

Monivents nya VD, Maria Lindqvist, om varför bolaget står inför ett kommersiellt genombrott

Maria Lindqvist tog över VD-rollen den 1:a mars och kan efter tre månader i sin nygamla roll summera en period av strategiska och organisatoriska förändringar och blicka framåt mot ett år med stora möjligheter för Monivent.

”När jag var med och grundade Monivent för 10 år sedan såg vi en tydlig möjlighet till förbättring av den vård som gavs till de 3-6 % av alla nyfödda som behövde hjälp att komma igång med andningen. Man jobbade helt i blindo när det handlade om att pumpa luft ner i dessa känsliga lungor. För ett barn som behandlades med respirator ställdes alla parametrar in med stor noggrannhet för att optimera ventileringen och skydda lungorna, vilket gjorde det ännu mer oförståeligt att vårdgivaren i förlossningsrummet skulle förlita sig på fingertoppskänsla och erfarenhet. Vi grundade Monivent och började utveckla ett hjälpmedel baserat på detta behov och såg samtidigt ett stort intresse för nya lösningar från både tongivande läkare på området men även från industrin”, säger Maria Lindqvist, VD på Monivent.

”De senaste åren har det hänt mycket inom vårt område. Marknaden har mognat under tiden som produkten utvecklats, och idag är debatten en helt annan. Medvetenheten kring problematiken med ineffektiv ventilering och överventilering har ökat och många ser idag som en självklarhet att det behövs objektiv feedback vid ventilering av nyfödda barn. Det har dessutom visat sig att behovet finns även utanför förlossningsrummet och att nyttan kan vara stor på till exempel intensivvårdsavdelningen.”

Monivent har utvecklat och kommersialiserat Neo100, en unik och livsviktig produkt som möjliggör att nyfödda barn som inte andas av sig själva direkt vid födseln kan få en så skonsam och effektiv vård som möjligt. En version av produkten, Monivent Neo Training, togs fram ett par år tidigare med syfte att introducera konceptet inom simulerings- och färdighetsträning av samma behandling fast på docka. Sedan lanseringen av Neo100 i slutet av 2021 har fler än hundra exemplar av Neo100 system sålts till kunder runt om i Europa och ungefär lika många Neo Training används på både sjukhus, utbildningscenter och inom ambulansverksamhet i Europa, Nordamerika och Australien.

”Utvecklingen av Monivents produkter har utgått ifrån ett tydligt behov och vår ambition har varit att ta fram en sensorlösning som trådlöst kan integreras i den utrustning som redan används för att skapa en så smidig och intuitiv användning som möjligt. Enkelheten och användarvänligheten, och att enbart visa den viktigaste information på tydligast möjliga sätt, blev en viktig röd tråd genom hela utvecklingsarbetet av bolagets produkter. Just denna användarvänlighet är en av de saker våra kunder uppskattar allra mest nu när produkten finns på marknaden och skapar stort intresse hos användarna. Det anses också vara en av de viktigaste faktorerna bakom det mycket positiva resultatet från den hittills största kliniska studie som genomförts med Neo100 på det Medicinska Universitetssjukhuset i Wien och som presenterades under 2023. Denna studie visade en signifikant förbättring av kvalitén på den manuella ventileringen med feedback från vårt system.”

”Neo100 är en unik produkt som har mottagits mycket positivt av de många specialläkare och spjutspetsforskare som vi initialt har fokuserat på i vår marknadsföring. Att produkten är den första i sitt slag möjliggör också att Monivent fortfarande kan agera i stort sett utan konkurrens från andra produkter. Vi har skapat en stark grund för att produkten skall nå ut brett i nästa skede av kommersialiseringen.”

Det finns ett stort intresse av att använda Monivents lösningar för ny forskning på området, vilket möjliggör ytterligare klinisk evidens för produktens nytta. Det skapar också förutsättningar för att inkludera användning av en så kallad ”respiratory function monitor” i nya riktlinjer och kliniska rekommendationer. Detta är ett otroligt viktigt steg mot att kunna etablera Monivents lösning som ny standard i vården. Intresset för att använda produkterna inom klinisk forskning ser vi även utanför Europa och vi är glada över att under 2023 ha initierat flera nya samarbeten med framstående kliniska centra i bland annat USA och Australien som står i startgroparna för att påbörja sina studier.

Bolaget adresserar en marknad, baserad på att hela 3-6 % av alla nyfödda behöver andningshjälp vid födseln, vilken i Europa och Nordamerika uppskattas till ca 3 miljarder SEK för initial installation av systemet samt återkommande försäljning av ansiktsmasker, maskadaptrar och sensormoduler om cirka 300 miljoner SEK per år. Försäljningen av bolagets produkter sker genom ett nätverk av distributörer som täcker 27 länder vilket skapar förutsättningar för en effektiv försäljning på en bred marknad.

”Ett viktigt fokusområde för bolaget är att ta vara på det växande intresset för Neo100 och den försäljningspotential som vi sett på den europeiska marknaden. Vi kommer göra en riktad marknadsinsats med extra fokus på ett antal utvalda marknader där vi ser en stor potential, för att bidra till ett bredare genomslag av Neo100 i dessa länder. Planerade marknadsaktiviteter inkluderar bland annat stöttning på lokala kongresser och kundmöten, samarbeten med opinionsledare och marknadsföringskampanjer för att öka medvetenheten om produkterna och sprida erfarenheterna från våra befintliga kunder för att på så vis nå en bredare kundbas. Tack vare den lageruppbyggnad som gjorts under 2023 som svar på tidigare problem med komponentbrist kan vi dessutom säkerställa omgående leverans på samtliga systemordrar.”

”Just nu pågår ett intensivt arbete för att erhålla regulatoriska godkännanden som kan öppna upp för ytterligare marknader, i första hand Australien och USA. Planering pågår för att kunna initiera den användarstudie som krävs av FDA (U.S. Food and Drug Administration) som en del av ansökan om marknadsgodkännande i USA. Dessutom arbetar vi aktivt med att alliera oss med en eller flera större partners för att möjliggöra en snabbare global expansion. Som ett första steg i denna expansion står USA som är en mycket viktig marknad för bolaget. Här har vi långtgående diskussioner med olika parter för att hitta bästa upplägget för att etablera Monivents produkter på den amerikanska marknaden. Utöver global expansion utforskar vi möjligheterna till produktintegrering med annan utrustning inom neonatalvården för att kunna skapa de bästa förutsättningarna för bolaget att nå visionen om att bli en självklar del i varje förlossningsrum.”

Monivents organisation har reducerats under de senaste kvartalen för att minska bolagets kostnadsvolym men kommer samtidigt ha ett bibehållet fokus på att kunna supportera distributörer, leverera produkter och fortsätta satsningen på den amerikanska marknaden. När alla pågående organisationsförändringar samt regulatoriska investeringar är genomförda förväntas bolaget efter sommaren landa i en signifikant lägre kostnadsmassa vilket också möjliggör en betydligt lägre break-even nivå.

I samband med vårens företrädesemission genomfördes också en riktad emission till Rosall AB, med Philip Isell Lind af Hageby som huvudägare, och Monivent har därmed fått en ny storägare.

”Rosall har en tydlig agenda för att ta Monivent till nästa nivå och kommer att ta en aktiv roll som en av bolagets största ägare. Inom Rosall finns en bevisad erfarenhet av ett skapa framgångsrika bolag i förändrings- och expansionsfas, vilket redan visat sig komma vara av stor betydelse för Monivents framgång.”

”Det är roligt att vara tillbaka i VD-rollen och få fortsätta vår fantastiska resa med att bygga upp detta bolag tillsammans med våra otroligt duktiga medarbetare. Jag ser många spännande möjligheter för bolaget framöver för att kunna ta Monivent till nästa nivå. Det är roligt att bygga bolag, men genom att vi växer kommer vi också kunna bidra till bättre och säkrare vård av fler nyfödda världen över och just den känslan av meningsfullhet är en stark drivkraft i allt vi gör”, avslutar Maria Lindqvist.

För mer information, vänligen kontakta

Maria Lindqvist, CEO

Telefon: +46 70 748 01 30

E-mail: maria@monivent.se

Web: www.monivent.se

Monivent AB ("Monivent") utvecklar, tillverkar och säljer medicintekniska produkter i syfte att förbättra den akuta vården som ges till nyfödda barn som har behov av andningsstöd vid födseln. Ungefär tre till sex procent av alla nyfödda barn hamnar i denna kritiska situation och vårdpersonal saknar idag bra verktyg för att bestämma hur effektiv denna manuella ventilering är. Monivent har utvecklat utrustning som mäter luftflödet till barnet direkt i ansiktsmasken via en sensormodul som skickar data trådlöst till en extern monitor. Vårdgivaren får därigenom omedelbar återkoppling, vilket möjliggör nödvändiga justeringar för att säkerställa en effektiv men samtidigt skonsam behandling. Bolaget marknadsför även en produkt avsedd för simuleringsträning på utbildningsdockor som bygger på samma teknik som den kliniska produkten.