

Fokus på färre marknader, försäljning och förbättrad kostnadseffektivitet

Första kvartalet (januari-mars 2015)

- Intäkterna uppgick till 28,8 (34,5) Mkr
- EBITDA uppgick till -26,8 (9,8) Mkr. En förändrad marknadsstrategi för Ryssland och Indien har medfört reserveringar för osäkra kundfordringar. Dessa reserveringar tillsammans med engångskostnader hänförliga till ett strategiskt marknadsprojekt har påverkat EBITDA negativt under kvartalet med -28,8 Mkr. Justerat för dessa poster uppgår EBITDA till 2,0 Mkr. Reserveringarna för osäkra kundfordringar har ingen kassaflödeseffekt.
- Redovisat resultat efter skatt för kvartalet uppgick till -30,6 (-19,6) Mkr, motsvarande -0,92 (-0,98) kr per aktie. Marknadsvärdering av obligationslånet har påverkat resultatet positivt under kvartalet med 6,9 Mkr (-9,0 Mkr). Denna effekt är av redovisningskaraktär och har ingen kassaflödeseffekt
- Operativt kassaflöde för kvartalet uppgick till -8,7 (17,7) Mkr, motsvarande -0,26 (0,89) kr per aktie.

Väsentliga händelser under första kvartalet

- Niels Christiansen utsedd till ny VD i Bactiguard
- Bactiguard ändrar strategi för Ryssland och Indien
- Bactiguard expanderar i Schweiz
- Återköp av obligationer i marknaden

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- Leverans till södra Afrika
- Distributionsavtal för Israel

Bactiguards VD Niels Christiansen kommenterar kvartalet:

Det har nu gått nästan två månader sedan jag tillträdde som VD för Bactiguard. Under den tiden har jag fokuserat på att sätta mig in i bolagets verksamhet, lära känna våra medarbetare och träffa kunder. Mitt fokus har varit att identifiera vilka möjligheter och utmaningar vi har framför oss.

Bactiguard har en unik, väl beprövad och effektiv lösning som förebygger ett växande samhällsproblem, vårdrelaterade infektioner. Kombinerat med den alltmer utbredda antibiotikaresistensen i världen är behovet av preventiva lösningar i sjukvården stort. Vår affär är komplex, men jag har träffat många kompetenta medarbetare och kunder som verkligen tror på vår teknologi. Det gör att jag ser en stor potential i Bactiguard. För att kunna realisera potentialen måste vi säkerställa accessen till flera marknader och investera i vår sälj- och marknadsorganisation för att generera mer försäljning. Vi behöver också komplettera den kliniska evidensen och effektivisera vår egen verksamhet genom att förbättra och standardisera processerna och på så sätt reducera komplexiteten.

Det första kvartalet 2015 var svagare än föregående år. Den stabila basen i form av licensaffären med C.R. Bard ökade, främst på grund av valutaeffekter. Leveranserna av vår egen portfölj av infektionshämmande produkter för sjukvården var däremot lägre än året innan, vilket vi inte är nöjda med. En positiv utveckling under första kvartalet var att flera svenska sjukhus började beställa våra produkter och visa intresse för att inleda tester, vilket bådagar gott för framtiden. Detta är ett resultat av de intensifierade satsningar vi inledde under hösten på den svenska marknaden.

Den förändrade marknadsstrategin för Ryssland och Indien medförde behov av att göra reserveringar för osäkra kundfordringar, vilket var den främsta anledningen till att resultatet var svagare än föregående år. Givet den ekonomisk/politiska utvecklingen i Ryssland kommer vi att fokusera på andra tillväxtmarknader med större potential. Indien är däremot en fortsatt viktig tillväxtmarknad för Bactiguard, men det samarbete som inleddes 2012 har inte gett de regulatoriska- och marknadsmässiga fördelar vi förutsåg. Det går för långsamt. Därför arbetar vi för fullt med en alternativ försäljningsstrategi som möjliggör marknadsanslag och försäljningsstart under 2015, som planerat.

Att fokusera på färre marknader där vi redan idag, eller inom en snar framtid, har produktgodkännanden och möjlighet att leverera är en medvetet vald strategi. Vi måste koncentrera våra resurser och vara mer kostnadseffektiva för att generera resultat. Konkret innebär detta att vi i närtid ser störst marknadspotential i Mellanöstern där vi har de godkännanden vi behöver och etablerade försäljningskanaler på flertalet marknader. Vi har därför sedan mitten av april stärkt vår försäljningsorganisation i regionen, med en ny regional försäljningsdirektör som har mer än 20 års säljferienhet i Mellanöstern. Även för Latinamerika har vi rekryterat en erfaren regional försäljningsdirektör som börjar 1 juni.

De intensiva förhandlingar som pågått i Irak sedan hösten 2014 är nu inne i sitt slutskede. På lite längre sikt är Indien, Kina, Brasilien och Mexiko marknader med stor potential. I Indien har vi de godkännanden vi behöver för att påbörja försäljningen av urinvägskatetrar och arbetar nu med att etablera säljkanaler. I Brasilien är delar av produktportföljen godkänd och marknadsaktiviteterna pågår sedan i höstas, medan vi väntar på importlicens för Mexico. I Kina väntar vi fortfarande på det slutgiltiga produktgodkännandet, men processen rör sig framåt.

Under första kvartalet genomfördes ett strategiskt marknadsprojekt. Syftet med projektet var att identifiera de avdelningar och patientgrupper som har störst nytta av vår teknologi, för att kunna fokusera våra säljinsatser på rätt målgrupp. Vi har även utvecklat en modell för att påvisa de hälsoekonomiska vinsterna av att använda teknologin och en strategi för hur vi ska stärka och komplettera den kliniska evidensen för att positionera Bactiguards teknologi som vårdstandard, primärt med fokus på expansionen i Europa.

Samtidigt pågår flytten av produktion till det nya huvudkontoret, vilket tar stora resurser i anspråk för att säkerställa både processer och regulatoriska godkännanden. Parallellt med detta utvärderar vi nya sätt att arbeta, för att effektivisera vår verksamhet.

2015 kommer att bli ytterligare ett händelserikt år med fokus på att generera försäljning av egna produkter och utveckla nya licensaffärer.

Niels Christiansen
VD

Delårsrapporten för Bactiguard Holding AB (publ) för perioden januari – mars 2015 finns nu tillgänglig som PDF.

Informationen är sådan som Bactiguard Holding AB (publ) ska offentliggöra enligt lagen om värdepappersmarknaden och/eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades för offentliggörande 2015-05-12, kl. 08.00.

En telefonkonferens på engelska för investerare, analytiker och media kommer att hållas idag klockan 10:00 där VD Niels Christiansen och CFO Fredrik Järsten 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 8 566 427 00

För ytterligare information vänligen kontakta:

Fredrik Järsten, CFO, mobil: +46 725 500 089

Cecilia Edström, Tillförordnad Försäljnings-, Marknads- och Kommunikationsdirektör,
mobil: +46 722 262 328

Om Bactiguard

Bactiguard är ett svenskt medicinteknikföretag, vars affärsidé är att förhindra vårdrelaterade infektioner, minska antibiotika-användningen och rädda liv genom att utveckla och tillhandahålla infektionshämmande lösningar för sjukvården. Företagets patenterade ytskikt förhindrar vårdrelaterade infektioner genom att motverka bakterietillväxt på sjukvårdsprodukter. Bactiguard®-belagda urinvägskatetrar är marknadsledande i USA och Japan, och de senaste åren har bolaget tagit fram en egen produktportfölj med katetrar för urin-, luft- och blodvägar. Bactiguard är inne i en stark expansionsfas med fokus på nya marknader i Europa, Mellanöstern, Asien, Latinamerika och södra Afrika. Företaget har en marknadsnärvaro på ca 50 marknader och har omkring 60 medarbetare. Huvudkontoret finns i Stockholm och produktionsanläggningar i Sverige och Malaysia. Bactiguard är noterat på Nasdaq Stockholm. Läs mer om Bactiguard på www.bactiguard.se