

## Delårsrapport för andra kvartalet 2020

### Stark tillväxt och positiv resultatutveckling i ett kvartal präglad av Covid-19

#### Andra kvartalet (april-juni 2020)

- Intäkterna uppgick till 48,2 (33,0) MSEK och ökade med 46% (justerat för valuta 45%).
- EBITDA uppgick till 10,5 (5,7) MSEK med en EBITDA-marginal på 22% (17%).
- Rörelseresultatet uppgick till -0,8 (-4,8) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -0,3 (-5,6) MSEK, varav 1,9 MSEK är en IFRS relaterad justering av kvittningsemissionen. Resultat per aktie uppgick till -0,01 (-0,17) kr.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till 3,6 (-0,2) MSEK motsvarande 0,11 (-0,01) kr per aktie.

#### Första halvåret (januari-juni 2020)

- Intäkterna uppgick till 96,3 (66,9) MSEK och ökade med 44% (justerat för valuta 41%).
- EBITDA uppgick till 24,9 (12,9) MSEK med en EBITDA-marginal på 26% (19%).
- Rörelseresultatet uppgick till 3,1 (-8,2) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -11,4 (-9,0) MSEK, varav -10,9 MSEK är en IFRS relaterad justering av kvittningsemissionen. Resultat per aktie uppgick till -0,34 (-0,27) kr.
- Operativt kassaflöde uppgick till 0,1 (-6,7) MSEK motsvarande 0,00 (-0,20) kr per aktie.

#### Väsentliga händelser under andra kvartalet

- Studie visar att Hydrocyn® aqua dödar coronaviruset som orsakar Covid-19 och ett samarbete inleddes med Apotea för försäljning till konsument på den svenska marknaden.
- BIP portföljen utökades med urinvägskatetrar för kontinuerlig temperaturövervakning.
- Årsstämman beslutade om nyemission som dellikvid för förvärvet av Vigilenz, varmed antalet aktier och röster i bolaget ökade.
- Christian Kinch valdes till ny styrelseordförande.
- Gabriella Björknert Caracciolo rekryterades till rollen som CFO och tillträder i augusti 2020.

#### Covid-19 effekter

BIP försäljningen utvecklades positivt till följd av ökat behov av infektionsprevention och stor efterfrågan på desinfektionsmedel. Licensintäkterna från BD och försäljningen av vissa BIP produkter påverkades negativt av minskad ordinarie sjukvård och uppskjutna operationer på flertalet marknader. I slutet av kvartalet började sjukvården successivt öppnas upp för att hantera den vårdskuld som bildats, bland annat i USA.

#### Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Interimsgodkännande av ETT i Kanada
- 

## VD kommenterar andra kvartalet

### Stark tillväxt och positiv resultatutveckling i ett kvartal präglat av Covid-19

**Covid-19 har under våren och sommaren präglat utvecklingen i världen och satt ett redan ansträngt sjukvårdssystem under extrem press, med en accelererande vårdskuld i kölvattnet. Pandemin och det ökade behovet av infektionsprevention har skapat nya möjligheter för Bactiguard och bidragit till en stark försäljningstillväxt. Samtidigt har den lett till utmaningar både för oss, våra kunder och licenspartners. I det perspektivet är det glädjande att intäkterna ökade med 45 procent och EBITDA näst intill fördubblades under kvartalet, med en EBITDA-marginal på 22 procent.**

#### Bredare BIP-portfölj driver tillväxt

Integrationen av Vigilenz och lanseringen av Hydrocyn® aqua (Hydrocyn) som en del av vår produktportfölj för infektionsprevention, Bactiguard Infection Protection (BIP), bidrog i hög grad till en stark utveckling av BIP försäljningen. Intäkterna på dryga 25 miljoner kronor är i nivå med sista kvartalet 2019 då vi satte försäljningsrekord efter stora leveranser till Kina. Det visar att vårt beroende av enskilda marknader minskar och att vi har en bredare BIP-portfölj som genererar återkommande intäkter.

Den respons vi mötte vid lanseringen av Hydrocyn på den svenska marknaden gjorde oss överväldigade. Att produkten är alkoholfri och väpnadsvänlig, samtidigt som den effektivt dödar bakterier, svamp och det nya coronavirus som orsakar Covid-19 stärker oss i övertygelsen att Hydrocyn är en framtidsprodukt. Vi har därför startat produktion även i Sverige och utvecklat en långsiktig försäljningsstrategi, både för den svenska och övriga marknader.

Med en BIP-portfölj som utöver produkter för urin-, blod- och luftvägarna nu även omfattar avancerad desinfektion och sårvård är vår ambition att göra dessa produkter tillgängliga för många fler. Vi ser det därför som ett naturligt nästa steg i vår utveckling att etablera en egen distributionskanal och ta en mer aktiv roll i bearbetningen av marknaden, i syfte att etablera samarbeten med apotekskedjor, vårdgivare, andra viktiga samhällsfunktioner och företag på den nordiska marknaden. Vi har också påbörjat lanseringen av Hydrocyn på ett fåtal marknader utanför Norden, bland annat i Mellanöstern, och kommer att accelerera expansionen under andra halvåret.

Behovet av intensivvård för svårt sjuka Covid-19 patienter och deras infektionskänslighet har ökat intresset för Bactiguards produkter. Våra endotrakealtuber (ETT) används nu bland annat på Karolinska Universitetssjukhuset i Stockholm och Sahlgrenska Universitetssjukhuset i Göteborg för patienter som är i behov av mekanisk ventilation. Covid-19 har även öppnat en snabbfil till den kanadensiska marknaden genom ett interimistiskt produktgodkännande av våra ETTer och vi undersöker liknande möjligheter i andra länder.

Samtidigt har vi och våra distributörer ställts inför stora utmaningar. Många länder och regioner har varit mer eller mindre nedstängda. Planerade ingrepp och vårdbehov som inte är akuta har skjutits på framtiden och skapat långa vårdköer. Kontakterna med sjukvården har begränsats eftersom fysiska möten inte varit möjliga, vilket försvårat möjligheterna att bearbeta nya kunder och driva aktiv försäljning. I takt med att fler och fler länder och sjukhus nu öppnar upp ser vi goda möjligheter att flytta fram våra positioner.



### Licensaffären

Intäkterna från Becton, Dickinson & Company (BD) var lägre än under andra kvartalet 2019, vilket till stor del är Covid-19 relaterat. I början av pandemin köpte många sjukhus på sig stora lager för att möta ökade vårdbehov. Även om behovet av intensivvård varit högt har den vanliga sjukvården gått på sparlåga och planerade ingrepp skjutits upp. Det har lett till en minskad försäljning av BDs förbrukningsartiklar under andra kvartalet och därmed även lägre licensintäkter för Bactiguard.

Sjukvården i USA har nu börjat öppna upp igen och vi förväntar oss att intäkterna successivt återgår till normala nivåer, även om det kan komma tillfälliga sättningar om smittspridningen ökar på nytt.

Vårt samarbete med Zimmer Biomet fortsätter med hög intensitet. Den globala efterfrågan på knä-, höft och axelleder har påverkats kraftigt av Covid-19 till följd av uppskjutna operationer. Under sommarmånaderna har antalet operationer ökat och en successiv återgång till en mer normal aktivitetsnivå påbörjats. Samtidigt har nya möjligheter öppnats inom ramen för vårt samarbete. Det europeiska regelverk (MDR) som skulle träda i kraft i maj i år har skjutits ett år fram i tiden på grund av Covid-19. Det innebär att vi kan nyttja det CE-märke för ortopediska traumaimplantat vi redan har för att nå den europeiska marknaden tidigare än förväntat.

### Behovet av infektionsprevention ökar

Förvärvet av och integrationen av Vigilenz är strategiskt viktigt och har stärkt oss som företag. Det har ökat vår marknadstäckning och breddat vår produktportfölj till att omfatta sårvårds- och desinfektionsprodukter. Vårt beroende av enskilda marknader minskar successivt och vi har en bredare portfölj som genererar återkommande intäkter att falla tillbaka på. Därmed har vi skapat bättre förutsättningar för att accelerera vår tillväxt.

Vi fortsätter att investera i kliniska studier och har under våren avslutat flera, som nu är på väg att publiceras. Det stärker och breddar den kliniska evidens vi redan har och täcker fler marknader och tillämpningsområden.

Intresset för Bactiguards infektionsförebyggande teknologi ökar stadigt och vi har fler intressanta projekt på gång. Vi kommer att ta vara på affärsmöjligheter och ser goda möjligheter att utveckla nya licensaffärer inom olika applikationsområden, där vår teknologi skapar mervärde. Strategin att etablera åtminstone en ny licensaffär per år ligger fast.

Företagsledningen har i dagarna stärkts med Gabriella Björknert Caracciolo i rollen som CFO och jag hälsar henne varmt välkommen. Att ha rätt person på rätt plats kommer att vara avgörande när vi bygger för framtiden. Därför kommer vi att fortsätta satsa på att utveckla vår försäljnings- och marknadsorganisation.

Covid-19 påverkar oss alla. Ekonomier och sjukvårdssystem är under press och vi skjuter en accelererande vårdskuld framför oss. Det kommer att leda till hårda prioriteringar av resurser. Samtidigt ökar trenden att bedriva mer vård i hemmet. I det perspektivet är infektions-prevention viktigare än någonsin. Bactiguards teknologi och produkter kan bidra till att minska riskerna för allvarliga komplikationer och därmed förkorta vårdtiden och förbättra kapaciteten, vilket lättar trycket på sjukvården.

Utvecklingen under resten av året är svårbedömd och vi kan komma att se lokala variationer i hur pandemin utvecklas. Med det sagt förväntar vi oss att sjukvården globalt fortsätter att öppna upp för att beta av den vårdskuld som skapats under våren och förbereder oss för att möta en ökande efterfrågan.



Vi kan inte påverka pandemin, men vi kan bidra med vår kunskap och teknologi för att minska konsekvenserna. Behovet av infektionsprevention har öppnat nya möjligheter för Bactiguard och vår teknologi som kommer att kvarstå långt efter det att pandemin avklingat.

Cecilia Edström, VD

*Delårsrapporten för Bactiguard Holding AB (publ) för perioden april – juni 2020 finns nu tillgänglig som PDF på [www.bactiguard.se](http://www.bactiguard.se).*

*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 2020-08-13, kl. 07.30.*

**För ytterligare information vänligen kontakta:**

Cecilia Edström, CEO, telefon: +46 8 440 58 80

En webcast på engelska för investerare, analytiker och media kommer att hållas idag klockan 10.00 där VD Cecilia Edström presenterar och kommenterar delårsrapporten samt svarar på frågor. Bactiguards nya CFO Gabriella Björknert Caracciolo kommer också att delta.

Rapporten och presentationsmaterial för webcasten kommer att finnas tillgängliga på Bactiguards hemsida [www.bactiguard.se](http://www.bactiguard.se).

**För att delta i webcasten, vänligen använd denna länk:**

<https://tv.streamfabriken.com/bactiguard-q2-2020>

**För att enbart delta via telefonkonferens, ring:**

SE: +46850558366, UK: +443333009266, US: +18332498407

**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. Nyligen fullföljdes förvärvet av malaysiska Vigilenz, en tillverkare och leverantör av medicintekniska produkter och förbruknings-artiklar, främst inom sårvård och infektionsprevention.

Bactiguard har efter förvärvet cirka 180 anställda runt om i världen. Huvudkontoret och en av tre produktionsanläggningar ligger i Stockholm, de andra två i Malaysia.

Bactiguard är noterat på Nasdaq Stockholm.

Läs mer om hur Bactiguard räddar liv på [www.bactiguard.se](http://www.bactiguard.se)