

Pressmeddelande

Stockholm, 15 juli 2021

Delårsrapport för andra kvartalet 2021

Stora framsteg i licensverksamheten och flera nya samarbeten inom sårvård

Andra kvartalet (april-juni 2021)

- Intäkterna uppgick till 46,0 (48,2) MSEK, en minskning med 5%. Justerat för valuta ökade intäkterna med 5%.
- EBITDA uppgick till 1,8 (10,5) MSEK, med en EBITDA-marginal på 4% (22%).
- Rörelseresultatet uppgick till -10,0 (-0,8) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -12,0 (-0,3) MSEK. Resultat per aktie uppgick till -0,36 (-0,01) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 5,5 (3,6) MSEK motsvarande 0,16 (0,11) kr per aktie.

Första halvåret (januari-juni 2020)

- Intäkterna uppgick till 87,8 (96,3) MSEK, en minskning med 9%. Valutakursjusterat var minskningen 4%.
- EBITDA uppgick till 3,7 (24,9) MSEK, med en EBITDA-marginal på 4% (26%).
- Rörelseresultatet uppgick till -19,7 (3,1) MSEK.
- Periodens resultat uppgick till -22,6 (-11,4) MSEK. Resultat per aktie uppgick till -0,68 (-0,34) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 4,6 (0,1) MSEK motsvarande 0,14 (0,00) kr per aktie.

Väsentliga händelser under andra kvartalet

- Zimmer Biomet's traumaimplantat med Bactiguards infektionsförebyggande teknologi lanserades på utvalda EMEA-marknader och Bactiguard erhöll en första milstolpsbetalning på 1 MUSD.
- Bactiguard och schülke inledde samarbete för sårvård i Tyskland.
- Avtal slöts med Apotek Hjärtat för sårvård i Sverige.
- Sårvårdssortimentet introduceras i Spanien i samarbete med Farmaban.
- Affären breddas till att omfatta sårvård för husdjur i samarbete med Musti Group.

Covid-19 effekter

- Under andra kvartalet såg vi en fortsatt stabilisering av licensintäkterna från BD då sjukvården i USA återhämtat sig snabbare än i övriga världen. Utrullningen av vaccin och färre nya smittade kommer successivt att ha en positiv effekt på återgången till en mer normal situation för sjukvården. Samtidigt fortsätter den globala vårdskulden att byggas på och behöver bearbetas. I det perspektivet ser vi ett stort behov av infektionsprevention, vilket är positivt för både licens- och BIP-affärerna. Utvecklingen i närtid är emellertid fortsatt svårbedömd.



VD kommenterar andra kvartalet

Stora framsteg i licensverksamheten och flera nya samarbeten inom sårvård

Vi gjorde stora framsteg i licensverksamheten under kvartalet. I juni lanserade Zimmer Biomet ortopediska traumaimplantat med Bactiguards infektionsförebyggande teknologi i Europa, mindre än två år efter att vi etablerade det strategiska partnerskapet. Detta är resultatet av ett utomordentligt samarbete och bådär gott för framtiden.

Försäljningen av BIP-produkter påverkas fortsatt av pandemin, vilket avspeglas i intäkterna och lönsamheten. Samtidigt ser vi ett starkt intresse för Bactiguards portfölj av produkter för infektionsprevention. Det har lett till nya spännande samarbeten för sårvård i Tyskland, Spanien och Sverige. Vi har också gjort en strategisk breddning av produktportföljen till att även omfatta infektionsprevention för djur, ett segment med betydande marknadspotential. Dessa samarbeten och utveckling av affären ger oss en stabil grund för att skapa lönsam tillväxt.

Zimmer Biomet lanserar i Europa

Samarbetet med Zimmer Biomet utvecklas mycket positivt och vi har nu passerat en betydande milstolpe. I maj 2020 tog vi det strategiska beslutet att prioritera lansering i Europa före USA genom att nyttja Bactiguards befintliga CE-märke för ortopediska traumaimplantat. Jag är mycket glad och stolt över vårt gemensamma utvecklingsteam och att vi mindre än två år efter att licensavtalet tecknades nu har påbörjat lanseringen i Europa av en hel "familj" ortopediska traumaimplantat.

Lanseringen av Zimmer® Natural Nail® (ZNN) Bactiguard-implantaten sker initialt på utvalda marknader i Europa och MEA. Samtidigt inleds kliniska studier i flera europeiska länder för att samla in ytterligare evidens för att ZNN Bactiguard-implantaten minskar postoperativa infektioner. Kliniska studier är viktiga för att ytterligare verifiera att vår teknologi leder till bättre vårdutfall och livskvalitet för patienterna.

Efter lanseringen i Europa intensifieras nu arbetet med produktregistreringen i USA. Samtidigt har den första milstolpen i licensavtalet genererat en betalning på 1 miljon US-dollar. Avtalet innehåller ytterligare en milstolpe på 1 miljon US-dollar kopplad till den regulatoriska processen i USA. Lanseringen i Europa är ett stort framsteg och i takt med att implantaten nu når patienterna kommer vi att se stigande licensintäkter. Som vid alla lanseringar räknar vi med att det tar lite tid innan försäljningen accelererar, men jag är övertygad om att samarbetet med Zimmer Biomet har potential att växa vår licensaffär avsevärt.

Nya samarbeten och utveckling av sårvårdssortimentet

För drygt ett år sedan förvärvade vi malaysiska Vigilenz med en attraktiv portfölj av sårvårdsprodukter för infektionsprevention. I samband med pandemiutbrottet utvecklade vi snabbt desinfektionsprodukter baserade på den effektiva och alkoholfria sårvårdslösningen Hydrocyn och nu utvecklar vi affären vidare.

Vi har nyligen inlett fler betydelsefulla samarbeten. I Sverige har vi etablerat oss hos ledande apotekskedjor, nu senast Apotek Hjärtat. Vi har också inlett ett samarbete tillsammans med schülke, en ledande global tillverkare och distributör inom infektionsprevention och hygienlösningar, som riktar sig mot sjukvården i Tyskland. I Spanien samarbetar vi med Farmaban, som har betydande kompetens inom sårvårdsområdet och ambitioner att växa. Det är två stora och viktiga europeiska marknader med potential att på sikt generera betydande tillväxt för vårt sårvårdssortiment.



Samtidigt breddar vi affären genom att lansera infektionsprevention och sårvård för djur, ett marknadssegment där tillväxten är stark. Det första steget tar vi tillsammans med Musti Group, den ledande kedjan för husdjursprodukter i Norden, med fler än 300 butiker och onlineförsäljning.

Samtliga lanseringar sker efter sommaren och det ska bli spännande att följa utvecklingen.

BIP-försäljningen påverkas fortsatt av pandemin

Sjukvården är fortsatt under stark press i stort sett i hela världen, till följd av pandemin. Försäljningen av BIP-produkter har inte utvecklats i den takt vi förväntar oss på grund av begränsad ordinarie vård och uppskjutna operationer.

USA har återhämtat sig snabbare än Europa, som nu successivt öppnar upp. Mellanöstern, Indien och delar av Asien fortsätter att vara hårt drabbade med återkommande nedstängningar. Malaysia har varit i "lock-down" i två månader och vi har tvingats planera om verksamheten. Trots det har vi lyckats upprätthålla produktionen och kunnat leverera implantat till Zimmer Biomet i tid inför lanseringen i Europa.

Vår bedömning är att det kommer att ta ytterligare något eller några kvartal innan sjukvården ur ett globalt perspektiv återgår till mer normal verksamhet.

Lönsam tillväxt

Samtidigt som pandemin har medfört utmaningar har den satt fokus på behovet av infektionsprevention. Det öppnar upp nya möjligheter för Bactiguard – både i form av nya licensapplikationer och egen affärsutveckling. En förutsättning för att skapa lönsam tillväxt är att investera i försäljningsorganisationen och marknadsaktiviteter, både för licens- och BIP-affären. Vi börjar redan efter ett kvartal se positiva effekter av satsningen på den nordiska försäljningsorganisationen och skruvar upp investeringarna på fler marknader. Det påverkar inledningsvis lönsamheten, men vi behöver stå väl rustade för att kunna flytta fram våra positioner när sjukvården öppnar upp igen.

Trots att vi redan har stark klinisk evidens fortsätter vi att investera i nya studier som ytterligare verifierar att Bactiguards teknologi är effektiv och säker. Klinisk evidens är också strategiskt viktig för att möta de nya regulatoriska krav som ställs på tillverkare av medicintekniska produkter. Vi inledde tidigt certifieringen under det nya europeiska regelverket MDR ('Medical Device Regulation') och utökade vår certifiering med MDSAP ('Medical Device Single Audit Program') för Brasilien och Kanada.

Vi har framgångsrika licenssamarbeten med ledande globala bolag och intressanta dialoger på gång för nya applikationer. Därför stärker vi även vårt licensteam med nya nyckelmedarbetare. Jag ser positivt på våra möjligheter att etablera nya spännande licenssamarbeten och vårt mål att etablera en eller två nya affärer per år ligger fast.

Infektionsprevention kommer att vara en central komponent i framtidens sjukvård och är en av de viktigaste globala hållbarhetsfrågorna. Vårt mål är tydligt – att etablera Bactiguard som vårdstandard för infektionsprevention och därmed rädda liv, öka patientsäkerheten och reducera vårdkostnader – både genom ökad försäljning av vår egen portfölj och framgångsrika licenssamarbeten.

Cecilia Edström, VD



Delårsrapporten för Bactiguard Holding AB (publ) för perioden april – juni 2021 finns nu tillgänglig som PDF på www.bactiguard.com.

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 2021-07-15, kl. 08.00.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Gabriella Björknert Caracciolo, CFO och vice VD, mobil: +46 72 141 62 49

Presentation av Q2

En audiocast på engelska för investerare, analytiker och media kommer att hållas **idag klockan 11.00** där VD Cecilia Edström och CFO Gabriella Björknert Caracciolo presenterar och kommenterar delårsrapporten, samt svarar på frågor.

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

För att delta i webcasten, använd denna länk:

<https://tv.streamfabriken.com/bactiguard-q2-2021>

För att enbart delta via telefonkonferens, ring:

SE: +46856642692, UK: +443333009032, US: +18332498407

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 infektioner och reducerar användningen av antibiotika. På så sätt sparar vi avsevärda kostnader för sjukvården och samhället.

Bactiguards teknologi baseras på ett tunt ädelmetallytskikt som 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. I Bactiguards produktportfölj finns också en alkoholfri produktlinje för sårvård och desinfektion. Den dödar effektivt virus, bakterier och svamp samtidigt som den är biokompatibel, pH-neutral och vävnadsvänlig. Det verksamma ämnet hypoklorsyra är samma ämne som kroppens immunceller använder i sitt försvar mot smittsamma organismer.

Bactiguard är inne i en stark expansionsfas på marknaderna i Europa, Kina, Indien och Mellanöstern via vår egen produktportfölj och genom att etablera licensaffärer inom nya terapiområden. Bolaget har cirka 180 medarbetare runt om i världen och huvudkontoret samt en av tre produktionsanläggningar ligger i Stockholm, de andra två i Malaysia. Bactiguard är noterat på Nasdaq Stockholm.

Läs mer om Bactiguard www.bactiguard.com

