

2015-12-10

AKCJONARIAT.PL - CZAT Z CZŁONKAMI ZARZĄDU MILESTONE MEDICAL [ZAPIS ROZMOWY]

- Wierzmy, że inwestując w nasze akcje dzisiaj, na chwilę przed uzyskaniem zezwolenia FDA i rozpoczęciem komercjalizacji naszych produktów na szeroką skalę, inwestorzy mają unikalną, w perspektywie historii spółki, szansę inwestycyjną - powiedzieli w czacie Akcjonariat.pl członkowie zarządu Milestone Medical - CFO Joseph D' Agostino oraz Prezes Steven Robins. Zapraszamy do przeczytania całego zapisu rozmowy.

[MODERATOR]: Witam na dzisiejszym czacie z Milestone Medical. Głównym tematem spotkania jest bieżąca działalność, przebieg IPO oraz plany Spółki. Zachęcamy do zadawania pytań. Startujemy z odpowiedziami o godz. 12:00. Czat kończymy o godzinie 13.00. Pytania prosimy zadawać po polsku, zostaną one przetłumaczone Członkom Zarządu. Odpowiedzi otrzymywać będziecie Państwo w języku polskim.

[MODERATOR]: Przypominam zasady organizacyjne czata: pytania są przesyłane najpierw do moderatora; publikowane są pytania wybrane przez Gościa; moderator może odrzucić pytanie niezgodne z regulaminem.

[MODERATOR]: Informacja dla dziennikarzy relacjonujących przebieg czata: wykorzystanie cytatów z dzisiejszej rozmowy w Państwa materiałach redakcyjnych wymaga podania źródła. W razie pytań czy wątpliwości prosimy o kontakt: info@akcjonariat.pl

[MODERATOR]: Witamy na czacie z przedstawicielami Milestone Medical. Są z nami Panowie Joseph D' Agostino, CFO spółki, oraz Pan Steven Robins, Prezes Milestone Medical.

[MODERATOR]: Zapraszamy do aktywnego udziału w czacie.

Łukasz Józwiak: *Witam. Dlaczego w Europie zaczęliście od Polski i Włoch? Wydawałoby się, że rynek niemiecki jest dużo ważniejszy.*

Milestone Medical: Wybraliśmy Polskę i Włochy ze względu na wcześniejsze relacje z tymi rynkami, jesteśmy notowani na warszawskiej giełdzie, a jednym ze znaczących inwestorów Milestone Scientific jest podmiot z siedzibą we Włoszech. Uważamy, że rynek niemiecki jest dla nas bardzo ważny. Równocześnie jednak obecność na rynku niemieckim wymaga przejścia skomplikowanej procedury rejestracyjnej, stąd rozpoczynanie ekspansji w Europie od rynku niemieckiego w naszej ocenie nie jest optymalnym rozwiązaniem. Obecnie koncentrujemy się na budowie zainteresowania naszymi urządzeniami w Niemczech, nawiązujemy tam pozytywne relacje z tzw. liderami opinii.

Rafał Łobiński: *Witam Panów. Wasza spółka matka jest na NASDAQ. Dlaczego przyszliście do Warszawy po kapitał, skoro macie doświadczenia z inwestorami z USA?*

Milestone Medical: Drobna poprawka. Milestone Scientific jest notowana na NYSE. Zdecydowaliśmy się na warszawską giełdę bazując m.in. na naszych dotychczasowych doświadczeniach z rynkiem amerykańskim - nasza dzisiejsza kapitalizacja sprawia, że w USA zbudowanie zainteresowania instytucji naszą ofertą, przy założeniu, że chcemy utrzymać kontrolę nad spółką, byłoby zdecydowanie trudniejsze niż w Polsce. Nasze doświadczenia z polskim rynkiem są pozytywne, jesteśmy zbudowani poziomem dyskusji z inwestorami.

Rafał Łobiński: *Czy Milestone Medical rozważa dual-listing na NASDAQ?*

Milestone Medical: Jesteśmy zainteresowani dual-listingiem na jednym z amerykańskich rynków, NASDAQ jest dla nas preferowaną opcją. Dual listing, w naszej ocenie, pomoże nam zwiększyć bazę inwestorów zainteresowanych naszą spółką, ponadto powinien on korzystnie wpłynąć na płynność akcji spółki.

Adam Dulewicz: *Mam pytanie rodem z filmu Jerry Maguire - show me the money ;) Kiedy zamierzacie osiągnąć dodatnią rentowność?*

Milestone Medical: Oczekujemy osiągnięcia break even po dwóch latach od otrzymania zezwolenia na sprzedaż ze strony FDA, które spodziewamy się uzyskać w I połowie 2016 r.

Andrzej Jurek: *Kiedy możemy spodziewać się akceptacji od FDA?*

Milestone Medical: Oczekujemy, że nasze urządzenia do znieczuleń zewnątrzoponowych uzyska zgodę FDA na dystrybucję w USA do końca I połowy 2016 r.

Rafał Łobiński: *A co z iniekcjami dostawowymi, kiedy FDA zgodzi się na to?*

Milestone Medical: Złożyliśmy wniosek do FDA, oczekujemy, podobnie jak w przypadku systemów do iniekcji zewnątrzoponowych, że zgoda regulatora zostanie wydana w I połowie 2016 r.

Maciek Sak: *Dzień dobry. Dlaczego zdecydowaliście się na emisję akcji tuż przed uzyskaniem FDA? Z punktu widzenia obecnych akcjonariuszy nie wydaje się to dobry moment.*

Milestone Medical: Mieliśmy nadzieję ruszyć z ofertą wcześniej. Szanując czas i kapitał zaangażowany w proces przygotowania oferty publicznej zdecydowaliśmy się ruszyć ze stosunkowo niewielką ofertą dziś, przed uzyskaniem zezwoleniem FDA. Akcjonariusze wspierają naszą decyzję.

Adam Dulewicz: *Rozumiem, że zgoda FDA jest kluczowa dla przyszłych zarobków Milestone'a. Czy spółka rozważa w taką sytuację, że zgody nie otrzyma, albo proces ten będzie trwać w nieskończoność - co wtedy?*

Milestone Medical: Ograniczyliśmy do minimum ryzyko nieuzyskania zezwolenia od FDA m.in. dostosowując proces badań klinicznych do wymagań naszego regulatora. Nasza spółka matka ma bogate doświadczenie w certyfikacji urządzeń bazujących na tej samej technologii co urządzeń Milestone Medical, korzystamy z nich w procesie uzyskiwania zezwolenia. W naszej ocenie ryzyko braku zezwolenia w oczekiwanym terminie jest małe. Oczywiście - mamy plan B dla takiego scenariusza. Oczekujemy, że już posiadany przez nas certyfikat CE w połączeniu z pozytywnymi wynikami badań klinicznych w USA stanie się podstawą do dynamicznego wzrostu sprzedaży na rynkach europejskich.

Jarosław Głowski: *Good morning :) chciałbym dowiedzieć się czy urządzenia Milestone będą serwisowane w Polsce czy muszą być odsyłane do USA?*

Milestone Medical: Nasze produkty objęte są dwuletnią gwarancją producenta. Na chwilę obecną serwis naszych urządzeń prowadzony jest w USA, jednak nasze plany zakładają uruchomienie lokalnego serwisu - jednego dla rynków europejskich i jednego dla Dalekiego Wschodu. Prowadzimy rozmowy z partnerami zainteresowanymi współpracą z nami w tym zakresie, mamy nadzieję że w 2016 r. uda się uruchomić te punkty serwisowe.

Łukasz Józwiak: *Ile w końcu chcecie pozyskać od inwestorów? Mówiło się, że 10 mln USD (ok. 40 mln zł). Niedawno jednak Vestor DM podał, że cena max. to 5,90 zł. Przy emisji 3,2 mln akcji, to daje kapitał w wysokości 18,8 mln zł maksymalnie. Coś się tu nie zgadza.*

Milestone Medical: Mamy nadzieję uzyskać 18,8 mln zł. Zdajemy sobie sprawę z okoliczności rynkowych, wzięliśmy je pod uwagę ustalając cenę emisyjną. W naszej ocenie obniżenie ceny stwarza wyjątkową szansę inwestycyjną dla inwestorów z Polski.

Łukasz Józwiak: *Jeszcze jedno pytanie: Jak długą gwarancję dajecie na swoje urządzenia do znieczulania?*

Milestone Medical: Dwa lata gwarancji producenta.

Michał Zięba: *Dlaczego nie zamierzacie produkować swoich urządzeń w innych, tańszych, lokalizacjach?*

Milestone Medical: Zależy nam na najwyższej z możliwych jakości urządzeń, stąd zdecydowaliśmy się na współpracę z producentem, z którym w przeszłości, z sukcesami, współpracowała Milestone Scientific przy

produkcji urządzeń dentystycznych. Staranny dobór partnera jest też dla nas ważny z perspektywy ochrony tajemnicy handlowej. W przyszłości nie wykluczamy współpracy z innymi producentami.

Wojciech Pietkiewicz: *Jak by mnie pan w skrócie zachęcił do kupna akcji? Da się na nich zarobić?*

Milestone Medical: Wierzmy, że inwestując w nasze akcje dzisiaj, na chwilę przed uzyskaniem zezwolenia FDA i rozpoczęciem komercjalizacji naszych produktów na szeroką skalę, inwestorzy mają unikalną, w perspektywie historii spółki, szansę inwestycyjną. Historia pokazuje, że przekroczenie kolejnych kamieni milowych w rozwoju Spółki z reguły jest mocnym impulsem dla wzrostu kursu akcji Spółki, stąd nie boimy się zaryzykować twierdzenia, że jest to idealny moment dla zakupu naszych akcji.

Andrzej Jurek: *Na czym będziecie tak naprawdę zarabiać – na sprzedaży urządzeń czy też części wymiennych – strzykawek?*

Milestone Medical: Nasz model biznesowy zakłada koncentrację na kapitalizacji ze sprzedaży części zamiennych. Stąd tak dużą uwagę przykładamy do jakości urządzenia głównego - chcemy by działano ono bez problemu latami, umożliwiając wykonanie dziesiątków tysięcy iniekcji, do wykonania każdego z których potrzebne będzie produkowana przez nas jednorazowa końcówka.

Maciek Sak: *Ile patentów posiada Spółka?*

Milestone Medical: Milestone Medical ma wyłączną, globalną, bezterminową i nieodpłatną licencję na korzystanie z patentów Milestone Scientific, na których oparte są nasze produkty. Technicznie więc nie jesteśmy ich właścicielami, z biznesowego punktu widzenia działamy tak, jak działalibyśmy będąc posiadaczem patentów.

Rafał Łobiński: *Ile kosztować będą Państwa urządzenia? Na jakiej marży zamierzacie je sprzedawać? Chodzi mi tu zarówno o urządzenie główne, jak i jednorazowe końcówki.*

Milestone Medical: Cena urządzenia dla użytkownika końcowego wynosić będzie poniżej 10 tys. USD. Cena części wymiennych zależeć będzie od polityki lokalnego dystrybutora, dostosowanej do realiów na danym rynku. Nasze szacunki pokazują, że koszt iniekcji przy wykorzystaniu naszych urządzeń będzie znacząco niższy od iniekcji np. wykonywanych przy wykorzystaniu fluoroskopii, która wymaga wysokich nakładów początkowych na przystosowanie szpitala do stosowania tej technologii. Nasza rentowność na sprzedaży produktów wyniesie ponad 50%.

Maciek Sak: *Jeśli zaczniecie generować zyski - czy zamierzacie być spółką dywidendową?*

Milestone Medical: W najbliższej przyszłości będziemy chcieć reinwestować zyski w poszerzenie geograficznej obecności naszych produktów, rozwój sieci sprzedaży i obsługi klienta. Potencjał wzrostu spółki jest olbrzymi, chcemy skoncentrować się na jak najlepszym wykorzystaniu nadarzających się szans biznesowych.

Rafał Łobiński: *Vestor DM wycenił Milestone'a na 134-274 mln zł, a cenę akcji, z uwzględnieniem emisji dodatkowych 3,2 mln, ustalono na 5,9 zł. Co Panowie sądzą o tej wycenie? Too high, too low?*

Milestone Medical: Chciałbym podkreślić, że materiał analityczny przygotowany przez Vestor DM jest niezależnym od m.in. naszych prognoz materiałem. Co do zasady - uważamy że dobrze oddaje on naszą obecną pozycję i potencjał wzrostu biznesu.

Łukasz Jóźwiak: *Jakie badania, nie licząc CompuFlo, chcieliby Państwo jeszcze przeprowadzić? Czy będziecie starać się o dodatkowe fundusze unijne na nie?*

Milestone Medical: Chcemy skoncentrować się na rozwoju nowych zastosowań technologii CompuFlo, w szczególności w obszarze leczenia bólu oraz chorób stawów. Szczególnie ostatni z obszarów, w naszej ocenie, jest niezwykle perspektywiczny, chcemy wykorzystać środki uzyskane z grantów na badania w tym obszarze.

Andrzej Jurek: *Czy zastrzyki przy wykorzystaniu Waszych urządzeń są naprawdę bezbolesne czy to tylko marketing? :)*

Milestone Medical: Nasza technologia pozwala na przeprowadzanie bezbolesnych iniekcji. W przypadku urządzenia dentystycznego Milestone Scientific amerykański regulator wprost zewolił spółce na używanie zwrotu "bezbolesny" dla opisu procedur wykonywanych przy jego wykorzystaniu. Zainteresowani mogą łatwo zweryfikować nasze zapewnienia - w Polsce nie brak gabinetów dentystycznych wykonujących znieczulenia przy wykorzystaniu urządzeń Milestone Scientific. Oczywiście, odczuwanie bólu jest rzeczą indywidualną, jednak w oparciu o nasze dotychczasowe doświadczenia możemy stwierdzić, że zastrzyki zewnątrzoponowe i dostawowe, wykonywane naszymi systemami, również są bezbolesne.

Rafał Łobiński: *W Polsce nie lubimy zmian i z oporem podchodzimy do nowinek technologicznych. Jak przekonacie Panowie do swojego rewolucyjnego produktu szpitale i punkty medyczne? Może się okazać, że polski rynek nie jest aż tak przyjazny... Nie obawiają się Panowie się tego?*

Milestone Medical: Nasze dotychczasowe doświadczenia z polskimi lekarzami i szerzej - szpitalami, są budujące. Oczekujemy, że szczególnie w kilku niszach, jakim jest leczenie bólu u ludzi otyłych czy znieczulenia porodów, specyfika naszych urządzeń i ich skuteczność pozwoli nam w krótkim okresie zbudować atrakcyjny rynek dla nich. Sukces w tych obszarach powinien stać się odskocznią dla wzrostu sprzedaży w innych obszarach.

Adam Dulewicz: *Globalny rynek urządzeń medycznych w 2014 r. był wart był ok. 361 mld dolarów, a do 2018 r. ma osiągnąć wartość 427 mld dolarów. Ile z tego tortu chce dla siebie uszczknąć Milestone?*

Milestone Medical: Będziemy zadowoleni nawet z niewielkiego procenta z tych 427 mld USD:) Na poważnie - nasze urządzenia wpisują się w trendy nowoczesnej medycyny, odpowiadamy na trendy takie jak epidemia otyłości, wspieranie próczności, leczenie chorób stawów oraz leczenie bólu. Są to obszary, nakłady na które będą, w naszej ocenie, bardzo dynamicznie rosnać. Naszym celem jest dynamicznie zwiększać udział w dynamicznie rosnącym rynku.

Milestone Medical: Dziękujemy za udział w czacie i poświęcony nam czas. Mam nadzieję, że nasze odpowiedzi były satysfakcjonujące i zachęcą Państwa do stania się częścią naszego biznesowego projektu.