

Delårsrapport för första kvartalet 2020

Stark tillväxt och resultatutveckling drivet av ökat behov av infektionsprevention

Utvecklingen av Covid-19 pandemin har på ett smärtsamt sätt belyst det akuta behovet av infektionsprevention. Det har lett till ett ökat intresse för Bactiguard och genererat en stark försäljning från mitten av mars. De totala intäkterna ökade med mer än 40 procent i kvartalet och EBITDA fördubblades, vilket genererade en EBITDA-marginal på 30 procent och ett positivt nettoresultat.

Första kvartalet (januari-mars 2020)

- Intäkterna uppgick till 48,1 (33,9) MSEK och ökade med 42% (justerat för valuta 36%).
- EBITDA uppgick till 14,4 (7,2) MSEK med en EBITDA-marginal på 30% (21%).
- Rörelseresultatet uppgick till 3,9 (-3,4) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till 1,6 (-3,4) MSEK, motsvarande 0,05 (-0,10) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till -3,5 (-6,5) MSEK motsvarande -0,11 (-0,19) kr per aktie.

Väsentliga händelser under första kvartalet

- Bactiguard förvärvade det malaysiska bolaget Vigilenz. Samtidigt utökades och förlängdes bolagets finansiering.
- Christian Kinch lämnade VD rollen i början av februari och Cecilia Edström utsågs till ny VD.
- Bactiguard lanserade HYDROCYN aqua® i Sverige och tog order på drygt 20 MSEK.
- Bactiguard beslutade att börja tillverka avancerade desinfektionsmedel i Sverige.
- Tillsammans med Svenskt Industriflyg etablerades en luftbro för medicinsk skyddsutrustning.
- Bactiguards försäljning och resultat påverkades positivt av Covid-19. Spridningen av pandemin har inte inneburit några avsevärda negativa effekter eller avbrott för verksamheten, utan intresset för infektionsprevention har ökat.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Urinvägskatetrar för kontinuerlig temperaturövervakning och infektionsprevention lanserades i april.
- Årsstämman fattade beslut om nyemission av aktier som dellikvid för förvärvet av Vigilenz och Christian Kinch valdes till ny styrelseordförande.
- Gabriella Björknert Caracciolo rekryterades till rollen som CFO och tillträder i augusti 2020.

VD kommenterar

Stark tillväxt och resultatutveckling drivet av ökat behov av infektionsprevention

Det första kvartalet har varit minst sagt händelserikt och omtumlande. I samband med att jag tillträdde rollen som VD för Bactiguard genomförde vi vårt första företagsförvärv någonsin och tidpunkten kunde inte ha varit bättre. Utvecklingen av Covid-19 pandemin har på ett smärtsamt sätt belyst det akuta behovet av infektionsprevention. Det har lett till ett ökat intresse för Bactiguard och genererat en stark försäljning från mitten av mars.



De totala intäkterna ökade med mer än 40 procent i kvartalet och EBITDA fördubblades, vilket genererade en EBITDA-marginal på 30 procent och ett positivt nettoresultat.

Licensaffären

Intäkterna från Becton, Dickinson & Company (BD) var högre än under första kvartalet 2019. Det beror både på något högre volymer och en gynnsam dollarkurs. Efterfrågan på olika medicintekniska produkter varierar nu stort till följd av Covid-19. Företag som tillhandahåller infektionsprevention, förbrukningsartiklar och utrustning för intensivvård möter en kraftigt ökad efterfrågan, medan företag som fokuserar på kirurgiska, ortopediska och kapitalintensiva produkter och utrustning har det betydligt tuffare.

Licensaffären med Zimmer Biomet, ett av världens ledande ortopediföretag utvecklas planenligt och fokus ligger just nu på den regulatoriska processen. Nya licensintäkter kommer att genereras i takt med att vi når vissa milstolpar i samarbetet och när produkterna når marknaden.

Vi är övertygade om att styrkan i Bactiguards teknologi för olika typer av medicinska applikationer, både för kortare bruk och långtidsanvändning, kommer att bana väg för nya licensaffärer.

Bactiguard Infection Protection (BIP)

Efter förvärvet av Vigilenz har Bactiguard en betydligt bredare produktportfölj, med katetrar och tuber för urin-, blod- och luftvägarna, samt sårvård. Vi fokuserar på områden där infektioner är frekvent förekommande och leder till komplikationer för både patienter och vårdgivare. En bredare portfölj gör oss mer attraktiva som leverantör till sjukvården och som partner för våra distributörer i och med att vi kan erbjuda ett mer komplett sortiment för infektionsprevention.

Givet de stora volymer vi levererade under andra halvåret 2019 förväntade vi oss en betydligt lugnare inledning av 2020, men så blev inte fallet.

Lansering av HYDROCYN aqua®

I mitten av mars lanserade vi HYDROCYN aqua® på den svenska marknaden. Produkten har tidigare primärt sålts som avancerad sårvårdslösning och vid lanseringen breddades användningsområdet till att omfatta desinfektion. HYDROCYN aqua® har många fördelar. Den är pH-neutral, vattenbaserad och den aktiva substansen är en naturlig del av det mänskliga immunförsvaret. Till skillnad från alkohol och klorhexidin är den därmed inte giftig eller skadlig för kroppen och den är heller inte brandfarlig.

Inom loppet av bara några dagar genererade vi ordergång på cirka 20 miljoner kronor, vilket motsvarar ungefär halva årsförsäljningen av egna produkter för både Bactiguard och Vigilenz



under föregående år. Det är mycket glädjande och vi ser stor potential i att expandera försäljningen på både den svenska och andra europeiska marknader. Initialt har vi hanterat varuförsörjningen från Malaysia via en privat luftbro som snabbt etablerades när den reguljära transportkapaciteten försvann nästan över en natt till följd av Covid-19. Det är inte någon långsiktigt hållbar lösning och därför fattade vi snabbt beslut om att starta produktion även i Sverige för att vara närmare våra slutkunder på den europeiska marknaden. I det perspektivet känns beslutet vi fattade för mer än fem år sedan att flytta hem produktion till Sverige och etablera en anläggning vid vårt huvudkontor söder om Stockholm helt rätt.

Lansering av kateter för intensivvård

Produktportföljen har nyligen även utökats med en urinvägskateter som kombinerar integrerad temperaturmätning med infektionsprevention. Inom framförallt intensivvården är kontinuerlig temperaturövervakning kritisk för att kunna följa patienternas hälsotillstånd. Att vi nu kan erbjuda både övervakning och infektionsprevention i en och samma produkt innebär en stor fördel för intensivvårdspatienter där risken för infektioner är extra hög och komplikationer kan vara en fråga om liv och död.

Ökat behov av infektionsprevention

Försäljningen av Bactiguards ursprungliga produktportfölj var i nivå med motsvarande kvartal året innan. Från mitten av mars och under april månad har vi sett ett ökat intresse och en högre efterfrågan på våra produkter, både i Sverige och på andra marknader. Bactiguards endotrakealtub används nu till exempel för nedsövda Covid-19 patienter på Karolinska Universitetssjukhusets. Den nedstängning av hela samhället som ett flertal länder har tillämpat under ett par månaders tid medför utmaningar både för oss och våra distributörer. Kontakterna med sjukvården begränsas eftersom fysiska besök inte är möjliga på många marknader, men i takt med att vi utvecklar nya kommunikationsvägar och omfattningen av begränsningarna avtar ser vi goda möjligheter att flytta fram våra positioner.

Mina första 100 dagar som VD

När jag summerar de första hundra dagarna som VD kan jag konstatera att aktivitetsnivån varit mycket hög. Jag kan också med stolthet säga att vi bidragit till att begränsa konsekvenserna av Corona-pandemin genom att bidra med vår kunskap och erbjuda produkter för infektionsprevention. Vi har samarbetat med den svenska regeringen, myndigheter, andra företag och vården. Ett par av våra medarbetare har aktivt bidragit till vården och testningen av Covid-19 patienter. Det har gett oss insikter i hur patienterna påverkas av detta virus som inte följer några tidigare kända mönster och hur Bactiguards produkter kan bidra till att minska riskerna för allvarliga komplikationer. Vården har mobiliserat på ett fantastiskt sätt och vi har fått unika erfarenheter och etablerat nya nätverk som kommer att vara viktiga i ett längre perspektiv.

Förvärvet av Vigilenz är strategiskt viktigt. I ett kortare perspektiv har det breddat vår produktportfölj och bidragit till en positiv försäljningsutveckling. På lite längre sikt har vi fått större muskler för att kunna utveckla nya produkter och licensaffärer.

Tempot i företagsledningen och företaget är högt och vi bygger för framtiden, samtidigt som vi befinner oss mitt i en världsomfattande kris. Därför är jag mycket glad över att vi rekryterat Gabriella Björknert Caracciolo till rollen som CFO. Gabriella har en bred erfarenhet av finans, IT och verksamhetsutveckling från den finansiella sektorn och jag är övertygad om att hon har mycket att bidra med i företagsledningen och arbetet med att ta Bactiguard till nästa nivå.

Behovet av infektionsprevention ökar nu i hela världen och Bactiguard erbjuder en unik teknologi som är effektiv, säker och minskar risken för vårdrelaterade infektioner. Vi ser ljus på våra möjligheter att utveckla affären och ser stor potential i nya applikationer och därmed nya marknadssegment.



Covid-19 har påverkat oss alla – både som individer och företag. Samtidigt har det öppnat nya möjligheter för Bactiguard som kommer att kvarstå även efter pandemin. Jag vill därför ta tillfället i akt och tacka våra medarbetare för era insatser som bidrar till att öka patientsäkerheten och rädda liv, varje dag.

Cecilia Edström, VD

Delårsrapporten för Bactiguard Holding AB (publ) för perioden januari – mars 2020 finns nu tillgänglig som PDF på www.bactiguard.se.

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 2020-05-13, kl. 08.00.

En webcast på engelska för investerare, analytiker och media kommer att hållas idag klockan 10.00 där VD Cecilia Edström och tf CFO Lina Arverud presenterar och kommenterar delårsrapporten samt svarar på frågor.

Rapporten och presentationsmaterial för webcasten kommer att finnas tillgängliga på Bactiguards hemsida www.bactiguard.se.

För att delta i webcasten, vänligen använd denna länk:

<https://event.on24.com/wcc/r/2266251/5AF82FEF4183590B19A6D30FC570901F>

Frågor kan ställas genom att ringa telefonnummer **+46 8 505 583 74** under själva webcasten. Önskar man inte ställa en fråga via telefon räcker det med att logga in via länken ovan.

För ytterligare information vänligen kontakta:

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

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