

# Videometer i jubel over patent

## Kameraer

AF KNUD TEDDY RASMUSSEN

Armen er højt oppe hos hightech-firmaet Videometer A/S i Hørsholm. Det 10 mand store firma har netop fået amerikansk patent på sin teknologi og tør nu starte et salg i USA.

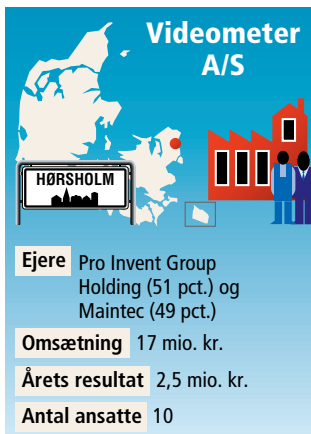
Videometer fremstiller visionsteknologi. Firkantet formuleret handler det om kameraer, der kan genkende farver, teksturer og kvalitet. Teknologien anvendes dels i serieproducerede apparater til laboratoriebrug – dels til indbygning i større anlæg, hvor behovene kan være vidt forskellige.

Hos f.eks. Copenhagen Fur står otte anlæg, som årligt sorterer ca. 15 mio. minkskind efter farvenuance. Og hos toiletsædeproducenten Pressalit bruges teknologien til hurtig omstilling af produktionen. Ca. 5-10 minutter varer det at omstille fra ét produkt til et andet.

»Og den slags er der et enormt behov for i den danske industri,« siger Leif Dalum, adm. direktør for Videometer.

Virksomhedens teknik har allerede i et par år været patenteret i en række europæiske lande. Og med USA-patentet i hus sætter ledelsen nu fart på udvidelserne. I udlandet skal der bl.a. findes virksomheder, som vil indbygge Videometers teknologi.

»Og det kræver et helt andet salgsapparat, end det vi har i dag. Derfor er det ikke



sikkert, at vi også kan være selvfinansierende i fremtiden,« siger Leif Dalum, som endnu ikke har lagt sig fast på, hvor man vil søge efter ny kapital.

Lige nu leder firmaet også efter distributører til sine produkter, men Dalum vil ikke gætte på, hvor meget den internationale satsning kan løfte omsætning og indtjening i fremtiden. Han håber dog på, at eksportandelen, som i dag er 10-20 pct. kan løftes til 75-80 pct. i løbet af nogle år.

Det seneste patent er kommet i stand via brevveksling med USA's myndigheder. To patentbureauer har hjulpet til, og Leif Dalum vurderer, at det har kostet ca. 2 mio. kr. at få patentet. Han ejer Videometer sammen med firmaets tekniske direktør, Jens Michael Carstensen, hvis personlige ambition er at få rumfartsorganisationen Nasa som kunde.

knud.rasmussen@borsen.dk

# Grossistkonkurs kan ende i retten

## Konkurs

AF OSKAR LUND

Konkursen i det århusianske import- og grossistfirma, Jyda/Sekvensa A/S, og salget af aktiverne i boet til et nyt selskab risikerer at ende med en retssag i Vestre Landsret. Kuratorerne med kammeradvokaten i spidsen mener, at salget ikke er foregået efter bogen.

»Vi vurderer, at der er to konkrete forhold i salget, som bør omstødes. Hvilke forhold der er tale om, ønsker jeg ikke at udtale mig om. Vi vil nu tage en dialog med de pågældende parter i sagen,« siger advokat hos kammeradvokaten, Boris Frederiksen.

Han lægger ikke skjul på, at sagen ender ved Vestre Landsret, hvis dialogen ikke fører til enighed. Kammeradvokaten repræsenterer staten eller i dette tilfælde Told og Skat som kreditor i boet. Jyda/Sekvensa var importør og grossist af beslag til møbel- og køkkenelementindustrien.

Kuratorerne har i næsten et år undersøgt, om aktiverne i Jyda-Sekvensa er solgt for billig til et nystiftet selskab,

Unit-Partner A/S i Århus, hvor en af ejerne er den tidligere adm. direktør i Jyda/Sekvensa, Arne Novak. Hvis det er tilfældet, er kreditorerne i Jyda/Sekvensa blevet snydt.

Advokat for Unit-Partner, Jan Børjesson, Kromann Reumert i Århus, bekræfter, at kuratorerne har varslet et krav. Men han afviser, at der er noget at komme efter.

»Nu tager vi et møde med kuratorerne og forklarer dem, hvordan tingene hænger sammen. Salget af aktiver er foregået i armslængde mellem uafhængige parter, hvor målet har været at opnå den højst mulige pris,« siger Jan Børjesson.

Arne Novak tiltrådte som direktør 1. september 2003 som led i en handlingsplan for at redde Jyda/Sekvensa. Men firmaet gik konkurs. Aktiverne blev solgt til Unit-Partner med ejerne Arne Novak og to eksterne investorer.

Arne Novak blev landskendt, da han i 2002 som direktør og medejer måtte lukke Danmarks dengang største privatslagteri, Koopmann A/S i Silkeborg.

oskar.lund@borsen.dk

# TopoTarget A/S går på børsen



## TopoTarget kort fortalt

TopoTarget A/S er et biofarmaceutisk selskab, der har til formål at udvikle effektive lægemidler mod kræft. Selskabet blev stiftet i år 2000 af en personkreds med stor viden om klinisk kræftforskning. TopoTarget har siden udviklet sig hastigt og har nået mange vigtige resultater. Arbejdet med at udvikle egne produkter er forløbet planmæssigt, og i årenes løb har TopoTarget desuden opkøbt andre selskaber med interessante projekter inden for kræftbehandling. I 2002 købte TopoTarget det engelske selskab Prolifix Ltd., der har stor ekspertise inden for nye virkemekanismer i kræftbehandling og i den praktiske produktion af kemiske stoffer som mulige lægemiddelkandidater. I februar 2005 overtog TopoTarget det tyske selskab G2M Cancer Drugs AG. G2M har ligeledes stor ekspertise inden for kræftforskning, og bidrog med nye produktkandidater til TopoTargets kliniske pipeline. Derudover har TopoTarget indicenseret lægemiddelkandidater med stort behandlingspotentiale og vil også i fremtiden undersøge mulighederne for ad denne vej at komplementere selskabets egne udviklingsprogrammer. TopoTarget har i dag ca. 65 ansatte og aktiviteter i København, Frankfurt, Karlsruhe og Oxford.

## Produktpipeline

TopoTarget sigter mod at skabe indtjening på kort sigt via lancering af specialistprodukter til brug i behandling af kræft, eksempelvis SAVENETM, fra selskabets pipeline og afsætte disse produkter gennem etablering af egen europæisk salgstyrke og via udlicensing uden for Europa. TopoTarget vil anvende denne indtjening sammen med selskabets øvrige kapitalressourcer til videreudvikling af andre produktkandidater rettet mod store sygdomsgrupper inden for kræft, eksempelvis blodkræft og hjerne- metastaser, tyktarmskræft samt en række specielle kræftformer.

## Baggrund for børsnoteringen

Gennem en børsnotering opnår TopoTarget et styrket kapitalgrundlag til udvikling af lægemidler med henblik på senere markedsføring af disse. Gennem denne udvikling håber TopoTarget at kunne nå sin målsætning om at forbedre den medicinske behandling af kræft-ramte mennesker til gavn for såvel patienter som deres pårørende samt selskabets medarbejdere og investorer.

## Aktieudbuddet

Der udbydes i alt 10 mio. stk. nye aktier á nom. DKK 1 i TopoTarget ("de Udbudte Aktier").

Udbuds- og tegningsperioden løber fra og med den 6. juni 2005 og forventes afsluttet senest den 9. juni 2005 kl. 16.00 (dansk tid). Lukning af udbuddet kan, helt eller delvist, finde sted før udløbet af tegningsperioden, dog tidligst den 7. juni 2005 kl. 16.00 (dansk tid). Ved lukning af udbuddet, helt eller delvist, før udløbet af tegningsperioden vil dette blive meddelt via Københavns Fondsbørs.

Aktierne udbydes til en kurs, der fastsættes efter bookbuilding-metoden med et udbudsinterval på DKK 20,50 til DKK 25,50. Den endelige udbudskurs forventes offentliggjort senest den 10. juni 2005 via Københavns Fondsbørs. Aktierne afregnes franko.

Aktierne er søgt optaget til notering på Københavns Fondsbørs og forventes noteret den 10. juni 2005.

## Børsprospekt og brochure

I forbindelse med aktieudbuddet er der udarbejdet et børsprospekt, som fås ved henvendelse til en af nedenstående banker:

**Alfred Berg Bank A/S**  
Amaliegade 35, Box 2198  
1017 København K  
Telefon 33 96 10 00

**Danske Bank A/S**  
Holmens Kanal 2-12  
1092 København K  
Telefon 70 23 08 33

**Handelsbanken Capital Markets**  
(Division af Svenska Handelsbanken AB (publ.))  
Amaliegade 3  
1007 København K  
Telefon 33 41 82 00

Danske statsborgere med bopæl i Danmark kan endvidere downloade børsprospektet med købs- og tegningsblanket fra TopoTargets hjemmeside [www.topotarget.com](http://www.topotarget.com)

En brochure indeholdende en kort beskrivelse af TopoTarget og udbudsbetingelserne kan ligeledes bestilles hos en af ovenstående banker eller downloades fra TopoTargets hjemmeside.

TOPOTARGET