

2014-10-17, 6:08 CET

PARKIET - MILESTONE MEDICAL PLANUJE WIOSNĄ WEJŚĆ NA GPW

Notowana na NewConnect firma z USA bliska rejestracji swoich urządzeń na amerykańskim rynku.

Milestone Medical planuje wiosną wejść na GPW

Ochrona zdrowia > Notowana na NewConnect firma z USA bliska rejestracji swoich urządzeń na amerykańskim rynku.



FOT. MARIUSZ PRUSIŃSKI

Leonard Osser, prezes Milestone Medical, informuje, że emisja towarzysząca przenosinom na główny rynek może mieć wartość 6-7 mln USD.

MILESTONE MEDICAL
Kurs (zł)*



Źródło: GPW, *do debiutu na NewConnect

Maciej Rudke

maciej.rudke@parkiet.com

- Spodziewamy się przejścia na główny rynek GPW w I kwartale 2015 r. - mówi Leonard Osser, prezes Milestone Medical, które w listopadzie ubiegłego roku zadebiutowało na NewConnect. Firma z USA 3 października złożyła już prospekt emisyjny do Komisji Nadzoru Finansowego.

Osser dodaje, że przeniesieniu notowań na główny parkiet może towarzyszyć publiczna oferta nowych akcji o wartości około 6-7 mln USD. Cena emisyjna wyniesie minimum 12 zł za akcję. - Do tej pory oszczędnie wydawaliśmy pieniądze i na koniec roku powinniśmy mieć 300 tys. USD gotówki. Jednak rozpoczynamy zakupy naszych urządzeń od zewnętrznych dostawców i musimy przygotować się do tego finansowo. Dodatkowo środki z oferty posłużyłyby do rozwoju dystrybucji - wyjaśnia. Jego zdaniem później spółce nie będzie już potrzebna kolejna emisja akcji.

Rejestracje coraz bliżej

Obecna kapitalizacja Milestone'a sięga 161 mln USD, chociaż spółka nie osiąga jeszcze przychodów. Przygotowuje się do zarejestrowania w USA i wprowadzenia do sprzedaży

swoich dwóch urządzeń: do znieczuleń zewnątrzoponowych, stosowanych np. podczas porodów, oraz do wstrzyknięć dostawowych.

W przypadku tego pierwszego urządzenia firma musi przeprowadzić badania kliniczne na grupie mniejszej niż 300 pacjentów. - Mamy już przygotowany protokół badań. Potrwają mniej niż 30 dni, wybraliśmy kliniki i uniwersytety, gdzie zostaną przeprowadzone, a ich koszt poniesie Milestone Scientific (spółka matka - red.). Po wykonaniu badania zostanie przeprowadzona analiza statystyczna jego wyników i złożenie ich do FDA (amerykańska Agencja ds. Żywności i Leków). Bazując na tym harmonogramie, powinniśmy otrzymać od FDA rejestrację na urządzenie do znieczuleń zewnątrzoponowych w czerwcu lub lipcu 2015 r. - mówi Osser.

W przypadku urządzenia do wstrzyknięć dostawowych Milestone nie musi prowadzić badań klinicznych. - Oczekujemy więc szybszej rejestracji przez FDA. Według konserwatywnego założenia powinniśmy ją otrzymać pod koniec tego roku lub w I kwartale 2015 r. - informuje.

Kiedy pierwsze przychody

Milestone podpisał trzyletnią umowę z chińskim Tri-

-Anim, który ma wyłączność na sprzedaż urządzeń Milestone'a do znieczuleń zewnątrzoponowych w sektorze szpitalnym w USA. - Dzięki temu dzień po otrzymaniu rejestracji od FDA możemy rozpocząć sprzedaż urządzeń do znieczuleń. Od tego momentu spółka powinna być zyskowna - dodaje prezes. Milestone chce też nawiązać współpracę z innymi firmami z USA, które działają na rynku łagodzenia bólu, znacznie większym niż rynek znieczuleń zewnątrzoponowych.

We wrześniu firma otrzymała certyfikaty CE na swoje oba urządzenia, dzięki czemu może je sprzedawać w Unii Europejskiej. - Pracujemy już nad dystrybucją w UE. Po otrzymaniu certyfikatów rozmowy przyspieszyły i w ciągu trzech miesięcy powinny pojawić się komunikaty z naszej strony o rozpoczęciu współpracy z dystrybutorami w Europie. Spodziewam się, że firma wypracuje w 2015 r. przychody dzięki sprzedaży obu urządzeń, zarówno w Europie, jak i USA - dodaje Osser.

Firma szuka też innych źródeł kapitału. - Kilka tygodni temu utworzyliśmy nasz oddział w Polsce, który będzie zabiegał o środki z UE. Będzie się zajmował badaniami, rozwojem i zastosowaniem naszej technologii w innych urządzeniach. Być może organizowałby także produkcję.