

Delårsrapport för andra kvartalet 2019

Andra kvartalet 2019 var händelserikt. Vi ökade vår marknadstäckning, säkerställde finansiering för ett mycket intressant forsknings- och utvecklingsprojekt, breddade den kliniska evidensen och förstärkte företagsledningen. Intäkts- och lönsamhetsutvecklingen var svagare, men då ska man ha i åtanke att andra kvartalet 2018 var mycket starkt.

Andra kvartalet (april-juni 2019)

- Intäkterna uppgick till 34,1 (52,4) MSEK. Minskningen förklaras av att andra kvartalet 2018 innehöll intäkter på 15,8 MSEK relaterade till avtalet med Well Lead för Kina. Licensintäkter relaterade till samma avtal uppgick detta kvartal till 1,0 MSEK.
- BIP-försäljningen uppgick till 3,2 (14,9) MSEK, där minskningen i allt väsentligt är hänförlig till Kina dit inga produkter levererats hittills i år.
- EBITDA uppgick till 5,7 (9,1) MSEK med en EBITDA-marginal på 17% (17%).
- Rörelseresultatet uppgick till -4,8 (0,1) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -5,6 (-0,9) MSEK, motsvarande -0,17 (-0,03) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till -0,5 (9,7) MSEK motsvarande -0,02 (0,29) kr per aktie.

Första halvåret (januari-juni 2019)

- Intäkterna uppgick till 69,2 (85,3) MSEK. Minskningen förklaras av att första halvåret 2018 innehöll intäkter på 15,8 MSEK relaterade till avtalet med Well Lead för Kina. Licensintäkter relaterade till samma avtal uppgick under första halvåret 2019 till 2,1 MSEK.
- BIP-försäljningen uppgick till 6,3 (22,2) MSEK.
- EBITDA uppgick till 12,9 (10,9) MSEK med en EBITDA-marginal på 19% (13%).
- Rörelseresultatet uppgick till -8,2 (-6,8) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -9,0 (-8,9) MSEK, motsvarande -0,27 (-0,27) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för perioden uppgick till -9,6 (-4,0) MSEK motsvarande -0,29 (-0,12) kr per aktie. Utbetalning av engångsersättning om 11,5 MSEK påverkade kassaflödet, men inte resultatet i perioden.

Väsentliga händelser under andra kvartalet

- Professor Anna Martling och Thomas von Koch nya styrelseledamöter
- Daniel Lund ny Senior Vice President Operations
- Miljonstöd för utveckling av vaskulära stentar
- Nytt partnerskap för Schweiz
- Bactiguard går in i Kanada
- CFO Cecilia Edström utsedd till vice VD
- Ny klinisk evidens vid långtidsanvändning

VD's kommentar

Ett händelserikt, men resultatmässigt svagare kvartal än föregående år

Andra kvartalet 2019 var händelserikt. Vi ökade vår marknadstäckning, säkerställde finansiering för ett mycket intressant forsknings- och utvecklingsprojekt, breddade den kliniska evidensen och förstärkte företagsledningen. Intäkts- och lönsamhetsutvecklingen var svagare, men då ska man ha i åtanke att andra kvartalet 2018 var mycket starkt. Vi ingick då ett strategiskt partnerskap för Kina som genererade nya licensintäkter och en kraftig ökning i försäljningen av BIP-produkter, på totalt nära 16 miljoner kronor. Det har vi inte sett motsvarigheten till hittills i år. Därför var omsättningen väsentligt lägre, men lönsamheten var trots detta hygglig, med en EBITDA-marginal på 17 procent.

Den lägre **BIP-försäljningen** beror på att inga nya produkter levererats till Kina och att övriga marknader inte genererat tillräcklig tillväxt för att kompensera detta intäktsbortfall. Intensiteten i bearbetningen av den kinesiska marknaden har däremot ökat. Well Leads team av Bactiguard-säljare har utökats och tränas regelbundet för att utveckla sin försäljningskompetens, samtidigt som bearbetningen av sjukhusen systematiseras. Well Lead har även inlett samarbeten med regionala distributörer och återförsäljare för att förbättra marknadstäckningen. Försäljningen till slutkund ökar successivt, vilket banar väg för nya leveranser under andra halvåret.

I Indien pågår försäljningsarbetet på bred front och antalet sjukhus och kliniker som testar våra produkter ökar. Storleken på varje slutkundsorder är inledningsvis ganska blygsam, men dessa testorder är viktiga för att uppnå en bredare användning. Det samarbete vi tidigare i år inledde med All India Institute of Medical Sciences (AIIMS) i Jodhpur fortskrider och det ska bli intressant att följa utvecklingen. Syftet är att utveckla den infektionsförebyggande vården både i Jodhpur och på andra AIIMS-sjukhus. Här kommer även den stora kliniska studien som pågått under ett par års tid att komma väl till nytta. Studien är avslutad och de preliminära resultaten ser mycket lovande ut, men det är först när studien är publicerad vi kommer att kunna använda den brett.

I Europa har vi lagt tid och resurser på att utveckla den tyska marknaden. Att öka försäljningen till äldre- och hemsjukvården är prioriterat och vi har goda erfarenheter från bland annat den polska marknaden. I Schweiz har vi etablerat ett nytt samarbete, med en partner specialiserad på intensivvård. Nu prioriterar vi att ingå avtal med rätt partner på ett par stora europeiska marknader och börjar då närma oss en riktigt bra marknadstäckning i Europa.

En helt ny marknad vi nyligen valt att etablera oss på är Kanada, ett land som liknar Europa med stor andel publikt finansierad vård. Vår partner har stor regulatorisk erfarenhet och delar investeringen med oss. Vi räknar med produktgodkännande enligt MDSAP inom ett par år. Det är strategiskt intressant och ger inte bara access till den kanadensiska marknaden utan öppnar också upp möjligheten att lansera BIP-portföljen i andra länder som Australien och Japan och lever upp till framtida registreringskrav i Brasilien.

Licensintäkterna från Becton, Dickinson & Company (BD) var högre än året innan även detta kvartal, men vi vill inte dra alltför stora växlar på det. Volymerna varierar mellan kvartalen utan att följa något tydligt säsongs-mönster. Det förberedande arbetet med Well Lead för att registrera hela vår portfölj av produkter i Kina är nu i slutfasen och vi fick nya licensintäkter på drygt 1 miljon kronor i kvartalet. Vi räknar med att det kommer att ta ytterligare ett par år innan lokalt producerade BIP-produkter är godkända för försäljning i Kina.

Att öka försäljningen av vår egen produktportfölj är strategiskt viktigt, både för att växa och förbättra lönsamheten, men också för att etablera nya licensaffärer. Den kliniska evidensen och erfarenheten från användningen av våra BIP-produkter är mycket viktig i säljdialogen med potentiella licenspartners. Vi arbetar därför systematiskt med att bredda användningen på de marknader där vi redan finns och etablera oss på ytterligare ett par stora europeiska marknader. Samtidigt ser vi över vår egen säljorganisation för att optimera resurserna och säkerställa lönsamheten.

Vi arbetar hårt för att etablera nya licensaffärer, med fokus på ortopediska traumaimplantat. I december 2018 blev CE-märket för ortopediska traumaimplantat klart och under andra kvartalet i år godkändes produkterna för försäljning i Malaysia. Det betyder att försäljningen kan inledas under tredje kvartalet och med något kvartals förskjutning generera licensintäkter till Bactiguard. Det innebär också och att vår partner Vigilenz kan påbörja registreringen på övriga marknader i ASEAN-regionen där de har licensrättigheterna, samtidigt som vi kan förhandla med andra motparter avseende de stora globala marknaderna.



Vi har stärkt den medicinska kompetensen i styrelsen med Anna Martling, Professor i kirurgi, verksam vid Karolinska Universitetssjukhuset och medlem i ledningen för Karolinska Institutet. Vi har också sett behov av att stärka den medicinska kompetensen i ledningen och har nyligen rekryterat en läkare med bred erfarenhet från både vården och näringslivet till rollen som "Chief Medical and Technology Officer". Han kommer att bidra till att utveckla den medicinska och kommersiella strategin i bolaget, både inom licensområdet och för vår egen produktportfölj.

Det råder ingen tvekan om att behovet av infektionsprevention ökar i takt med ökande mikrobiell resistens och i det perspektivet är Bactiguards position unik med en teknologi som är både effektiv och patientsäker.

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 2019-08-08, kl. 08.00

För ytterligare information vänligen kontakta:

Cecilia Edström, CFO och vice VD, 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