

Bokslutskommuniké 2017 Bactiguard Holding AB

2017 var ett bra år för Bactiguard. Vår målsättning var 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. Det är därför glädjande att omsättningen för helåret uppgick till nära 154 Mkr, vilket innebär en tillväxt på 20 procent, helt i nivå med våra mål. EBITDA-marginalen uppgick till 22 procent, vilket är en väsentlig förbättring jämfört med de 12 procent vi rapporterade 2016, men vi har fortfarande en bit kvar innan vi når vårt lönsamhetsmål. Tillväxten kommer främst från nya licensaffärer, men försäljningen av vår egen produktportfölj utvecklas också positivt och vi kan nu lägga nio kvartal av stigande försäljning bakom oss. Sammantaget innebär årets utveckling att vi har uppnått flera viktiga mål och står bättre rustade än någonsin att utveckla affären och expandera bolaget.

Fjärde kvartalet (oktober-december 2017)

- Under fjärde kvartalet levererades BIP-produkter till ett värde av 7,4 (5,7) Mkr, en ökning med ca 30 %.
- Intäkterna uppgick till 41,4 (33,6) Mkr, en ökning med ca 23 % jämfört med motsvarande kvartal föregående år, som huvudsakligen förklaras av en ökning i licensintäkter.
- EBITDA uppgick till 8,8 (4,5) Mkr och EBITDA-marginalen till 21 % (14 %).
- Rörelseresultatet uppgick till 0,1 (-3,9) Mkr.
- Periodens resultat uppgick till -0,9 (-7,4) Mkr, motsvarande -0,03 (-0,22) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till -5,8 (-19,1) Mkr, motsvarande -0,17 (-0,57) kr per aktie.

Perioden (januari-december 2017)

- Under helåret levererades BIP-produkter till ett värde av 21,8 (15,8) Mkr, en ökning med ca 39 %.
- Intäkterna för perioden uppgick till 153,6 (128,3) Mkr, en ökning med ca 20 % jämfört med motsvarande period föregående år, som huvudsakligen förklaras av en ökning i licensintäkter.
- EBITDA för perioden uppgick till 34,4 (15,1) Mkr, och EBITDA-marginalen till 22 % (12 %).
- Rörelseresultatet uppgick till -0,6 (-18,3) Mkr.
- Periodens resultat uppgick till -3,3 (-26,9) Mkr motsvarande -0,10 (-0,81) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde uppgick till -0,1 (-19,8) Mkr motsvarande 0,00 (-0,60) kr per aktie.

Väsentliga händelser under fjärde kvartalet

- Centrala venkatetrar godkända i Hongkong
- Bactiguard vann upphandling i Västra Götaland
- Nytt partnerskap i Indien
- Treårig bankfinansiering säkerställd
- Ny klinisk studie avseende Bactiguards centrala venkateter publicerad
- Endotrakealtuber godkända i Indien
- Ny stororder från Kina

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Valberedningen föreslår Jan Ståhlberg till ny styrelseledamot och ordförande i Bactiguard Holding AB (publ)

VD's kommentar

2017 var ett bra år för Bactiguard. Vi bidrar till att rädda många liv genom att förebygga vårdrelaterade infektioner och det blir alltmer tydligt att infektionsprevention står högt på dagordningen inom sjukvården globalt. Därför gläds vi åt att fler och fler patienter får tillgång till effektiv och säker infektionsprevention, inte minst i Sverige där vi vunnit flera strategiskt viktiga upphandlingar under året.

Vår målsättning för 2017 var 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. Det är därför glädjande att kunna konstatera att omsättningen för helåret uppgick till nära 154 Mkr, vilket innebär en tillväxt på 20 procent, helt i nivå med våra mål. EBITDA-marginalen uppgick till 22 procent, vilket är en väsentlig förbättring jämfört med de 12 procent vi rapporterade 2016, men vi har fortfarande en bit kvar innan vi når vårt lönsamhetsmål.

Tillväxten kommer främst från nya licensaffärer, medan intäkterna från vår största licenspartner C.R. Bard är stabila. Samarbetet med Vigilenz för ortopediska traumaimplantat och Smartwise för avancerade vaskulära injektionskatetrar utvecklas väl, samtidigt som vi arbetar med nya spännande projekt.

Försäljningen av vår egen produktportfölj utvecklas positivt och vi kan nu lägga nio kvartal av stigande försäljning bakom oss, vilket genererade en försäljningstillväxt för året på närmare 40 procent, men inte i nivå med vår målsättning om att fördubbla försäljningen.

Volymerna ökar successivt i alla regioner och i takt med att produkterna i vår produktportfölj successivt blir godkända för användning på fler marknader stiger intäkterna genom en förbättrad produktmix.

Marknadsmässigt såg vi den största tillväxten i Kina och Mellanöstern, men även Europa utvecklades positivt. Försäljningen till Kina ökade med 50 procent och vi levererade en stor order precis innan årsskiftet. Arbetet med att bearbeta de större sjukhusen och utveckla försäljningsorganisationen hos vår partner pågår med hög intensitet. I Mellanöstern mer än fördubblade vi intäkterna efter en stark utveckling på samtliga marknader i regionen. Vi har nya partners på några av de större befintliga marknaderna och vi har etablerat nya partnerskap i Egypten och Sydafrika. Det gör att vi ser positivt på utvecklingen framöver.

Indien var försäljningsmässigt något av en besvikelse under året, främst på grund av att det tar tid att hitta lämpliga partners, vilket försenat marknadsbearbetningen. Vikten av att ha en bred produktportfölj som adresserar behoven hos svårt sjuka och infektionskänsliga patienter blev också tydlig i samband med att vi i november slutförde förhandlingarna med vår nya partner, som har fokus på intensivvård. Att vi nu har två distributörer, som tillsammans täcker merparten av Indiens befolkning, och samtliga produkter i vår portfölj är godkända för försäljning gör att utsikterna för 2018 är betydligt bättre.

I Europa flyttar vi fram våra positioner och under året etablerade vi partnerskap med en ledande distributör av medicintekniska produkter i Italien. Men, det jag framförallt vill lyfta fram är framgångarna i Sverige. Vi har under året vunnit inte mindre än tre upphandlingar, i Stockholm, Skåne och Västra Götaland. Att de tre största landstingen i Sverige har upphandlat våra produkter är en kvalitetsstämpel som vi är stolta över och en viktig referens på våra exportmarknader. Det innebär också att våra produkter nu finns upphandlade i



regioner som tillsammans representerar cirka 65 procent av befolkningen och det är en mycket positiv utveckling.

Vi fortsätter investera i vår försäljnings- och marknadsorganisation genom att öka personalstyrkan för att driva på försäljningen. Det har ökat personalkostnaderna och påverkat lönsamheten för året, men vi ser det som en viktig satsning för att generera tillväxt. Samtidigt har vi fortsatt fokus på att hålla i kostnaderna.

Den kliniska evidensen fortsätter att stärkas. I fjärde kvartalet publicerades en studie genomförd på Karolinska Universitetssjukhuset, som visar att Bactiguards infektionsförebyggande centrala venkateter ledde till signifikant färre incidenter än en standardkateter. Studien visade även att Bactiguards ytskikt inte exponerar patienterna för någon risk vid användning i blod, vilket banar väg för bredare användning.

Sist men inte minst säkerställde vi i december vår långsiktiga finansiering genom ett avtal med Skandinaviska Enskilda Banken i form av en treårig kreditfacilitet på totalt 180 miljoner kronor. Den ersätter både tidigare bankfinansiering och ett lån från bolagets huvudaktieägare och omfattas av marknadsmässiga villkor.

Sammantaget innebär årets utveckling att vi har uppnått flera viktiga mål och står bättre rustade än någonsin att utveckla affären och expandera bolaget.

Christian Kinch, VD

Bokslutskommunikén 2017 för Bactiguard Holding AB (publ) 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 2018-02-06, 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 Cecilia Edström presenterar och kommenterar delårsrapporten samt svarar på frågor.

Rapporten och presentationsmaterial för telefonkonferensen kommer att finnas tillgänglig på Bactiguards hemsida 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:
Cecilia Edström, CFO, mobile: +46 722 262 328

About Bactiguard

Bactiguard är ett svenskt medicinteknikbolag vars uppdrag är att rädda liv. Det gör vi genom att utveckla och tillhandahålla infektionsförebyggande lösningar som minskar risken för vårdrelaterade infektioner och reducerar användningen av antibiotika. På så sätt sparar vi avsevärda kostnader för sjukvården och samhället. Bactiguards teknologi förhindrar att bakterier fäster och bildar biofilm på



medicintekniska produkter. Bactiguard erbjuder teknologin via licensavtal och den egna produktportföljen BIP (Bactiguard Infection Protection). Urinkatetrar med Bactiguards ytskikt är marknadsledande i USA och Japan genom licenspartnern CR Bard. Bactiguards egen produktportfölj av urinkatetrar, endotrakealtuber och centrala venkatetrar förebygger vanligt förekommande infektioner i urin-, blod- och luftvägarna.

Bactiguard är inne i en stark expansionsfas på marknaderna i Europa, Kina, Indien och Mellanöstern och genom att etablera licensaffärer inom nya terapiområden. Företaget har runt 60 anställda runt om i världen. Huvudkontoret och en av två produktionsanläggningar ligger i Stockholm, den andra i Malaysia. Bactiguard är noterat på Nasdaq Stockholm.

Läs mer om hur Bactiguard räddar liv på www.bactiguard.se