

Delårsrapport för tredje kvartalet 2017

Vi kan nu lägga åtta kvartal av stigande försäljning av vår egen produktportfölj baserat på rullande tolv månaders siffror bakom oss och det är mycket glädjande. Det innebär att fler och fler patienter får tillgång till effektiv och säker infektionsprevention, inte minst i Sverige där vi nyligen vann ytterligare en upphandling. Värdet av de levererade produkterna ökade med nära 50% i kvartalet. De totala intäkterna var i princip oförändrade, men steg med 19% för niomånadersperioden. EBITDA-resultatet var lägre i tredje kvartalet, men mer än fördubblades för niomånadersperioden. Vi genererade samtidigt ett mycket starkt kassaflöde på cirka 5 MSEK i kvartalet. Marknadsmässigt var de stora nyheterna leveransen till Kina och produktgodkännandet av vår centrala venkateter i Indien och Hongkong. I början av november säkerställde vi en treårig kreditfacilitet som gör att vi står väl rustade att utveckla affären och expandera bolaget.

Tredje kvartalet (juli-september 2017)

- Under tredje kvartalet levererades BIP-produkter till ett värde av 5,2 (3,5) Mkr, en ökning med ca 48 %.
- Intäkterna uppgick till 34,8 (34,9) Mkr, en minskning med ca 0,4 % jämfört med motsvarande kvartal föregående år, som huvudsakligen förklaras av en minskning i övriga intäkter bl a i form av valutaeffekter.
- EBITDA uppgick till 8,4 (9,7) Mkr. EBITDA-marginal om 24 % (28 %).
- Rörelseresultatet uppgick till -0,3 (1,4) Mkr.
- Periodens resultat uppgick till -0,4 (-0,5) Mkr, motsvarande -0,01 (-0,02) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till 5,2 (-0,3) Mkr, motsvarande 0,15 (-0,01) kr per aktie.

Perioden (januari-september 2017)

- Under perioden levererades BIP-produkter till ett värde av 14,5 (10,1) Mkr, en ökning med ca 44 %.
- Intäkterna för perioden uppgick till 112,3 (94,7) Mkr, en ökning med ca 19 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- EBITDA för perioden uppgick till 25,6 (10,6) Mkr, en EBITDA-marginal om 23 % (11 %).
- Rörelseresultatet uppgick till -0,7 (-14,4) Mkr.
- Periodens resultat uppgick till -2,3 (-19,4) Mkr motsvarande -0,07 (-0,58) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde uppgick till 5,7 (-0,7) Mkr motsvarande 0,17 (-0,02) kr per aktie.

Väsentliga händelser under tredje kvartalet

- Ny stororder från Kina
- Centrala venkatetrar godkända i Indien
- Ny CFO utsedd

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Centrala venkatetrar godkända i Hongkong
- Bactiguard vinner upphandling i Västra Götaland
- Nytt partnerskap i Indien
- Treårig bankfinansiering säkerställd

VD's kommentar

Den positiva trenden avseende försäljningen av vår egen produktportfölj fortsätter. Det innebär att fler och fler patienter får tillgång till effektiv och säker infektionsprevention, inte minst i Sverige där vi nyligen vunnit ytterligare en upphandling. Det vittnar om det ökande behovet av effektiva, preventiva lösningar. Vi kan nu lägga åtta kvartal av stigande försäljning baserat på rullande tolv månaders siffror bakom oss. Volymerna ökar och i takt med att vi breddar produktbudandet på de marknader där vi redan är etablerade stiger värdet på försäljningen genom en förbättrad produktmix. Samtidigt ökar vi vår närvaro på nya, strategiskt viktiga marknader. Värdet av de levererade produkterna ökade detta kvartal med nära 50 procent, framförallt till följd av större volymer. Vår egen produktportfölj utgör nu cirka 15 procent av försäljningen.

De totala intäkterna var i princip oförändrade under kvartalet, vilket främst beror på negativa valutakurseffekter. För hela niomånadersperioden steg intäkterna med 19 procent, vilket är nära vårt finansiella mål om en tillväxt på 20 procent. Licensintäkterna steg i kvartalet, men intäkterna från C.R Bard, vår största licensaffär, var lägre än motsvarande kvartal förra året. För hela niomånadersperioden var försäljningen till C.R Bard i nivå med föregående år och den underliggande affären är stabil. Däremot varierar volymerna mellan kvartalen och följer inte något regelbundet säsongsmönster, vilket avspeglas i tredje kvartalet. Den nya licensaffären med Smartwise utvecklas väl och vi har nu fakturerat 2 av totalt 2,5 miljoner USD i intäkter för detta år. Arbetet med att utveckla nya licensaffärer inom flera applikationsområden pågår samtidigt med hög intensitet.

EBITDA-resultatet var lägre i tredje kvartalet än för motsvarande period föregående år och EBITDA marginalen uppgick till 24 procent, att jämföra med vårt långsiktiga mål om en marginal på 30 procent. Vi närmar oss successivt det målet och har fortsatt fokus på kostnadsutvecklingen. Samtidigt gör vi en medveten investering i vår försäljnings- och marknadsorganisation genom att öka personalstyrkan för att driva på tillväxten, vilket har ökat personalkostnaderna och påverkat kvartalets resultat. Kassaflödet var mycket starkt i tredje kvartalet och uppgick till cirka 5 miljoner kronor, vilket är glädjande.

Marknadsmässigt var de stora nyheterna leveransen till Kina och produktgodkännandet av våra centrala venkatetrar för infektionsprevention i både Indien och Hongkong. Båda dessa godkännanden kom betydligt tidigare än förväntat och medför att vi kan påbörja marknads- och försäljningsinsatserna redan innan årsskiftet. I Indien medförde godkännandet att vi kunde slutföra förhandlingarna och ingå partnerskap med en ny distributör, som täcker norra, västra och östra delarna av landet och redan är igång med utbildningsinsatserna av säljkåren på 80 personer inför lanseringen. Hongkong är visserligen ingen stor marknad, men den är strategiskt viktig eftersom den fungerar som referens för nya godkännanden och marknadsacceptans i Kina.

Mellanöstern fortsätter att utvecklas positivt och vi kan nu konstatera att försäljningen i regionen på allvar är tillbaka efter mellanåret 2016. Under kvartalet mottog vi beställningar från Sydafrika och Egypten, våra nyaste, strategiskt viktiga marknader.

Vi fortsätter även att göra framsteg i Sverige. Med den nyligen aviserade upphandlingen i Västra Götaland (VGR), som möjliggör för både primär- och slutenvården att beställa våra infektionsförebyggande urinkatetrar, är Bactiguards produkter upphandlade i de tre största svenska regionerna. Tidigare i år har vi slutit ramavtal med Stockholms Läns Landsting, Region Skåne och Landstinget i Värmland, vilket innebär att vi nu täcker majoriteten av befolkningen. Att de tre största landstingen i Sverige har upphandlat våra produkter är en kvalitetsstämpel som vi är stolta över och blir en viktig referens på våra exportmarknader.



Ett viktigt fokusområde har varit att säkerställa en långsiktig finansiering för bolaget. Därför är det mycket glädjande att vi nu erhållit ett kreditlöfte om en treårig bankfacilitet hos Skandinaviska Enskilda Banken om totalt 180 miljoner kronor, i form av checkräkningskredit på 30 Mkr och ett banklån på 150 Mkr. Kreditfaciliteten ersätter både nuvarande bankfinansiering och ett lån från bolagets huvudaktieägare och omfattas av sedvanliga covenants. Därmed upphör huvudaktieägarnas borgensåtaganden för bolagets finansiering. Sammantaget gör detta att vi står mycket väl rustade för att utveckla affären och expandera bolaget.

Christian Kinch
VD

Delårsrapporten för Bactiguard Holding AB (publ) för perioden juli – september 2017 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 2017-11-09, 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 tillgänglig på Bactiguards hemsida www.bactiguard.se från klockan 08.00 samma dag.

För att delta i telefonkonferensen, vänligen ring +46 8 566 426 99

För ytterligare information vänligen kontakta:
Cecilia Edström, CFO, mobile: +46 722 262 328

About 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 CR Bard. 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 60 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