Doxa



Kära aktieägare!

Året är inne på sina sista veckor och det är vinterdäck på som gäller, oavsett var man bor.
2016 har varit ett händelserikt år med lansering av det nya och enklare kapselsystemet QuikCap och den handblandade versionen QuikMix. Vi har adderat ytterligare tolv nya distributörer, gått in i åtta nya länder och erhållit två utmärkelser - och allt vad det för med sig bakom kulisserna.

QuikMix har nu gåtts igenom på ”tvären och bredden” och efter konstens alla regler av vår regulatoriska myndighet, vilket resulterat i ett produktgodkännande. CE-certifikatet är utlovat innan årsskiftet. Det betyder att vi aktivt kan börja marknadsföra och sälja QuikMix i januari. Vi pre-lanserade QuikMix på den stora dentalmässan i New York, 25-30 november och fick ett mycket positivt mottagande. Extra positivt var det från många av de tandläkare som specialiserar sig på större kron- och broarbeten (protetiker). De hade tidigare hört och läst mycket gott om Ceramir men inte velat eller kunnat använda det då cementet tidigare bara funnits i kapsel.



Den nya och självaktiverande kapseln, Ceramir Crown & Bridge QuikCap, som lanserades i månadsskiftet mars/april, tar över mer och mer av den gamla kapselns försäljning och uppskattas av användarna.

Vi tittar nu framåt och ser fram emot ett spännande 2017 med fokus på produktutveckling och ökad försäljning.

Under tiden,
till er alla från oss alla på Doxa

God Jul
&
Gott Nytt År!

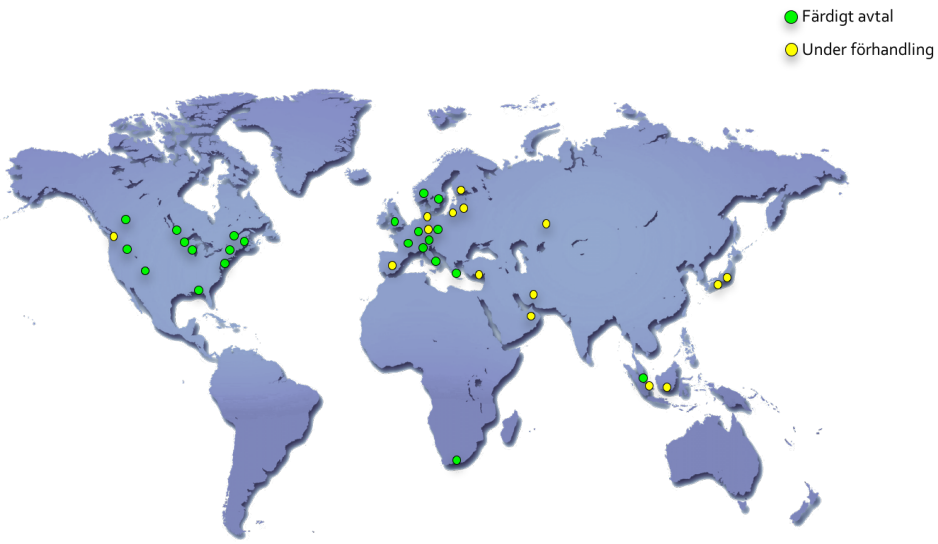
Vi fortsätter bredda distributionen

En bred och täckande distribution, med distributörer som är aktiva och kan sin marknad är mycket viktigt för Doxa. För oss är inte en distributörs storlek det viktigaste, det är försäljningen och resultatet som är styrande.

Ceramir säljs idag på fyra kontinenter, i femton länder och via 26 distributörer.

USA/Kanada - Vi har idag åtta distributörer i USA och tre i Kanada. Vi märker att deras säljare börjar lära sig Ceramir och successivt blir bättre på att tydliggöra dess fördelar.

Den nya kapseln QuikCap väntar på godkännande för försäljning i Kanada, läs mer nedan under "Att sälja medicintekniska produkter".



Europa – Sedan det senaste Aktieägarbrevet kom ut i april har vi tecknat avtal med ytterligare fem distributörer i Europa och har nu totalt elva distributörer.

Extra spännande är distributionsavtalet för Storbritanien, med Dental Directory. De är bland de största inom traditionell distribution. De har även ett eget tandtekniskt lab som tillverkar dentalkronor till deras tandläkare. Att ha ett eget lab ger dem möjlighet att sampacka ("bundla") varje krona med en cementkapsel, något som både de och vi ser en oerhörd potential i.

Asien och RoW – vi har under året tecknat det första distributionsavtalet i Asien. I september tecknade vi avtal med Galla Dental om distribution i Malaysia. Registreringsprocessen för Malaysia pågår och bedömningen är att den är klar i januari.

För denna marknad bedömer vi att vårt handblandade cement, QuikMix har en stor potential. Dessa marknader föredrar vanligtvis handblandade cement. Det kan exempelvis bero på att de inte har kapselblandare, eller på ekonomiska skäl.

…och bygger mervärde

I förra numret berättade jag att vi börjat arbeta med det som kallas Automated Marketing. Vi samlar systematiskt information om våra användares erfarenheter av Ceramir, hur de använder det, till vilka indikationer och så vidare. Denna information använder vi 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.

Vi har under sommaren och hösten genomfört flera kampanjer och till olika målgrupper. Vår träffsäkerhet har ökat och vi fortsätter nu att rikta vår marknadsföring på detta sätt för att nå ökad försäljning och resultat.

Att sälja medicintekniska produkter

Som patient är det viktigt att veta att de produkter och maskiner man behandlas med faktiskt uppfyller vissa krav på kvalitet och funktion. Oavsett om det är en pacemaker, en blodtrycksmanschett, ett tandfyllnadsmaterial eller ett dentalcement. Ceramir räknas till gruppen medicintekniska produkter. Sådana måste certifieras av en s k *Notified Body* - en regulatorisk myndighet som kontrollerar att produkten uppfyller alla medicintekniska krav. Därefter tillkommer lokal registrering i vissa länder.

Utvecklingen går framåt och det gör att de regulatoriska kraven ökar och blir strängare för oss som tillverkar produkterna. Detta leder tyvärr leder till långa väntetider hos Notified Bodies och andra kontrollmyndigheter, som får allt mer att kontrollera.

Detta är något som även drabbar Doxa. Vi har t ex en utdragen process i Kanada, där registreringen av den nya kapseln QuikCap pågått i åtta månader.

Ett annat exempel är Sydafrika. I juni skrev vi distributionsavtal med ASM. Kort därefter meddelade landets myndigheter att alla tidigare registrerade medicintekniska produkter (alltså även Ceramir) måste registreras om. Detta ledde till kaos och långa köer till de kontrollorgan som sköter registreringarna i landet, varför myndigheterna nu tillåter försäljning under tiden då omregistreringen pågår.

I skrivande stund inväntar vi fortfarande ett europeiskt CE-godkännande för QuikMix, vårt handblandade cement. Men det är utlovat innan årsskiftet.

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:

Bara i USA…

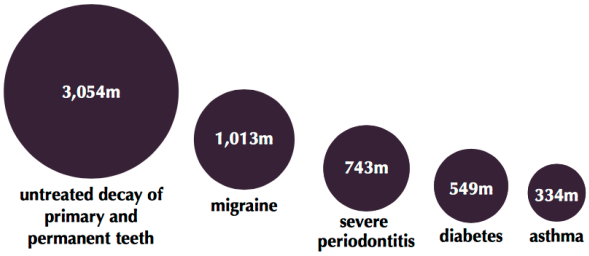


I den amerikanska delstaten Ohio råkade en 72-årig man i somras avlossa sin pistol under ett tandläkarbesök. Mannen var under narkos av lustgas och skulle ta upp sin mobiltelefon för att besvara ett samtal när han istället kom åt sin pistol och ett skott brann av. Skottet skadade mannen i handen och i magen men ingen annan på kliniken skadades fysiskt.

Mannen hade licens att bära vapnet men tandläkarkliniken hade inga skyltar som förbjöd vapen i lokalerna. Efter detta diskuteras det nu runt om i USA om det ska finnas synliga skyltar om förbud att bära vapen på tandläkarkliniker.

Karies är den mest förekommande sjukdomen

Siffrorna nedan är från 2010 och är hämtade ur *"The Challenge of Oral Desease"* utgiven av FDI World Dental Federation. Nästan 44 procent av den globala populationen 2010 hade obehandlad karies.



Drygt 14 procent av alla amerikanska barn under 8 år har obehandlad karies

Amerikanska CDC (*Centers for Disease Control and Prevention*) konstaterar i en undersökning att nästan 37 procent av alla barn i åldrarna 2–8 år hade karies i mjölktänderna. Drygt 14 procent av dessa var dessutom obehandlade.

I gruppen 12-19 år var motsvarande siffror att 58 procent hade karies i sina permanenta tänder och att 15 procent av dessa hade obehandlad karies.



Källa: "Dental Caries and Sealant Prevalence in Children and Adolescents in the United States, 2011–2012".

Börja tidigt

Samtidigt visar en tysk långtidsstudie att ju tidigare barn börjar gå till tandläkaren, desto mindre risk för karies i mjölktänderna. Upp till 20 procent av alla 3-åringar i Tyskland har karies i sina mjölktänder!



Källa: http://www.-dental-tribune.-com/articles/news/europe/21991_-dentist_visits_are_essential_-for_preventing_early_childhood_-caries.html



Selfie-videos kan vara bra för tänderna

Att spela in sig själv när man borstar tänderna kan ha en positiv effekt på hur väl man borstar. En indisk studie påvisar att det skapar en medvetenhet om både borstteknik och utförande. Man kan även visa filmen för sin tandläkare för att få tips & råd i sitt borstande!

Källa: http://www.medicalnewstoday.com/releases/312283.php

Tack för i år!



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