

Vigmeds försäljning tar fart under 2015 och förväntas nå runt 50 MSEK, försäljningsprognosen för 2014 nedjusteras till 1 MSEK

Vigmed har nått målet att under fjärde kvartalet av 2014 säkra distributörer för flertalet prioriterade marknader i Europa. Bara under den senaste månaden har avtal tecknats för nyckelmarknader som Tyskland, Österrike, Schweiz och Frankrike. Avtal har även tecknats i Australien och Nya Zeeland. Ytterligare distributionsavtal förväntas tecknas under första kvartalet 2015 varefter samtliga nyckelmarknader i Västeuropa är täckta för distribution av Vigmeds patenterade säkerhetsprodukter. Bolagets distributörer har nu gått igång och arbetar aktivt med att få inkluderat Vigmeds nålskyddsprodukter i offentliga upphandlingar på respektive marknad. Med distributionsavtal på plats kan Vigmed med större säkerhet bedöma hur snabbt försäljningen kan förväntas ta fart under 2015. Visserligen är man en del efter tidigare uppsatt tidplan, men nu löper förloppet på bra. Bolaget förväntar sig att nå en försäljning under 2015 på i runda tal 50 MSEK. Utvecklingen förväntas accelerera under året, detta i takt med att de utvalda distributörerna i större skala lanserar Vigmeds produkter på respektive marknader varmed antalet upphandlingsprocesser där Vigmeds sortiment inkluderas ökar.

För året som gått, 2014, förutspåddes intäkter på 5-10 MSEK vilket Vigmed inte riktigt klarat att nå. Försäljningen, som i huvudsak förväntades komma under årets sista månader har påverkats negativt av en utdragen process för att erhålla CE-märkning för SWiNG-produkterna. Denna process är nu i mål, men för sent på året för att Bolaget skulle kunna uppnå de prognosticerade försäljningssiffrorna varför försäljningen förväntas landa på drygt 1 MSEK för 2014. Antalet tecknade distributionsavtal för marknaderna i Europa följer plan men kom något senare än planerat vilket även det inneburit viss fördröjning av försäljningsstarten. Tidigare publicerade mål, att sälja för 400-600 MSEK på årsbasis fem år efter uppstart, står fast. Denna nivå förväntar man sig på grund av den sena uppstarten att nå under 2019 snarare än 2018, som tidigare kommunicerats.

Vigmeds VD, Finn Ketler, säger i en kommentar att ”vi är mycket nöjda med CLiP-produkternas positiva mottagande på samtliga marknader och vi känner stor tillförsikt i att den nu igångsatta lanseringen fortsatt kommer att vara framgångsrik. Det är naturligtvis inte helt tillfredsställande att omsättning blir lägre än förväntat för slutfasen av 2014, men i uppstartsfasen är det svårbedömt hur lång tid som tas i anspråk för att komma igång med nya distributörer, hur produktlanseringar passar in i en ny distributörs utbildnings- och försäljningsprocess och därmed hur snabbt försäljningen kan komma igång. Jag räknar dock med att detta stegvis kommer att stabiliseras under kommande år.”

För ytterligare information kontakta:

Styrelseordförande
Lennart Holm
070 630 85 62 eller

VD
Finn Ketler
042 600 5311