



Skräddarsydda och minimalt invasiva implantatbehandlingar ger patienter med smärtsamma ledsador ett aktivare och friskare liv.



Rosemary Cunningham Thomas, vd,
och Pål Ryfors, CFO.

**” Det finns ett stort
behandlingsgap på
marknaden mellan
tidiga biologiska
behandlingsmetoder
och knäproteser.**

Stor potential för implantatpionjär

Genom att kombinera patientunik implantatteknologi med högteknologiska digitala lösningar väcker Episurf Medical starkt intresse hos såväl kirurger som investerare. Bolagets innovativa produkter har avgörande konkurrensfördelar på en stor och växande marknad där bolaget gjort betydande framsteg.

På marknaden för broskskador i knäleder har avsaknaden av framgångsrika behandlingsalternativ i yngre åldersgrupper länge varit tydlig. På denna stora och globala marknad har mindre invasiva, så kallade resurfacingimplantat börjat utgöra ett nytt behandlingsalternativ för framförallt yngre patienter. Här är det svenska medicinteknikföretaget Episurf Medical ensamma om att skräddarsy implantat och operationsinstrument efter patienten, vilket ger ett optimalt behandlingsresultat. Med den här metoden kan Episurf erbjuda människor med smärtsamma ledsador en ny chans till ett normalt smärtfritt liv.

– Det finns ett stort behandlingsgap på marknaden mellan tidiga biologiska behandlingsmetoder och knäproteser. Detta betyder att en 35- eller 40-årig patient, som kan vara i ett förstadium till artros, lever med allvarlig smärta i årtionden

innan artros utvecklats och en knäprotes kan bli aktuell. Det är denna stora marknad vi riktar in oss på och vi har endast skrapat på ytan, säger Rosemary Cunningham Thomas, vd på Episurf.

Vid utgången av 2015 hade 73 operationer i tio länder genomförts med Episurfs teknikledande implantat, samtliga med lyckat resultat.

– De första viktigaste stegen har tagits. Ett bevis på detta är att närmare hälften av de kirurger som genomfört en operation med våra implantat redan har genomfört sina tredje operationer. Detta vittnar om den ökande marknadsacceptans som vi nu upplever.

Starkare position än någonsin

Hösten 2015 tog Episurf in 120 miljoner kronor i en nyemission för att finansiera en kommersialisering av bolagets självfärdiga produkter. Under de senaste månaderna har säljstyrkan expanderats och i december anställdes Pål Ryfors som ny CFO för att leda det finansiella arbetet.

– Bolaget har aldrig befunnit sig i en starkare position. Med fem produkter i portföljen, återkommande intäkter, nyckelsäljare på våra viktigaste marknader och en växande massa av klinisk evidens är bolaget väl positionerat för att konkurrera på global nivå, säger Cunningham Thomas.

Global marknadspotential

Initialt riktas insatserna mot den europeiska marknaden, bland annat Tyskland och Storbritannien som är två nyckelmarknader. Planen är att inom en tvåårsperiod förbereda produktportföljen för ett inträde på USA-marknaden. Episurf tittar även på möjligheterna att applicera sin implantatteknologi på andra leder. Bolagets avancerade skadebedömningsverktyg, som förser kirurgen med beslutsunderlag i form av 3D-visualisering av patientens led, har också en mycket stor marknadspotential.

– Vi ser en mycket stor potential i vårt skadebedömningsverktyg, Epioscopy, avslutar Cunningham Thomas.



VD: Rosemary Cunningham Thomas

HEMSIDA: www.episurf.com

AKTIE: Noterad på NASDAQ Stockholm