

## **Bokslutskommuniké 2016 Bactiguard Holding AB**

2016 var på många sätt ett bra år för Bactiguard. Vi nådde med råge målsättningen att fördubbla volymen sålda produkter i vår egen portfölj och levererade ca 418 000 enheter. Vi fick genombrott både i Kina och i Indien, våra två nu största marknader och vi etablerade oss på ett flertal europeiska marknader, samtidigt som vi flyttade fram positionerna på vår hemmamarknad. Vi utvecklade licensaffärerna, men nådde inte riktigt fram i målsättningen att teckna ett nytt avtal 2016. Det gjorde vi i början av februari i år då Bactiguard gick in i ett nytt, spännande terapiområde genom ett licensavtal som medför betalning på 2,5 MUSD under 2017.

### **Fjärde kvartalet (oktober-december 2016)**

- Under fjärde kvartalet levererades ca 134 000 (74 000) BIP-produkter, en ökning med 81 %.
- Intäkterna uppgick till 33,6 (20,6) Mkr, en ökning med 63 % jämfört med motsvarande kvartal föregående år.
- EBITDA uppgick till 4,5 (-6,1) Mkr.
- Rörelseresultatet uppgick till -3,9 (-14,4) Mkr.
- Periodens resultat uppgick till -7,4 (-19,3) Mkr, motsvarande -0,22 (-0,58) kr per aktie. Marknadsvärdering av obligationslånet har påverkat resultatet positivt under kvartalet med 1,4 (-2,8) Mkr.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till -19,1 (-25,6) Mkr, motsvarande -0,57 (-0,77) kr per aktie.

---

### **Helåret (januari-december 2016)**

- Under helåret levererades ca 418 000 (152 000) BIP-produkter, en ökning med 175 %.
  - Intäkterna uppgick till 128,3 (138,5) Mkr. Föregående räkenskapsår innehåller en effekt om 20 Mkr till följd av en tilläggsorder av engångskaraktär från C.R. Bard. Exklusive denna effekt ökade intäkterna med 8 %.
  - EBITDA uppgick till 15,1 (20,2) Mkr. Föregående räkenskapsår innehåller en positiv effekt av tilläggsordern av engångskaraktär från C.R. Bard. Exklusive denna effekt var EBITDA högre 2016 än 2015.
  - Rörelseresultatet uppgick till -18,3 (-12,7) Mkr.
  - Periodens resultat uppgick till -26,9 (-26,5) Mkr motsvarande -0,81 (-0,80) kr per aktie. Marknadsvärdering av obligationslånet har påverkat resultatet positivt under perioden med 4,1 (2,6) Mkr.
  - Operativt kassaflöde uppgick till -19,8 (-32,5) Mkr motsvarande -0,60 (-0,97) kr per aktie.
-

### **Väsentliga händelser under fjärde kvartalet**

- Ny klinisk studie bekräftar minskade infektioner inom intensivvården
- En andra order från Kina om 100 000 katetrar
- Obligationslån återbetalat
- Bactiguard expanderar i Tyskland

### **Väsentliga händelser efter kvartalets utgång**

- Licensavtal inom nytt terapiområde för avancerade vaskulära injektionskatetrar. Under 2017 erhåller Bactiguard betalning om 2,5 MUSD för den globala och exklusiva rätten till detta applikationsområde.

### **VD-kommentar**

2016 var på många sätt ett bra år för Bactiguard. Vi uppfyllde bland annat med råge målsättningen att fördubbla volymen sålda produkter i vår egen portfölj och vi har gjort framsteg på licensområdet. Men, vi lyckades inte fullt ut omvandla detta till en stark resultatutveckling. Omsättningen uppgick till ca 128 Mkr, med en EBITDA-marginal på 12 procent. Jämfört med föregående år var omsättningen och resultatet lägre, men vi får inte glömma att 2015 påverkades av en stor tilläggsorder av engångskaraktär från C.R. Bard avsedd för att bygga buffertlager, vilket försvårar jämförelsen. Rensat för den effekten var den underliggande tillväxten 8 procent. Utvecklingen är positiv, men jag är inte nöjd. Under 2017 kommer vi därför att arbeta hårt både på intäcks- och kostnadssidan för att uppnå en positiv resultatutveckling.

I början av 2016 satte vi upp tre huvudsakliga prioriteringar. Att öka försäljningen av vår egen produktportfölj, utveckla existerande licensaffärer och teckna minst ett nytt avtal, samt refinansiera obligationslånet.

Försäljningsutvecklingen i vår egen portfölj av infektionsförebyggande produkter för sjukvården har varit stark. Redan efter tre kvartal var vi nära målsättningen för helåret att fördubbla volymen sålda produkter från föregående år. Under det fjärde kvartalet fortsatte den starka utvecklingen och vi levererade drygt 130 000 enheter, varav merparten till Kina. Det innebär att vi totalt levererade nära 420 000 enheter under 2016, en betydande ökning från de drygt 150 000 vi levererade året innan. Jag kan därför med glädje konstatera att vi med råge överträffade den tuffa målsättning vi satte upp för 2016.

Året inleddes med att vi efter fem års väntan äntligen fick det efterlängtrade produktgodkännandet i Kina, vilket resulterade i stora order och produktleveranser. Vi levererade 200 000 urinkatetrar dit under året, vilket gör att Kina nu är vår största marknad. Utbildningsinsatser för personalen hos vår distributör och bearbetningen av sjukhus har pågått intensivt sedan i somras och vi ser med tillförsikt fram emot den fortsatta utvecklingen i landet.

Indien har seglat upp som vår näst största marknad och vi levererade nära 100 000 urinvägskatetrar dit under året. Ett stort antal sjukhus har testat vår produkt och närmare 15 olika sjukhusgrupper har börjat använda den regelbundet, men det tar tid att omvandla utvärderingar till stora återkommande order. Under 2017 kommer vi därför att utöka vårt distributörsnätverk med fler regionala distributörer för att kunna bearbeta detta enorma land på ett bredare sätt och nå en högre penetration. Den kliniska studie som pågår i landet har kommit halvvägs och resultaten ser lovande ut.



Att etablera oss på de stora europeiska marknaderna har hög prioritet och i december ingick vi ett exklusivt partnerskap för Tyskland och Schweiz med Roeser, en av Tysklands ledande leverantörer till sjukvårdssektorn. Samtidigt fick vi en order värd ca 400 000 Euro, där en första leverans gjordes innan årsskiftet och merparten kommer att levereras under 2017. Vi ser stor potential på den tyska marknaden och har investerat i kompetens och kapacitet för att kunna stötta vår partner på bästa möjliga sätt. Tidigare under året tecknade vi distributörs-avtal för bland annat Polen och Österrike och där utvecklas försäljningen i positiv riktning. Samtidigt fortsätter arbetet med att etablera partnerskap på flera andra stora marknader i Europa.

I Sverige har vi gjort framsteg och vi ökar vår närvaro region för region. Under fjärde kvartalet vann vi upphandlingar för Kronoberg och Blekinge och sedan november finns våra produkter tillgängliga för sjukhusen i Region Halland och i Kalmar län. Stockholms Läns Landsting har precis aviserat en upphandling av urinkatetrar där infektionsprevention finns med som skalkrav och vi ser att fler och fler regioner går samma väg. Under året lanserade vi även vår centrala venkateter, som nu bland annat blivit vårdstandard för intensivvårdspatienter på Lunds Universitetssjukhus.

Mellanöstern har inte alls levt upp till våra förväntningar och leveranserna 2016 var betydligt lägre än året innan, främst på grund av den politiska och ekonomiska situationen i regionen. Trots det ser vi att det är möjligt att göra mer affärer och tillför därför marknads- och säljresurser. I januari i år tecknade vi ett distributörsavtal för Egypten, det folkrikaste landet i Mellanöstern och Nordafrika. Produktregistreringsprocessen har inletts och lanseringen planeras till andra kvartalet 2017. På några års sikt ser vi att denna marknad kan bli en av våra största i regionen.

Vi har nu en produktportfölj som är mycket väl anpassad för behoven hos intensivvårdspatienter, där infektionstalen är höga och patienterna allvarligt sjuka. Kostnaderna för att behandla patienter på intensivvårdsenheter är dessutom mycket högre än på andra enheter, så det finns även stora samhällsekonomiska vinster att göra.

Samtidigt arbetar vi intensivt med att utveckla verktyg för att nå vår vision om att etablera en ny vårdstandard för att förebygga vårdrelaterade infektioner. Ett exempel på det är Bactiguard Academy, en digital plattform vi utvecklat för att kontinuerligt kunna träna våra distributörer. I slutet av året lanserade vi ytterligare ett verktyg (Bactiguard Clinical Implementation Programme - BIP CIP), som utvecklats i samarbete med specialister från Karolinska Universitetssjukhuset i syfte att utbilda vårdpersonal och därmed reducera infektioner i samband med urinkateterbehandling. Under 2017 kommer vi att fortsätta utveckla nya moduler för andra terapiområden.

Vi har haft hög aktivitet när det gäller att utveckla både nya och pågående licensaffärer. Vi nådde inte riktigt målsättningen att teckna ett nytt kontrakt under året som gick men i början av februari i år gick vi in i ett nytt, spännande terapiområde.

Licensavtalet med Smartwise Sweden AB öppnar upp ett helt nytt applikationsområde för vår teknologi. Genom avancerade injektionssystem kommer läkemedel och andra former av behandling kunna levereras till skadad vävnad i vitala organ, till exempel efter en stroke eller hjärtinfarkt. Höga doser av cellgift kommer också att kunna injiceras direkt i cancertumörer. Under 2017 betalar Smartwise 2,5 miljoner USD för den exklusiva och globala rätten till detta applikationsområde och när produkterna når marknaden kommer vi att erhålla



royaltyintäkter. Genom denna affär ser vi att vår teknologi har potential att bidra till många olika typer av applikationer och det bådar gott för framtiden.

I början av december genomförde vi den tredje prioriteringen, nämligen refinansieringen av vårt obligationslån, då den utestående skulden återbetalades i sin helhet. Refinansieringslösningen består av lån om totalt 150 Mkr, till villkor som innebär att Bactiguard kommer att minska räntekostnaderna väsentligt framöver.

Under 2017 kommer våra prioriteringar i allt väsentligt att vara samma som tidigare, nämligen att dubbla försäljningen av vår egen produktportfölj och utveckla nya licensaffärer. Målsättningen är att generera tillväxt med bibehållen kostnadskontroll, för att närma oss våra långsiktiga finansiella mål om en tillväxt på 20 procent och en EBITDA marginal på 30 procent.

Avslutningsvis vill jag tacka våra medarbetare för era insatser under 2016. Vi har åstadkommit mycket under året, vilket ger oss en utmärkt plattform att bygga vidare på för tillväxt och värdeskapande i kriget mot vårdrelaterade infektioner.

Christian Kinch

VD

*Bokslutskommunikén för Bactiguard Holding AB (publ) för perioden oktober – december 2016 finns nu tillgänglig som PDF.*

*Denna information är sådan information som Bactiguard Holding AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom nedstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2017-02-09, kl. 08.00.*

En telefonkonferens på engelska för investerare, analytiker och media kommer att hållas idag klockan 10:00 där VD Christian Kinch och CFO Fredrik Järsten presenterar och kommenterar delårsrapporten samt svarar på frågor.

Rapporten och presentationsmaterial för telefonkonferensen kommer att finnas tillgänglig på Bactiguards hemsida [www.bactiguard.se](http://www.bactiguard.se) från klockan 08:00 samma dag.

**För att delta i telefonkonferensen, vänligen ring +46 8 566 426 99**

**För ytterligare information vänligen kontakta:**

Fredrik Järsten, CFO, mobil: +46 725 500 089

### **Om Bactiguard**

Bactiguard är ett svenskt medicintekniskt företag med global närvaro, som erbjuder en infektionshämmande lösning som förhindrar vårdrelaterade infektioner orsakade av medicintekniska produkter. Genom att förhindra infektioner, bidrar vi till att minska användningen av antibiotika och spridningen av multiresistenta bakterier, som är ett växande problem världen över. Vi räddar liv, höjer patientsäkerheten och sparar därigenom avsevärda kostnader för sjukvården och samhället. Vår teknologi är välbeprövad, säker och patientvänlig och består av ett tunt ytskikt av ädelmetaller som motverkar att bakterier fäster och växer. Ytskiktet kan appliceras på i stort sett alla medicintekniska produkter. Urinvägskatetrar med Bactiguards ytskikt är marknadsledande i USA och Japan och företaget har även en egen produktportfölj, som består av även en egen produktportfölj, som består av



urinvägskatetrar, centrala venkatetrar och endotrakealtuber. Bactiguard är ett tillväxtbolag med fokus på Europa, Mellanöstern, Asien, och Latinamerika. Företaget har omkring 60 medarbetare runt om i världen, främst på huvudkontoret i Stockholm och produktionsanläggningen i Malaysia och är noterat på Nasdaq Stockholm. Läs mer om Bactiguard på [www.bactiguard.se](http://www.bactiguard.se)