

Delårsrapport för tredje kvartalet 2018

Fortsatt stabil utveckling efter ett mycket starkt andra kvartal

Efter ett mycket starkt andra kvartal var aktiviteten i tredje kvartalet lite lugnare, vilket är naturligt. De totala intäkterna var något högre än föregående år främst på grund av ökade licensintäkter från vår största partner BD, medan BIP-försäljningen var lägre. Därför är det glädjande att konstatera att BIP-försäljningen hittills i år vuxit med hela 80 procent. Även om tredje kvartalet inte var lika starkt som det andra är utvecklingen under året mycket positiv.

Tredje kvartalet (juli-september 2018)

- Intäkterna uppgick till 35,7 (34,8) MSEK, en ökning med 3%.
- BIP-försäljningen uppgick till 3,9 (5,2) MSEK, en minskning med 24% som förklaras av att kvartalet inte innehöll några leveranser till Kina, vilket motsvarande kvartal 2017 gjorde.
- EBITDA uppgick till 7,9 (8,4) MSEK med en EBITDA-marginal på 22% (24%).
- Rörelseresultatet uppgick till -0,2 (-0,3) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -0,5 (-0,4) MSEK, motsvarande -0,02 (-0,01) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till 4,1 (5,2) MSEK motsvarande 0,12 (0,15) kr per aktie.

Perioden (januari-september 2018)

- Intäkterna uppgick till 121,0 (112,3) MSEK, en ökning med 8% som drevs av högre BIP-intäkter, samtidigt som nya licensintäkter var lägre än föregående år.
- BIP-försäljningen uppgick till 26,1 (14,5) MSEK, en ökning med 80%. Ökade försäljningsvolymerna i Kina och Indien och förändrad produktmix ligger bakom intäktsökningen.
- EBITDA uppgick till 18,8 (25,6) MSEK, med en EBITDA-marginal på 16% (23%). Minskningen är hänförlig till högre licensintäkter från affären med Smartwise föregående år och engångskostnader på 11,5 MSEK för att avsluta distributionsavtalet för Kina i förtid 2018.
- Rörelseresultatet uppgick till -6,9 (-0,7) MSEK, en minskning som förklaras av faktorerna ovan.
- Periodens resultat uppgick till -9,4 (-2,3) MSEK motsvarande -0,28 (-0,07) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde uppgick till 0,1 (5,7) MSEK motsvarande 0,0 (0,17) kr per aktie.

Väsentliga händelser under tredje kvartalet

- Nytt distributionsavtal för Tyskland
- Första CVC upphandlingen i Sverige
- Upphandling av urinkatetrar i Östergötland
- Utökat sortiment av BIP Foley-katetrar
- Breddat aktieäggande

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Samarbete med Mediplast för Skandinavien
- Produktgodkännande i Egypten klart
- Valberedning utsedd

VD's kommentar

Fortsatt stabil utveckling efter ett mycket starkt andra kvartal

Efter ett mycket starkt andra kvartal var aktiviteten i tredje kvartalet lite lugnare, vilket är naturligt. De totala intäkterna var något högre än föregående år främst på grund av ökade licensintäkter från vår största partner BD, medan BIP-försäljningen var lägre. Därför är det glädjande att konstatera att BIP-försäljningen hittills i år vuxit med hela 80 procent. Även om tredje kvartalet inte var lika starkt som det andra är utvecklingen under året mycket positiv.

EBITDA-resultatet uppgick till nära 8 miljoner kronor i kvartalet, med en marginal på 22%. Det är bra, även om det är något lägre än förra året, framförallt på grund av medvetna satsningar inom försäljning och marknadsföring. För de första nio månaderna rapporterar vi ett EBITDA-resultat på nära 19 miljoner kronor och en marginal på 16%, trots att vi tagit kostnader på drygt 11 miljoner kronor för att avveckla vårt tidigare distributionsavtal i Kina. Om vi bortser från dessa engångskostnader är resultatet och marginalen i paritet med 2017.

Nettoresultatet är fortsatt negativt vilket förklaras av de icke kassaflödespåverkande avskrivningar på nära 25 miljoner kronor vi årligen gör på vår teknologi, trots att det faktiska värdet stiger i takt med att vi ökar försäljningen och utvecklar nya licensaffärer.

En viktig del av vår strategi är att utveckla nya **licensaffärer**. Förra året ingick vi ett avtal med Smartwise Sweden AB avseende avancerade vaskulära injektionskatetrar, avsedda för bl a cancerbehandling. I år har vi tecknat avtal med Well Lead, en av världens största tillverkare av katetrar för att bredda vårt erbjudande på den kinesiska marknaden. Samtidigt arbetar vi aktivt med CE-märkningen av ortopediska traumaimplantat med Bactiguards ytskikt. Processen har pågått under mer än ett års tid och nu börjar vi närma oss målet. Vi ser stora möjligheter i att förbättra livskvaliteten för svårt skadade patienter, samtidigt som det öppnar möjligheter för oss att ingå nya licensaffärer inom detta område med en betydande marknadspotential.

Vårt samarbete med Well Lead för Kina utvecklas väl. Processen med att söka regulatoriskt godkännande för centrala venkatetrar och endotrakealtuber som lokalproducerats i Kina med Bactiguards infektionsförebyggande teknologi pågår med hög intensitet. Det har hittills gått snabbare än förväntat och vi har därmed intäktsfört ytterligare 3 miljoner kronor, sammantaget 8 miljoner kronor i år, av totalt cirka 10 miljoner kronor i initiala licensintäkter från Well Lead. När produkterna väl är godkända kommer försäljningen att generera återkommande licensintäkter, så långsiktigt är värdet av partnerskapet betydligt större än de initiala intäkterna.

BIP-försäljningen utvecklas positivt även om den varierar mellan enskilda kvartal. Det beror främst på att försäljningen till slutkund sker via distributörer som lägger order för att möta efterfrågan under fler månader. För att se tydliga trender behöver vi därför lyfta blicken och fokusera på längre tidsperioder.

Under de första nio månaderna i år mer än fördubblades försäljningen till Kina. Vi har nu fullt fokus på att flytta ansvaret för befintliga kunder från vår tidigare distributör till vår nya partner. Samtidigt har Well Lead utvecklat planer för bearbetningen av de högst rankade sjukhusen i tre-fyra regioner och fortsätter att utbilda sin personal.

Även i Sverige är utvecklingen positiv. Vi har under det senaste året vunnit viktiga upphandlingar i samtliga stora och flera mindre regioner. Upphandlingarna av urinkatetrar omfattar nu 70 procent av Sveriges befolkning och region Skånes upphandling av centrala venkatetrar mer än 10 procent av befolkningen. Mot den bakgrunden är det ett naturligt steg att gå från direktförsäljning med två egna säljare, till ett samarbete med Medioplast som med en betydligt större säljkår på den svenska marknaden kan bearbeta sjukhusen mer effektivt. Samarbetet innebär också att vi får möjlighet att lansera BIP portföljen i Norge och Danmark, marknader som hittills varit obearbetade.

I Indien har försäljningen flerfaldigats i år, från en låg nivå 2017. Det är ett resultat av att hela produktportföljen nu är godkänd, vilket öppnat nya möjligheter för vår partner att bearbeta sjukhusen, framförallt intensivvården. Därför satsar vi bland annat på seminarier och utbildning av personalen på de stora sjukhusen i de största metropolerna.



I Europa och Mellanöstern ligger försäljningen hittills i år på i stort sett samma nivå som 2017. Därför är det viktigt att vi flyttar fram våra positioner. Bearbetningen av den tyska marknaden tillsammans med vår partner Asid Bonz sker stegvis under hösten och vi växlar upp aktiviteterna på denna viktiga marknad. Nyligen fick vi även det glädjande beskedet att våra urinkatetrar är godkända i Egypten, vilket öppnar en betydande potential på denna jättemarknad, så vi ser positivt på utvecklingen i samtliga regioner.

Jag vill avslutningsvis ta tillfället i akt att hälsa Nordea Fonder och Fjärde AP-Fonden välkomna som stora aktieägare. Det är positivt för Bactiguard och deras representanter kommer att ingå i den valberedning som förbereder beslut inför stämman 2019.

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 2018-11-06, kl. 08.00.

För ytterligare information vänligen kontakta:

Cecilia Edström, CFO, 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