



Hej,

Som utlovat i det förra brevet återkommer jag här med en uppdatering efter den stora IDS-mässan i Köln.

IDS var i år större än någonsin och besöktes av fler än 155 000 besökare från 157 länder. Det stora utställarantalet (mer än 2 300 utställare) gjorde också att de hade utökad antal utställningshallar och mässan huserade nu på 163 000 kvadratmeter.

Generellt var det två produktområden som stack ut; implantat och digitala system. Implantat för att via titanskruvar ersätta förlorande tänder och digitala system för att endera scanna och läsa av ett avtryck, eller för att via ett digitalt avtryck fräsa och individanpassa keramiska kronor och broar.

Doxa genomförde knappt 60 säljmöten, fokuserade på olika distributionskanaler - där bundling via lab var en. Viktiga parametrar för sådana möten är att vara tydlig med vilka säljfördelar Ceramir har, mervärdet av att ha Ceramir i produktportföljen och framför allt vad både Doxa och distributören vill att ett eventuellt samarbete ska resultera i. Många av dessa möten följs nu upp av fortsatta förhandlingar för att optimera försäljningen och synligheten av Ceramir på varje marknad. Utöver dessa möten så fördes bland annat också diskussioner om tester och inkludering av Ceramir på olika universitet. Många universitet är intresserade av att ligga i framkant av utvecklingen och strävar efter att erbjuda sina blivande tandläkare de bästa produkterna inom varje kategori och då bör Ceramir vara ett självklart val.

Vi arrangerade även en gästföreläsning med en av våra mest erfarna amerikanska föreläsare, Dr. Lou Graham. Deltagarna bestod mestadels av befintliga och potentiella distributörer. Efteråt var det många positiva kommentarer om hur värdefullt det var att få förklarat och visat (genom kliniska fall) alla fördelar som Ceramir ger en tandläkare. Detta från en kunnig användare med mer än fem års erfarenhet av Ceramir.

/ Torbjörn

Denna information är sådan information som Doxa AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom VD's försorg, för offentliggörande den 7 april 2017 kl. 08.30 CET.

#### KORT OM DOXA

Doxa är en uppsalabaserad dentalkoncern som utvecklar, tillverkar och kommersialiserar dentala biokeramiska produkter. Ceramir® Crown & Bridge, den första i en rad av planerade dentala biokeramiska produkter från Doxa, är ett avancerat dentalcement som används för permanent cementering av kronor och broar. Koncernen består av moderbolaget Doxa AB (publ) org.nr 556301-7481 med säte i Uppsala, dotterbolaget Doxa Dental AB, org.nr. 556874-2596, med säte i Uppsala och dess dotterbolag Doxa Dental, Inc., med säte i Delaware, USA. Doxa AB är listad på Nasdaq Stockholm First North med Erik Penser Bank som Certified Adviser.



Jesper och Andreas på väg in till mässan en tidig morgon. Som utställare får man komma in tidigare och det är skönt att slippa den värsta trängseln...

## Europa

Merparten av alla möten handlade om Europa och vi hade ett trettiotal möten med olika distributörer, lab och krontillverkare. Det handlade både om länder där vi redan har representation och om helt nya länder. Diskussionerna omfattade både ren försäljning/distribution och bundling. Vårt 1-pack gör det visuellt enkelt att förstå hur man kan sampacka och vi tittar nu på att konkret börja bundla på ett antal enskilda marknader.

En fördel med flertalet av de europeiska länderna är att det för att få börja sälja bara krävs en "enkel" formell registrering i landet. Det krävs ingen omfattande produktregistrering med tillhörande certifiering.

## Japan & Asien

Här hade vi en handfull möten med potentiella distributörer. Vi hade även möten med våra befintliga distributörer i Singapore och Malaysia. Det är stor skillnad mellan de olika marknaderna avseende krav på registrering. Vilket i sin tur betyder att det tar olika lång tid och kräver olika mycket resurser i form av kostnader och nedlagd tid för Doxa.

### Mellanstor Distributör

Mångårig erfarenhet av att importera västerländska dentalprodukter, har god kunskap inom dental protetik (kron och bro). Säljer i båda de japanska segmenten. De räknar på tre olika prisbaserade volymer och i kombination med hur Ceramir skulle klassas och registreras.

### Stor Tillverkare/Distributör

Större japanskt bolag med både egen tillverkning och import av dental utrustning. Deras tester av Ceramir är delvis färdiga och visar på positiva resultat. Fortsättning följer.

## USA/ Nord- & sydamerika

Här hade vi av naturliga skäl färre bokade möten eftersom vi just träffat de flesta i Chicago. Här följer några.

### Patterson, USA

De är mycket nöjda med försäljningsutvecklingen av Ceramir. I deras försäljning ligger Ceramir på andra plats bland de konventionella cement (efter 3M) och på tredje plats bland glasjonomercement (efter 3M och GC).

### Burkhart, USA

Ett uttalande från vår senast inkomna distributörerna i USA, Burkhart.

*"Burkhart is excited to add Ceramir to our portfolio of dental products. It has proven to be an outstanding performer with strong demand in the U.S. market through its reliability, ease of use, and ability to minimize or eliminate sensitivity issues."*

### Kanada

Två veckor efter IDS-mässan har den nya kapseln, QuikCap, nu fått sitt certifikat för att kunna säljas även i Kanada. Det är ett besked som kommer att tas emot positivt av både våra distributörer och användare, vi har löpande fått frågor om när vi trodde certifikatet skulle bli klart.



Dr. Lou Graham och Doxas Jesper Löf förbereder Ceramir-föreläsningen.

## Mellanöstern, Afrika och övriga

Här hade vi tiotal möten med potentiella distributörer och tillverkare av olika slag. På distributionssidan är det stor spridning i hur utvecklade de olika marknaderna är och på samma sätt som i Asien skiljer sig länderna åt avseende registrering.

### Stor Tillverkare/Distributör

De arbetar aktivt med rotbehandling som ett av sina specialområden. De vill nu bredda sin portfölj och fylla på med den produkt som ska "sitta ovanpå" deras produkter för rotbehandling, nämligen ett biokeramiskt cement. Deras estimerade volymer var baserade på delvis orimliga antaganden och de ska nu räkna om.



En sista justering innan mässan öppnar.

### Stor Distributör/Tillverkare/Lab

De har egen tillverkning av zirconia-kronor och gillar idén att sampacka ("bundla") 1-pack cement med kronorna. Stort intresse för USA, ett flertal europeiska länder samt Mellanöstern. IDS-mötet gav fördjupade diskussioner och konkret planering för ett antal enskilda regioner.



Jesper djupt försjunken i avtalsunderlag.

Avslutningsvis kommer här några rader som jag nyligen fick helt spontant från en tandläkarstudent vid *Misr International University* i Kairo, Egypten:

*"Dear Sir,  
I just wanted to express my ultimate gratitude for introducing an amazing and outstanding product like the Ceramir. I am one of its biggest fan and I'm intending to learn and test it more. Beginning with my thesis in which I chose ceramir for my thesis as I am very surprised of how amazing it is. Just wanted to thank you for an amazing product."*

### Avsändare och kontaktuppgifter:

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

telefon: 018-478 20 00 • hemsida: [www.doxa.se](http://www.doxa.se) • e-post: [info@doxa.se](mailto:info@doxa.se)