

Beleggers update Quest Photonic Devices B.V.  
Voor publicatie per 30/08/2018.

### **Beleggersupdate Q2 2018**

*Augustus 30, 2018 – “Een enerverend tweede kwartaal is op succesvolle wijze afgesloten, met nieuw kapitaal om verder te groeien. Het 2<sup>e</sup> kwartaal laat ook een positief resultaat en duidelijke groei zien t.o.v. 2017 in lijn met het 1<sup>e</sup> kwartaal 2018.”*

#### **Aandelen emissie**

De aandelen emissie van Quest Photonic Devices B.V. is het tweede kwartaal van 2018 van start gegaan. In de eerste twee weken van juli is deze afgesloten met een totaal opgehaald bedrag van ruim 1.7M Euro. Dit stelt Quest in staat om de groei die het in het eerste half jaar heeft ingezet verder vorm te geven en door te zetten. Wij willen bij dezen dan ook de nieuwe certificaathouders bedanken voor het gestelde vertrouwen. Met deze stap wordt Quest in staat gesteld verder vorm te geven aan haar 5 jaren plan waarbij de focus ligt op het creëren van bedrijfs- en aandeelhouders waarde. Strategische samenwerkingsverbanden, een groeiende aantal installaties van medische systemen bij ziekenhuizen (en het bijhorende gebruik van de disposable), een groeiend aantal chirurgen die het systeem gebruiken en beschermde technologie zijn hierbij voor ons belangrijke parameters van groei.

#### **Sales, Markten en Markt Ontwikkeling**

In navolging van het eerste kwartaal heeft de groei in het 2<sup>e</sup> kwartaal doorgezet. Op meerdere vlakken zijn de sales initiatieven voor medische systemen uit 2017 geconverteerd van offertes naar orders. De acceptatie in de markt van het product groeit en de offerte pipeline raakt ook steeds verder gevuld door de verhoogde sales activiteiten. Ook het aantal chirurgen waarmee we contact hebben wordt vergroot. Ondanks de lange sales pijpelin van 9 – 15 maanden beginnen de conversies plaats te vinden en maken we ons klaar voor verdere groei. Daarnaast wordt er volop aandacht gegeven aan de huur en lease om de sales cycle te verkorten.

Veel aandacht is in het 2<sup>e</sup> kwartaal gegaan naar de verdere opzet en inrichting van de Franse dochter onderneming en het aanpassen van ons product aanbod voor de Franse markt. Per april 2018 is de dochter onderneming compleet functionerend en wordt er veel energie gestoken in demo's en sales activiteiten. De eerste resultaten hiervan zijn nu al zichtbaar met de aanstaande ondertekening van een overeenkomst met een universitair instituut voor onderzoek in Frankrijk en de huur van twee systemen. De voortgang is in lijn met de vooraf gestelde verwachtingen.

Naast de oprichting van de Franse vestiging zijn we ook bezig met de voorbereidingen voor de Duitse vestiging. Hiertoe is een ervaren sales consultant aangetrokken met meerjarige ervaring in hetzelfde vakgebied en het bewerken van de Duitse markt met een soort gelijk product. Ook is een overeenkomst, inclusief de verkoop van een systeem, gesloten met Europa's grootste Universitaire medisch Centrum in Berlijn. Naast algemeen gebruik en onderzoek zullen hier ook trainingen gegeven worden aan geïnteresseerde chirurgen. Zij kunnen dan live het product in actie aanschouwen. Aan het einde van het jaar zullen we de investeringen evalueren en is het doel het oprichten van een eigen Duitse vestiging om de activiteiten in voort te zetten.

Door verdere investeringen zijn de voorbereidende zaken voor expansie in de Amerikaanse markt opgeschaald. De focus ligt hier op het groeien binnen het bestaande klanten bestand met nieuwe machines en gebruik op nieuwe locaties, alsmede het aanboren van nieuwe ziekenhuizen in de top 10 van Amerikaanse ziekenhuizen. Het eerste half jaar hebben we bewezen in grote productie ziekenhuizen de concurrentie te kunnen weerstaan en meerwaarde voor de patiënt en eindklant te kunnen bieden. In de tweede helft van dit jaar zal hier verder vorm en uitvoering aan worden

Beleggers update Quest Photonic Devices B.V.  
Voor publicatie per 30/08/2018.

gegeven. Er zijn verregaande gesprekken gaande met een ervaren nieuwe medewerker, met een bewezen historie, op het gebied van Sales en Marketing binnen onze doelmarkt. Zijn netwerk en ervaring zijn hier van enorm belang voor Quest US voor verdere markt ontwikkeling.

Verder hebben een aantal klanten van projecten met inbouw camera's de volgende stappen gezet naar productie van hun projecten. Voor een klant met een inbouw camera op het gebied van huid kanker scanning heeft de eerste batch camera's ontvangen en deze worden nu getest. De eerste vervolg orders zijn reeds ontvangen en worden in Q3 en Q4 uitgeleverd. De verwachting is dat de productie in 2019 wordt opgeschaald en als herhalende omzet zal bijdragen aan de cijfers.

### **Productontwikkeling**

Twee nieuwe producten zijn er in het afgelopen half jaar ontwikkeld om de bruikbaarheid van de medische systemen ook in kleinere operatie kamers en daarbuiten te vergroten. De eerste prototypes zijn geleverd en worden momenteel in ziekenhuizen geëvalueerd. De eerste vervolg orders zijn reeds ontvangen.

Daarnaast is succesvol getest met de onlangs nieuw ontworpen korte laparoscope die gebruikt wordt voor open operaties maar met een minimale incisie. Op grond van deze test heeft een ziekenhuis in Frankrijk besloten een systeem te gaan huren. Zij worden ook een opleidingscentrum voor deze nieuwe werkwijze.

### **Productie tools, R&D en Innovatie**

De ontwikkelingen op product innovatie en productie machines loopt volgens plan. Naast de afronding van een aantal R&D projecten is er volop innovatie. Vooral op het gebied van de te ontwikkelen productie machine zijn na initiële hickups de ontwikkelingen voorspoedig verlopen en wordt er hard gewerkt aan de uiteindelijke machine. Hiermee is de planning in Q2 2019 nieuwe state of the art optische systemen in house te kunnen produceren.

De verwachting is dat er in de tweede helft van dit jaar 2 nieuwe subsidie trajecten worden toegekend met een totale project waarde van > 1M Euro. Deze projecten zien o.a. toe op de ontwikkeling voor een nieuwe camera en klinische validatie in combinatie met een contrastvloeistof voor darm kanker. De projecten zijn met project partners ingediend en zijn in de afrondende fase.

Naast de bestaande sales en marketing is er ook verder ontwikkeld met nieuwe configuraties voor 2 nieuwe soorten behandeling van kanker. Deze nieuwe slimme contrastvloeistoffen bevinden zich in ontwikkeling en test fases. 1 in een eerste fase, en 1 in een laatste fase voordat het product de markt op kan. Afhankelijk van de uitkomsten van de test, duurt deze fase ongeveer 1 tot 1,5 jaar. Wij hopen hier in het 2<sup>e</sup> deel van 2018 meer over te kunnen melden.

Als laatste is er hard gewerkt om de basis te leggen voor nieuwe producten en applicaties om patiënt resultaten te verbeteren. Een betere manier voor opereren, een camera met meer visualisatie mogelijkheden en derhalve meer en betere informatie voor de chirurg door optische technieken vormt hier de basis.

### **Patenten**

In lijn met de strategische doelen om bedrijfswaarde te genereren wordt veel geïnvesteerd in technologie en bijhorende patenten. Een belangrijke stap hierin is gemaakt door toekenning van een Nederlands patent voor de door ons nieuw ontwikkelde camera. Dit is een belangrijke stap bescherming van ons product in de markt. Het patent loopt nu verder door de internationale fases van patent bescherming om in meerdere patenten het patent te verkrijgen. Dit is een langdurig

Beleggers update Quest Photonic Devices B.V.  
Voor publicatie per 30/08/2018.

process. Tevens is het van belang i.v.m. de waarde creatie van onze onderneming en strategische samenwerking partners. Een medisch product met een patent bescherming is van groot belang voor de toekomst. Het patent in combinatie met de productie machine geeft Quest een bescherming naar de toekomst op zowel markt bescherming d.m.v. het patent, maar ook op productie bescherming d.m.v. de machine.

### **Financiën**

Met de nieuwe aandelen emissie wordt er vaart gemaakt achter investeringen in sales. De cashflow wordt nauwkeurig in de gaten gehouden en de bestedingen lopen volgens planning. Door de positieve resultaten uit het eerste half jaar ligt er weinig druk op de cashflow. Daarnaast heeft de aandelen emissie gezorgd voor een verbetering van het eigen vermogen. Hierdoor ontstaan er nieuwe investeringsmogelijkheden om verder te investeren in groei. De balans zal hiervoor verder worden geoptimaliseerd. Voor de midden lange termijn zijn er voorbereidingen in gang gezet om verdere doelstellingen van het strategisch plan te financieren en na te streven.