

Bokslutskommuniké 2018 Bactiguard Holding AB

Ett händelserikt och spännande år med stark tillväxt i BIP-portföljen

2018 var ett spännande och händelserikt år för Bactiguard då vi nådde flera viktiga milstolpar, framförallt stark tillväxt i försäljningen av vår egen produktportfölj för infektionsprevention (BIP-portföljen), distributions- och licensavtalet med Well Lead för Kina och CE-märket för ortopediska traumaimplantat, som öppnar upp ett helt nytt användningsområde för Bactiguards teknologi.

Fjärde kvartalet (oktober-december 2018)

- Intäkterna uppgick till 42,1 (41,4) MSEK, en ökning med 2% som drevs av högre BIP-intäkter, samtidigt som nya licensintäkter var lägre än föregående år.
- BIP-försäljningen uppgick till 14,4 (7,4) MSEK, en ökning med 96% där Kina står för merparten av ökningen.
- EBITDA uppgick till 3,3 (8,8) MSEK med en EBITDA-marginal på 8% (21%). Nedskrivning av kundfordringar påverkade resultatet negativt med 4,3 MSEK. Justerat för denna nedskrivning uppgick EBITDA-marginalen till 18%.
- Rörelseresultatet uppgick till -5,1 (0,1) MSEK, en minskning som förklaras av faktorerna ovan.
- Periodens resultat uppgick till -5,5 (-0,9) MSEK, motsvarande -0,17 (-0,03) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till -5,0 (-5,8) MSEK motsvarande -0,15 (-0,17) kr per aktie.

Perioden (januari-december 2018)

- Intäkterna uppgick till 163,2 (153,6) MSEK, en ökning med 6% som drevs av högre BIP-intäkter, samtidigt som nya licensintäkter var lägre än föregående år.
- BIP-försäljningen uppgick till 40,6 (21,8) MSEK, en ökning med 86%. Kina står för en stor del av ökningen, men övriga regioner har också bidragit till försäljningstillväxten.
- EBITDA uppgick till 22,2 (34,4) MSEK, med en EBITDA-marginal på 14% (22%). Minskningen är hänförlig till högre nya licensintäkter föregående år, engångskostnader på 11,5 MSEK för att avsluta det tidigare distributionsavtalet för Kina i förtid 2018, samt nedskrivning av kundfordringar om 4,3 MSEK. Justerat för dessa engångskostnader och nedskrivningen av kundfordringar uppgick EBITDA-marginalen till 23%.
- Rörelseresultatet uppgick till -12,0 (-0,6) MSEK, en minskning som förklaras av faktorerna ovan.
- Periodens resultat uppgick till -14,9 (-3,3) MSEK motsvarande -0,45 (-0,10) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde uppgick till -4,9 (-0,1) MSEK motsvarande -0,15 (0,00) kr per aktie.

Väsentliga händelser under fjärde kvartalet

- CE-märke för ortopediska traumaimplantat
- Ny stororder från Kina
- Samarbete med Mediplast för Norden och Benelux
- Produktgodkännande i Egypten klart
- Bactiguard Årets arbetsgivare

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Bactiguard fokuserar verksamheten i MEA

VD's kommentar

Ett händelserikt och spännande år med stark tillväxt i BIP-portföljen

2018 var ett spännande och händelserikt år för Bactiguard då vi nådde flera viktiga milstolpar. Det jag framförallt vill lyfta fram är den starka tillväxten i försäljningen av vår egen produktportfölj för infektions-prevention (BIP-portföljen), distributions- och licensavtalet med Well Lead för Kina och CE-märket för ortopediska traumaimplantat, som öppnar upp ett helt nytt användningsområde för Bactiguards teknologi.

Vårt primära fokus när vi gick in i 2018 var att generera tillväxt genom ökad försäljning av BIP-portföljen och nya licensaffärer. Det har vi lyckats med, även om tillväxten inte var i paritet med våra finansiella mål.

Försäljningen av BIP-portföljen ökade med nära 90 procent. Det är mycket glädjande och speglar att behovet av infektionsprevention ökar i världen och att vår teknologi vinner mark i olika delar av världen, inte minst i Kina. Avtalet med Well Lead för Kina innebär också att vi etablerat en ny licensaffär. På några års sikt kommer vi därmed att bredda sortimentet till att omfatta hela vår produktportfölj på den kinesiska marknaden och generera återkommande licensintäkter.

CE-märket för ortopediska traumaimplantat som blev klart så sent som i december är ett stort genombrott för Bactiguard. Vi har sedan tidigare en produktportfölj som förebygger infektioner i urin-, luft och blodvägarna. Nu tar vi ytterligare ett steg. Det är första gången vår teknologi godkänns för användning på implantat av metall, avsedda att stanna i kroppen under många månader, upp till flera år och i vissa fall för resten av livet. Det visar på ett tydligt sätt att teknologin är patientsäker. Samtidigt öppnar det dörren till den globala marknaden för traumaimplantat, som årligen omsätter mer än 5 miljarder USD, ett viktigt tillväxtområde för oss. Vårt existerande licensavtal med Vigilenz är begränsat till ASEAN-regionen. Därför har vi som högsta prioritet att etablera nya licensaffärer inom detta applikationsområde på de stora globala marknaderna.

BIP-försäljningen var starkast i Kina, dit vi levererade produkter till ett värde av drygt 20 miljoner kronor. Det är mer än en fördubbling jämfört med året innan, även Indien och Europa genererade tillväxt. I Indien främst tack vare de produktgodkännanden vi fick i slutet av 2017. De innebär att vår nya distributör kan erbjuda ett brett produktsortiment som möter behoven hos allvarligt sjuka, infektionskänsliga patienter.

I Europa är det främst Tyskland och Sverige jag vill lyfta fram. I Tyskland har aktiviteterna tillsammans med vår partner Asid Bonz växlats upp under hösten och den initiala responsen är positiv. I Norden och Benelux-länderna har vi fått en flygande start med vår nya partner Mediplast, genom att träna deras säljkår som nu är redo att bearbeta marknaden. Därmed räknar vi med att få större utväxling på de svenska upphandlingar vi vunnit under de senaste två åren och en snabbare tillväxt i övriga Norden och Benelux.

Mellanöstern upplevde något av ett mellanår, främst på grund av försenade produktregistreringar som nu är på plats. Bactiguard har bedrivit verksamhet i Mellanöstern under ett antal år. På flertalet marknader har vi starka distributörsrelationer som genererar regelbunden försäljning. På andra marknader (bl a Irak) är försäljningen mer oregelbunden och beroende av publika upphandlingar, vilket kräver lokal närvaro för att skapa en hållbar affär. Därför har vi nyligen beslutat att överlåta distributionen för Irak och sälja kundfordringar till en europeisk distributör med lång erfarenhet och etablerade relationer i regionen.

Licensintäkterna från vår största kund Becton, Dickinson & Company (BD) var något lägre än året innan, till följd av lagerjusteringar i början av året. Den underliggande affären är stabil. Avtalet med Well Lead gav nya licensintäkter på drygt 8 miljoner kronor. Det är ett väsentligt tillskott, även om det inte är i nivå med de nya licensintäkter vi genererade från affären med Smartwise 2017.

EBITDA-resultatet och marginalen var lägre än föregående år, trots att BIP-försäljningen nästan fördubblades. Det beror på att nya licensintäkter, med höga marginaler, var lägre samtidigt som vi tagit avsevärda kostnader för att avsluta det tidigare distributionsavtalet för Kina och gjort nedskrivningar av kundfordringar i Irak. Beslutet att byta partner i Kina är strategiskt rätt och kommer att stärka vår långsiktiga lönsamhet, även om det inledningsvis belastar resultatet i form av högre kostnader och lägre marginaler. Försäljningen av kundfordringar belastar också resultatet men ger ett positivt kassaflöde i början av 2019. Om vi bortser från engångskostnaderna i Kina och nedskrivningarna av kundfordringar var EBITDA-marginalen i paritet med 2017.

Avslutningsvis vill jag förmedla hur stolt jag är över att Bactiguard i höstas fick Visa vägen-priset som Årets arbetsgivare. Det är ett bevis på att vårt arbete med hållbarhet och ett inkluderande ledarskap bidrar både till oss som företag och samhället. Nu ser vi fram emot ett lika spännande och händelserikt 2019, med ännu större utväxling på vår teknologi och de investeringar som ligger bakom oss.

Christian Kinch
VD

Bokslutskommunikén 2018 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 värdepappers-marknaden. Informationen lämnades, genom nedstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2019-02-07, 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 8 505 583 53

För ytterligare information vänligen kontakta:

Cecilia Edström, CFO, mobile: +46 722 262 328

Om 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 BD (Becton, Dickinson & Company). 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 70 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