

Bokslutskommuniké 2019 Bactiguard Holding AB

Ett starkt fjärde kvartal bidrog till rekordår för Bactiguard

En stark resultatutveckling under årets sista kvartal kombinerat med licensaffären med Zimmer Biomet ledde till det starkaste helårsresultatet i Bactiguards historia. De finansiella effekterna av både ökad BIP-försäljning och nya licensintäkter visar tydligt att vår tillväxtstrategi fungerar.

Fjärde kvartalet (oktober-december 2019)

- Intäkterna uppgick till 61,6 (42,1) MSEK, en ökning med 46% som främst drevs av högre BIP-försäljning men även av högre licensintäkter från BD.
- BIP-försäljningen var rekordhög i kvartalet och uppgick till 25,3 (14,4) MSEK. Ökningen med 75% är främst ett resultat av god utveckling i Kina och Mellanöstern, men samtliga regioner bidrog till ökningen.
- EBITDA uppgick till 12,2 (3,3) MSEK med en EBITDA-marginal på 20% (8%).
- Rörelseresultatet uppgick till 1,7 (-5,1) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till 1,6 (-5,5) MSEK, motsvarande 0,05 (-0,17) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till 35,5 (-5,0) MSEK motsvarande 1,00 (-0,15) kr per aktie.

Perioden (januari-december 2019)

- Intäkterna uppgick till 197,8 (163,2) MSEK. Ökningen på 21% drevs framförallt av nya licensintäkter från avtalet med Zimmer Biomet, som genererade 29,4 MSEK. Även licensintäkterna från BD ökade under året till följd av något högre volym och en starkare dollarkurs.
- BIP-försäljningen uppgick till 40,2 (40,6) MSEK, i linje med föregående år.
- EBITDA uppgick till 61,6 (22,2) MSEK med en EBITDA-marginal på 31% (14%).
- Rörelseresultatet uppgick till 19,5 (-12,0) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till 16,3 (-14,9) MSEK, motsvarande 0,49 (-0,45) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för perioden uppgick till 49,6 (-4,9) MSEK motsvarande 1,38 (-0,15) kr per aktie.

Väsentliga händelser under fjärde kvartalet

- Ny stororder från Kina
- Valberedning utsedd

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Förvärv av Vigilenz
- Christian Kinch lämnar VD-rollen och föreslås som ny styrelseordförande. Cecilia Edström utsedd till ny VD.

VD kommenterar

Ett starkt fjärde kvartal bidrog till rekordår för Bactiguard

En stark resultatutveckling under årets sista kvartal kombinerat med licensaffären med Zimmer Biomet ledde till det starkaste helårsresultatet i Bactiguards historia. De finansiella effekterna av både ökad BIP-försäljning och nya licensintäkter visar tydligt att vår tillväxtstrategi fungerar.

De totala intäkterna ökade med nära 50 procent i kvartalet, vilket genererade en EBITDA-marginal på 20 procent och ett positivt nettoresultat. Det operativa kassaflödet var rekordstarkt till följd av betalningen av licensavgiften från Zimmer Biomet. 2019 hade vi en tillväxt på drygt 20 procent och genererade intäkter på nära 200 miljoner kronor, med en EBITDA-marginal på över 30 procent. Det är samtidigt första året vi rapporterar ett positivt nettoresultat och det gör mig både stolt och glad.

Licensaffären

Intäkterna från Becton, Dickinson & Company (BD) var högre detta kvartal och vi har sett en ackumulerad ökning under året. Det beror både på att volymerna ökat något och att vi haft en gynnsam dollarkurs.

Licensaffären med Zimmer Biomet, ett av världens största ortopediföretag genererade inga nya licensintäkter i kvartalet. Däremot påverkades kassaflödet positivt av den initiala licensavgiften på 3 miljoner dollar. I takt med att vi når vissa milstolpar i den regulatoriska processen i USA kommer avtalet att kunna generera ytterligare intäkter på totalt 2 miljoner dollar. När produkterna godkänns och når marknaden kommer det generera royaltyintäkter för Bactiguard baserade på Zimmer Biomet's försäljning. Tempot i samarbetet är mycket högt och det är uppenbart att detta är ett prioriterat projekt för båda parter.

Betydelsen av samarbetet är för oss mycket större än den finansiella potentialen. Vi har nu licensavtal med två av världens största bolag inom medicinteknik – BD och Zimmer Biomet. Det bekräftar styrkan av Bactiguards teknologi, både i ett globalt perspektiv och för olika typer av medicinska applikationer, för kortare bruk och för långtidsanvändning. Det banar väg för nya licensaffärer.

Det förberedande arbetet med att registrera hela vår portfölj av produkter i Kina är nu slutförd och fokus ligger på att träna Well Leads personal. Under 2020 kommer den regulatoriska processen att inledas och vi räknar med att det kommer att ta ytterligare ett par år innan lokalt producerade BIP-produkter är godkända för försäljning i Kina.

BIP-portföljen

Efter en svag inledning av året har BIP-försäljningen utvecklats mycket starkt. Genom en rekordhög försäljning i fjärde kvartalet nådde vi samma ackumulerade försäljning som förra året. Kina spelar en stor roll i sammanhanget. 2019 levererade vi lika stora volymer produkter till vår partner Well Lead som vi gjorde under 2018 då vi tecknade ett nytt licens- och distributionsavtal som genererade rekordvolymmer.

Kina har på relativt kort tid blivit vår största marknad för BIP-produkter. Corona-virusets snabba spridning är ett orosmoln, både ur ett kinesiskt och världsekoniskt perspektiv. Samtidigt medför det större behov av sjukvård och infektionsprevention eftersom virusmittade patienter ofta drabbas av följdinfektioner orsakade av bakterier. Vår partner är en av världens största producenter av katetrar och fokuserar på att konvertera en stor del av sin egen försäljning och den totala marknaden i Kina till Bactiguards infektionsförebyggande teknologi och det kommer att gynna oss på lite längre sikt.

Även i Mellanöstern har vi sett en stark utveckling under året. Det här är den region där vi varit etablerade längst och försäljningen till slutkund växer stadigt. Vi har bytt några av våra distributörer under de senaste åren och det har gett positiva resultat. Även i Europa har vi etablerat nya



partnerskap. Vår erfarenhet visar att det tar åtminstone ett till ett och halvt år innan ett nytt samarbete börjar ge tydliga resultat, så vi får ha lite tålamod med att försäljningen fortfarande är lite ryckig.

Givet de stora volymer som levererades ut under andra halvåret 2019 förväntar vi oss en betydligt lugnare inledning av 2020.

Förstärkningen av ledningen med Stefan Grass som medicinsk chef har gett ökat tryck i arbetet med att publicera och nå ut till marknaden med våra kliniska studier. Jag tänker framförallt på den stora indiska studien av urinkatetrar och den malaysiska studien av ortopediska traumaimplantat som båda avslutats och vi hoppas kunna publicera under 2020. Det kommer att ge oss ännu starkare klinisk evidens för en bredare användning av Bactiguards produkter. Vi stärker organisationen genom nyrekryteringar inom försäljning och projektledning av licensaffärer för att vara beredda att möta en ökande efterfrågan.

Med stolthet och glädje summerar jag det starkaste året i Bactiguards historia. Utvecklingen av licensaffären och försäljningen av våra egna produkter i stora delar av världen är en bekräftelse på att vår tillväxtstrategi fungerar.

I det perspektivet passar förvärvet av Vigilenz oss som hand i handsken och kommer bidra till en snabbare tillväxt. Tillsammans kommer vi att ha ett mycket starkare erbjudande för infektionsprevention och komma åt den globala marknaden för avancerad sårvård, med potential på över 5 miljarder US-dollar. Vi kommer också att få betydande intäkts- och kostnadssynergier genom att vi kombinerar våra distributionsnät, produktutvecklingsteam, stabsfunktioner och produktionsanläggningar. Vi är glada över att professor Choudhury kommer att stanna i bolaget och bli aktieägare i Bactiguard, eftersom vi ser stor potential i att tillsammans utveckla nya produkter och licensapplikationer som förbättrar patientsäkerheten.

En nyligen publicerad studie i The Lancet visar att sepsis nu är den vanligaste dödsorsaken i världen. Behovet av infektionsprevention är därmed större än någonsin och Bactiguard har en allt viktigare roll att spela i det förebyggande arbetet. Jag är därför övertygad om att vi kommer att ingå nya spännande licensaffärer och öka försäljningen av vår egen produktportfölj för att öka patientsäkerheten och rädda fler liv.

Jag har varit VD i Bactiguard i snart sexton år. Under den tiden har vi vuxit från att vara ett företag med en handfull medarbetare till ett börsnoterat bolag med verksamhet i ett fyrtiotal länder och nära 200 medarbetare, efter förvärvet av Vigilenz. Var sak har sin tid och var tid har sitt ledarskap. Jag känner att det nu är dags att lämna över stafettpipen och fokusera på ägarrollen.

Cecilia Edström och jag har arbetat nära varandra under sex år och tillsammans har vi utvecklat bolaget såväl affärsmässigt som strukturellt och samtidigt vänt lönsamheten. Jag känner mig helt trygg med att hon är rätt person att axla VD-rollen i den nya fas som nu ligger framför oss och lämnar med varm hand över ledarskapet, Jag vill samtidigt rikta ett varmt tack till alla våra medarbetare som med sitt arbete och engagemang möjliggjort den positiva utvecklingen för Bactiguard.

Christian Kinch
VD

Bokslutskommunikén 2019 för Bactiguard Holding AB (publ) finns nu tillgänglig som PDF på www.bactiguard.se.

Denna information är sådan information som Bactiguard Holding AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2020-02-05, kl. 08.00.



En webbkonferens 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 bokslutskommunikén samt svarar på frågor.

För att delta i webbkonferensen, vänligen använd denna länk:

<https://event.on24.com/wcc/r/2183108/6D26A2B6DE759FBD402AA1943E5D860F>

Frågor kan ställas genom att ringa telefonnummer: **+46 8 566 426 95** under själva webbkonferensen. Önskar man inte ställa en fråga via telefon räcker det med att logga in via länken ovan.

För ytterligare information vänligen kontakta:

Cecilia Edström, CFO, mobil: +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