

Bactiguard Holding AB:s bokslutskommuniké 2025

Ett år av strategiskt genomförande avslutades med ett starkt fjärde kvartal

Fjärde kvartalet 2025 (oktober – december)

- Totala intäkter uppgick till 65,6 (68,3) MSEK, en minskning med 2,7 MSEK motsvarande 3,9%.
- Nettoomsättningen uppgick till 63,2 (63,1) MSEK, en ökning med 0,1 MSEK motsvarande 0,1%. Justerat för valutakurseffekter på -6,0 MSEK ökade nettoomsättningen med 9,7%.
- Rörelseresultatet uppgick till 13,0 (-3,2) MSEK.
- EBITDA uppgick till 24,7 (8,4) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till 12,5 (-0,9) MSEK.
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till 0,36 (-0,03) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 11,7 (18,9) MSEK motsvarande 0,33 (0,54) kr per aktie.

Perioden januari – december 2025

- Totala intäkter uppgick till 228,8 (261,9) MSEK, en minskning med 33,1 MSEK motsvarande 12,6%.
- Nettoomsättningen uppgick till 215,9 (241,7) MSEK, en minskning med 25,8 MSEK motsvarande 10,7%. Justerat för valutakurseffekter på -11,3 MSEK minskade nettoomsättningen med 6,0%.
- Rörelseresultatet uppgick till -3,3 (-28,9) MSEK.
- EBITDA uppgick till 43,8 (18,0) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -7,8 (-29,8) MSEK.
- Resultat per aktie, före och efter utspädning, uppgick till -0,22 (-0,85) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1,5 (25,0) MSEK motsvarande -0,04 (0,71) kr per aktie.
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning ska utgå för räkenskapsåret 2025.

Vd kommentar

Under 2025 tog Bactiguard ytterligare steg mot målen för licenspartnerskap genom förstärkt relation med befintliga partners och ett starkt momentum i diskussioner i tidig fas med ledande medtech-företag inom våra valda terapiområden. Trots att vi fortfarande är i övergångsfasen mot ett mer fokuserat licensbolag var intäkterna från licensaffären exklusive valutaeffekt stabila och EBITDA stärktes ytterligare under året. Under fjärde kvartalet, ökade både intäkterna och lönsamheten, främst som ett resultat av det uppdaterade avtalet med Zimmer Biomet.

Positionerat för att uppnå målen för 2030

Under 2025 fortsatte Bactiguard att fokusera på aktiviteter som stödjer tillväxten inom licensverksamheten: insatser inom affärsutveckling, affärsstöd för våra befintliga partners och investeringar inom viktiga kunskapsområden. Vi fortsatte också att fokusera på att driva tillväxt för produktlinjen Hydrocyn aqua inom Wound Management-portföljen.

Starkt partnerskap genom förbättrat arbetssätt

Våra relationer med befintliga licenspartners stärktes ytterligare genom förbättrade arbetssätt och uppnådda milstolpar för Bactiguard-coatade produkter. Tidigare under 2025 avancerade partnerskapet med Becton, Dickinson & Company (BD) genom marknads lanseringen i Indien – en marknad där vårdrelaterade infektioner är en betydande utmaning. I fjärde kvartalet fick BD nödvändiga regulatoriska godkännanden som främjar ytterligare marknads lanseringar, inklusive i Europa.

Vårt partnerskap med Zimmer Biomet cementerades genom ett gemensamt beslut att anpassa avtalet till nuvarande affärsomfattning. Som ett resultat behöll Zimmer Biomet icke-exklusiva rättigheter att fortsätta

kommersialisera de coatade traumaimplantaten, ZNN Bactiguard, i specifika geografiska områden utanför USA och Bactiguard återfick de återstående globala rättigheterna. Vi fortsätter att arbeta nära Zimmer Biomet för att stödja den kommersiella expansionen av ZNN Bactiguards traumaimplantat, inklusive den pågående regulatoriska övergångsprocessen från MDD till MDR och kliniska studier i Europa.

Under året har dessutom nya publikationer av oberoende kliniska studier med Bactiguard-coatade implantat visat deras effektivitet vid ortopediska traumarelaterade infektioner. Dessa data är inte bara relevanta för partnerskapet med Zimmer Biomet, utan skapar även förtroende för Bactiguards teknologi som ett sätt att differentiera erbjudandet bland nya potentiella partners.

Investeringar för expansion av licensaffären

Aktiviteterna inom affärsutveckling fortsatte att utvecklas väl, inklusive aktiviteter inom de två nya terapiområdena kardiologi och neurologi, där vi har inlett nya relationer och etablerat vikten av infektionsförebyggande åtgärder inom viktiga applikationsområden. Vi har en bred pipeline av potentiella nya licenspartners och ett starkt momentum i diskussioner i tidig fas, samt planerade framsteg i tidiga pågående utvärderingar med potentiella partners.

Under året investerade vi även i våra viktigaste kunskapsområden, med särskilt fokus på regulatorisk expertis, kapacitet inom utveckling, datagenerering med Bactiguard-beläggning samt digitala inklusive AI-verktyg, allt för att stödja tillväxten inom licensverksamheten.

Stabila underliggande intäkter inom licensaffären 2025 efter starkt fjärde kvartal

Året avslutades med bra tillväxt av intäkter och lönsamhet inom licensaffären i fjärde kvartalet. Vi visade tillväxt i licensintäkter, främst ett resultat av det uppdaterade avtalet med Zimmer Biomet i december. Denna uppdatering medförde tidigare lagda royaltyintäkter till fjärde kvartalet och innebar även återföring av avsättningar, som ytterligare förbättrade resultatet men inte hade någon påverkan på kassaflödet.

För helåret 2025 var totala intäkter från licensverksamheten, exklusive försvagningen i US dollar, stabila. Detta uppnåddes trots en jämförelseperiod under 2024 som inkluderade intäkter från exklusivitetfasen avseende ortopediska produkter i det tidigare avslutande avtalet med Zimmer Biomet, genom en ökning med 5% inom licenspartnerskap.

Tvåsiffrig tillväxt inom produktlinjen Hydrocyn aqua

Inom Wound Management låg strategiskt fokus på Hydrocyn aqua, som levererade stark tvåsiffrig tillväxt 2025. Tillväxten motverkades av ett tapp i intäkter från suturer. Framåtblickat ser vi kundernas efterfrågan på hela Wound management-portföljen, vilket kommer att möjliggöra för Bactiguard att driva starkare tillväxt i alla produktkategorier framöver.

Totala intäkter negativt påverkade av valuta och avslutad verksamhet

Trots den positiva intäktsutvecklingen i både det underliggande licenspartnerskapet och produktlinjen Hydrocyn aqua, minskade totala intäkter under 2025 med 13%, främst på grund av den negativa påverkan av växelkursen gentemot US dollar, samt intäkter i jämförelseperioden från nu avslutade egna produkter.

Bidrag till EBITDA genom lägre kostnadsbas och kostnadsdisciplin

Lönsamheten förbättrades ytterligare under 2025 till följd av vår nya kostnadsbas och stärkta kostnadsdisciplin, vilket resulterade i en total kostnadsreduktion om över 25%, trots fortsatta investeringar i kärnverksamheten licenspartnerskap. EBITDA för helåret mer än fördubblades, och resulterade i en EBITDA marginal om 19 procent.

Framtid

2026 kommer vi att fortsätta att arbeta aktivt med nya affärsutvecklingsmöjligheter för att säkra fler partnerskap, stödja våra befintliga partners att öka försäljningen av lanserade produkter med Bactiguards ytskikt och vidare förstärka organisationens kunskapsområden och operativa effektivitet för att stödja både tillväxt och lönsamhet i vår licensaffär. Avseende Wound Management-portföljen fortsätter vi att fokusera på att driva tvåsiffrig intäkstillväxt i linje med våra strategiska mål, samt investeringar inom strategiska prioriteringar för att stödja hela portföljen.

Bactiguards teknologi är en viktig drivkraft för innovation i kampen mot infektioner och antimikrobiell resistens, som blir allt viktigare. Genom vår övergång till en affärsmodell med partnerskap kan vi uppnå en märkbar global räckvidd med våra infektionsförebyggande lösningar. Vi ser fram emot att demonstrera det kommersiella värdet av vår beläggningsteknologi under de kommande åren.

Christine Lind
Vd

Denna information är sådan information som Bactiguard Holding AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande 2026-02-05 kl 07.00 CET.

För ytterligare information vänligen kontakta:

Patrick Bach, CFO +46 761 295 911

För att delta i audiocasten den 5 februari kl 11:00, använd denna länk:

<https://ir.bactiguard.com/sv/report/kv4-2025/>

För att enbart delta via telefonkonferens, registrera dig via länken ovan.

Frågor kan ställas antingen skriftligen via audiocasten eller muntligen om man deltar i telefonkonferensen.

Om Bactiguard

Bactiguard är ett globalt medtech-bolag som utvecklar säker och biokompatibel teknologi som förebygger infektioner relaterade till medicintekniska produkter. Den unika teknologin är baserad på ett ultratunt ädelmetalltyskikt som förhindrar bakterier från att fästa och bilda biofilm på medicintekniska produkter. Bolaget fokuserar på fem strategiska terapiområden i vilka förekomsten av infektioner medför ett högt medicinskt behov av infektionsprevention. Dessa områden inkluderar ortopedi, kardiologi, neurologi, urologi och vaskulär åtkomst.

Bactiguard bedriver sin verksamhet genom licenspartnerskap med ledande globala medtech-företag som applicerar teknologin på sina medicintekniska produkter. Bolaget har också en portfölj med produkter för sårhantering. Bactiguards lösningar för infektionsprevention minskar patienters lidande, räddar liv och avlastar sjukvårdsresurser. De bekämpar också antibiotikaresistens, ett av de allvarligaste hoten mot global hälsa och modern medicin. Bactiguard har sitt huvudkontor i Stockholm, är noterat på Nasdaq Stockholm och ingår i small cap-segmentet.

Läs mer om Bactiguard www.bactiguard.com

Följ Bactiguard på [LinkedIn](#)