

Medi Team Dentalutveckling i Göteborg AB (publ) 556249-4293

Delårsrapport, januari-september 1999

- Försäljningen ökade med 73% till 8,7 MSEK (5,0 MSEK).
- Rörelseresultat efter finansnetto blev -18,9 MSEK (-14,8 MSEK) .
- Carisolv™ i ny skepnad lanserad.
- Distributören DAB Dental AB noterar markant ökat intresse för Carisolv™ i Sverige.
- Återköpsfrekvensen ökar i Sverige.
- Ny distributör ger ökad marknadstäckning i Tyskland.
- Carisolv™ lanseras i Italien av AstraZenecas försäljningsbolag.
- 15 universitet i Europa har hittills beslutat att ta in Carisolv™ i grundutbildningen.
- Nyemission planeras till första halvåret år 2000.

Försäljning och resultat

Försäljningen under perioden uppgick till 8,7 MSEK (5,0 MSEK motsvarande period 1998). Försäljningen under tredje kvartalet uppgick till 1,7 MSEK (1,8 MSEK). Den svaga försäljningen under tredje kvartalet förklaras av att den svenska distributören DAB Dental AB kraftigt minskat sitt lager i väntan på de aviserade produktförbättringarna "Carisolv™ i ny skepnad" samt att försäljningen på den tyska marknaden åter kommit igång först i slutet av september. Vidtagna åtgärder beskrivs under marknadsavsnitten nedan.

Täckningsbidraget har ökat med 113% till 6,8 MSEK (3,2 MSEK).

Rörelsens kostnader uppgick till 28,2 MSEK (20,9 MSEK). Samtliga utvecklingskostnader har kostnadsförts. Ökningen av rörelsekostnader beror till stor del på att reserveringar för kundförluster i Tyskland och lagernedskrivningar har skett under andra kvartalet.

Finansnettot uppgick till 0,5 MSEK (1,0 MSEK). Resultatet efter finansiella poster uppgick till -18,9 MSEK (-14,8 MSEK).

Sverige

Under den odontologiska riksstämman i oktober, med fler än 10.000 besökare, tilldrog sig Medi Team och Carisolv™ ett mycket stort intresse från de svenska tandläkarna. DAB Dental AB som distribuerar Carisolv™ på den svenska marknaden har efter riksstämman noterat en markant ökning av antalet tandläkare som vill prova metoden. Nästan lika många startkit har sålts under oktober månad som under hela perioden januari-september 1999.

Carisolv™ i ny skepnad

Särskilt stort intresse visade tandläkarna för de produktförbättringar som Medi Team lanserade under stämman. Omdömet från besökarna var att förändringarna påtagligt underlättar det kliniska arbetet med Carisolv™ och därigenom kommer att medföra en ökad användning.

Produktutvecklingen har bedrivits i ett nära samarbete med ett flertal svenska tandläkare och universitet.

Carisolv™ gel multimix är en ny förpackning i form av en dubbelspruta som beräknas räcka för 10-15 behandlingar och tillåter tandläkaren att enbart förbruka den mängd gel som behövs vid respektive behandlingstillfälle. På så sätt minimeras kassation av överbliven gel. Dubbelsprutan kan ligga framme hela dagen, vilket innebär större möjligheter att arbeta med Carisolv™ på ett

flexibelt och otvunget sätt och i kombination med andra metoder. Den tidigare förpackningen kylskåpsförvarades fram till användningen.

Nya instrument med fasta arbetsdelar har utvecklats. Därmed minskar kostnaden för tandläkare som vill börja använda metoden.

Nyheter kommer att introduceras på den internationella marknaden under våren år 2000.

Folktandvården

Användningen av Carisolv™ fortsätter att öka inom folktandvården. Ungefär hälften av Sveriges allmänpraktiserande tandläkare arbetar inom folktandvården. Av totalt 620 folktandvårdskliniker har hittills mer än 250 kliniker (216 vid utgången av kvartal 1 1999) börjat med Carisolv™. Av dessa har 220 (150 vid utgången av kvartal 1) återkommit med ytterligare beställningar.

Återköpsfrekvens

Totala antalet svenska tandläkare som återkommer med beställning av gel har ökat från 86 efter kvartal 1 1998 till ca 500 efter kvartal 1 1999 och till mer än 700 efter kvartal 3. Bolaget har då uppskattat att på de folktandvårdskliniker som återköper Carisolv™ arbetar i genomsnitt två tandläkare med metoden. Detta innebär att mer än 10% av landets allmänpraktiserande tandläkare är återköpskunder vid utgången av kvartal 3 1999. Av folktandvårdsklinikerna var dock 35% återköpskunder vid utgången av kvartal 3.

Patientstudie visar stort behov av Carisolv™

Under hösten har Medi Team i samarbete med en privatpraktiserande tandläkare genomfört en patientundersökning för att dokumentera behovet av Carisolv™ i tandvården. Studien pågår alltjämt och resultaten hittills visar att 90% av de tillfrågade patienterna är rädda eller oroliga inför kariesbehandling. 98% av patienterna upplevde att behandlingen med Carisolv™ överträffade deras förväntningar. 95% av patienterna som blivit behandlade med Carisolv™ kommer inte att vara särskilt rädda, eller inte rädda alls, inför nästa kariesbehandling.

Studien ger en vägledning för den fortsatta marknadsbearbetningen av Carisolv™. Liknande undersökningar planeras på samtliga viktiga marknader.

Tyskland

För att öka marknadsbearbetningen i Tyskland gjordes i augusti en överenskommelse med Henry Schein-Dentina GmbH, det tyska bolaget inom den världsomfattande gruppen Henry Schein Inc, om att på icke-exklusiv basis sälja Carisolv™.

Den tidigare distributören Up to dent AG hade inte tillräcklig finansiell styrka för att lansera Carisolv™ enligt utstakad strategi. Totalt försenades marknadsutvecklingen för Carisolv™ därmed ca 6 månader på den tyska marknaden.

Henry Schein-Dentina har nyligen förvärvat dentalföretaget Nordenta i Tyskland, som har egen marknadsorganisation. Carisolv™ täcks av båda företagens försäljningsorganisationer. Försäljningen av Carisolv™ har sedan slutet av september åter kommit igång på den tyska marknaden.

Medi Team kommer under våren år 2000 även att etablera en lokal organisation för att i egen regi driva marknads- och produktstöd, säkerställa kommunikation med distributören, samordna lokala aktiviteter samt informera tandläkare och universitet.

Övriga Europa

Lanseringen av Carisolv™ är i ett tidigt skede. Produkten har lanserats via universitet och opinionsbildare och börjar nu bli tillgänglig för de breda tandläkargrupperna i Norge, Danmark, Storbritannien, Grekland och Polen.

I slutet av september lanserades Carisolv™ på den italienska marknaden av AstraZenecas försäljningsbolag. Italien är efter Tyskland Europas största dentalmarknad. Ett 40-tal kurser för tandläkare genomförs under hösten.

Ytterligare lanseringar planeras under hösten på marknaderna i Finland och Holland. Generellt är försäljningsutvecklingen långsam i inledningsfasen. Det tar flera år innan den breda tandläkargruppen anammar metoden och fram till dess är det framförallt de mest progressiva tandläkarna som vill erbjuda patienter behandling med Carisolv™.

Carisolv™ i tandläkarutbildningen

Allt fler universitet ingår avtal om köp av Carisolv™ för studentundervisningen. Hittills har 15 universitet i Europa beslutat att ta in metoden i grundutbildningen.

Det positiva mottagandet av Carisolv™ vid ledande europeiska universitet gör det uppenbart att företaget ska öka sina insatser för att nå samtliga tandläkarhögskolor i Europa under de närmaste åren. Medi Team förutser att det stora flertalet av de totalt ca 10 000 tandläkare som utexamineras årligen i Europa därigenom kommer att se Carisolv™ som en självklar del av rutinmässig kariesbehandling.

USA

Medi Team har nyligen till amerikanska myndigheten FDA inlämnat en PMA-ansökan angående Carisolv™. FDA har ännu inte meddelat om man avser att registrera ansökan eller om man har kompletterande frågor innan registrering kan ske. Medi Teams bedömning är att det kommer att ta 6-9 månader från det att ansökan registrerats hos FDA tills produkten blivit PMA-godkänd och får marknadsföras. Ett flertal ledande aktörer på den amerikanska marknaden har anmält sitt intresse för att marknadsföra Carisolv™ i Nordamerika.

Japan

Den japanska marknaden är efter USA den största dentalmarknaden i världen. Denics, Medi Teams japanske distributör bedömer för närvarande att registreringen kan vara klar under våren år 2000. Seminarier har redan arrangerats i ett flertal större japanska städer. Intresset har varit stort och flera tusen tandläkare har deltagit. Denics avser att rikta sin marknadsföring främst mot en målgrupp om ca 40 000 yngre tandläkare.

Brasilien och Argentina

Carisolv™ kommer att marknadsföras i Brasilien, världens fjärde största dentalmarknad, och i Argentina genom Nordic Biotech Comércio. Lansering planeras till våren år 2000. Ett 30-tal brasilianska universitet har hittills provat metoden. I ett något längre perspektiv övervägs att förlägga produktionen för den sydamerikanska marknaden till Brasilien.

Övriga marknader

Under våren har Carisolv™ utprovats på samtliga australiensiska universitet. Intresset har varit stort. I Australien kommer Henry Schein Regional, en av de ledande lokala dentaldistributörerna, att ansvara för försäljningen. De kommer även att marknadsföra Carisolv™ på Nya Zeeland. En förlansering till opinionsledare och ett fåtal tandläkare har påbörjats. Lansering till allmäntandläkare planeras att genomföras under våren 2000.

Sommaren 1999 tecknades avtal angående den sydafrikanska marknaden med Pharmaplan Ltd. som marknadsför medicin- och dentalprodukter från bland annat Yamanouchi, Ferring, Bracco och Biora. Lansering i Sydafrika planeras till våren år 2000.

Ett flertal ledande dentalföretag har anmält sitt intresse för att marknadsföra Carisolv™ på marknaderna i Östeuropa, Mellanöstern, Sydostasien, Hong Kong, Korea och Taiwan. Medi Teams planer är att utse distributörer för samtliga dessa marknader under det närmaste året och att inleda lansering under våren 2001.

Forskning och utveckling

Produktutvecklingen av Carisolv™ har fortsatt hög prioritet och kommer att leda till successiva förbättringar av metoden under de närmaste åren.

Forskning och kliniska prövningar med Carisolv™ utförs idag vid ca 30 universitet i Europa, Japan, Brasilien, Argentina och Australien.

Antalet vetenskapliga studier med Carisolv™ ökar stadigt och referenslistan omfattar nu 26 rapporter.

Medi Teams likviditet och finansiella ställning

Efter emissionslikvid om 25,0 MSEK uppgick likvida medel och kortfristiga placeringar per 1999-09-30 till 28,0 MSEK (1998-12-31 21,7 MSEK). Det egna kapitalet uppgick till 21,8 MSEK (1998-12-31 30,8 MSEK). Soliditeten var 53%.

Med stöd av bemyndigande av ordinarie bolagsstämma har en nyemission genomförts av 200.000 aktier till Banco Fonder, Länsförsäkringar Wasa Livförsäkrings AB till ett pris av 50 SEK per aktie, och med Livförsäkrings AB Skandia om emission av konvertibla skuldbrev om 10 MSEK med konverteringskursen 57 SEK. Löptiden är fram till 2001-10-31. Årsräntan är 3%. Nyemissionskursen innebar en rabatt på drygt 10% i förhållande till börskursen och konverteringskursen motsvarade börskursen vid förhandlingstidpunkten. På grund av närståendeförhållande har styrelsen beslutat att den del av nyemissionen som avser Biolin Medical AB, 100.000 aktier till ett pris av 50 SEK per aktie, skall underställas extra bolagsstämma den 8 december 1999. Hela emissionslikviden om 25 MSEK (före emissionskostnader om 1,25 MSEK) har inbetalts. I avvaktan på bolagsstämmans beslut hålls Biolins teckningslikvid om 5 MSEK avskild på spärrat konto.

Nyemission

Bolaget planerar att avsevärt öka marknadsnärvaron i Europa genom att etablera en egen organisation för marknadsföring och produktsupport på de prioriterade marknaderna, för att därigenom öka stödet till distributörerna, förstärka bearbetningen av universiteten samt underlätta direktkommunikationen med tandläkarna.

Medi Team planerar att genomföra lanseringar på flertalet viktiga marknader utanför Europa redan under de närmaste tre åren, enligt den strategiförändring som presenterades i föregående delårsrapport.

För att finansiera ett långsiktigt offensivt marknadsföringsprogram i syfte att uppnå en snabb global marknadsexpansion ingick bolaget i augusti ett avtal med Cheuvreux Nordic om att genomföra en nyemission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. En extra bolagsstämma kommer att hållas den 8 december för att behandla förslag om bemyndigande för styrelsen att genomföra nyemission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Nyemissionen planeras att genomföras under första halvåret år 2000. Kallelse till bolagsstämman införes i Göteborgs-Posten och Svenska Dagbladet 991103.

Övrigt

Vid periodens utgång var 17 personer anställda i bolaget. Investeringar i varumärkesskydd och inventarier har under perioden uppgått till 0,9 MSEK.

RESULTATRÄKNING (KSEK)	1999 Kvartal 3 juli- september	1998 Kvartal 3 juli- september	1999 januari- september	1998 januari- september	1998 januari- december
Rörelsens intäkter	1 698	1 817	8 741	5 054	8 325
Rörelsens kostnader	-6 891	- 6 638	-28 212	- 20 936	-29 838
Rörelseresultat	-5 193	- 4 821	-19 471	- 15 882	-21 513
Finansiellt netto	88	-352	529	1 046	1 442
Periodens resultat	-5 105	- 5 173	- 18 942	- 14 836	-20 071
BALANSRÄKNING (KSEK)			1999-09-30	1998-09-30	1998-12-31
Anläggningstillgångar			5 613	1 582	5 734
Omsättningstillgångar					
Likvida medel och kortfristiga plac			27 974	30 699	21 666
Övriga omsättningstillgångar			7 634	8 717	9 029
Summa tillgångar			41 221	40 998	36 429
Eget kapital			21 796	36 902	30 842
Skuld till aktietecknare			5 000	0	0
Konvertibelt skuldebrev			10 000	0	0
Kortfristiga skulder			4 425	4 096	5 587
Summa eget kapital och skulder			41 221	40 998	36 429
NYCKELTAL					
Antal aktier vid periodens slut			3 200 000	3 000 000	3 000 000
Genomsnittligt antal aktier			3 022 222	3 000 000	3 000 000
Soliditet, %			52,9	90,0	84,7
Eget kapital per aktie, kr			6,81	12,30	10,28
Resultat per aktie, kr			-6,27	-4,67	-6,69
FINANSIERINGSANALYS (KSEK)					
Kassaflöde från den löpande verksamheten			-17 641	-17 336	-23 348
Kassaflöde från investeringsverksamheten			-947	-2 176	-5 196
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			24 896	980	980
Förändring av likvida medel och kortfristiga placeringar			6 308	-18 532	-27 564

Tidpunkter för ekonomisk information

Bokslutskommunikén för 1999 publiceras den 31 januari 2000.

Sävedalen den 2 november 1999

Claes Holmberg

Verkställande direktör

Denna delårsrapport har ej granskats av bolagets revisor.

För ytterligare information kontakta:

Claes Holmberg, VD. Tel. 031-336 91 01. Mobiltel. 0708-254547.

Annette Ravenshorst, Informationschef. Tel. 031-336 91 21. Mobiltel. 0709-726286.

Roy Jonebrant, Ekonomichef. Tel. 031-336 91 18. Mobiltel. 0708-481236.

www.mediteam.se

Medi Team Dentalutveckling i Göteborg AB (publ).

Göteborgsvägen 74. 433 63 Sävedalen.

Tel: 031-336 91 00. Fax: 031-336 91 91.