

Kära aktieägare!

Vi har lämnat merparten av vintern bakom oss, passerat Påsken och beroende på var man bor i vårt avlånga land kan det vara allt mellan bitande vinterkyla och milda vårtemperaturer.

Vi har precis lanserat vår nya kapsel, Ceramir Crown & Bridge QuikCap. Kapseln är självaktiverande och aktiveras genom ett enkelt handgrepp utan verktyg. Detta till skillnad från den tidigare kapseln som krävde ett extra och kapselunikt verktyg för att initiera blandningen av pulver och vätska.

En annan fördel är att "tången", den typ av verktyg som alla kapselsystem använder för att klämma ut och applicera cementet i kronan, dessutom är av generisk modell, så de flesta "tångerna" på marknaden kan användas.

För användaren är det alltså en kapsel som är enklare att använda och med ett cement med samma unika materialegenskaper:

- *högt pH skapar en miljö som via bioaktivitet ger självförseglande egenskaper mot tanden och som motstår syraattacker och bakteriell nedbrytning*
- *integrerar fullständigt med tandstrukturen och skapar en gränslös övergång mellan tandvävnad och cement*
- *ingen postoperativ känslighet*
- *lätt att ta bort överskott*



För Doxa betyder det att kapseln blir lättare att sälja och att vi kan ha lägre introduktionspris, då vi inte behöver inkludera ett verktyg för aktivering.

Att ta fram nya produkter och produktvarianter är högintensivt arbete. Den senaste perioden har varit hektisk i bolaget med att få alla bitar på plats inför lanseringen av QuikCap. Vi hade satt målet att lansera den i Chicago under Mid Winter Meeting 25-27 februari, men en fördröjning hos en av våra underleverantörer gjorde att vi istället fick lansera den på Hinman-mässan i Atlanta, 17-19 mars.

Vi tror mycket på den nya kapseln och den fick glädjande nog ett mycket positivt mottagande hos tandläkarna, vilket resulterade i dryga hundratalet nya användare under första lanseringsveckan!

Nästa steg är att så snabbt som möjligt lansera den nya kapseln även i Kanada och Europa. För att kunna göra det krävs regulatoriska godkännanden och ärendet ligger hos vår så kallade "Notified Body" (regulatorisk myndighet) för genomgång. Något som kan ta allt mellan några veckor och upp till någon månad.

Under tiden önskar jag er en trevlig läsning.

Torbjörn Larsson

Vi fortsätter bredda distributionen...

Att ha en bred och täckande distribution, med distributörer som är aktiva och kan sin marknad är A och O för Doxa. Vi har dock ingen målsättning om antalet distributörer vi ska ha på det ena eller andra området, det är affären och resultatet som styr.

USA/Kanada - Vi har idag fem distributörer i USA och tre i Kanada. De flesta av dem gör ett bra jobb och några ett mindre bra, varför vi inom kort troligen kommer att göra en eller flera förändringar i Nordamerika.

Europa - Sedan det senaste Aktieägarbrevet har vi tecknat avtal med distributörer i Frankrike, Polen och Tjeckien och vi har nu totalt fem distributörer i Europa. De nya distributörerna har alla lagt sin första order, genomfört produktutbildning med Doxa och står nu i startgroparna för att komma igång på marknaden. Europa är ett område vi vill öppna upp och det pågår massor av kontakter och aktiviteter. Läs mer om läget i vår Europasatsning på nästa sida.

...och bygger mervärde...

Allt eftersom vi byggt upp vår kundbas med användare har vi börjat arbeta mer aktivt med det som kallas Automated Marketing. Det innebär att vi systematiskt samlar information om våra användares erfarenheter av Ceramir, hur de använder det, till vilka indikationer och så vidare. Denna information används sedan för att kunna rikta information och kampanjer så att mottagaren upplever att det finns ett mervärde i budskapet och inte bara bombarderas av reklam eller spam.

...vilket ger nöjda Ceramir-användare

Det finns väldigt många nöjda Ceramir-användare där ute och vi har börjat använda dessa mer för att ge rekommendationer till kollegor. Nedan följer utlåtanden från några av våra användare som besökte Hinman-mässan.

We use it everyday, we love it.
Dr. McIntire



Ceramir is a great cement, truly bioactive. The new QuikCap is fantastic! **Dr. Ogletree**



I have been using Ceramir for several years now since it came out. It is a brilliant cement, simple to use, simple clean-up, and radio-paque; which are benefits for both implants and conventional dentistry. And I really like

the lack of post-operative sensitivity.

A neat thing now is that they (Doxa, reds. anmärkning) have simplified the delivery system. The new capsule system is great; push to activate, triturate the cement and you are good to go. So kudos to Doxa, you have been doing a great job with this cement.

Dr. Marc Geissberger, Chair, Department of Integrated Reconstructive Dental Sciences. UoP - University of the Pacific, USA

I have been using Ceramir for about four years now, and my path to Ceramir was a little different than most.

I was a "hold on" to something, I wasn't ready to triturate anything, but as I heard more and more individuals talk about how great Ceramir was working, I decided to give it a try.

My results have been phenomenal, it's cement that obviously does not have any issues from a sensitivity standpoint, it's so easy to clean up, and our patients have been really happy with our over-all usage for it. The new capsule makes the work flow much easier and I'm really looking forward to working with the new system.

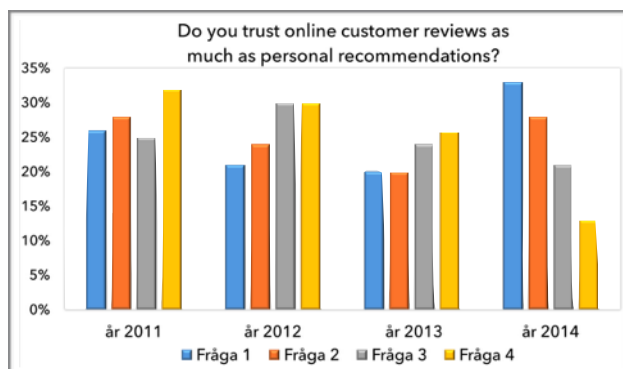


Dr. Parag Kachalia, Vice Chair, Preclinical Education, Technology & Research, Department of Integrated Reconstructive Dental Sciences, UoP, USA

Kollegors åsikter är betydelsefulla

Det finns många olika studier som påvisar den positiva effekten av rekommendationer, kollegor emellan. On-line-utgåvan av Dentaltown 2016/03 påvisar att även rekommendationer på internet har positiv effekt, speciellt om det finns många kommentarer att läsa. I grafen nedan visas utfallet på följande frågor under perioden 2011-2014:

1. Yes, if there are multiple customer reviews to read
2. Yes, if I believe the answers are authentic
3. Yes, for some types of business, not for others
4. No



Lägesrapport från Europa

Sedan Doxa i höstas förstärkte organisationen med internationell säljarenhet via Andreas Danielsson, läggs stort fokus på att bygga ett distributionsnätverk i Europa för att öka försäljningen. Etablerandet av distributörer i Europa och övriga världen börjar ta form. Under 2015 och fram till nu har det ny- och omtecknats distributionsavtal i Sverige, Norge, Schweiz, Frankrike, Polen, Tjeckien och Grekland. Vi har även icke-exklusiva distributörer i Tyskland och England.

Förhandlingar pågår med hög intensitet i flera länder och det är många distributörer som kommit en bra bit på vägen till beslut. Möjligheterna är stora och diskussionerna är positiva. Huvudfokus är fortfarande Europa, men vi öppnar relativt fort även upp möjligheten för andra länder. Inom Europa är det framförallt Italien, England och Holland som ligger närmast. Utanför Europa är det Singapore, Malaysia och Sydafrika. Vi har ett förspårning nu som vi måste ta vara på.

Den nya kapseln, QuikCap, kommer att underlätta införsäljningen än mer då det i många diskussioner märks en oro för det extra verktyg som den gamla kapseln krävde. Det handblandade cementet kan också vara av intresse, mestadels för ekonomiskt känsligare och svagare marknader.

En införsäljning genom labben står för dörren, men den är i första skedet avhängig av hur diskussionerna går i USA med de större laboratorierna, typ Glidewell. Det är en väldigt bra ingång som kan ge relativt snabba säljkurvor och något vi tror mycket på, exempelvis för den tyska marknaden.

Vem är Andreas?

Jag kom till Doxa i september med ansvar att få igång försäljningen i Europa och på sikt även Asien och Mellanöstern. Jag är en entreprenör med ett stort nätverk inom dentalvärlden.



Enligt mig är balansen mellan kort- och långsiktig försäljning viktig och den mest givande tillväxten och utvecklingen kräver ett grundligt arbete. Dels med att etablera rätt distributör och dels med att därefter gemensamt marknadsföra, sälja till och utbilda marknaden med de rätta verktygen.

Jag drivs av affärsutveckling och förhandling. Mitt arbete innebär intensiva processer med många distributörer, ofta parallellt, på varje marknad. Processer som leder till att skapa en mer kraftfull lansering på varje marknad och därigenom snabbare nå resultat.

Jag är affärsutbildad i USA med fokus på sälj, marknad/kommunikation och psykologi. Jag anser mig aldrig fullärd och menar att varje ny diskussion skapar nya möjligheter.

Lite Smått & Gott

För den som vill få lite mer information om Ceramir, marknaden och konkurrenterna så finns det naturligtvis mycket att hämta på internet.

Här finns en del:

28% av amerikanska barn i förskoleåldern har obehandlad karies

Amerikanska CDC - Centers for Disease Control and Prevention, talar i en studie om att 28 % av alla amerikanska barn i förskoleåldern har obehandlade kariesangrepp och att motsvarande siffra för barn i skolåldern är 14%.

Cirka 4,5 miljoner amerikanska barn bedöms lida av det man kallar "early-childhood" karies. När dessa går ut high school är bedömningen att 80% av studenterna fortfarande har obehandlad karies.

Enligt ADA (American Dental Association) kommer president Obamas vårdreform, ACA eller ObamaCare som den kallas i folkmun (korrekt namn är Patient Protection and Affordable Care Act) att möjliggöra att ytterligare 8,7 miljoner barn får tillgång till tandvård.



Saker vi normalt inte gör i Sverige

I USA och Kanada är det vanligt att man istället för att laga eller dra ut en kraftigt kariesangripen mjölkttand, ersätter den med en krona. Såväl rostfria som keramiska och plastbaserade kronor används.

På nästa sida syns ett fotosvep ur en behandling där en liten flicka får en vit krona på en kariesangripen framtand. Den cementeras självklart med Ceramir Crown & Bridge, som är både resin- och BPA-fritt. Notera även att flickan fått rostfria kronor längre bak i munnen, på mindre synliga platser.

Klicka in och läs hela artikeln här: <https://www.dentalaegis.com/id/2014/12/primary-incisor-and-canine-restoration-in-a-child-with-amelogenesis-imperfecta>

Artikeln är skriven av:

Theodore P. Croll, DDS | Steven R. Jefferies, MS, DDS, PhD | J. Timothy Wright, MS, DDS.

Steven Jefferies är professor vid avdelningen för Clinical Research & Biomaterials Laboratory på Temple University i Philadelphia och har arbetat tillsammans med Doxa med tester under framtagandet av Ceramir. Steven bedöms som en av de ledande personerna inom dentala biomaterial.

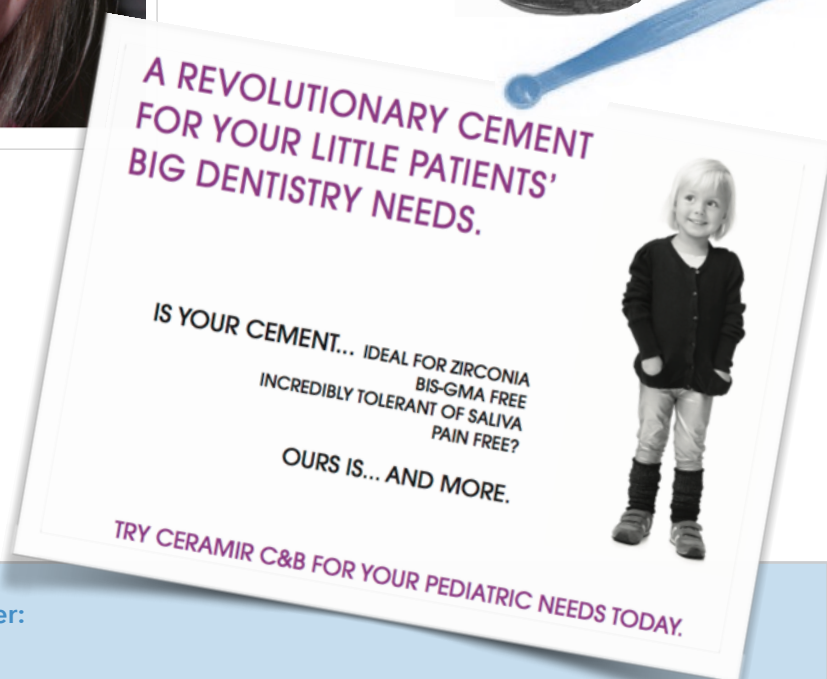


Kronor till barn är pre-fabricerade

och har därför sämre passform mot tanden än de individanpassade kronor som man tillverkar styckevis till vuxna. Det innebär att det går åt mycket cement för att fästa barnkronor.

Med anledning av detta är många amerikanska barn-tandläkare också storanvändare av cement. För att kunna få tillräcklig mängd cement är det också vanligt att man handblandar sitt cement för att få just den mängd man önskar. Ofta mer än som ryms i exempelvis en kapsel.

Ett handblandat cement består av en burk med pulver och en flaska med vätska som blandas efter givna förhållanden. Tandläkaren kan då själv bestämma hur mycket cement som behövs per behandling. För Doxa är detta goda nyheter - vi arbetar nu med framtagandet av den handblandade versionen av Ceramir Crown & Bridge.



Avsändare och kontaktuppgifter:

Doxa AB (publ)
Axel Johanssons gata 4-6
754 50 Uppsala

telefon: 018-478 20 00 • hemsida: www.doxa.se • e-post: info@doxa.se