

Delårsrapport för första kvartalet 2019

En stabil inledning av året

Inledningen av 2019 var stabil. Omsättningen ökade något, medan EBITDA-resultatet och marginalen förbättrades kraftigt jämfört med föregående år. 2018 var ett spännande och händelserikt år för Bactiguard då vi nådde flera viktiga milstolpar, så vi har lagt ribban högt för 2019.

Första kvartalet (januari-mars 2019)

- Intäkterna uppgick till 35,1 (33,0) MSEK, där ökningen främst drevs av högre licensintäkter.
- BIP-försäljningen uppgick till 3,1 (7,3) MSEK. Detta kvartal levererades inga produkter till Kina och Indien, medan första kvartalet 2018 innehöll stora leveranser till båda dessa marknader. Övriga regioner visade positiv tillväxt i kvartalet.
- EBITDA uppgick till 7,2 (1,8) MSEK med en EBITDA-marginal på 20% (6%).
- Rörelseresultatet uppgick till -3,4 (-6,9) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -3,4 (-8,0) MSEK, motsvarande -0,10 (-0,24) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till -9,1 (-13,7) MSEK motsvarande -0,27 (-0,41) kr per aktie. En utbetalning på 11,5 MSEK relaterad till engångsersättning för kontraktsavslut med den tidigare distributören i Kina 2018 påverkade kassaflödet, men inte resultatet i kvartalet.

Väsentliga händelser under första kvartalet

- Bactiguard fokuserar verksamheten i MEA och överlåter kundfordran i Irak

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Valberedningen föreslår Professor Anna Martling och Thomas von Koch som nya styrelseledamöter
- Ny Senior Vice President Operations

VD's kommentar

En stabil inledning av året

Inledningen av 2019 var stabil. Omsättningen ökade något, medan EBITDA-resultatet och marginalen förbättrades kraftigt jämfört med föregående år. 2018 var ett spännande och händelserikt år för Bactiguard då vi nådde flera viktiga milstolpar, så vi har lagt ribban högt för 2019.

BIP-försäljningen var lägre detta kvartal, men då ska man ha i åtanke att vi gjorde stora leveranser till Kina och Indien i början av 2018. I år har vi ännu inte levererat några produkter till dessa marknader. I Kina beror det på stora leveranser precis innan årsskiftet och i Indien väntar vår distributör på en förnyad importlicens.

Bearbetningen av den kinesiska marknaden pågår samtidigt med hög intensitet. Well Lead har förstärkt sitt team av Bactiguard-säljare och identifierat regionala distributörer och återförsäljare för att förbättra marknadstäckningen. I samband med den årliga urologimässan i Europa (EAU) fick vi tillfälle att knyta närmare kontakt med ett stort antal kinesiska läkare och "key opinion leaders". Det nätverket kommer vi fortsätta att utveckla i nära dialog med Well Lead och deras "Advisory Board".

Banden mellan Sverige och Indien är starka och i år firas tioårsjubileet av det nationella samarbetet inom hälsa och sjukvård. "Sweden India Year of Health 2019" inleddes med en delegationsresa ledd av Socialminister Lena Hallengren. Ett konkret resultat av resan är ett samarbete mellan Bactiguard och All India Institute of Medical Sciences (AIIMS) i Jodhpur, där samtliga produkter i Bactiguards portfölj kommer att utvärderas. Syftet är att bredda användningen av infektionsförebyggande produkter i vården, både i Jodhpur och på andra AIIMS-sjukhus. Parallellt organiseras en serie utbildningsaktiviteter i infektionsprevention. Den stora kliniska studie som pågått under ett par år är avslutad. När studien är publicerad kommer den att bli ett värdefullt verktyg som kan bidra till bredare användning.

I Europa etablerade vi 2018 ett samarbete med Mediplast för Norden och Benelux-länderna. Deras säljare är nu i full fart med att bearbeta marknaderna. Samtidigt har vi nyligen anställt en säljchef för Tyskland för att stärka vår egen organisation och bistå vår partner Asid Bonz i sälj- och marknadsaktiviteterna. Fler av de mindre europeiska marknaderna tuffar på och försäljningen till slutkund ökar stadigt. Ett exempel är hemvårdssegmentet i Polen där vi nådde "all-time-high" i mars.

Mellanöstern är på god väg tillbaka och fler av de stora marknaderna ökar sin försäljning till slutkund. Förra året var ett mellanår i regionen och det här året förväntar vi oss tillväxt på bred front.

Licensintäkterna från Becton, Dickinson & Company (BD) var högre än året innan. Volymerna varierar en del mellan kvartalen utan att följa något tydligt säsongsmönster. Arbetet med Well Lead för att registrera hela vår portfölj av produkter i Kina löper på bra och vi fick nya licensintäkter på drygt 1 miljon kronor i kvartalet.

EBITDA-resultatet och marginalen steg kraftigt jämfört med samma period föregående år. Resultatutvecklingen drevs främst av ökade licensintäkter med höga marginaler, men även av tillämpningen av nya redovisningsprinciper för leasing (IFRS 16). Om vi bortser från de



redovisningsrelaterade effekterna uppgick EBITDA-marginalen till 13%, vilket är mer än en fördubbling från föregående år.

Att öka försäljningen av vår egen produktportfölj i Kina, Indien, Europa och Mellanöstern står högt på dagordningen. Det gör vi i samarbete mellan våra distributörer och vår egen regionala säljorganisation. Fokus ligger på att bredda användningen av våra produkter på de marknader där vi redan finns och etablera oss på ytterligare ett par stora europeiska marknader.

Minst lika prioriterat är att utveckla nya licensaffärer. Under de senaste två åren har vi tecknat två nya licensaffärer – en för avancerade vaskulära injektionskatetrar och en för hela vår produktportfölj i Kina. Med det nya CE-märket för ortopediska traumaimplantat som blev klart i december 2018 och en klinisk studie som genomförts på patienter och snart är avslutad känner jag mig ganska säker på att nästa licensaffär kommer att omfatta detta applikationsområde. Samtidigt finns det fler intressanta områden som angränsar till vår egen produktportfölj och förebygger infektioner i urin-, luft och blodvägarna. Ett för oss ännu utforskat applikationsområde där infektioner är vanliga och vår teknologi skulle kunna göra nytta är sårvård. Det råder ingen brist på idéer och initiativ, men vi måste fokusera våra resurser.

Avslutningsvis vill jag beröra de ledningsförändringar vi nu genomför. Cecilia Edström är i sin roll som CFO en viktig parhäst till mig i företagsledningen, med ansvar för strategi och affärsutveckling. Jonas Östregård har fått utökat ansvar som Senior Vice President Sales & Marketing och nyligen rekryterade vi Daniel Lund, med bred erfarenhet i supply chain management, till rollen som Senior Vice President Operations. Samtidigt har vi inlett rekryteringen av en "Chief Medical and Technology Officer" som ska bidra till att utveckla den medicinska strategin och kompetensen i bolaget. Dessa förändringar gör vi för att bygga för framtiden och ta Bactiguard till nästa nivå. 2019 har alla förutsättningar att bli ett nytt spännande och händelserikt år för bolaget.

Christian Kinch, VD

Delårsrapporten för Bactiguard Holding AB (publ) för perioden januari – mars 2019 finns nu tillgänglig som PDF.

Denna information är sådan information som Bactiguard Holding AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2019-05-09, 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 tillgängliga på Bactiguards hemsida www.bactiguard.se efter att rapporten offentliggjorts.

För att delta i telefonkonferensen, vänligen ring +46 8 505 583 56

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