

Delårsrapport för tredje kvartalet 2019

Bactiguards hittills starkaste kvartal

Den nya licensaffären med Zimmer Biomet bidrog till att vi levererade det starkaste kvartalet hittills för Bactiguard som börsbolag. Partnerskapet med ett av de tre största ortopediföretagen i världen bekräftar styrkan av Bactiguards teknologi, både i ett globalt perspektiv och i en ny medicinsk applikation för långtidsanvändning. Den finansiella effekten av affären visar också att vår tillväxtstrategi fungerar.

Tredje kvartalet (juli-september 2019)

- Intäkterna uppgick till 67,0 (35,7) MSEK, där nya licensintäkter från avtalet med Zimmer Biomet stod för 29,4 MSEK och merparten av ökningen.
- BIP-försäljningen uppgick till 8,7 (3,9) MSEK, en ökning med 120% där Kina står för merparten av ökningen, men även Indien visade god tillväxt.
- EBITDA uppgick till 36,5 (7,9) MSEK med en EBITDA-marginal på 54% (22%). Den kraftiga resultat- och marginalförbättringen drevs framförallt av de nya licensintäkterna.
- Rörelseresultatet uppgick till 25,9 (-0,2) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till 23,7 (-0,5) MSEK, motsvarande 0,71 (-0,02) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till 22,0 (4,1) MSEK motsvarande 0,66 (0,12) kr per aktie.

Perioden (januari-september 2019)

- Intäkterna uppgick till 136,2 (121,0) MSEK. Ökningen drevs framförallt av nya licensintäkter från både Zimmer Biomet och Well Lead.
- BIP-försäljningen uppgick till 14,9 (26,1) MSEK.
- EBITDA uppgick till 49,4 (18,8) MSEK med en EBITDA-marginal på 36% (16%).
- Rörelseresultatet uppgick till 17,8 (-6,9) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till 14,7 (-9,4) MSEK, motsvarande 0,44 (-0,28) kr per aktie.
- Operativt kassaflöde för perioden uppgick till 12,5 (0,1) MSEK motsvarande 0,37 (0,00) kr per aktie.

Väsentliga händelser under tredje kvartalet

- Bactiguard ingår globalt licensavtal med Zimmer Biomet
- Ny stororder från Kina
- Bactiguards centrala venkatetrar godkända i Mexiko
- Ny Chief Medical and Technology Officer
- Bactiguards urinkatetrar inkluderas i det nederländska ersättningssystemet

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Valberedning utsedd

VD kommenterar

Bactiguards hittills starkaste kvartal

Den nya licensaffären med Zimmer Biomet bidrog till att vi levererade det starkaste kvartalet hittills för Bactiguard som börsbolag. Partnerskapet med ett av de tre största ortopediföretagen i världen bekräftar styrkan av Bactiguards teknologi, både i ett globalt perspektiv och i en ny medicinsk applikation för långtidsanvändning. Den finansiella effekten av affären visar också att vår tillväxtstrategi fungerar.

De totala intäkterna i kvartalet nära fördubblades, vilket genererade en EBITDA-marginal på 54 procent, ett nettoresultat på nära 24 miljoner kronor och ett operativt kassaflöde på 22 miljoner kronor. Trots en svagare inledning av året ökade EBITDA-marginalen för hela niomånadersperioden till 36 procent och nettoresultatet till nära 15 miljoner kronor och det ser jag som ett styrkebesked.

Licensaffären

Intäkterna från Becton, Dickinson & Company (BD) var något lägre detta kvartal, men ackumulerat över året var de i nivå med förra året och den underliggande affären är stabil.

Licensaffären med Zimmer Biomet, ett av världens största ortopediföretag med en global omsättning på nära 8 miljarder US-dollar 2018, genererade nya licensintäkter på 3 miljoner US-dollar i kvartalet. I takt med att vi når vissa milstolpar i den regulatoriska processen i USA kommer avtalet att kunna generera ytterligare intäkter på totalt 2 miljoner US-dollar. När produkterna når marknaden kommer det generera royaltyintäkter för Bactiguard baserade på Zimmer Biomet's försäljning. I den regulatoriska processen kommer den tekniska filen och kliniska evidensen för det traumaimplantat som CE-märktes i slutet av 2018 att användas som referens, vilket underlättar och förkortar processen. Det är också uppenbart att detta CE-märke har varit av stor betydelse i förhandlingen med Zimmer Biomet eftersom den visar att teknologin lever upp till EU:s krav på bland annat patientsäkerhet.

De produkter som marknadsförs av Vigilenz Medical Devices, vår licenspartner för traumaimplantat i Sydostasien, har nu nått marknaden i Malaysia och kommer successivt att börja generera både ny klinisk evidens och återkommande licensintäkter för Bactiguard.

Det förberedande arbetet med Well Lead för att registrera hela vår portfölj av produkter i Kina är i det närmaste slutförd. Därefter påbörjas den regulatoriska processen och vi räknar med att det kommer att ta ytterligare ett par år innan lokalt producerade BIP-produkter är godkända för försäljning i Kina.

BIP-portföljen

Efter en svag inledning av året mer än fördubblades BIP-försäljningen i tredje kvartalet. Trots det når vi ännu inte upp till samma ackumulerade nivå som förra året. Kina spelar en stor roll i denna jämförelse. Förra året levererade vi stora volymer produkter till vår nya partner Well Lead i samband med att vi tecknade ett nytt licens- och distributionsavtal. I tredje kvartalet i år fick vi den första kinesiska ordern utanför det initiala avtalet. Det var en viktig milstolpe eftersom den visar att försäljningen till slutkund kommit igång på allvar. Well Lead fortsätter att etablera regionala distributörer och återförsäljare för en bredare marknadstäckning och överföringen av befintliga kunder från vår tidigare distributör pågår, men den har tagit längre tid än förväntat. Samtidigt stärker vi vår lokala organisation för att stötta Well Lead i marknadsarbetet.

Även i Indien börjar vi se större aktivitet i marknaden efter att vår partner förstärkt sin säljorganisation och påbörjat en bredare bearbetning av både privata och offentliga sjukhus. Även Mellanöstern utvecklas positivt och vi har nu äntligen påbörjat lansering i Egypten efter stora förseningar i den regulatoriska och administrativa processen. I Europa utvecklas de marknader där vi funnits länge mycket väl, samtidigt som det tar tid att etablera sig på nya marknader. Vi har relativt nyligen bytt partner i Tyskland och i år även i Italien. Samtidigt har vi etablerat nya partnerskap för Schweiz, Tjeckien och Slovakien. Jag bedömer att det tar åtminstone ett till ett och halvt år innan ett nytt samarbete börjar ge tydliga resultat, så vi får ha lite tålamod med att försäljningen fortfarande är lite ryckig.

Vi har nyligen stärkt den medicinska kompetensen i ledningen med Stefan Grass, läkare och forskare med specialistkompetens inom anesthesi- och intensivvård. Han är genuint utvecklingsorienterad, med stor klinisk erfarenhet av den produktportfölj Bactiguard erbjuder och de komplikationer vårdrelaterade infektioner innebär både för patienter och vårdgivare och vi ser redan att han har mycket att bidra med.



Det är med stolthet jag summerar ett kvartal med stark resultat- och lönsamhetsutveckling, en bekräftelse på att vår tillväxtstrategi fungerar. Jag är övertygad om att licensaffären med Zimmer Biomet kommer att bana väg för nya licensaffärer och samtidigt bidra till en ökad försäljning av vår egen produktportfölj av katetrar för infektionsprevention. I takt med att vi bygger ny klinisk evidens för implantat kommer teknologin att bli mer och mer intressant för nya medicinska applikationer och långtidsanvändning.

Christian Kinch, VD

Delårsrapporten för Bactiguard Holding AB (publ) för perioden juli – september 2019 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 nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2019-11-07, kl. 07.30.

En telefonkonferens på engelska för investerare, analytiker och media kommer att hållas idag klockan 11.00, 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. **För att delta i telefonkonferensen, vänligen ring +46 8 505 583 52**

För ytterligare information vänligen kontakta:

Cecilia Edström, CFO och vice VD, 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