

## Delårsrapport för andra kvartalet 2018

Andra kvartalet 2018 var händelserikt och finansiellt starkt, både intäcks- och lönsamhetsmässigt. Omsättningen ökade med mer än 40 procent och drevs framförallt av att vi mer än fördubblade försäljningen av vår egen produktportfölj. Samtidigt tecknade vi ett kombinerat distributions- och licensavtal för Kina som bidrog med nya licensintäkter.

Vi genererade ett EBITDA-resultat på 9,1 miljoner kronor, vilket är mer än en fördubbling jämfört med föregående år, med en marginal på 17 procent. Detta trots att vi tog kostnader på drygt 11 miljoner kronor för att avveckla vårt tidigare distributionsavtal i Kina. Periodens resultat är fortfarande negativt och det beror i allt väsentligt på att vi gör stora avskrivningar på vår teknologi, även om det reella värdet stiger i takt med att vi utvecklar nya produkter och licensaffärer. Kassaflödet var starkt, både på grund av ökad försäljning och minskade kundfordringar.

### Andra kvartalet (april-juni 2018)

- Under andra kvartalet levererades BIP-produkter till ett värde av 14,9 (6,5) MSEK, en ökning med 129%.
- Intäkterna uppgick till 52,4 (36,5) MSEK, en ökning med 44% jämfört med motsvarande kvartal föregående år, och påverkades främst av tillväxten i BIP-försäljningen samt valutaeffekter.
- EBITDA uppgick till 9,1 (3,8) MSEK, en ökning med 136%, trots kostnader på 11,5 MSEK för att avsluta ett distributionsavtal för Kina i förtid. EBITDA-marginalen uppgick till 17% (11%).
- Rörelseresultatet uppgick till 0,1 (-4,8) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -0,9 (-6,0) MSEK, motsvarande -0,03 (-0,18) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till 9,7 (1,8) MSEK motsvarande 0,29 (0,05) kr per aktie.

---

### Första halvåret (januari-juni 2018)

- Under perioden levererades BIP-produkter till ett värde av 22,2 (9,3) MSEK, en ökning med 138%.
- Intäkterna för perioden uppgick till 85,3 (77,5) MSEK, en ökning med 10%. Första halvåret 2018 innehöll nya licensintäkter avseende Kina om 5,2 MSEK, medan motsvarande period 2017 innehöll nya licensintäkter avseende vaskulära injektionskatetrar om 13,1 MSEK.
- EBITDA för perioden uppgick till 10,9 (17,2) MSEK, med en EBITDA-marginal på 13% (22%). Minskningen är i allt väsentligt hänförlig till högre licensintäkter från affären med Smartwise föregående år och kostnader för att avsluta distributionsavtalet för Kina.
- Rörelseresultatet uppgick till -6,8 (-0,4) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -8,9 (-1,9) MSEK motsvarande -0,27 (-0,06) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde uppgick till -4,0 (-0,2) MSEK motsvarande -0,12 (0,0) kr per aktie.

#### Väsentliga händelser under andra kvartalet

- Bactiguard tar nästa steg i Kina och tecknar avtal vårt drygt 30 MSEK
- Ny distributör utsedd i Mexiko
- Smartwise inleder samarbete med AstraZeneca
- Jan Ståhlberg vald till ny styrelseordförande
- Ny global försäljningschef rekryterad

#### Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Nytt partnerskap för Tyskland
- Bactiguard vinner upphandling av centrala venkatetrar i Sverige

## VD's kommentar

Andra kvartalet 2018 var händelserikt och finansiellt starkt, både intäcks- och lönsamhetsmässigt. Omsättningen ökade med mer än 40 procent och drevs framförallt av att vi mer än fördubblade försäljningen av vår egen produktportfölj. Samtidigt tecknade vi ett licensavtal för Kina som bidrog med nya licensintäkter.

Denna utveckling speglar vår strategi att öka försäljningen av den egna produktportföljen för infektionsprevention (BIP-portföljen), samtidigt som vi utvecklar nya licensaffärer. Vi kan nu lägga elva kvartal av stigande försäljning för BIP-portföljen (baserat på rullande tolv månaders siffror) bakom oss, så trenden är stabil. Att vi nu lägger en ny licensaffär i Kina till redan existerande licensaffärer med BD, Vigilenz och Smartwise är mycket viktigt och stärker bolagets syn på potentialen i licensaffären.

Vi genererade ett EBITDA-resultat på 9,1 miljoner kronor, vilket är mer än en fördubbling jämfört med föregående år, med en marginal på 17 procent. Detta trots att vi tog kostnader på drygt 11 miljoner kronor för att utveckla vårt tidigare distributionsavtal i Kina. Nettoresultatet är fortfarande negativt och det beror i allt väsentligt på att vi gör stora avskrivningar på vår teknologi, även om det reella värdet stiger i takt med att vi utvecklar nya produkter och licensaffärer. Kassaflödet var starkt, både på grund av ökad försäljning och minskade kundfordringar.

Den största nyheten under kvartalet var otvivelaktigt det nya kombinerade distributions- och licensavtalet med Well Lead Medical för Kina. Det genererar inledningsvis 30 miljoner kronor i form av produktförsäljning och licensintäkter, varav cirka hälften i andra kvartalet och resten i samband med nya leveranser. Långsiktigt är värdet av partnerskapet betydligt större än så.

Well Lead är Kinas största och en av världens främsta tillverkare av medicintekniska förbrukningsartiklar, med en betydande export. De kommer direkt att ta över den exklusiva rätten att sälja och distribuera Bactiguards urinkatetrar i Kina. Samtidigt inleds processen med att få lokaltillverkade centrala venkatetrar och endotrakealtuber med Bactiguards infektionsförebyggande teknologi godkända för försäljning. Det innebär att Well Lead på några års sikt förväntas tillverka och sälja samtliga produkter i vår portfölj på den kinesiska marknaden och generera licensintäkter för Bactiguard.

Vår tidigare partner Jian AN har gjort en mycket stor och viktig insats för Bactiguard genom att bidra till produktgodkännandet och introducera våra urinkatetrar på denna enorma marknad. Därför är det motiverat att vi ersätter dem för deras arbete och investeringar när vi nu avslutar samarbetet i förtid.

Intäkterna från vår största licenspartner BD (efter förvärvet av C.R. Bard) uppgick till 25 miljoner kronor. Den underliggande affären är stabil men volymerna varierar något mellan kvartalen utan att följa något tydligt säsongsmönster.

Tillväxten i vår egen produktportfölj kommer från flertalet regioner; Kina, Europa, Indien och Mellanöstern. Kina har jag redan berört och nyligen aviserade vi ett nytt partnerskap för Tyskland med Asid Bonz, en väletablerad och professionell partner som delar vår ambition att växa genom att erbjuda premiumprodukter och tjänster till världen.



Vi etablerar oss steg för steg på de europeiska marknaderna och ser en positiv utveckling. Det gäller bland annat Sverige där upphandlingarna av urinkatetrar för Stockholm och Skåne lett till ökad försäljning. Därför är det extra glädjande att vi nyligen vann vår första svenska upphandling av centrala venkatetrar. Universitetssjukhuset i Lund har positiva erfarenheter av våra produkter och region Skåne har nu valt att göra dem tillgängliga för samtliga sjukhus genom en central upphandling.

Produktgodkännandet av vår centrala venkateter i Indien har öppnat dörrar och skapar nya möjligheter att bearbeta intensivvården med ett kombinerat produktbudande för infektionsprevention. Våra distributörer har egen säljpersonal över i stort sett hela landet och fokuserar initialt på de stora sjukhusen. Idag finns våra produkter på flera av de välrenommerade sjukhusen och kedjorna, t ex Apollo, Fortes, Max och Medanta där fokus nu ligger på att bredda användningen.

Mellanöstern fortsätter att utvecklas positivt och vi har under kvartalet tecknat avtal med en distributör för Oman. Produktregistreringen för Egypten är i slutfasen och vi räknar med att lansering kan ske under tredje kvartalet.

För att driva på tillväxten ytterligare genom att leda vår försäljningsorganisation och samtidigt utveckla globala säljstrategier och processer har vi rekryterat en global försäljningschef. Jonas Östregård har mångårig internationell säljarenhet från läkemedelsindustrin inom AstraZeneca och blir ett välkommet tillskott i ledningen.

Andra kvartalet har varit händelserikt och starkt. Jag ser därför fram emot den fortsatta utvecklingen under året, som har förutsättningar att bli riktigt spännande.

Christian Kinch, VD

*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 nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2018-08-08, kl. 08.00*

**För ytterligare information vänligen kontakta:**  
Cecilia Edström, CFO, mobil: +46 72 226 23 28

## 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. 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 cirka 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](http://www.bactiguard.se)