

Investerarintervju med Lars Persson, Styrelseordförande i Invent Medic



Invent Medic Sweden AB har utvecklat en helt unik medicinteknisk produkt för icke- kirurgisk behandling av kvinnlig ansträngnings- inkontinens. Uppfinnarna bakom produkten har varit delaktiga i utvecklingen respektive utförandet av den kirurgiska metod som nu är s.k. Golden Standard (den bästa befintliga metoden) för kirurgisk behandling av kvinnlig inkontinens.

Bolagets första produkt, TVS har potentialen att helt och hållet ersätta behovet för operation för alla de miljontals kvinnor som lider världen över.

Lars Persson är styrelseordförande i Invent Medic sedan mars 2010. Han har över 25 års erfarenhet från ledande befattningar inom läkemedel-, MedTech- och Venture Capital industrin. Lars är även VD för Sydsvensk Entreprenörsfond AB (Almi Invest Syd AB) och i Forskarpatent i Syd AB.

Lars Persson äger 7,1 % av aktierna i Invent Medic privat. Vidare äger Lars Persson 50 % av Mandelträdet (resterande 50 % ägs av närstående) som i sin tur äger 14,3 % av aktierna i Invent Medic. Lars har utökade sitt innehav ytterligare med 10.000st aktier i Maj 2016*

*<https://www.avanza.se/placera/telegram/2016/05/16/invent-medic-ordforande-koper-10-000-aktier-i-invent-medic.html>

I detta här reportage mäts pulsen på bolagets ordförande Lars Persson som delar med sig av hans tankar kring sin uppgift och även vilken strategi han har när han investerar.

Finns det något mer att tillägga om din bakgrund som kan vara intressant att veta i relation till Invent Medic?

Jag har en lång bakgrund inom industri och är civilingenjör i botten. Att investera i små bolag har jag sysslat med över 16år och jag tycker det är otroligt roligt att se unga bolag växa och bli framgångsrika.

Det är åtskilliga bolag som passerar mitt bord och jag har mina verktyg, som jag utvecklat genom åren, som jag använder för att avgöra vad som funkar och inte.

Det kan vara intressant att veta att jag och Karin faktiskt haft med varandra att göra innan vårt samarbete på Invent Medic.

Vi träffades nämligen på bolaget Pronoxis*, där Karin var anställd som CEO. Vi märkte tidigt att vi båda hade stora ambitioner och utvecklade ett riktigt fint samarbete. Men vad som är ännu mer intressant är att jag "haft ögonen" på Karin redan då hon jobbade för bolaget Alligator. Det var bland annat genom Karins hårda arbete i bolaget som resulterade till att det blev en miljardaffär mellan Alligator och Johnson och Johnson**. Det var onekligen en fantastiskt betydande prestation som gjorde att jag fick starkt förtroende för henne och att vilja arbeta med henne.

Jag fick verkligen se vad hon gick för och det var därför ett enkelt val att tillfråga Karin för VD-posten i Invent Medic.

*<https://www.linkedin.com/in/karin-bryder-587ab5b>

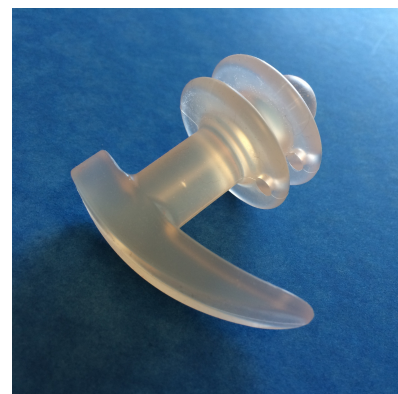
**<https://8till5.se/2015/08/12/8till5-avslojar-amerikansk-lakemedelsjatte-miljardsatsar-i-lund/>

Hur kommer du fram till ett beslut om vem eller vilket företag som är värt att investera i; hur ser beslutsprocessen ut?

Av den erfarenheten jag har från alla mina år som investerare så skulle jag vilja påstå att själva teamet av människorna i företaget är nummer ett och ett av de absolut viktigaste komponenterna. Vidare så skall företaget innovation vara en smart och enkel lösning som kan lösa ett stort problem med stor marknadspotential. Produkten skall helst också tas fram med korta ledtider för lansering till marknaden. Det som är tacksamt med just lifescience är att det är lätt att relatera och förstå produkterna och inte som i biotech.



Lars Persson



TVS (Tension Free Vaginal Support)

När jag kikar på dina tidigare investeringar i andra bolag så kan jag inte annat än att bli imponerad, då du tidigt verkar veta vad som är unikt och se vilka bolag som är värda att investera i. Om vi tar succén Ortoma som du tidigt var inne och investerade i, ser du några likheter hos Invent Medic?

Det finns absolut likheter mellan bolagen och de är konceptuellt väldigt lika. I Ortomas fall så är Matts Andersson, som är innovatören och grundaren av bolaget, hjärnan bakom. I Invents fall så har vi Jan Clarén som tillsammans med Lars-Olof Henriksson är uppfinnarna bakom produkten TVS.

Det är helt geniala lösningar som dessa herrar tagit fram.

Vilka är dina förväntningar på bolaget och Karin som VD?

Jag har ett mycket stort förtroende för Karin, som jag tidigare nämnt, och jag litar på att hon kommer exekvera planen som är spikad. Bolaget har redan nu säkerställt storskalig produktion i och med samarbetet med Polen men har också fått sitt patent godkänt i USA. De jobbar för fullt med att genomföra sina kliniska tester och när CE märkningen är klar, så kommer det bana väg för en lansering av i Sverige i ett första steg. Som en del av planen, så kommer bolaget i ett senare skede delta på olika mässor etc. för att marknadsföra produkten.

Det kommer bli en mycket spännande resa!



700% uppgång på 2år - Lars var tidigt investerad i Ortoma

Hur involverad är du vara med grundarna/ VD:n efter dina investeringar?

Det är väldigt viktigt att vi i styrelsen jobbar aktivt med bolaget och gör avstämningar när det kan tänkas behövs. Jag tillsammans med mina kollegor sitter på väldigt mycket samlad kunskap och har ett enormt kontaktnät. Vi bistår bolaget med information inom ; policy/ strategi, patentkompetens och juridisk som exempel.

Vikten av en gemensam målbild är otroligt viktig, vi skall tillsammans bygga värde i bolaget, så fort som möjligt. Det gör vi genom att göra rätt saker.

Finns det några siffror att räkna på kring framtida intäkter? Vad är dina tankar kring potentialen för bolaget och TVS?

Uppskattningsvis har mer än 50 miljoner av jordens befolkning besvärande urinläckage, merparten av dessa är kvinnor.

- Total försäljning av inkontinensprodukter i världen årligen 6 500 000 000USD

- Total försäljning av inkontinensprodukter Sverige årligen 1 500 000 000SEK

Jag vet att Karin vid en presentation givet ett lågt räknat exempel*, för att visa på den potential som produkten kan få på marknaden, då det inte heller finns något som motsvarar TVS unika egenskaper.



Karin Bryder - VD



*<https://youtu.be/RNBUHck3yVg?t=892>

Som exempel så angav Karin 1000kr / år och 5% av den totala marknaden i Sverige, vilket ger den trevliga siffran av 176miljoner per år. Sen så har vi Europa och USA som är gigantiska marknader i sig och där bolaget lite längre fram kommer marknadsföra sig.

Det slutgiltiga priset för produkten kommer dock i höst.

Vad ser du Invent Medic om 2-4år?

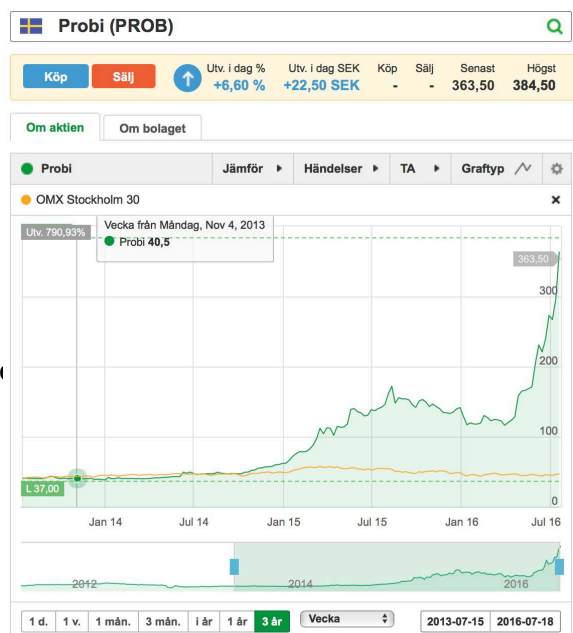
Då har bolaget hunnit lanserat produkten över hela världen och förhoppningsvis fått en ordentlig genomslagskraft. Jag ser framför mig att det kan komma ett paradigm skifte inom kvinnohälsa med Invent Medics TVS, att kunna erbjuda en produkt istället för en operation är väldigt stort . Viktigt också att poängtera är att bolaget har möjlighet att utveckla TVS inom andra användningsområden och har som mål att ta fram fler geniala produkter med tiden. Det är otroligt spännande att få vara med på resan.

"Ett kommande paradigmskifte inom kvinnohälsan"

Det är många som har uppmärksammat att en Gun-Britt Fransson från bolaget Probi, blivit invald som styrelseledamot. Hur ser du på det?

Jag blev otroligt glad över att Gun-Britt valde att ställa upp och acceptera styrelseuppdraget i Invent Medic. Hon har ett mycket respektabelt CV* som du kanske känner till från både Aligator och Probi. Jag är övertygad om att hon kommer kunna bidra framgångsrikt med sin kunskap och erfarenhet.

*<https://se.linkedin.com/in/gun-britt-fransson-4b328>



790% på ca: 2år - Gunn-Britt är CEO på Probi

