ett konkurrenskraftigt erbjudande genom att tillhandahålla programmen i en programsvit där våra kunder kan välja de analyser som de är intresserade av. Kunden väljer själv vilka av analysprogrammen han vill använda och behöver inte betala för resten. Vill kunden lägga till något program är det lätt gjort. Vår affärsidé är att, förenklat uttryckt, i princip ta betalt per analys av kunden. Alla våra undersökningar stödjer tanken på att kundens köpmotstånd minskar om man bara behöver betala för det man använder i stället för att köpa en fullicens som direkt kostar i storleksordningen 3 - 500 000 SEK. Att kunden förmodligen spenderar lika mycket i alla fall i det långa loppet gör att vi får ha lite mer tålamod, i gengäld köper fler kunder produkten. Vårt unika erbjudande är en kombination av låg investeringskostnad parat med hög flexibilitet och funktionalitet. Såväl i Sverige som internationellt är vi den enda aktören som tillhandahåller den här typen av produkter på det här sättet.

Jag påstår att våra program för masspektrometri analyser är de bästa på marknaden!

De strategier som vi arbetat med sedan starten har skapat synergieffekter i ordets rätta bemärkelse. Programmen är utvecklade i forskarvärlden av specialiserade forskargrupper runt om i världen. Dessa samarbeten har varit relativt prestigelösa och förts i god anda. De som är bäst på att utveckla algoritmerna som ligger till grund för programmen parats ihop med de som är bäst på att programmera. Detta har gjort att vi har de mest driftsäkra och bästa programmen för masspektrometri analyser på marknaden.

Genom att vi valt en annorlunda väg i vårt forsknings och utvecklingsarbete, har vi byggt upp en effektiv utvecklingsorganisation som tagit fram fantastiska produkter. Vi på MedicWave AB fokuserar på utveckling, paketering och underhåll av mjukvaran samt support till våra kunder. Genom att var och en fokuserar på sin del i värdekedjan kan alla leverera med högsta möjliga effektivitet. Kunden får en programsvit som lätt anpassas till kundens behov – till en rörlig kostnad, vilket initialt blir det allra mest kostnadseffektiva alternativet.

”företag skall ta ett samhälligt ansvar för framtida forskning inom medicin samt läkarvetenskap”

Michal Lysek, VD

Marknaden

Marknaden där man använder sig av masspektrometrianalyser är stor och beräknas globalt, av välrenommerade källor. Enligt källor såsom BioPerspectives skall marknaderna för masspektrometri, bioinformatik, proteomik och diagnostik omsätta cirka 18 miljarder USD 2010. Det uppskattas att det finns ca 10 500 masspektrometri instrument av olika slag (instrumenttyper) i världen. Genomsnittspriset per instrument beräknas vara drygt 5 miljoner Kr. Uppskattningsvis finns det instrument till ett värde av 55 miljarder kronor.

Jag nämner dessa siffror för att ge en bild av att marknaden för masspektrometri redan är stor och internationell. Den har upplevt en stark tillväx särskilt under senare år.

Behoven som MedicWaves produkter adresserar är tydliga och vi bedömer att våra kunder är vana och villiga att investera i produkter. Även om vi till en början bara kommer att vara en liten aktör i sammanhanget, kan vi se att också en mycket liten marknadsandel genererar betydande intäkter. Efterfrågan av tillförlitliga och snabba analysprogram är densamma globalt. Med våra färdigutvecklade program tar vi MedicWave AB från att vara ett forsknings- och utvecklingsbolag till att bli ett kommersiellt bolag. Genom våra fantastiska forskningssamarbeten verkar vi hela tiden i frontlinjen inom den högtintressanta marknaden för proteinforskningen, och utvecklingspotentialen är enorm.

I en organisation som MedicWave är varje medarbetares insats mycket betydelsefull. För att lyckas måste vi vara duktiga inom många områden, inte minst utveckling, försäljning och kundrelationer – och alla delar måste fungera tillsammans. MedicWave har i dag ett starkt team av medarbetare som tillsammans tagit bolaget dit vi är i dag. Med pengarna som denna nyemission tillför bolaget skall vi fortsätta detta arbete med att framförallt fokusera på att komma ut på marknaden med vår produktsvit. Jag är övertygad om att vi kan bygga ett lönsamt internationellt företag som förutom stor kundnytta även levererar hög avkastning till våra aktieägare.



Michal Lysek, Verkställande Direktör
MedicWave AB (publ)



Michal Lysek, VD

Inbjudan, bakgrund och motiv

Det är med stor glädje vi hälsar Dig välkommen att teckna aktier i MedicWave AB. MedicWave grundades i slutet av 2005, men projektet började egentligen för åtta år sedan när grunden till vår första produkt, vår mjukvara för analys av proteindata, påbörjades. Efter flera års arbete är vår produkt färdig. Produkten har under arbetets gång utökats och innehåller i dag flera program som vi valt att paketera i en, som vi kallar det, programsvit. Vi återkommer till det längre fram. En väsentlig framgång är att våra första mjukvarulicenser redan blivit sålda. Med detta vill vi önska Dig varmt välkommen som ägare i MedicWave AB.

Emissionsbeslut

Årsstämman i MedicWave AB (publ) beslutade den 30 december 2008 att bemyndiga styrelsen till att under 2009 genomföra en ökning av aktiekapitalet genom en nyemission. 3 836 666 aktier erbjuds i denna emission, envar på ett belopp om 1,30 kr per aktie. Innan föreliggande nyemission finns det 11 510 000 aktier i bolaget. Det totala emissionsbeloppet är 4 987 665,80 kr.

De nya aktierna skall medföra samma rätt som de förutvarande aktierna i bolaget.

En notering beräknas ske under 2010/2011.

Bakgrund

Bakgrunden till MedicWaves affärsidé är att utnyttja spetsteknik och modern teknologi för att inom medicinsk forskning skapa mervärde för kunderna. Detta skall ske genom att vi förser och säljer Bolagets mjukvaror för proteinanalyser till sjukhuslaboratorier, läkemedelsbolag och andra forskningsorganisationer, eller med andra ord till alla typer av kunder som använder masspektrometriinstrument.

MedicWave bolagiserades november 2005 men produkterna började utvecklas långt tidigare. MedicWaves första produkt Proteinmarker Detection SoftwareTM började som projekt redan 2001. Ungefär 30 personer arbetar för bolaget idag. Drygt 25 forskare, professorer och doktorer med specialkompetens inom dataanalys, data mining och algoritmutveckling, arbetar genom projektanställningar för bolaget med forskning och utveckling. Hittills är motsvarande 73 manår nerlagt på algoritmutveckling och programmering, vilket illustrerar att det är en omfattande serie produkter Bolaget med gott resultat åstadkommit. Noteras bör att kostnaderna för hela denna utveckling redan är betald.

Det är nu Bolaget ska skörda frukterna av allt utvecklingsarbete.

Med nuvarande förutsättningar, finansiella ställning och kassaflöde uppstår ett kapitalbehov under första kvartalet 2010. För att framgångsrikt kunna driva rörelsen vidare samt ändra fokus från utvecklingsbolag till ett kommersiellt bolag, och för att vara trovärdig i nuvarande och potentiella kunders ögon krävs en förstärkning av balansräkningen. Kapitaltillskottet som denna företrädesemission inbringar ger oss den finansiella uthållighet som krävs.

Denna, den andra nyemissionen på totalt 5 MSEK, skall huvudsakligen användas till att säkerställa en fortsatt kontrollerad expansion genom såväl organisk tillväxt som partnersamarbeten samt fortsatt forskning och utveckling. Bolagets nya huvudfokus är marknadsföring och försäljning av bolagets olika produkter.

MedicWave koncentrerar sig på att ha en stark marknadsnärvaro i syfte att skapa möjligheter till försäljning av bolagets produkter.

En god finansiell ställning är en förutsättning för konkurrenskraft och uthållighet i dialogen med kunder, partners och andra intressenter. Det är styrelsens bedömning att det kapital Bolaget tillförs genom denna företrädesemission är tillräckligt för att kunna nå ett positivt operativt kassaflöde under 2010.



Villkor och anvisningar

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 19 oktober 2009 var registrerad som aktieägare i MedicWave AB (publ) erbjuds med företrädesrätt att för tre (3) gamla aktier, teckna en (1) ny aktie.

Teckningskurs

De nya aktierna emitteras till en kurs om 1,30 kr per aktie. Inget courtage eller övriga avgifter kommer att utgå.

Avstämningsdag

Avstämningsdag hos Euroclear Sweden AB ("Euroclear" tidigare VPC AB) för fastställande av vilka som har rätt att delta i nyemissionen är den 19 oktober 2009.

ISIN-kod

ISIN-kod för aktierna är SE0002583310.

Information till direktregistrerade aktieägare

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på avstämningsdagen är registrerade i den av Euroclear för Bolagets räkning förda aktieboken erhåller emissionsredovisning med vidhängande inbetalningsavi, särskild anmälningssedel för utnyttjande samt anmälningssedel för teckning utan företräde. Av den förtryckta emissionsredovisningen framgår antal erhållna teckningsrätter, antal aktier berättigat till teckning samt belopp att betala för utnyttjande av samtliga teckningsrätter.

Förvaltarregistrerade aktieinnehav

Aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat hos bank eller annan förvaltare erhåller ingen emissionsredovisning från Euroclear. Teckning och betalning ska istället ske i enlighet med instruktioner från respektive förvaltare.

Teckningsrätter

För varje innehavd aktie, erhålles en (1) teckningsrätt. Tre (3) teckningsrätter berättigar till teckning av en (1) ny aktie. VP-avi som redovisar registreringen av teckningsrätter på aktieägarers VP-konto utsändes ej. Euroclear kommer efter teckningstidens utgång att boka bort outnyttjade teckningsrätter. I samband med detta utsänds ingen VP-avi till berörda aktieägare.

Handel med teckningsrätter

Då MedicWave AB (publ) är noterat kommer ingen organiserad handel med teckningsrätter att förekomma.

Teckningstid

Teckning av nya aktier sker under perioden från och med den 22 oktober 2009 till och med den 12 november 2009. Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga teckningstiden.

Teckning och betalning

Teckning av aktier med företrädesrätt sker genom samtidig kontant betalning av teckningslikviden hos valfri svensk bank eller fondkommissionär med erforderligt tillstånd. Direktregistrerade aktieägare har från Euroclear erhållit en emissionsredovisning med förtryckt inbetalningsavi samt en särskild anmälningssedel. Teckning genom betalning skall göras antingen med den förtryckta inbetalningsavin eller med särskild anmälningssedel - enligt fastställt formulär - i enlighet med nedanstående alternativ:

1) Inbetalningsavi

I det fall samtliga på avstämningsdagen erhållna teckningsrätter utnyttjas för teckning skall endast den förtryckta inbetalningsavin användas. Någon särskild anmälningssedel behöver i sådant fall inte användas.

2) Särskild anmälningssedel

I det fall ett annat antal teckningsrätter än det som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, skall den särskilda anmälningssedeln användas. Betalning sker enligt instruktion på anmälningssedeln.

Anmälningssedel har utsänts till de aktieägare som på avstämningsdagen var direktregistrerade som aktieägare i MedicWave AB (publ) och kan även erhållas från Aqurat Fondkommission AB, telefon 08-544 987 55. Ifylld anmälningssedel skall skickas/faxas/e-postas till Aqurat Fondkommission AB enligt nedan och vara Aqurat tillhanda senast den 12 november 2009 klockan 17:00. Observera att anmälan är bindande. Anmälningssedlar som sänds med post bör avsändas i god tid före sista teckningsdag.

MedicWave AB
c/o Aqurat Fondkommission AB
Box 702
182 17 Danderyd

Fax: 08 – 544 987 59
E-post: info@aqurat.se

Teckning utan företrädesrätt

För det fall full teckning ej uppnås med företrädesrätt äger styrelsen rätt att bestämma fördelningen av aktier som ej tecknats med företrädesrätt inom ramen för nyemissionens högsta belopp, varvid styrelsen skall äga rätt att fördela aktier dels till de externa aktietecknare som av styrelsen erbjudits att delta i nyemissionen utan företrädesrätt, dels till de aktieägare som tecknat aktier utöver sin företrädesrätt. Därvid skall aktier som fördelas mellan aktieägare som tecknat aktier utöver sin företrädesrätt fördelas dem emellan i förhållande till tidigare aktieinnehav och i den mån detta inte kan ske, genom lottning. Teckning av aktier utan företrädesrätt sker under samma period som teckning av aktier med företrädesrätt, d.v.s. från och med den 22 oktober 2009 till och med den 12 november 2009. Intresseanmälan om att förvärva aktier utan företrädesrätt skall göras på anmälningssedeln benämnd "Teckning utan stöd av teckningsrätter". Någon betalning skall ej ske i samband med insändandet av anmälningssedeln.

Anmälningssedeln skall vara Aqurat Fondkommission AB (publ) tillhanda på ovanstående adress senast den 12 november 2009 klockan 17:00. Observera att anmälan är bindande och att endast en anmälan per tecknare kommer att beaktas. Besked om eventuell tilldelning av aktier tecknade utan företrädesrätt lämnas genom översändande av avräkningsnota. Något meddelande utgår inte till dem som inte erhållit tilldelning. Aktier som tilldelats utan företrädesrätt skall betalas kontant enligt instruktion på avräkningsnota och vara Aqurat Fondkommission AB (publ) tillhanda senast tre bankdagar efter att besked om tilldelning lämnats. Aktier som ej betalas i tid kan komma att överlätas till annan. Skulle priset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt detta erbjudande, kan den som erhållit tilldelning av dessa aktier i emissionen komma att svara för mellanskillnaden.

Aktieägare bosatta i utlandet

Aktieägare vilka är bosatta utanför Sverige (avser ej bosatta i USA, Kanada, Sydafrika, Nya Zeeland, Japan och Australien eller andra länder där deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt) och vilka äger rätt att teckna i nyemissionen, kan vända sig till Aqurat Fondkommission AB för information om teckning och betalning.

Betalda tecknade aktier (BTA)

Teckning genom betalning registreras hos Euroclear så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av betalda tecknade aktier (BTA) skett på tecknarens VP-konto.

Handel i BTA

Då MedicWave AB (publ) är onoterat kommer ingen organiserad handel med BTA att förekomma.

Leverans av aktier

Sedan nyemissionen registreras hos Bolagsverket kommer BTA, utan avisering från Euroclear, att omvandlas till aktier. Sådan registrering beräknas vara genomförd under december månad 2009. För de aktieägare som har sitt innehav registrerat på depå hos bank eller fondkommissionär kommer informationen från respektive förvaltare.

Emissionsresultatets offentliggörande

Bolaget avser att omkring den 16 november 2009, via pressmeddelande på Bolagets hemsida offentliggöra emissionsresultatet.

Rätt till utdelning

De nyemitterade aktierna medför rätt till utdelning från och med räkenskapsåret 2009. Eventuell utdelning beslutas av och betalas ut efter ordinarie bolagsstämma. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av Euroclear. Rätt till eventuell tilldelning tillfaller den som vid fastställd avstämningsdag för rätt till utdelning var registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken.

Aktiebok

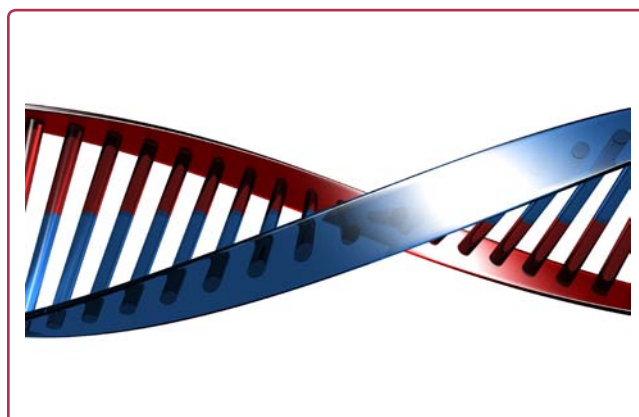
MedicWave AB:s aktie är denominerad i svenska kronor. Bolagets aktiebok med uppgift om aktieägare hanteras av Euroclear med adress: Euroclear Sweden AB, Box 7822, 103 97 Stockholm, Sverige.

Aktieägares rättigheter

Aktieägares rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktier m.m. styrs av Bolagets bolagsordning samt av gällande svensk aktiebolagslag.

Handel i Bolagets aktier

Bolagets aktier kommer eventuellt efter avslutad emission att tas upp till handel via Aqurat Fondkommissions inofficiella handelssida. Bolaget avser att notera Bolagets aktier på en reglerad marknadsplats under 2010/2011.



Viktig information från emissionsinstitutet

Den som avser teckna sig för finansiella instrument som erbjudandet avser uppmanas att noga läsa igenom samtlig information som upprättats och utgivits i samband med erbjudandet. Denna information tillhandahålles endast på svenska. Mer information om emittenten och dess verksamhet finns att ta del av på emittentens hemsida.

I. Finansiella instrument som omfattas av erbjudandet har inte och avses inte att registreras i något annat land än Sverige och kommer således inte att erbjudas till försäljning i något annat land där sådan distribution (a) förutsätter ytterligare prospekt eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt eller (b) strider mot lag, förordning eller annan bestämmelse i sådant land.

II. Order enligt undertecknad anmälningssedel ger Aqurat fullmakt att för undertecknads räkning sälja, köpa eller teckna sig för finansiella instrument enligt de villkor som gäller för erbjudandet. Ordern omfattas inte av den ångerrätt som följer av Distans- och hemförsäljningslagen. Tillvägagångssättet samt teckningsperioden för erbjudandet framgår av den information som upprättats och utgivits i samband med erbjudandet.

III. Aqurat kategoriserar samtliga som tecknar aktier enligt erbjudandet som icke professionella kunder enligt lagen om värdepappersmarknaden. Vid utförande eller vidarebefordran av order på tecknarens eget initiativ tillhandahåller Aqurat tjänsten utan att göra en bedömning om tjänsten är passande för tecknaren. De risker som följer med en investering i sådana finansiella instrument som erbjudandet avser framgår av den information som upprättats och utgivits i samband med erbjudandet.

IV. Priset för de finansiella instrument som avses i erbjudandet framgår av den information som upprättats och utgivits i samband med erbjudandet. Skatter, courtage eller andra avgifter som kan komma att uppstå påföres eller erlägges inte av Aqurat.

V. Personuppgifter som tecknaren lämnar i samband med anmälan eller som i övrigt registreras i samband därmed behandlas av Aqurat enligt Personuppgiftslagen (1998:204) för förberedelse och administration av uppdraget. Lämnade uppgifter kan komma att registreras i Aqurats investerareregister. Behandling av personuppgifter kan även ske hos andra företag som Aqurat eller emittenten samarbetar med.

VI. Aqurat ansvarar inte för tekniska fel, fel i telekommunikation eller fel i posthantering i samband med inlämnandet av anmälningssedeln.

VII. Reklamation mot Aqurats utförande av den order som lämnats till Aqurat genom undertecknad anmälningssedel skall ske utan oskäligt uppehåll. Om så ej skett kan rätten att kräva ersättning eller att göra andra påföljder gällande mot Aqurat gå förlorad. Eventuella klagomål med anledning av Aqurats hantering av order som lämnats till Aqurat genom undertecknad anmälningssedel kan skriftligen ställas till Aqurats klagomålsansvarige på den adress, som anges på anmälningssedeln.

VIII. Vid eventuell tvist med Aqurat kan konsumenter också vända sig till Allmänna reklamationsnämnden, Box 174, 101 23 Stockholm, telefon 08-783 17 00, www.arn.se.

IX. Aqurat följer svensk lag. Materiell svensk rätt äger tillämpning på Aqurats erhållna uppdrag och allmän svensk domstol, t.ex. Stockholms tingsrätt är behörig domstol.

Om MedicWave AB (publ)

MedicWave har fokuserat på att utveckla och färdigställa en datormjukvara bestående av ett antal algoritmer. Programmet är ett mjukvarupaket som vi valt att kalla MBS™ bestående av en serie olika program med olika funktioner. MBS™ står för Medicwave Bioinformatics Suite™, alltså "MedicWaves bioinformatiksvit". Som namnet antyder är det flera program som ingår i MBS™. Programmen är specialanpassade för att analysera biologisk och/eller medicinsk data, huvudsakligen proteiner hos patienter som bär på någon form av cancersjukdom. Produkten MBS™ är färdigutvecklad och de första licenserna har redan blivit sålda. En av finesserna med MBS™ är betalningsmodellen som MedicWave AB tillhandahåller, där kunden väljer vilka av programmen han vill använda, och kunden betalar i princip per analys och bara för det han väljer att använda. Denna betalningsmodell har mottagits positivt eftersom kunden inte behöver genomföra en större investering för att komma i gång. Normalt annars är att en licens för den här typen av program kostar mellan 3 – 500 000 kronor.

Bakgrund

MedicWave verkar inom branscherna medicinteknik, proteomik och bioinformatik. Dagens problem inom dessa områden består av brist på analysmjukvaror som kan hantera de enorma mängder data som analysinstrumenten ger.

Anledningen till att namnet blev MedicWave AB är att de proteinspektra vår första mjukvara är till för att analysera kommer från ett masspektrometriinstrument som heter SELDI. SELDI-instrumentet analyserar snabbt och enkelt proteinerna i blodet från ett blodprov och presenterar resultatet grafiskt som toppar. Ser man alla proteiner, och det finns över 500 000, utskrivna efter varandra ser topparna ut att bilda vågformationer, som går upp och ner som vågor på havet.

Enligt forskare innehåller kroppen mer än 500 000 proteiner. Proteiner är viktiga eftersom de direkt eller indirekt är inblandade i alla processer som sker i våra kroppar. Att studera kroppens proteiner kan därför ge oss information om vad som håller på att hända. Men eftersom kroppen innehåller så många proteiner så innehåller även proteindata från ett masspektrometriinstrument en enormt stor mängd information som idag är omöjlig att analysera på ett effektivt sätt utan den typ av specialiserade och automatiserade mjukvaruverktyg som MedicWave utvecklat.

Proteomiken, dvs. läran om vilka proteiner som finns i kroppens celler, är ett relativt nytt forskningsområde som har vuxit enormt på senare år. I takt med att fler och fler organismers genuppsättning (DNA) kartläggs flyttas forskningsfronten snabbt framåt samtidigt som nya frågor föds: Hur uppkommer sjukdomar som t.ex. cancer, Alzheimers, multipel skleros eller galna kosjukan? Kan den nya kemin i kombination med mjukvaror användas för att snabbare diagnostisera och behandla de sjukdomar som idag hotar mänskligheten?

Masspektrometriteknologin, vars upptäckare belönades med Nobelpriset i kemi år 2002, har revolutionerat proteomiken och medfört att bioinformatiken fått enormt stora möjligheter och stort fokus. Bioinformatiken, dvs. dataanalys och utveckling av medicinsk mjukvara, är idag en fundamental del inom proteomiken. Här verkar MedicWave AB i den absoluta frontlinjen inom en nisch med enorma behov och stor utvecklingspotential.

Masspektrometriteknologin har möjliggjort för läkare och forskare att analysera kroppens proteiner och de aminosyror som de består utav. Detta erbjuder oss inom en inte allt för lång framtid helt nya metoder för att studera och upptäcka sjukdomar såsom olika typer av cancer i ett tidigt skede, sjukdomar som är svårupptäckta idag och orsakar många dödsfall.

De sofistikerade biokemiska analyser man nu kan utföra var för några år sedan bara drömmar.

Brist på analysmjukvaror har kommit att bli en flaskhals vid utveckling av nya läkemedel eller vid sökandet efter viktiga proteiner, så kallade biomarkörer, med vars hjälp man kan diagnostisera sjukdomar som t.ex. cancer.

Tack vare att analysmetoderna (masspektrometritekniken) och datorprogrammen - såsom MedicWaves mjukvara - blivit riktigt kraftfulla, har analysmetoderna snabbt börjat sprida sig till laboratorier runt om i världen. Nya metoder för tidig diagnostik av olika cancerformer eller andra aggressiva sjukdomar rapporterats i allt snabbare takt.

Kärnkompetens

Bolagets kärnkompetens ligger inom:

- Utveckling av avancerade matematiska och maskinlärande algoritmer inom områdena bioinformatik, intelligenta system, statistik, neuronnätverk och data mining.
- Utveckling av medicinteknisk mjukvara för analys av proteiner, som ett viktigt steg i processen att utveckla nya läkemedel.
- Global marknadsföring och försäljning av medicinska produkter och medicintekniska mjukvaror.

Affärsidé

MedicWave AB skall förse läkemedelsbolag, sjukhuslaboratorier och forskningsorganisationer med programvaror för analys av medicinska data inom området bioinformatik.

Vision

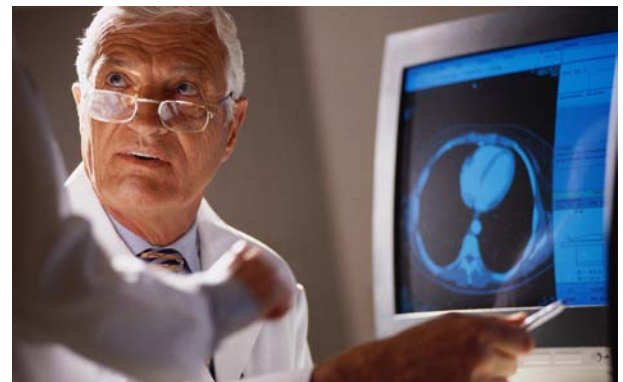
Vår vision är att förbättra människors liv och hälsa genom att korta tiden för nya vetenskapliga landvinningar inom områdena proteomik, bioinformatik och framväxten av nya säkra metoder för klinisk diagnostik.

Mission

MedicWave skall uppnå sin vision genom samarbete med forskarvärlden kombinerat med affärsmannaskap.

Mål

MedicWaves mål är att bli marknadsledande inom bioinformatik och utveckling av analysmjukvara för medicinska data, för masspektrometriinstrument. Genom styrkan i vår vision kommer vi att med god lönsamhet bli världsledande leverantör av data-analysprodukter riktade mot masspektrometriinstrument.



Ledande befattningshavare

Styrelsen består utav Tobias Persson (ordförande), Michal Lysek (VD), Karl Hillgård, och Cristian Hallin.

Michal Lysek

Michal Lysek är MedicWaves verkställande direktör. Michal har studerat vid Högskolan i Halmstad och är utbildad till teknologie magister i datorsystemteknik med inriktning mot intelligenta system (200 poäng), högskoleingenjör/teknologie kandidat i datorsystem- teknik (120 poäng) samt teknologie kandidat i elektroteknik (120 poäng). Michal har även genomgått en specialisering inom medicinteknik, matematik och ekonomi. MedicWave är Michals andra bolag.

Tobias Persson

Tobias Persson är MedicWaves styrelseordförande. Tobias har studerat vid Högskolan i Halmstad och är utbildad till teknologie magister i datorsystemteknik med inriktning mot intelligenta system (200 poäng). Tobias är också utbildad till högskoleingenjör/ teknologie kandidat i datorsystemteknik (120 poäng), teknologie kandidat i informations och kommunikationsteknologi (120 poäng) och högskoleingenjör/teknologie kandidat i elektroteknik (120 poäng). Tobias har även genomgått en specialisering inom medicinteknik, matematik, och mekatronik. MedicWave är Tobias andra bolag.

Karl Hillgård

Karl Hillgård har läst ekonomi för entreprenörer vid Lunds Universitet 1995-1997. Karl har varit entreprenör i olika konstellationer sedan 1988. Karl har goda erfarenheter av att driva ett medicintekniskt bolag från att ha varit delägare och aktivt arbetat inom det medicintekniska bolaget MedicPen AB sedan 2002.

Cristian Hallin

Cristian Hallin har varit entreprenör sedan 1987 och med framgång drivit företag tidigare. Cristian har arbetat som VD i National Plast AB sedan 1994 och som VD i VPAB mellan 1996-2001. Cristian grundade 1999 det medicintekniska bolaget MedicPen AB. Cristian har i grunden en teknisk utbildning men han har även läst ekonomi och marknadsföring. Cristian sitter även med i Hälсотeknikalliansens styrelse sedan 2005.

MedicWaves styrelse kan komma att utökas under 2010 för att koppla till sig ytterligare kompetenser.

Försäljning

Som försäljningschef anställdes i maj 2009 Pehr Rehnberg. Detta gjordes för att det var nödvändigt att förstärka organisationen med den höga marknadskompetens som Pehr besitter och som Bolaget behöver för att snabbt och effektivt nå ut till kund med Bolagets produkter.

Pehr Rehnberg har läst internationell ekonomi vid Linköping universitet under åren 1986-1991. Pehr har dessutom läst statsvetenskap och företagsekonomi vid Hamburgs universitet. Sedan 1994 har Pehr arbetat i den medicintekniska branschen med marknadsföring och försäljning i positioner som försäljningschef, exportsäljare, projektledare och produktchef. Pehr har lång internationell erfarenhet, speciellt av den tyska marknaden.



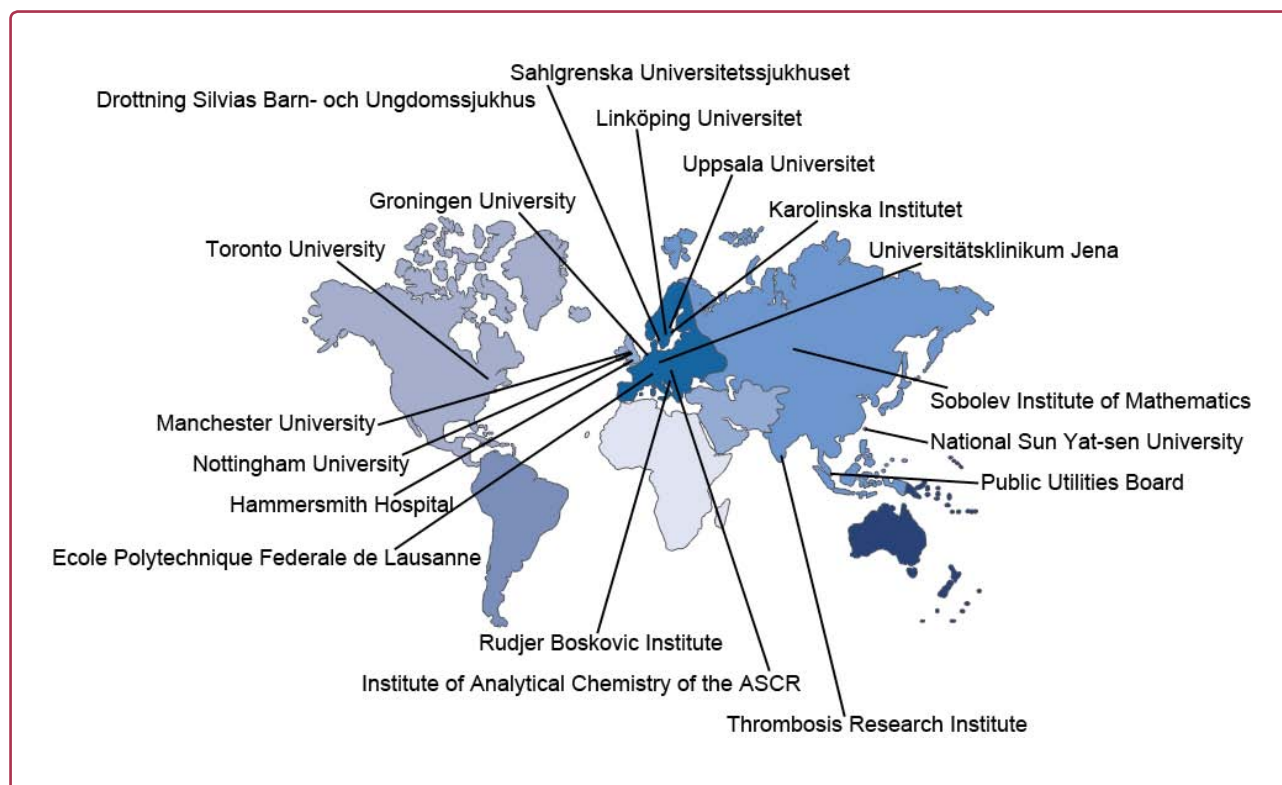
Forskning och utveckling (FoU)

Arbetet med forskning och utveckling (FoU) leds från kontoret i Halmstad, men har kommit att bli en verksamhet med internationella förgreningar. Produktutveckling är och kommer att förbli MedicWaves mest affärskritiska process och har fram till nu svarat för den största delen av företagets operativa verksamhet. Projektet startades av grundarna som själva bedrev forskning under sina omfattande högskolestudier och universitetsstudier. Ända sedan projektets start för mer än åtta år sedan har MedicWave haft en nära koppling till universitetsvärlden. Efterhand har nätverket Bolagets FoU befunnit sig i vuxit både nationellt och internationellt. Att MedicWave lyckats knyta till sig hög forskningskompetens och nära samarbeten med universitet, högskolor och referenskliniker beror på att vi hittat en modell att arbeta efter, där vi utbyter erfarenheter och resultat med andra forskare. Att vi koncentrerat verksamheten till huvudkontoret i Halmstad beror på att vi på det sättet har total kontroll på hela utvecklingskedjan. Det är bara hos MedicWave som all källkod finns och därmed kontrollen över produkten. Dessa vattentäta skott har upprättats för att inte produkten skall kunna kopieras.

En av företagets styrkor är kopplingen till universitetsvärlden. Det är genom att dessa samarbeten utökats som produkten på ett mycket tideffektivt sätt kunnat färdigställas. I början när inte så många arbetade med produkten tog utvecklingen lång tid. I och med att fler forskare knutits till projektet har en metod för produktutveckling utarbetats som kortat tiden till färdiga program högst väsentligt.

Forskarna MedicWave samarbetar med har specialkompetens inom algoritmutveckling och proteinforskning. Vår forskning och utveckling sker i Sverige, Polen, Kina, USA, Canada, Tyskland, England, Holland, Frankrike, Finland, Ryssland och Kroatien. MedicWave har idag cirka 18 olika forskningsprojekt på gång, allt från nya produkter som tar två till tre år att färdigställa till vidareutveckling av funktionalitet på befintliga produkter. Eftersom planeringen inför kommersialiseringsfasen pågått under lång tid väljs projekten MedicWave satsar på ut med utgångspunkt från ett resultatperspektiv. Bolaget släpper nya versioner av mjukvaran två gånger per år.

På kartan nedan syns de viktigaste MedicWaves viktigaste samarbetspartners, som samtliga använder programvaran MBS™.



Bolagets produkter och användningsområden

MedicWave utvecklar mjukvaruprodukter för analyser av proteindata från masspektrometriinstrument. Den första produkten är mjukvaran Proteinmarker Detection Software™ (PDS™). Våra två nyaste produkter heter Medicwave Bioinformatics Suite™ (MBS™) och Medicwave Bioinformatics Analytics™ (MBA™). PDS™ ingår numera som en del av MBS™. MBS™ är ett "paket" där alla MedicWaves program ingår, och där kunden väljer vilka program han vill använda.

Betalningsmodellen är unik eftersom kunden i princip betalar per analys och då endast för de av programmen i MBS™ som han väljer att använda. Användandet av programmen blir som ett abonnemang.

Den totala utvecklingstiden (110 000 timmar) som hitintills är nedlagd på utvecklingen av våra produkter motsvarar ungefär 73 månår.

Våra mjukvaror kan användas av, och framförallt kommer att användas av forskare på universitetssjukhusens laboratorier, på läkemedelsbolag och andra organisationer vid utvecklingen av nya effektiva läkemedel mot i dag svårbehandlade sjukdomar. I ett längre perspektiv kommer den här typen av analyser att utföras vid patientbesök på sjukhus.

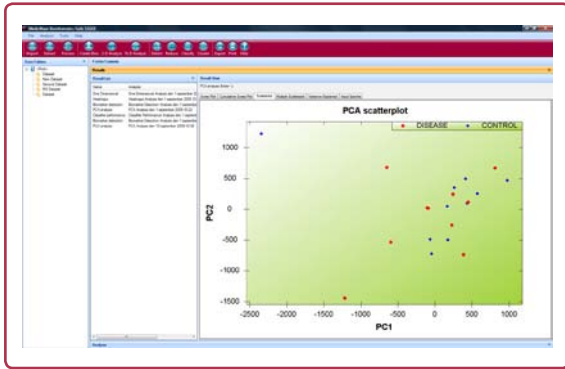
Våra mjukvaruprodukter testas på sjukdomar som exempelvis prostatacancer, äggstockscancer, bröstcancer, lungcancer och multipel skleros. Utveckling av våra mjukvaror sker i nära samarbete med universitet, sjukhus och andra organisationer från både Europa och andra delar av världen.

Eftersom våra program används med stor framgång hos alla som deltagit i utvecklingen av programmen, har ryktet om våra produkter spridit sig till deras forskarkollegor. Vid förfrågan har vi skickat ut provlicenser, och några av dem som fått provlicenser har sedan köpt. Några har bett om flera licenser för att de har uppgivit att de varit intresserade av någon ny funktion som vi arbetat med. (En del satte detta lite i system. Det var därför som vi fattade beslutet att släppa nyutgåvor av programmen två gånger per år.) Många som har provlicenser har förklarat sig intresserade av att köpa.

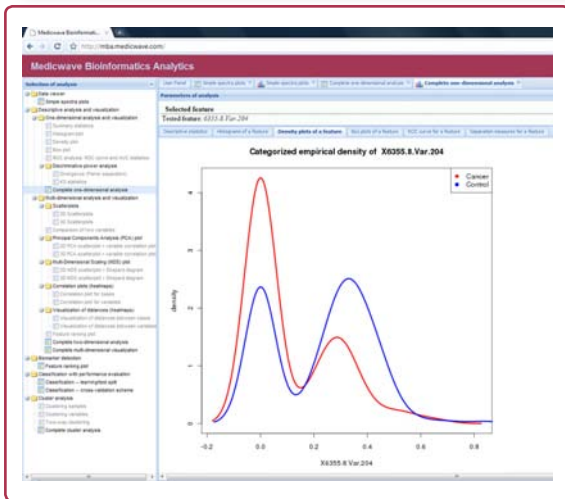
Forskare använder företrädesvis MBS™ vid studier av proteinskillnader hos cancersjuka människor. Om man upptäcker ett protein som en sjuk patient har mycket utav, men som inte förekommer så ofta hos friska människor, är det stor chans att man har upptäckt en ny biomarkör. Denna biomarkör kommer man så småningom att kunna använda för att detektera cancersjukdomar vid klinisk diagnostik.

Vissa masspektrometriinstrumentet såsom SELDI kräver endast ett blodprov från en patient för att genomföra en proteinanalys, medan andra såsom MALDI eller TANDEM kräver ett biopsiprov. Samtliga instrument används då forskare studerar proteinskillnader hos cancersjuka människor. Men detta arbete är mycket tidskrävande och svårt om man inte har tillgång till en automatiserad mjukvara. Brist på analysmjukvaror är därför en stor flaskhals inom cancerforskning och utveckling av nya läkemedel.

Mjukvaruutvecklingen på senare år inom området bioinformatik, har därför snabbt ändrat förutsättningarna för att bedriva biologisk, medicinsk och biokemisk forskning.



MedicWave har utvecklat flera produkter för SELDI-, MALDI- och TANDEM-analyser. Produkten Medicwave Bioinformatics Suite™ (MBS™) innehåller både PC-mjukvaran Proteinmarker Detection Software™ (PDS™) och Proteinmatching Analysis Software™ (PAS™).



MedicWave har även utvecklat en webbaserad produkt för proteinanalyser vid namn Medicwave Bioinformatics Analytics™ (MBA™).



MedicWaves mjukvara Proteinmarker Detection Software™ (PDS™) är specifikt utvecklad för att analysera proteindata från SELDI- och MALDI-masspektrometriinstrument, på samma sätt som Proteinmatching Analysis Software™ (PAS™) är specifikt utvecklad för att analysera proteindata från TANDEM-masspektrometriinstrument.

Mjukvaran ersätter vad som idag innebär tidskrävande manuellt arbete och presenterar resultat snabbare och bättre än vad som hittills varit möjligt.

Kort om algoritmer och moduler

4 750 A4-sidor med källkod! Så mycket kod är skrivet för att programmera Bolagets första mjukvara PDS™. PDS, består huvudsakligen av fem centrala algoritmer. PDS™ är bara en av flera mjukvaror som erbjuds i programsviten MBS™. Detta för att analysera människans drygt 500 000 proteiner.

Denna information är med bara för att illustrera hur oerhört komplexa beräkningar som ligger bakom varje algoritm, och för att illustrera vilken arbetsinsats som ligger bakom PDS™ och de andra programmen, och för att illustrera att inträdesbarriärerna för konkurrenter är mycket höga.

MedicWaves mjukvara har utvecklats genom ett samarbete mellan flera forskargrupper.

En algoritm kan beskrivas som en systematisk procedur för hur man utför en beräkning eller löser ett problem. En algoritm kan i sin tur bestå utav andra algoritmer för att skapa en mer komplex algoritm. När vi säger algoritm så menar vi en komplex matematisk metod som gör avancerade matematiska beräkningar på, i vårt fall proteindata.

PDSTM-mjukvarans fem centrala algoritmer har byggts in i vars sin modul. En modul är helt enkelt ett paket som innehåller en eller flera algoritmer. Våra kunder kan sedan köpa en eller flera paket beroende på vilka algoritmer som de är intresserade av.

Unikhet och styrka

Medicwaves produkter erbjuder	Kundnytta
Nya kombinationer av analyser.	MBS™ möjliggör interaktion mellan de olika programmen i "programsviten".
Kvalitetssäkring.	Bra och pålitligt (reproducerbara) resultat för alla "toppar", (resultatet från masspektrometri-instrumentet presenteras i princip som grafer med skarpa spetsiga toppar som mjukvaran analyserar, hundratusentals efter varandra!)
Unikt grafiskt användargränssnitt som gör mjukvaran lätt att använda.	Lätt att använda <i>och endast en mjukvara</i> behövs till olika masspektrometriinstrument.
Reducerade kostnader och minskade investeringar.	Kunden betalar i princip per analys och bara för de analyserna han väljer att göra. Kostnaden för mjukvaran blir rörlig!
Hög hastighet (kan processa 1GB data på 40 minuter).	Möjligt att köra fler analyser på kortare tid. Tidigare analyser som tog flera dagar tar idag minuter att genomföra.
Hög flexibilitet.	Justerbara parametrar som möjliggör full kontroll av resultaten.
Lätt och snabbt att illustrera resultaten exempelvis grafiskt.	Ökar möjligheterna för snabbare publikationer, vilket är viktigt i forskarvärden. Det är så upptäckter och forskare uppnår status.

Marknad

För att förstå marknaden för MedicWaves produkter kommer en kort introduktion till varför proteinforskning är ett högtintressant forskningsområde och proteinernas roll i biologin.

Proteinforskning

I alla levande organismer – bakterier, växter och djur – är det samma typer av stora molekyler, makro-molekyler, som ansvarar för det vi kallar liv. Det som händer i cellerna styrs av nukleinsyror (som DNA) som kan kallas cellernas "regissörer", medan de olika proteinerna är cellernas "huvudaktörer". Varje protein har en biologisk funktion som kan variera med omgivningen, som t.ex. proteinet hemoglobin som transporterar syre till alla kroppens celler.

Enligt vissa forskare innehåller kroppen mer än 500 000 proteiner. Proteiner är viktiga eftersom de direkt eller indirekt är inblandade i alla processer som sker i våra kroppar. Att studera kroppens proteiner kan därför *ge oss information om vad som håller på att hända*. Men eftersom kroppen innehåller så många proteiner så innehåller även proteindata från ett masspektrometriinstrument en enormt stor mängd information som idag är omöjlig att analysera på ett effektivt sätt utan hjälp av specialiserade och automatiserade mjukvaruverktyg.

DNA och proteiner

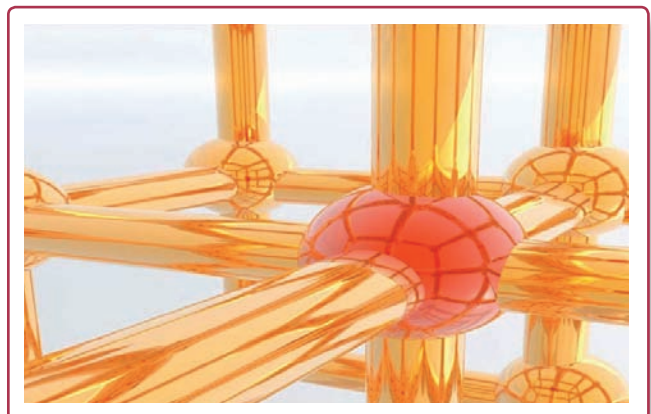
När den genetiska koden, DNA-sekvensen, väl var kartlagd visade det sig att den inte gav så mycket information om exempelvis cancer och andra sjukdomar som man förväntade sig. Nu är förväntningarna högt ställda på proteomiken. DNA-sekvensen består av proteiner och den information man hoppades få ut av DNA-analyser men inte fick ut räknar man med finns i proteinerna. I takt med att fler och fler organismers genupsättning kartläggs flyttas forskningsfronten snabbt framåt samtidigt som nya frågor föds: Hur kan det komma sig att människans ungefär 30 000 gener kodar för mer än en halv miljon olika proteiner? Vad händer om en gen skadas eller saknas helt? Hur uppkommer sjukdomar såsom cancer, Alzheimer, multipel skleros och galna ko-sjukan? Kan den nya kemin användas för att snabbare diagnostisera och behandla de sjukdomar som idag hotar mänskligheten?

Marknadens storlek

Enligt "National Cancer Institute", som spenderar 100 miljoner dollar på projekt inom klinisk proteomik, anses masspektrometriteknikerna erbjuda nya möjligheter till att studera proteiner i jakt efter nya biomarkörer.

Typ av marknader / kunder

Marknaden för MedicWaves produkter kan delas in i fem befintliga och potentiella delmarknader. Dessa är masspektrometri, bioinformatik, proteomik, diagnostik (klinisk) och screening (profylaktisk testning).



Den totala världsmarknaden där MedicWave verkar är idag så här stor:

- Marknaden för masspektrometri: 0,7 miljarder dollar 2006, och 1,4 miljarder dollar 2012
- Marknaden för bioinformatik: 1,4 miljarder dollar 2005, och 3 miljarder dollar 2010
- Marknaden för proteomik: 2,7 miljarder dollar 2008, och 6 miljarder 2010
- Marknaden för diagnostik: 5,5 miljarder dollar 2005, och 7,5 miljarder dollar 2010

Enligt en rapport från Frost & Sullivan U.S. Life Science Mass Spectrometry Markets så var masspektrometri-marknaden värderad till 0,7 miljarder dollar år 2006 och är värderad till det dubbla år 2012.

Marknaden för bioinformatik omsatte 1,4 miljarder dollar år 2005. Enligt Bioinformatics Market Update (2006) är bioinformatikmarknaden stabil. Genetiken och proteomiken (forskning kring kroppens gener och proteiner) upptar 20 % av denna marknad. Denna rapport visar att marknaden växer med 16 % och kommer att uppnå en omsättning på 3 miljarder dollar år 2010. Den största delen av marknaden ligger i USA, Europa och Japan.

Enligt en marknadsanalys utförd av Front Line Strategic Management Consulting skall marknaden för proteomik uppnå en omsättning på 2,68 miljarder dollar år 2008. BioPerspectives har analyserat marknaden för sjukdomsdiagnostik och värderat dess omsättning till 5,5 miljarder dollar för 2005 och beräknar att den skall stiga till 7,5 miljarder dollar år 2010.

Vad gäller potentialen i olika länder så kan det konstateras att följande länder har störst potential för MedicWave under de närmaste 5 åren:

1. USA
2. Tyskland
3. Storbritannien
4. Frankrike
5. Italien
6. Danmark

Sverige är viktig för MedicWave som referensmarknad men i den inledande lanseringen under senare delen av 2009 och tidigare delen av 2010 fokuserar MedicWave försäljningen på främst Tyskland och Danmark. Detta på grund av den stora potential som dessa marknader har och den geografiska närhet till Sverige som de har. Under 2010 så kommer även Storbritannien att prioriteras. På grund av utdragna registreringsförfaranden i Frankrike så kommer denna marknad först i fråga när både Tyskland och Storbritannien är avklarade, det vill säga inom 1-3 år.

Den tyska marknaden

I Tyskland finns det elva utnämnda och erkända centra för cancerforskning. Dessa centra finns i följande städer:

- | | | |
|--------------|-------------|------------|
| • Heidelberg | • Berlin | • Essen |
| • Tübingen | • Hamburg | • Erlangen |
| • München | • Frankfurt | • Dresden |
| • Freiburg | • Köln/Bonn | |

Genom samarbete med Svenska Exportrådet i Berlin har MedicWave kontaktat ett antal nyckelpersoner i Tyskland (Key Opinion Leader, KOL) för att skaffa bättre kunskap om den tyska marknaden. Vi kan konstatera att TANDEM- och MALDI-instrument är viktigare på den tyska marknaden än SELDI-instrument.



Identifierade kunder (80 % av alla instrument i Tyskland)

Idag finns det cirka 300 instrument i Tyskland. Hittills har MedicWave identifierat var cirka 80 % av dessa instrument finns (239 stycken), samt de potentiella kunder i Tyskland (214 stycken) som arbetar med dessa instrument. Detta skapar en god möjlighet att nå ut till och presentera vår produkt MBSTM för de flesta masspektrometri-användare i Tyskland.

Tabellen nedan visar de kunder vi redan kartlagt, där vet vi vika instrument det är fråga om, var de finns och vem som är ansvarig. Det kan noteras att Danmark har fler instrument än Sverige.

Inom två år skall Bolaget ha byggt upp en försäljningsavdelning som har kapacitet att bearbeta dessa kunder.

Land	Kunder	Universitet	Sjukhus	MALDI	SELDI	TANDEM
Danmark	48	14	4	34	2	6
Frankrike	56	12	9	4	11	37
Holland	40	9	2	6	6	0
Italien	12	4	0	4	5	0
Norge	7	5	2	2	4	0
Spanien	42	17	15	26	5	20
Storbritannien	123	70	17	89	26	30
Sverige	36	13	13	23	31	0
Tyskland	214	100	16	157	27	55
USA	199	89	5	50	102	0
Totalt	777	333	83	395	219	148

Förklaring till tabellen: Tabellen visar information från MedicWaves kunddatabas. I Tyskland har 214 kunder identifierats. Dessa finns bland 100 universitet och 16 sjukhus. De innehar totalt 157 MALDI-, 27 SELDI-, och 55 TANDEM-instrument. Vissa kunder har även mer än ett instrument.

Konkurrenter

MedicWave identifierar två huvudtyper av konkurrenter. Den första typen är företag som utvecklar mjukvaror direkt anpassade för SELDI- eller MALDI-relaterade masspektrometri-analyser, eller direkt samarbetar med en specifik masspektrometriinstrumenttillverkare. Den andra typen av konkurrent är företag som i dag utvecklat något delprogram för någon specifik typ av analys och som kan komma att bredda sitt utbud. (Inträdesbarriärerna är dock höga). Ett exempel på ett sådant bolag är Mascot som har en mjukvara för TANDEM-relaterade masspektrometrianalyser. Utöver dessa två typer av konkurrens, kan vi även skönja ett antal mjukvaruföretag som i dagsläget arbetar med analys av annan medicinsk data. Exempel på sådana företag är SurroMed och Incogen.

Det finns ett relativt stort antal mjukvaruföretag som utvecklar mjukvaror för analys av gensekvenser, DNA, och proteiner, men deras mjukvaror klarar idag endast av att göra enkla analyser på mestadels SELDI-spektra. Självklartserviläkemedelsbolagsom AstraZeneca och Pfizer som indirekta möjliga konkurrenter, då de själva äger olika masspektrometriinstrument och har resurser att utveckla mjukvaror av samma karaktär som de som vi har utvecklat. Samtidigt har exempelvis de båda ovan nämnda bolagen visat intresse för MedicWaves programvara. Tillsvidare ser vi läkemedelsbolagen som potentiella kunder. Anledningen till att det är svårt att bedöma läkemedelsbolagen ur ett marknadsperspektiv är att läkemedelsbranschen kännetecknas av långa ledtider.



Försäljning och marknadsföring

Försäljningsstrategi

MedicWaves mjukvaror har visat en mycket stor styrka som vi fått beröm för, och det är att våra produkter levererar reproducerbara resultat till användarna, som hittills varit forskningsinstitut och universitetssjukhus. För att validera mjukvaran har vi gjort ett mycket stort antal analyser med gott resultat.

Reproducerbarhet av analysresultat är utan tvekan det största problemet som proteinforskningen dras med idag. De befintliga mjukvarorna ute på marknaden levererar inte resultat som är stabila nog. Bara det faktum att MedicWave har underlag som validerar reproducerbarheten i analysresultaten gör att Bolaget har ett bra säljargument och kommer att uppnå en stark position på marknaden.

Positionering

Dagens tillverkare av analysmjukvara för masspektrometri positionerar ofta sin mjukvara mot specifika analysmetoder och instrument. MedicWave har genom lång forskning och strategiska forskningssamarbeten positionerat sig mot analyser av proteindata från SELDI-, MALDI- och TANDEM-instrument. Med mindre modifieringar är MedicWaves algoritmer tillämpliga på analys av DNA-sekvenser. Därmed kommer MedicWaves mjukvara att täcka behoven för mer än 80 % av marknaden. Analyskvalitet samt snabbhet vid analyser är viktiga konkurrensfördelar för MedicWave.

Produktmix

Genom att erbjuda en produkt bestående av en serie delmoduler (program) skapas en diversifiering och en potential till merförsäljning. Att leverera ett moduluppbyggt programpaket där kunden väljer vad han vill köpa ger en ökad aktivitet mot kunden. Försäljning och marknadsföring av produkterna kommer att ske genom att trycka på lång forskning, överlägsen kvalitet, funktionalitet och snabbhet i genomförandet av analyser.

Försäljningsmodell

MBS™ samt bolagets övriga produkter kommer under de kommande åren i första hand att användas av forskningsinstitut, läkemedelsföretag och bioteknikföretag. Eftersom vi är både specialister inom dataanalyser och mjukvaruutveckling så identifierar vi två direkta sätt där vi kan skapa intäkter; att sälja programlicenser och att sälja analystjänster.

När vi vänder oss mot forskningsinstitut och läkemedelsföretag så kommer vi att direkt vända oss till den enskilde forskaren eller den person som arbetar med analys av proteiner eller biomarkörer. Vi kommer initialt att i egen regi besöka kunderna och demonstrera mjukvaran och samtidigt erbjuda kunden en demoversion av vår mjukvara för provtestning. Marknaderna för proteomik och bioinformatik kommer att prioriteras under 2009 och 2010.

Kommersialisering av produkterna

MedicWaves mål är att bygga upp ett samarbete med en eller flera globala partners kring försäljning, distribution och marknadsföring. Ett sådant partnerskap innebär att MedicWave optimerar försäljningen trots egna begränsade resurser, och når en väsentligt högre försäljningsvolym än bolaget skulle uppnå på egen hand. Prognoserna i detta memorandum bygger enbart på egna försäljningsinsatser. För att attrahera en sådan partner och erhålla fördelaktiga samarbetsvillkor är det viktigt att Bolaget har referenser från nöjda kunder, blir omnämnt i vetenskapliga publikationer (vilket sker i närtid), och har finansiell styrka.

Inledningsvis har MedicWave därför börjat sälja direkt till slutkund, och från och med maj 2009 anställt en försäljningschef med lång branschfarenhet för att med egna resurser organisera försäljningen av Bolagets produkter. Fokus för Bolagets marknadsförings och försäljningsstrategi har under den inledande fasen varit att identifiera kunder som vi bedömer har korta beslutsvägar i sina organisationer. Naturligtvis tar vi också tillvara på kunder som Bolaget kan komma i kontakt med via våra partnersamarbeten. De kunder som Bolaget själv vänder sig till har ansetts behöva vara geografiskt samlade för att försäljningen skall kunna bedrivas kostnads- och tidseffektivt. De kundsegment som Bolaget initialt identifierat som mest intressanta är MALDI-, TANDEM- och SELDI-användare i de nordiska länderna, Tyskland, Storbritannien samt Frankrike. Vår målsättning är att med hjälp av avtal med en eller flera större marknadsaktörer lansera MedicWaves produkter till masspektrometri-användare globalt.

För att nå den globala marknaden, för MedicWave i skrivande stund samtal med en möjlig samarbetspartner för marknadsföring och försäljning av Bolagets produkter.

Initialt kommer säljinsatserna att rikta sig mot kunder som består av ett tjugotal särskilt utvalda stora institut och företag som använder SELDI-, MALDI-, och TANDEM-tekniken i forskningsändamål. Dessa institut är vart och ett av dem innehavare av flera masspektrometri-instrument.

De ovan nämnda institut och företagen har ofta en utvecklingsavdelning för utprovning av ny teknologi, exempelvis mjukvara och en produktionsavdelning/forskningsavdelning. Målinriktad bearbetning av dessa utvecklingsavdelningar kan leda till stora affärer då mjukvaran tas in som del av deras forskningsprojekt.

Under en kortare tid erbjuder MedicWave kunderna att prova mjukvaran kostnadsfritt.

MedicWave har själva och tillsammans med Svenska Exportrådet i Berlin identifierat och sammanställt kontaktinformation till drygt 80 % av alla innehavare av masspektrometriinstrument i Tyskland. I samråd med exportrådet i Berlin har en aktionsplan utarbetats för att metodiskt ta sig an den tyska marknaden. Arbetet pågår i skrivande stund.

Förhoppningen är att de ovan beskrivna marknadsaktiviteterna, i kombination med de samtal som är inledda med instrumenttillverkare, skall leda till att Bolaget kommer i gång med försäljning av sina produkter på den internationella marknaden. Detta i en större omfattning än vad Bolaget resurser tillåter i nuläget. De instrumenttillverkare som MedicWave diskuterar med är intresserade av att tillhandahålla bra analysmjukvaror till sina instrument och åt sina kunder. En sådan partner kan snabbt och effektivt nå ut på världsmarknaden, då de redan har alla kundkontakterna.

En reservplan finns i fall Bolaget inte lyckas avtala med en global aktör om försäljningssamarbete. Reservplanen är att bygga upp ett nätverk av lokala distributörer. Denna reservplan kan inte förväntas leda till lika snabb och effektiv marknadspenetration, som man kan förvänta med en stark och global partner. Däremot skulle tackningsbidraget bli bättre för MedicWave.

MedicWaves egen säljorganisation kommer parallellt att utvecklas och kommer att svara för all försäljning den närmaste tiden. Nedan följer en beskrivning för hur Bolaget planerar att försäljningen kommer att utveckla sig, och hur kunderna bedöms generera licensintäkter till Bolaget. Indelningen i ABC kunder beror på att MedicWave erbjuder kunderna att köpa licenser där de i princip endast betalar för de analyser som de verkligen väljer att göra. Underlagen för beräkningen bygger på marknadsanalyser som utförts de senaste 6 månaderna.

ABC-kunder

Våra kunder delas in i tre grupper baserade på årlig omsättning. A-kunder är kunder som köper för mer än 300 000 SEK om året. B-kunder är kunder som köper för 160 000 SEK till 300 000 SEK. C-kunder är kunder som köper för 51 000 SEK till 160 000 SEK. A-kunderna kommer att åtnjuta bättre villkor vad gäller pris per test och kostnader för supportavtal.

I samband med lanseringen den 12 september 2009 kommer varje enskild kund ha en omsättning mellan 50 000 till knappt 300 000 SEK. Fem år senare kommer A-kunderna med en omsättning på minst 300 TSEK att stå för 56 % av MedicWaves totala omsättning samtidigt som antalet A-kunder kommer att vara knappt 30 % av den totala kundbasen.

Omsättning (i TSEK)	2010	2011	2012	2013	2014
A-kunder	2 990	6 279	13 754	27 508	34 684
B-kunder	3 180	4 293	8 268	17 490	19 080
C-kunder	1 326	1 938	3 060	7 497	8 211
Totalt	7 496	12 510	25 082	52 495	61 975

Bolaget räknar med att ha sålt minst 30 licenser till och med Q1 2010. Om fem år skall kundbasen ha ökat till cirka 400 kunder globalt, bestående av en övervägande del A-kunder.

Antal kunder	2010	2011	2012	2013	2014
A-kunder	10	21	46	92	116
B-kunder	20	27	52	110	120
C-kunder	26	38	60	147	161
Totalt	56	86	158	349	397

Bolagets prognos är att omsätta 7 500 TSEK under 2010 och 12 500 TSEK under 2011, med en marginal överstigande 25 %. Därefter sker tillväxten exponentiellt, både i omsättning och i marknadsandelar. Vi ser även att mjukvaruprodukter för angränsande analysområden utvecklas och/eller förvärvas in från de forskningssamarbeten där bolaget ingår.

MedicWave har investerat nära 110 000 mantimmar och mycket ekonomiska resurser i sin mjukvaru-utveckling. Genom denna nyemission kommer Bolaget att generera ett positivt kassaflöde redan 2010. Bolaget har budgeterat att täckningsbidraget för 2010 blir 25 % för att sedan successivt öka till 40 % år 2014 och ligga kvar på denna nivå under kommande år. Detta som en effekt av att en stor del av den intäktsgenererande utvecklingen redan är betald. I samband med den planerade expansionen kommer nyemissionen att täcka kostnaderna för personal, konsultarvoden och marknadsföring för att möjliggöra den planerade expansionen.

BUDGET (i TSEK)	2010	2011	2012	2013	2014
Nettoomsättning	7 500	12 500	25 000	52 500	62 000
Utgifter totalt	5 625	9 125	17 250	34 125	37 200
Rörelseresultat %	25 %	27 %	31 %	35 %	40 %

Samarbete med olika partners

För närvarande har MedicWave ett fördjupat samarbete med bland annat Karolinska Institutet i Stockholm med professor Yudi Pawitan och dennes forskargrupp, Sahlgrenska Universitetssjukhus i Göteborg med professor Kaj Blennow och dennes forskargrupp, samt Uppsala Universitet i Uppsala med professor Roman Zubarev och dennes forskargrupp. MedicWave har även initierat samarbete med Stena Diabetes Center i Gentofte (Danmark) samt Drottning Silvias barn- och ungdomssjukhus i Göteborg.

Utmärkelser och uppmärksamhet

MedicWaves grundare, Michal Lysek och Tobias Persson, har hittills erhållit ungefär 550 000 kronor i stipendier vid olika tillfällen för att kunna arbeta vidare med produktutvecklingen fram till dess Bolaget bildades och kapitaliserades. Följande organisationer har stött och belönat grundarna med stipendier.

- VIMM I-stipendium från Innovationsbron Väst AB
- Region Hallands utvecklingsstipendium
- Sparbanksstiftelsen Kronans stipendium
- Thure-bidrag från högskolan i Halmstad och Näringslivsservice
- Smarta Pengar från BDO och Svenskt Näringsliv
- Espira-stipendium från Espira Tillväxt Cup
- Bidrag från ALMI Företagspartner

Vid dessa tillfällen har produkten granskats grundligt, bedömts vara av nytta, ha stor potential, och bedömts bli en god affär.

MedicWave nominerades till finalen i "Årets Innovationsföretag 2007" på Gulddalan i Halmstad.

MedicWave var med på Connects Tillväxtdag den 21 november 2005. Den gästades av ca 300-400 personer. Bland dessa gäster fanns dåvarande näringsminister Thomas Östros, nuvarande statsminister Fredrik Reinfeldt, Svenskt Näringslivs vice ordförande Signhild Arnegård Hansen, med flera.

MedicWave deltog då i Kapitaljakten som sponsrades av Connect och Svenska Riskkapitalföreningen (SVCA) och vann tävlingen. I samband med det intervjuades företrädare för MedicWave i Dagens Industris TV-kanal DiTV.

MedicWave gick till finalen i Venture Cup 2005.

Tidigare nyemission och lånefinansiering

2007 gjorde MedicWave AB sin första nyemission som tillförde bolaget 49 nya aktieägare och 2,3 MSEK i kapital. Därutöver har bolaget till dags dato lånat 3 MSEK av Almi Halland. Kombinerat med sparsamhet har pengarna räckt långt. Mycket av arbetet gjordes som forskningsprojekt innan projektet bolagiserades. Aktieägarna i MedicWave kommer de facto i åtnjutande av att utvecklingen subventionerats av svensk högskoleforskning.



Mål och framtid

MedicWaves mål är att inom tio år vara marknadsledande leverantör av analysmjukvaror för proteinanalyser!

Lanseringen av MBS™ kommer att börja generera fakturering under Q4 2009. Ett fungerande försäljningsarbete och en fortsatt strikt kostnadskontroll skapar goda förutsättningar för en positiv resultatutveckling.

Enligt presenterade marknadsanalyser av välrenommerade källor (se avsnittet Marknad) kommer marknaden för proteomiklösningar att fortsätta att öka. MedicWaves produkter ligger tekniskt långt framme och är rätt positionerade för att nå försäljningsframgångar i de marknadssegment där bolaget verkar, framför allt inom det strategiskt viktiga analysområdet för SELDI, men även inom angränsande analysområden såsom TANDEM och MALDI (MALDI är en masspektrometriteknologi som liknar SELDI).

Bolaget räknar med att under de kommande månaderna skapa ett kassaflöde och en stark försäljningstillväxt. Mjukvaruutveckling karakteriseras av höga utvecklingskostnader, men när kostnaderna är betalade är produktionskostnaden per såld licens låg och täckningsbidraget per licens högt!

Vår prognos är att MedicWave AB omsätter 7 500 TSEK under 2010 och 12 500 TSEK under 2011, med en marginal överstigande 25 %. Vi räknar därefter med en exponentiell tillväxt, både i omsättning och i marknadsandelar. Vi ser även att mjukvara för angränsande analysområden utvecklas och/eller förvärvas in från de forskningssamarbeten där bolaget ingår. Vårt mål är att som hittills själva äga alla rättigheter avseende våra produkter, vilket ger Bolaget ett bra utgångsläge i förhandlingar.

Nuvarande produkter

I Sverige samarbetar Bolaget med bland annat kända forskargrupper från Uppsala Universitet, Karolinska Institutet och Sahlgrenska Universitetssjukhus. MedicWave har även initierat samarbete med Drottning Silvias barn- och ungdomssjukhus och Stena Diabetes Center. Dessa nära samarbeten med forskarvärldens spjutspetsar borgar för väl anpassade produkter med god kvalitet. De produkter som lanserades den 21 september 2009 är:

MEDICWAVE BIOINFORMATICS SUITETM (MBSTM)						
Instrument	Programvara	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Modul 5
SELDI + MALDI	PDS™	X	X	X	X	X
SELDI + MALDI	MBA™	X	X	X	X	X
TANDEM	PAS™	X	X	X	X	

Kommande produkter under 2010

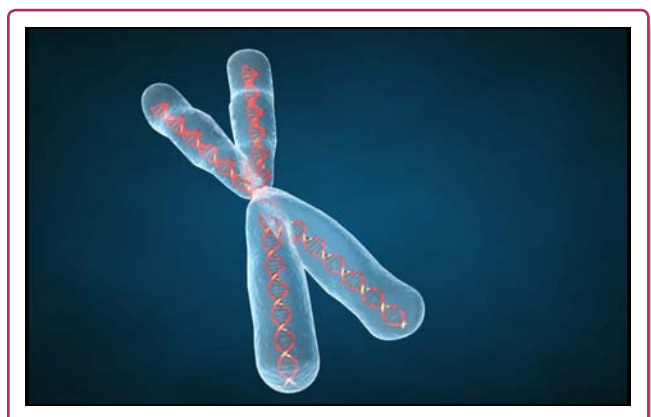
MedicWave planerar att lansera två nya masspektrometri-relaterade produkter under 2010. En produkt för "2-Dimensional Gel Electrophoresis" (2DGE) och en för "Electrospray Ionization" (ESI). Dessa produkter tas fram i nära samarbete med olika forskargrupper från både Sverige och Tyskland. DNA-forskare vid Lunds universitet har kontaktat Bolaget och visat stort intresse för att anpassa och använda MedicWaves algoritmer för vissa typer av DNA-analyser. Ett projekt för att anpassa mjukvaran efter Lunds forskarnas önskemål har inletts och beräknas vara klart under 2010. Av kostnadsskäl görs dessa anpassningar som forskningsprojekt av forskargrupper utomlands.

Kommande projekt mot klinisk sjukdomsdiagnostik

Sjukdomsdiagnostik i ett tidigt stadium är nyckeln till framgångsrik sjukdomsbehandling. En cancersjukdom kan botas om tumören upptäckts tidigt, så att den kan behandlas i tid och sedan tas bort. Men för att tidig sjukdomsdiagnostik skall kunna bli möjlig, måste man först hitta tillförlitliga molekyler (proteiner), så kallade biomarkörer. Med hjälp av dessa biomarkörer kan sjukdomsdiagnostik bli möjlig.

Det krävs innovativa metoder för att hitta tillförlitliga biomarkörer för bättre och säkrare sjukdomsdiagnostik. I samarbete med professor Roman Zubarev, som är världsledande forskare inom området, från Uppsala Universitet och Karolinska Institutet, har en ny teknik utvecklats vid namn Pathway-Search-Engine (PSE). Med hjälp av PSE har professor Roman Zubarev lyckats utöka sökandet efter nya biomarkörer genom att applicera nya söktekniker direkt på kroppens biologiska processer, så kallade "pathways". Denna metod kallas för "Pathway Analysis" (PA). MedicWave är ensamma om att ha validerade program med algoritmer utvecklade av professor Zubarev och hans forskargrupp för PA-analyser. Något som instrumenttillverkare har uppmärksammat och intresserar sig för.

Av MedicWaves samtliga projekt och produkter så är detta projekt det som ligger närmast i tiden att användas som instrument vid sjukdomsdiagnostik. Detta projekt har bedömts vara det som har störst möjlighet att nå klinisk användning och med detta kommer MedicWave att kunna lansera sin första produkt för sjukdomsdiagnostik. Denna marknad är värd miljarder. Intäktsmässigt kommer detta i framtiden att vara den mest betydelsefulla produkten för Bolaget.



Framtida försäljningsprognos

I takt med att företag och institutioner upptäcker nya biomarkörer kommer nya läkemedel och nya metoder för bättre sjukdomsdiagnostik att utvecklas och finnas tillgängliga. MedicWaves mjukvaror kan förutom att användas i rent forskningssyfte för detektering av proteiner och biomarkörer också användas i samband med forskning och utvecklingen av nya läkemedel, där mjukvarorna används som ett diagnosverktyg i samband med cancerutredningar och screening (masstester) för att upptäcka cancer. De två senaste användningsområdena har stor potential på längre sikt.

MedicWave började sälja sin första produkt PDS™ under 2008. I och med nyemissionen skall Bolaget genomföra en större satsning på marknadsföring och försäljning med start från Q4 2009. Bolaget räknar med en omsättning på 7 500 TSEK under 2010 och en omsättning på 12 500 TSEK under 2011. Ser man på en 5-årsperiod ger våra konservativa bedömningar en prognostiserad omsättning på 62 000 TSEK år 2014.

Mål

Nedan redogörs för ett antal mål för MedicWave under de kommande två åren:

2009-2010

- Minst 30 nya kunder som köpt licenser för MedicWaves produkt MBS™.
- Bygga ut organisationen i Halmstad, Sverige, samt i Wroclaw, Polen.
- Fortsatt kostnadseffektiv forskning och utveckling tillsammans med de institutioner vi arbetar med.
- Ytterligare knyta internationella forskarkompetenser till bolaget, huvudsakligen från Tyskland.
- Förvärva ensamrätten till nya mjukvaror som härrör från våra forskningssamarbeten.
- Publicering av forskarresultat där MedicWaves produkter har använts.
- Färdigställande av nya produkter för 2DGE och ESI analyser.
- Lansering av minst en men helst två nya produkter.
- Lansering av befintliga produkter på nya marknader.
- Bygga vidare på en organisation med internationellt fokus.
- Partneravtal med företagen Thermo eller Bio-Rad.

Finansiell översikt

Resultaträkning

Resultaträkning	2008-2009 (2008-07-01 - 2009-06-30)	2007-2008 (2007-07-01 - 2008-06-30)
Rörelsens nettoomsättning	43 393,40	42 499,05
Varukostnad	- 1 311,47	- 9 440,64
Övriga externa kostnader	- 558 560,49	- 523 126,31
Personalkostnader	- 109 821,30	- 163 530,20
Avskrivningar enligt plan	- 19 286,00	- 19 286,00
Summa externa kostnader	- 669 693,26	- 696 097,15
Rörelseresultat	- 645 585,86	- 645 585,86
Finansiella poster		
Resultat från andelar i koncernbolag		
Ränteintäkter	746,48	1 021,29
Räntekostnader	- 134 167,01	- 26 565,00
Finansiellt netto	- 133 420,53	- 25 543,71
Resultat efter finansiella poster	- 779 006,39	- 698 427,81
Avsättning till periodiseringsfond		
Återföring periodiseringsfond		
Resultat före skatt	- 779 006,39	- 698 427,81
Övrig skatt		
Redovisat resultat		- 698 427,81



Balansräkning

Balansräkning	2008-2009 (2008-07-01 - 2009-06-30)	2007-2008 (2007-07-01 - 2008-06-30)
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar FOU	884 767,00	1 983 097,00
Materiella anläggningstillgångar	- 19 286,00	65 405,00
Summa anläggningstillgångar	865 481,00	2 048 502,00
Kundfordringar	0	0
Momsfordran	6 052,82	10 455,18
Övriga korta fordringar	-6 363,00	39 553,00
Summa kortfristiga fordringar	- 310,18	50 008,18
Likvida medel	-71 699,94	197 879,63
Summa omsättningstillgångar	-72 010,12	247 887,81
Summa tillgångar	793 470,88	2 296 389,81
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	0	-575 500,00
Balanserade vinstmedel	698 427,81	365 832,68
Fritt eget kapital		
Balanserat resultat	- 123 503	0
Överkursfond	0	- 1 789 500,00
Årets resultat	- 698 427,81	698 427,81
Summa eget kapital	0	- 1 415 611,51
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	10 359,00	- 15 753,00
Skatteskuld & skattekonto	- 4 490,55	0
Övriga skulder		
Summa skulder	- 1 572 477,27	- 880 778,30
Summa Eget kapital och Skulder	- 1 572 477,27	-2 296 389,81

Aktiekapital och ägarförhållanden

Aktiekapitalets utveckling

Händelse	Ökning av aktier	Ökning av aktiekapital	Kvotvärde
2005 Bildande	1 000	100 000	100
2006 Split	999 000	0	0,1
2007 Nyemission	151 000	15 100	0,1
2008 Fondemission	0	460 400	0,5
2009 Split	10 359 000	0	0,05
2009 Nyemission *	3 836 666	191 833,3	0,05
Totalt	15 346 666	767 333,3	

* Förutsatt att denna nyemission blir fulltecknad.

Aktieägare

Aktiefördelning före emission

Aktieägare	Antal aktier	Procent
Michal Lysek	3 950 000	34,32 %
Tobias Persson	4 450 000	38,66 %
Nordica Life	1 050 000	9,12 %
Cristian Hallin	550 000	4,78 %
Övriga aktieägare	1 510 000	13,12 %
Totalt	11 510 000	100,00 %

Aktiefördelning efter emission *

Aktieägare	Antal aktier	Procent
Michal Lysek	3 950 000	25,74 %
Tobias Persson	4 450 000	29,00 %
Nordica Life	1 050 000	6,84 %
Cristian Hallin	550 000	3,58 %
Övriga aktieägare	5 346 666	34,84 %
Totalt *	15 346 666	100,00 %

* Förutsatt att denna nyemission blir fulltecknad.

Bolagsordning

Antagen vid den extra bolagsstämman den 7 oktober 2009.

§ 1 Firma

Bolagets firma är MedicWave AB (publ). Bolaget är publikt.

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Halmstad.

§ 3 Föremål för företagets verksamhet

Bolaget skall direkt eller indirekt erbjuda mjukvara utvecklad för medicinska analyser eller annan förenlig verksamhet i vid mening.

§ 4 Aktiekapital och antalet aktier

Aktiekapitalet skall utgöras av lägst 500 000 svenska kronor och högst 2 000 000 svenska kronor.

Antal aktier skall vara lägst 10 000 000 aktier och högst 40 000 000 aktier.

§ 5 Styrelse

Styrelsen skall, förutom av personer som på grund av lag kan komma att utses i annan ordning, bestå av lägst tre och högst nio ledamöter med högst tre suppleanter. Ledamöterna och suppleanterna väljs årligen på ordinarie bolagsstämma för tiden intill slutet av nästa ordinarie bolagsstämma.

§ 6 Aktieslag

Aktier skall kunna utges av ett slag. En aktie medför en röst.

§ 7 Revisorer

Bolagsstämman utser en eller två revisorer med högst två suppleanter.

§ 8 Kallelse

Kallelse till årsstämma eller extra bolagsstämma skall ske genom annons i Post- och Inrikes Tidningar samt i Dagens Industri.

§ 9 Aktieägares och biträdes rätt att delta i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i förhandlingarna vid bolagsstämma skall dels vara upptagen i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels göra anmälan till bolaget senast kl. 12:00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får

inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Biträde åt aktieägare får medföras endast om aktieägaren till bolaget anmäler det på sätt nu anført samt därvid anger antalet biträden, ett eller två, som skall delta i bolagsstämman.

§ 10 Årsstämma

På årsstämma skall följande ärenden behandlas:

1. Val av ordförande vid stämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Godkännande av dagordning.
4. Val av en eller två justeringsmän.
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad.
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen.
7. Beslut om
 - a. fastställande av resultaträkningen och balansräkningen;
 - b. dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen; och
 - c. ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören.
8. Bestämmande av antalet styrelseledamöter och styrelsesuppleanter samt, i förekommande fall, antalet revisorer och revisorssuppleanter, alternativt registrerade revisionsbolag.
9. Fastställande av arvoden till styrelsen och, i förekommande fall, revisorerna.
10. Val av styrelseledamöter och styrelsesuppleanter samt, i förekommande fall, revisorer och revisorssuppleanter, alternativt registrerade revisionsbolag.
11. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

§ 11 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara brutet, och omfattar verksamhetsåret första juli till sista juni påföljande kalenderår.

§ 12 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

Skattefrågor i Sverige

Följande sammanfattning syftar till att ge en övergripande information om beskattning av kapitalinkomster för privatpersoner som är obegränsat skatteskyldiga i Sverige.

Sammanfattningen är inte ämnad att behandla alla skattekonsekvenser som kan uppkomma med anledning av erbjudandet i detta memorandum.

Mottagen utdelning är i sin helhet skattepliktig för fysiska personer och dödsbon. Kapitalvinster på svenska marknadsnoterade aktier beskattas med 30 % i inkomstslaget kapital. Uppkommer kapitalförlust beaktas hela förlusten förutsatt att den kan kvittas mot kapitalvinst på aktier och andra aktiebeskattade värdepapper. I andra fall görs ett avdrag på 70 % av förlusten i inkomstslaget kapital.

Avdraget måste utnyttjas samma år som förlusten uppkommit. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital beviljas reduktion från skatten av tjänst, näringsverksamhet och fastighet med 30 % av underskottet upp till 100 000 och däröver 21 %. För personer hemmahörande i Sverige beskattas utdelningen på svenska marknadsnoterade aktier med 30 % i inkomstslaget kapital. Den preliminära skatten innehålls normalt av VPC eller förvaltare.

För aktieägare bosatta i utlandet gäller kupongskatt. Skattesatsen är för närvarande 30 %.

För aktiebolag och juridiska personer gäller att hela utdelningen utgör skattepliktig inkomst av näringsverksamheten. Skattesatsen är för närvarande 28 %. Avdrag för kapitalförlust vid avyttring av aktier som innehas som kapitalplacering får dras av endast mot kapitalvinster vid avyttringar och andra delägarrätter. Kvarstående kapitalförlust får kvittas mot motsvarande kapitalvinster under senare år. För näringsbetingade andelar gäller särskilda regler.





 **medicwave**

 **WEDICWAVE**

Stålverksgatan 1
302 45 Halmstad

Tel: 035-133 600
E-post: info@medicwave.com

www.medicwave.com