

MediTeam Dental AB (publ) 556249-4293**Bokslutskommuniké 2000**

- **Koncernens försäljning var 7,8 MSEK (11,3 MSEK).**
- **Resultat efter finansnetto var -32,3 MSEK (-26,3 MSEK).**
- **Antal sålda startkit till tandläkare har ökat med 65%.**
- **Antal behandlingar utförda av återköpskunder ökade med 140%.**
- **Tandläkare upplever Carisolv™ power drive som en klar förbättring – viktigt bidrag i den fortsatta marknadsutvecklingen.**
- **Lyckade satsningar i Tyskland; starkaste marknaden under hösten.**
- **De viktiga marknaderna i Frankrike och Spanien lanseringsklara.**

Försäljning och resultat

Koncernens försäljning under året uppgick till 7,8 MSEK (11,3 MSEK föregående år som avser moderbolaget. Koncernförhållande har uppstått under år 2000). Försäljningen under fjärde kvartalet 2000 uppgick till 2,1 MSEK (2,7 MSEK). Att försäljningen minskat i kronor räknat är främst en effekt av att MediTeam introducerat ett nytt startkit till väsentligt lägre pris än tidigare. Jämförelsen mellan intäkterna 1999 och 2000 påverkas dessutom av lageruppbyggnad hos ett flertal distributörer under 1999.

Ökning av antalet startkit

Försäljningen av antalet startkit (instrument och gel) ut till tandläkare ökade med 65% från cirka 2 300 under 1999 till cirka 3 900 under år 2000. Eftersom priset på instrument har sänkts innebär det att MediTeams intäkt från försäljningen av instrument minskat från cirka 6,5 MSEK under 1999 till 3,8 MSEK under år 2000.

Bolagets bedömning är att den minskade prisbarriären på instrument kommer att leda till att fler börjar använda metoden, vilket är gynnsamt för försäljningsutvecklingen av Carisolv™ gel. Långsiktigt beräknas försäljningen av gel till återköpskunder bli den dominerande intäkten för MediTeam.

Ökning av gel till återköpskunder

Antalet återköpskunder ökar stadigt och försäljningen av gel till återköpskunder ökar i motsvarande grad. Enligt bolagets beräkningar utfördes cirka 25 000 patientbehandlingar av återköpskunder under 1999, vilket har ökat till cirka 60 000 behandlingar under 2000. En ökning med 140%. Totalt beräknas över 100 000 behandlingar med Carisolv™ ha utförts under år 2000.

Resultat

Rörelsens kostnader inklusive avskrivningar uppgick till 44,8 MSEK (38,5 MSEK). Samtliga utvecklingskostnader har kostnadsförts.

Finansnettot uppgick till 4,5 MSEK (0,6 MSEK). Resultatet efter finansiella poster uppgick till -32,3 MSEK (-26,3 MSEK). Resultatet för fjärde kvartalet uppgick till -9,6 MSEK (-7,4 MSEK).

Framtidsutsikter

Tandläkare över hela världen använder borrarutrustning dagligen vid de flesta behandlingstillfällen. Det är en stor utmaning att förändra en yrkeskårs arbetsmetoder och förmå tandläkaren att borra väsentligt mycket mindre. Eftersom Carisolv™ innebär så stora fördelar för patienten är det företagets övertygelse att metoden på sikt kommer att bli rutinbehandling överallt. Över en miljard kariesangrepp behandlas årligen i världen. Under år 2000 behandlades

cirka 100 000 av dessa med Carisolv™. Därmed är det uppenbart att marknadsutvecklingen är i inledningsfasen.

Det är normalt att utvecklingen går långsamt i början innan det finns ett tillräckligt stort antal tandläkare med flerårig erfarenhet som är beredda att ställa sig bakom metoden. Med kontinuerliga produktförbättringar, ökade marknadsföringsinsatser, informationskampanjer till tandläkare och patienter samt allt fler distributörer som ger en bredare täckning av marknaden förväntar sig bolaget en snabbare marknadsutveckling under de närmaste åren. Eftersom utvecklingen på samtliga marknader är i tidig fas krävs fortsatt stora insatser för att visa tandläkarkåren att Carisolv™ innebär väsentliga fördelar i den kliniska vardagen. Först därefter är det realistiskt att förvänta sig att marknadsutvecklingen tar fart.

Carisolv™ power drive

MediTeam har utvecklat ett instrument för maskindriven skrapning för att svara upp till tandläkarnas behov av ett snabbare och enklare sätt att arbeta med Carisolv™. Det maskindrivna instrumentet, Carisolv™ power drive, har utvecklats i samarbete med forskare vid tandläkarhögskolor och ett tyskt utvecklingsföretag.

Instrumentet har först utprovats vid svenska tandläkarhögskolor. Därefter har marknadstester startats på ett 50-tal kliniker i Sverige och Tyskland sedan november 2000. Erfarenheten har hittills visat att Carisolv™ power drive underlättar behandlingen, medför en lika smärtfri behandling som manuell skrapning och är lika varsam mot den friska delen av tanden. Fördelarna för patienten bibehålls medan de tekniska begränsningarna för tandläkaren minskar väsentligt. Det stora flertalet tandläkare som hittills prövat instrumentet har varit överväldigande positiva. MediTeam räknar med att Carisolv™ power drive kommer att öka tandläkarnas intresse för att börja arbeta med metoden.

Carisolv™ power drive har ett flertal unika egenskaper som tidigare inte varit tillgängliga inom tandvården. Power drive arbetar vid mycket låga varvtal som minimerar ljudnivå och smärta. Den har en unik momentbegränsning som skyddar det friska dentinet. Ytterligare en viktig egenskap är att power drive på ett enkelt sätt kan skifta mellan kraftfullare respektive försiktigare kariesborttagning.

Carisolv™ power drive har en stor försäljningspotential eftersom samtliga allmäntandläkare utgör målgrupp. Den internationella lanseringen inleds vid den stora dentalmässan IDS i Köln, i slutet av mars 2001. Målgruppen för power drive är framför allt den stora gruppen av tandläkare som avvaktat med att börja med Carisolv™ på grund av att de inte vill ersätta borsten med manuell skrapning.

Carisolv™ power drive skyddas av ett flertal patent och patentansökningar.

Forskning och utveckling

Den pågående produktutvecklingen inriktas framför allt mot att göra metoden snabbare och enklare för tandläkarna att använda. Carisolv™ power drive är ett viktigt exempel på sådan utveckling, men även annan förbättrad teknik utvecklas för närvarande i samarbete med forskningsinstitutioner och kliniska centra i Sverige och utomlands. Ett flertal förbättringar kommer att introduceras under de närmaste två åren.

Den vetenskapliga referenslistan ökar stadigt och dokumenterar metodens säkerhet och effektivitet samt dess kliniska användning. Referenslistan, som nu omfattar över 50 publikationer, kan hämtas från MediTeams hemsida www.mediteam.com.

Marknadsutveckling

Ett flertal aktiviteter har startats i syfte att väsentligt öka närvaron på de viktigaste marknaderna för att uppnå en snabbare internationell marknadsutveckling.

Rekrytering av nya användare görs på prioriterade marknader genom PR-kampanjer, pressmöten och utskick till journalister. I ledande tandläkartidningar syns annonser om Carisolv™ och redaktionella artiklar med intervjuer av användare. Allt fler tandläkare vill nu berätta om metodens fördelar. Det är viktigt för MediTeam att offentliggöra dessa positiva referenser genom att bland annat publicera intervjuer i facktidsskrifter och därigenom påverka tandläkare som ännu inte har gett metoden en chans.

Till regelbundna användare görs utskick om nyheter, vidareutveckling och nya kliniska erfarenheter av Carisolv™. MediTeam deltar därutöver i ökad utsträckning på nationella och internationella mässor.

En viktig förutsättning för att marknadsutvecklingen ska gå snabbare är att patienterna informeras om möjligheterna att bli behandlade med den nya metoden. Patienterna är de som vinner mest på behandling med Carisolv™ och de är beredda att betala mer för ökad vårdkvalitet. Den omfattande forskningen om Carisolv™ visar bland annat att patienterna uppfattar behandlingen som nästintill smärtfri och att frisk tandvävnad ej tas bort. Metoden är dock okänd bland patienterna. Därför kommer informationen framöver att mer och mer riktas direkt mot patienterna. Förutom www.mediteam.com introducerades en särskild hemsida, www.carisolv.com, för allmänheten under hösten. Informationskampanjer för patient kommer att testas i Sverige och Tyskland.

I syfte att underlätta en effektiv information till MediTeams viktiga målgrupper universitet och tandläkare, lanseras successivt en rad nyheter på MediTeams hemsida. Under hösten introducerades på hemsidan bland annat kurslitteratur för tandläkarstudenter samt en introduktionskurs för tandläkare.

Sverige

Försäljningen av gel till återköpskunder har ökat jämfört med föregående år. En omräkning till antal patientbehandlingar visar att cirka 11 000 patientbehandlingar utfördes under 1999 av återköpskunder, vilket har ökat till cirka 15 000 under år 2000. Ökningen inleddes i och med lanseringen av den nya gelförpackningen multimix i oktober 1999. Sedan dess har antalet behandlingar av återköpskunder varit ca 100% högre än tidigare och antalet tandläkare som använder Carisolv™ frekvent har ökat.

Marknadsutvecklingen under år 2000 har gått långsamt på grund av att MediTeams satsningar huvudsakligen har skett på prioriterade marknader utanför Sverige. Den viktigaste satsningen på den svenska marknaden har varit att introducera det maskindrivna instrumentet Carisolv™ power drive genom en bred patientuppföljning som startades i november. Utprovningskommissionen kommer att pågå under våren 2001. De första reaktionerna från flertalet deltagande tandläkare är att power drive avsevärt förenklar behandlingen med Carisolv™, och innebär stora fördelar jämfört med den långsammare manuella skrapningen.

Carisolv™ är idag en metod som de flesta svenska tandläkare känner till men metoden är fortfarande tämligen okänd bland patienter. Tandläkarnas tveksamhet till att byta arbetsmetod bromsar marknadsutvecklingen. MediTeam bedömer det som nödvändigt att öka patienternas medvetenhet om Carisolv™ och olika aktiviteter direkt för patienter testas.

Tyskland

Tyskland är världens tredje största dentalmarknad. Det är en marknad som för närvarande är en av de mest prioriterade. Marknadsutvecklingen under 1999 till och med april år 2000 var svag. Orsaken till den långsamma utvecklingen var en bristande närvaro på den tyska marknaden. MediTeam saknade resurser för marknadsföring och den tidigare distributören Up to dent AG hade inte ekonomiska möjligheter att utveckla marknaden på egen hand.

I och med att MediTeams finansiella styrka avsevärt har förbättrats efter nyemissionen i mars har närvaron ökat signifikant. Genom det egna dotterbolaget i Düsseldorf koordineras de tyska marknadsaktiviteterna. Annonsering sker regelbundet i de största tandläkartidningarna. MediTeam har deltagit under flera viktiga lokala mässor för tandläkare. Regelbunden kontakt har etablerats med tyska tandläkare som använder Carisolv™, bland annat genom ett nyhetsbrev som skickas ut var sjätte vecka.

De ökade aktiviteterna i Tyskland har bland annat lett till att samtliga ledande dentaldistributörer (Demedis Dental Depot GmbH, Dental Union GmbH, Orbis Dental GmbH och Dental Liga Dental Erzeugnisse GmbH & Co. KG) och en rad mindre distributörer, har uppmärksammat Carisolv™ och beslutat att distribuera produkten till sina kunder. Demedis, som är Tysklands största dentalföretag, fick utbildning under våren och har kommit igång med försäljningen i början av hösten. Utbildningen av övriga är påbörjad.

Allt fler tandläkare har kontaktat MediTeams kontor i Düsseldorf för att få mer information om metoden. Efter en längre tid av vikande försäljningssiffror på grund av låg marknadsnärvaro har försäljningen utvecklats positivt under hösten. Försäljningsmässigt har Tyskland varit MediTeams viktigaste marknad under andra halvåret.

Ett samarbete har inletts med ett public relations företag i syfte att genomföra informationskampanjer för tandläkare och patienter. PR-verksamheten kommer att pågå under hela år 2001 och innefatta attitydundersökning bland den tyska allmänheten samt lansering av det maskindrivna instrumentet Carisolv™ power drive under den stora dentalmässan IDS i Köln i slutet av mars 2001. Aktiviteterna inkluderar presskonferenser och regelbundna pressutskick.

Ett marknadstest av power drive har startats i slutet av hösten. Utvärderingen kommer att pågå under hela våren 2001. Redan nu har emellertid flertalet medverkande tyska tandläkare rapporterat att power drive avsevärt förbättrar behandlingen med Carisolv™.

Italien

Italien är världens femte största dentalmarknad med mer än 35 000 aktiva tandläkare. AstraZenecas dotterbolag började under hösten 1999 att lansera Carisolv™ på den italienska marknaden. Under hösten 2000 lanserades det nya instrumentkitet till väsentligt lägre pris för tandläkarna. MediTeams försäljningsintäkter i Italien har därmed minskat under hösten trots att rekryteringen av nya användare ökat.

I ett pressmeddelande den 19 januari 2001 från AstraZeneca, nuvarande distributör av Carisolv™ i Italien, meddelades att Dentsply International övertar försäljningen av lokalbedövning för tandvård på samtliga marknader. En konsekvens av detta är att hela AstraZenecas italienska dentalverksamhet övertas av Dentsplys italienska dotterbolag.

Dentsply är ett världsledande företag vad gäller utveckling, tillverkning och marknadsföring av material och produkter för tandvården. Företagets dentalprodukter distribueras i över 100 länder under några av branschens starkaste varumärken.

MediTeam har informerats att marknadsutvecklingen av Carisolv™ i Italien fortsätter enligt plan.

Frankrike och Spanien

I Frankrike och Spanien har MediTeam ännu inte kunnat lansera Carisolv™. Det har bedömts nödvändigt att först invänta stöd från de viktiga tandläkarhögskolorna i Paris och Madrid, som bedrivit studier om Carisolv™. De båda universiteten har nu avslutat sina studier med positiva resultat och är därmed beredda att ställa sig bakom metoden.

I Frankrike har MediTeam sedan tidigare tecknat distributionsavtal med Laboratoire Pharmadent. I Spanien har stödet från Madriduniversitetet lett till att avtal om distribution har kunnat tecknas med Laboratorios Inibsa S.A. ett av Spaniens ledande dentalföretag. Lansering kommer att ske på båda marknaderna under våren 2001. Frankrike och Spanien bedöms på sikt bli två av de fem viktigaste europeiska marknaderna för Carisolv™.

USA, Japan och Brasilien

Nordamerika är världens största dentalmarknad. I USA finns cirka 140 000 aktiva tandläkare. Godkänd FDA-registrering förväntas under året. Diskussioner angående marknadsföringen av Carisolv™ pågår med utvalda amerikanska dentalföretag.

Japan med 75 000 aktiva tandläkare är världens näst största dentalmarknad. Denics, MediTeams japanske distributör, har låtit samtliga större japanska universitet och ledande opinionsbildare utprova metoden och beräknar att inleda lansering senast två månader efter att produktregistrering erhållits. Registreringen förväntas under 2001.

Brasilien med cirka 110 000 aktiva tandläkare är den fjärde största dentalmarknaden i världen. Ett eget dotterbolag, MediTeam do Brasil LTDA, har etablerats för import. Avtal med lokal tillverkare förbereds. Dessa åtgärder kommer att minska problemen med importavgiften avsevärt. Lansering planeras så snart myndigheter givit tillstånd att producera och lagervålla i landet.

För samtliga dessa marknader avvaktar MediTeam myndighetsbeslut. I inget fall har respektive myndighet för närvarande begärt ytterligare dokumentation från bolaget. Innan registrering i USA och Japan sker, kommer inspektion av MediTeams kvalitetssystem och produktion i Sverige att genomföras. Innan godkännande i Brasilien sker, kommer lagervållningen att inspekteras.

Övriga marknader

I Storbritannien har MediTeam etablerat ett eget kontor i syfte att öka marknadsnärvaron. Tre ledande dentaldistributörer är återförsäljare av Carisolv™.

I Holland har media uppmärksammat Carisolv™ efter en stegvis introduktion i våras. TV-kanaler och tidningar har haft ett flertal balanserade reportage om Carisolv™. Uppmärksamheten i media har lett till ett stort intresse för holländska tandläkare att delta i kurser om Carisolv™ och att pröva metoden. MediTeams erfarenhet är emellertid att intresset relativt snabbt avtar med minskad uppmärksamhet. Företaget bedömer inte att marknadsutvecklingen i Holland kommer att gå snabbare än på andra marknader.

Carisolv™ har under hösten introducerats på marknaderna i Ryssland, Belgien, Ungern och Israel.

Arbetet med myndighetsregistreringar och att utse distributör pågår för ett flertal ytterligare marknader utanför Europa med planerad lanseringsstart på vissa av marknaderna under våren 2001.

Koncernens likviditet och finansiella ställning

Kassa, bank och kortfristiga placeringar uppgick per 2000-12-31 till 113,3 MSEK (20,1 MSEK). Det egna kapitalet uppgick till 124,3 MSEK (19,2 MSEK). Soliditeten var 95%.

Koncernens finansiella resurser beräknas räcka till ytterligare tre års verksamhet i nuvarande nivå, vilket är enligt plan.

Övrigt

Vid årets utgång var 26 personer anställda i koncernen. Investeringar i maskiner och inventarier uppgår till 2,6 MSEK. Investeringar i dotterbolagsaktier uppgår till 0,6 MSEK.

Dotterbolaget Medi Team Dentalutveckling i Göteborg AB, org nr 556585-4393 bildades i början av år 2000 för skyddande av nya bolagsnamnet MediTeam Dental AB. Dotterbolaget bedriver ingen verksamhet, har inga anställda och inga tillgångar utöver likvida medel motsvarande aktiekapitalet. Aktiekapitalet i dotterbolaget uppgår till 0,1 MSEK.

Registrering av dotterbolag i Tyskland och Brasilien har genomförts. Aktiekapitalet i MediTeam Dental Deutschland GmbH uppgår till 25.000 EUR (0,2 MSEK). Aktiekapitalet i MediTeam do Brasil LTDA uppgår till 1000 BRL (5 KSEK). MediTeam Dental AB innehar 99,9% av aktierna i MediTeam do Brasil LTDA.

Då koncernförhållandet uppstått under år 2000 avser uppgifter för år 2000 koncernen, medan jämförelsetalen för år 1999 avser moderbolaget.

Redovisnings- och värderingsprinciperna är oförändrade jämfört med årsredovisningen för år 1999.

Utdelning

Styrelsen kommer att föreslå bolagsstämman att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret.

RESULTATRÄKNING (KSEK)	Koncernen 2000	Moderbolaget 1999	Koncernen 2000	Moderbolaget 1999
	Kvartal 4 okt - dec	Kvartal 4 okt - dec	januari – december	januari- december
Nettoomsättning *	2 123	2 735	7 845	11 256
Övriga intäkter	66	86	150	306
Rörelsens kostnader	-12 550	-9 897	- 43 099	- 37 042
Avskrivningar	-488	-371	-1 699	-1 438
Rörelseresultat	-10 849	- 7 447	-36 803	-26 918
Finansiellt netto	1 253	60	4 474	589
Resultat efter finansiella poster	-9 596	-7 387	-32 329	- 26 329
Skatt på periodens resultat	-13	0	-13	0
Periodens resultat	-9 609	-7 387	-32 342	-26 329

	Koncernen 2000-12-31	Moderbolaget 1999-12-31
BALANSRÄKNING (KSEK)		
Anläggningstillgångar	6 321	5 456
Omsättningstillgångar		
Övriga omsättningstillgångar	10 611	9 297
Kassa, bank och kortfristiga plac	113 281	20 070
Summa tillgångar	130 213	34 823
Eget kapital **	124 328	19 160
Konvertibelt förlagslån	0	10 000
Kortfristiga skulder	5 885	5 663
Summa eget kapital och skulder	130 213	34 823
NYCKELTAL		
Antal aktier vid periodens slut	6 940 649	3 300 000
Genomsnittligt antal aktier	6 074 104	3 075 000
Soliditet, %	95,5	55,0
Avkastning på eget kapital, %	-45,1	-105,3
Avkastning på totalt kapital, %	-39,2	-73,6
Eget kapital per aktie, SEK	17,91	5,81
Resultat per aktie före utspädning, SEK	-5,32	-8,56
Resultat per aktie efter utspädning***, SEK	-5,20	-7,81
P/E-tal	neg	neg
KASSAFLÖDESANALYS (KSEK)		
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-31 664	-25 082
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 629	-1 161
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	127 504	24 646
Förändring av likvida medel och kortfristiga placeringar	93 211	-1 597
Likvida medel och kortfristiga placeringar vid årets början	20 070	21 667
Likvida medel och kortfristiga placeringar vid årets slut	113 281	20 070

* Nettoomsättningens fördelning	2000	1999
Sverige	755	1 365
Norden, exkl Sverige	427	890
Europa, exkl Norden	5 693	7 399
Övriga marknader	970	1 602
Summa	7 845	11 256

**Eget kapital	Koncernen 2000-12-31	Moderbolaget 1999-12-31
Eget kapital vid årets ingång	19 160	30 842
Nyemission	137 504	14 647
Årets förlust	-32 342	-26 329
Omräkningsdifferens	6	0
Eget kapital vid årets utgång	124 328	19 160

*** Efter utspädning vid full teckning av 166 155 aktier genom optionsrätter för anställda samt vissa till bolaget knutna konsulter.

Tidpunkter för ekonomisk information

MediTeam kommer att publicera årsredovisningen för år 2000 i slutet av mars. Årsredovisningen kan hämtas från bolagets hemsida www.mediteam.com alternativt beställas från bolaget.

Ordinarie bolagsstämma i Stockholm	24 april 2001
Delårsrapport för januari – mars 2001	24 april 2001
Delårsrapport för januari – juni 2001	16 augusti 2001
Delårsrapport för januari – september 2001	16 oktober 2001

Sävedalen den 8 februari 2001

Claes Holmberg
Verkställande direktör

För ytterligare information kontakta:

Annette Ravenshorst
Informationschef
Tel. 031-336 91 21
Mobiltel. 0709-72 62 86
annette.ravenshorst@mediteam.com

Claes Holmberg
VD
Tel. 031-336 91 01
Mobiltel. 0708-254547
claes.holmberg@mediteam.com

Roy Jonebrant
Administrativ chef
Tel. 031-336 91 18
Mobiltel. 0708-481236
roy.jonebrant@mediteam.com

MediTeam är ett svenskt dentalbolag som internationellt marknadsför nya behandlingsmetoder baserade på odontologisk forskning. För närvarande utvecklar och marknadsför MediTeam Carisolv™ – en metod för vävnadsbevarande kariesborttagning med ett minimum av smärta och trauma för patienten.

www.mediteam.com

MediTeam Dental AB (publ).

Göteborgsvägen 74. 433 63 Sävedalen. Tel: 031-336 91 00. Fax: 031-336 91 91.