

ORTIVUS FOKUSERAR PÅ KÄRNVERKSAMHETEN

FÖRSÄLJNING AV DEN NORDAMERIKANSKA VERKSAMHETEN SATT I PERSPEKTIV TILL STRATEGIN

Ortivus strategiska inriktning

Ortivus kärnverksamhet har sedan bolagets grundades 1985, varit inriktad på övervakningslösningar för patienter inom akut- och hjärtsjukvård. Verksamheten har under åren utvecklats och breddats inom såväl det produkt- och tjänsteutbud Ortivus erbjuder som den geografiska marknad Ortivus verkar på.

Efter en strategiöversyn redan 2008 beslutade styrelsen att fokusera Ortivus vidareutveckling på kärnverksamheten. Bolagets kärnverksamhet innefattar produkter och tjänster för mobila och flexibla kliniska beslutsstöd för den moderna sjukvården.

Det innebär att Ortivus ska erbjuda lösningar som utgår från bolagets unika kunnande inom mobila lösningar, IT och medicinsk teknik i kombination med klinisk kunskap fokuserad på hjärtövervakning och pre-hospital sjukvård. Ortivus produkter ska säkerställa att patienterna får tillgång till rätt medicinsk behandling och kompetens under hela vårdprocessen bl.a. genom att utgöra ett kontinuerligt beslutsstöd för läkare och annan vårdpersonal i en vårdprocess som start redan i ambulansen.

Ortivus produkter och tjänster

Ortivus har flera starka egenutvecklade produkter som MobiMed och CoroNet. Till dessa skall adderas nya applikationer och tjänster som patientjournal ePR för ambulans inklusive akut samt Hjärtjournalen. Även den egenutvecklade OBT (Ortivus Blue Tooth), robust trådlös överföring av högupplöst vitaldata, erbjuds som teknologi.

Ortivus ökade fokus på modern mjukvara borgar för en stark eftermarknad av tjänster. Ortivus gedigna kunnande inom medicinsk teknik och CE-certifiering av våra applikationer är bäst i klassen och ger konkurrensfördelar nu när myndigheter sätter allt högre krav kvalitetsklassning av IT för sjukvården.

Patientnytta, patientsäkerhet och vårdeffektivitet i centrum

Ortivus produkter och tjänster skall medföra ett bättre medicinskt utfall, en ökad patientsäkerhet och ge förbättrad effektivitet för hela vårdsystemet. Effektivitet och rätt användning av sjukvårdsresurser är en fråga som står mycket högt upp på agendan i hela västvärlden. Ortivus har under åren fortlöpande utvecklat produkter och tjänster som skall möta det behov som nu står under stark utveckling inte minst i Europa.

Genomförande av den fastställda strategin

Ortivirus har under de två senaste åren vidtagit betydande åtgärder och investeringar för att exekvera den strategi för utveckling av kärnverksamheten som redovisats ovan. Enskilda verksamheter har avyttrats, besparingsprogram har genomförts och beslutet att fokusera på kärnverksamheten med de starka produkterna MobiMed och CoroNet med därtill liggande tjänster har fortsatt.

Samhällsekonomins påverkan på verksamhetens utveckling

Den ekonomiska krisen har påverkat sjukvårdsektorns benägenhet att göra investeringar. Beslutsprocesser hos kunderna inom sjukvårdssektorn har dragit ut på tiden, vilket har varit särskilt tydligt i länder på den sydeuropeiska marknaden. Trots det ekonomiska klimatet har Ortivirus under året slutit avtal om ett antal strategiska affärer, varav bl.a. kan nämnas Västra Götaland Regionens beslut att utrusta alla ambulanser med MobiMed. Det är en av flera bekräftelser som bolaget fått på att Ortivirus produkter fyller en viktig funktion i modern sjukvård.

Fokus på kärnverksamheten

Efter utförsäljningen av Ortivus tyska bolag 2008, har bolagets omsättning till huvudsaklig del kommit från den svenska och nordamerikanska marknaden. Den nordamerikanska verksamheten, har till skillnad från övriga Ortivus, varit helt inriktad på försäljning av administrativa system för polis och brandväsende samt ambulanssjukvården. Det är produkter och tjänster som, enligt Ortivus strategi, inte ingår i kärnverksamheten.

Mer om Ortivus i Nordamerika

Den Nordamerikanska verksamheten har sitt ursprung i företagsförvärv gjorda 2002 av Sweet i USA och 2003 av AVEl-TECH Kanada. Syftet var att bygga upp en kundbas inom ambulansorganisationer i Nordamerika, för att i ett nästa skede kunna expandera MobiMed och andra delar av Ortivus kärnaffär till denna marknad.

Den Nordamerikanska verksamheten utvecklar och säljer mjukvarulösningar med inriktning på faktureringsrutiner, samt lösningar för dispatch av fordon inom Public Safety, dvs. polis och brandväsende samt ambulansorganisationer. Verksamheten har haft en stark marknadsposition och visat en bra underliggande lönsamhet. Att expandera MobiMed på den Nordamerikanska marknaden har dock, efter det att nämnda förvärv genomförts och integrerats, bedömts som alltför prematurligt då det amerikanska sjukvårdssystemet saknade finansieringsmekanismer (reimbursement) för utrustning som befrämjar gränsöverskridande vårdlösningar tex. överföring av EKG från ambulans till sjukhus.

Under 2008 vidtogs åtgärder för att säkerställa fortsatt konkurrenskraft, lönsamhet, och finansiell ställning i den Nordamerikanska verksamheten och en ny ledning tillsattes. Under 2009 har verksamheten återgått till historisk god lönsamhet. Bolaget har under 2009 lanserat en avancerad IT-baserad produkt, Fusion ePCR, som mötts av stort intresse på den amerikanska marknaden.

Den Nordamerikanska verksamheten består idag av ett bolag med säte i Iowa, USA och ett bolag i Montreal, Kanada och hade tillsammans en omsättning på 51 MSEK för årets 9 första månader 2009. EBITDA var 12,7 MSEK för den aktuella perioden.

Transaktionen och finansiella konsekvenser av densamma

En avyttring av Ortivus Nordamerikanska verksamhet är en naturlig konsekvens av den fastlagda strategin att Ortivus skall fokusera på kärnverksamheten. Styrelsens bedömning är även att en uppbyggnad av Ortivus kärnverksamhet i USA skulle vara alltför resurskrävande för ett bolag av Ortivus storlek.

Köpare av de aktuella dotterbolagen är det amerikanska privatägda bolaget TriTech Software Systems. De har under de senaste arton åren byggt upp en stark ställning på den nordamerikanska marknaden med sitt erbjudande till polismyndigheter, brandförsvär och ambulansorganisationer. Med Ortivus faktureringslösningar breddar TriTech ytterligare sitt erbjudande.

Transaktionen innebär att TriTech systems förvärvar 100 procent av aktierna i bolagen Ortivus Inc. (USA) och Ortivus Inc. (Kanada). Köpeskillingen uppgår till 11.5 miljoner USD vilket motsvarar ca 83 miljoner SEK.

Affären stärker Ortivus finansiella ställning och öppnar upp för en kraftfull satsning på att ytterligare utveckla av kärnverksamheten mot god lönsamhet med starka kassaflöden. Transaktion ger efter transaktionskostnader ett netto av ca 77 miljoner SEK. I samband med transaktionen kommer Ortivus amortera lån med upp till 29 miljoner SEK. Ortivus blir genom affären helt skuldfritt, förstärker kassan initialt med ca 38 miljoner SEK och affären kommer att redovisa en reavinst på ca 14 miljoner SEK.

Avtalet med TriTech Systems följer amerikansk rätt och där sedvanliga åtaganden och innebär bland annat att ca 10 miljoner SEK avsätts i deponeringskonton under en period av upp till 18 månader kopplat till potentiella tvister och skattehantering.

Ortivus väg framåt

Den stärkta finansiella ställningen möjliggör en fortsatt utveckling av kärnverksamheten så att Ortivus kan skapa bra tillväxt under lönsamhet. Den långsiktiga affärsstruktur vi grundat för är också en förutsättning för att nå ut

och bearbeta marknader utanför Sverige, något som hitintills varit eftersatt. Således har Ortivus vid årsskiftet förstärkt ledningen med bl.a. en ny marknads- och försäljningschef.

Ortivus verkar på en marknad där efterfrågan styrs av samhällets vilja och möjligheter att investera och förbättra sjukvården. Ortivus lösningar inte bara möter dessa ökande marknadsbehov utan driver även incitamenten för investeringar genom att erbjuda både effektiviseringsvinster och ökad vårdkvalitet. Trender som datoriserade kunskapsstöd, genom mobilitet tillhands där expertisen finns, samt integration av vårdssystem finns i många marknader, men Europa ligger klart i framkant.

Ortivus har efter avyttringen av de amerikanska dotterbolagen fortsatt full rätt att sälja lösningar för kliniska beslutsstöd i Nordamerika. I Kanada, som är en relativt välutvecklad marknad avseende kliniska IT-system för sjukvården, finns redan idag installationer av MobiMed.

Traditionellt har bolaget mött konkurrens från de etablerade leverantörerna av defibrillatorer och hjärtövervakningssystem. Det ökade intresset för IT-lösningar i vården gör att bolaget möter nya aktörer. Ortivus har dock en stark position, med sin breda kunskap och erfarenhet inom båda dessa inriktningar. Spetskompetens inom medicinteknik och IT, kombinerat med unik förståelse för mobilitet och klinisk nytta, ger ett bra utgångsläge på en marknad som allt snabbare växer fram.

Ortivus kommer framöver att prioritera den europeiska marknaden och ser också en intressant potential österut där sjukvården investerar i kostnadseffektiva flexibla kunskapssystem för att möjliggöra modern sjukvård för den växande befolkningen.

Genom utförsäljningen skapar Ortivus en långsiktig finansiell grundtrygghet för verksamheten och en fortsatt utveckling av kärnverksamheten, på främst den Europeiska sjukvårdsmarknaden.

Styrelsens rekommendation

Ortivus styrelse rekommenderar Ortivus aktieägare att godkänna den ovan beskriva affären, som stärker bolagets finanser och rustar Ortivus för en lönsam tillväxt på marknaden för mobila kliniska beslutsstöd integrerade i den moderna sjukvården.