

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

Bokslutskommuniké 1999

- Försäljningen ökade med 36% till 11,3 MSEK (8,3 MSEK).
- Rörelseresultat efter finansnetto blev -26,3 MSEK (-20,1 MSEK).
- Försäljningen i Sverige har ökat efter lanseringen av produktförbättringarna *Carisolv™ i ny skepnad*.
- Mer än 60% av Sveriges folktandvårdskliniker är nu återköpskunder av *Carisolv™*.
- Återköpsfrekvensen ökar i Tyskland.
- Lanseringen av *Carisolv™* på den italienska marknaden genom AstraZenecas försäljningsbolag går enligt plan.
- Ett flertal utländska distributörer avvaktar med fortsatta marknadssatsningar inför den internationella lanseringen av produktförbättringarna våren 2000.
- PMA-ansökan inlämnad till amerikanska myndigheten FDA.
- Nyemission om cirka 100 MSEK skall finansiera ökad marknadssatsning.

Försäljning och resultat

Försäljningen under året uppgick till 11,3 MSEK (8,3 MSEK). Försäljningen under fjärde kvartalet 1999 uppgick till 2,7 MSEK (3,2 MSEK). Verksamheten har fokuserats på lanseringen av *Carisolv™* i Italien samt lanseringen av *Carisolv™ i ny skepnad* på den svenska marknaden, vilka båda har varit framgångsrika. Försäljningen av gel till de svenska tandläkarna under fjärde kvartalet 1999 har fördubblats i jämförelse med fjärde kvartalet 1998.

Framtagandet av *Carisolv™ i ny skepnad* tillsammans med en ökad mognadsgrad i tandläkarledet har inneburit att betydligt fler svenska tandläkare har köpt startkit under fjärde kvartalet än tidigare under året. Priset på startkit är emellertid väsentligt lägre än tidigare och av den anledningen får den ökade volymen inte fullt genomslag i omsättningen under kvartalet.

Ett flertal utländska distributörer, som noterat framgångarna med lanseringen av *Carisolv™ i ny skepnad* på den svenska marknaden, har under fjärde kvartalet 1999 avvaktat med fortsatta marknadssatsningar inför den internationella lanseringen av dessa produkter under våren 2000.

Försäljningen på utländska marknader har hittills följt samma mönster som på den svenska marknaden. Efter en initial försäljning av instrument minskar omsättningen till dess att metoden, efter cirka två år, fått ett sådant genomslag, att tillräckligt antal tandläkare konsumerar gel regelbundet. Detta mönster har hittills kunnat ses i Sverige samt i viss mån i Tyskland.

Medi Team bedömer att det tar cirka ett år att förankra produkten bland ledande universitet och opinionsbildande tandläkare och det tar mer än två år efter lansering att etablera metoden bland de första fem till tio procenten av allmäntandläkarna. Under denna period blir omsättningen följaktligen begränsad. Först efter den inledande tvåårsperioden kan man börja räkna med att nå större grupper av allmäntandläkare och då få se en mer omfattande användning av metoden.

Täckningsbidraget har ökat med 48% till 8,6 MSEK (5,8 MSEK).

Rörelsens kostnader uppgick till 38,5 MSEK (29,8 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 0,6 MSEK (1,4 MSEK). Resultatet efter finansiella poster uppgick till -26,3 MSEK (-20,1 MSEK).

Ökad tillgänglighet för allmäntandläkare

Genom lanseringen av *Carisolv*TM i ny skepnad blir prisbilden i inledningsskedet mer attraktiv för tandläkaren. De nya instrumenten med fasta spetsar innebär att kostnaden för ett startkit minskar för tandläkaren från tidigare cirka 6 000 SEK till cirka 2 000 SEK. Därmed minskar barriären att börja arbeta med metoden, vilket underlättar rekryteringen av nya användare.

Kortsiktigt påverkas Medi Teams försäljningsintäkter negativt av den nya prissättningen. Merparten av bolagets omsättning under de första åren efter introduktionen på en marknad utgörs av försäljning av startkit. Minskade intäkter per startkit måste kompenseras med en ökad försäljningsvolym.

Den nya gelförpackningen multimix underlättar den dagliga användningen av *Carisolv*TM eftersom förpackningen kan ligga framme för omedelbar användning utan de förberedelser som krävdes med den tidigare förpackningen singlemix. Multimix innehåller samma mängd gel, till samma pris, som den tidigare jämförbara gelförpackningen singlemix x 5. Multimix medger nästan dubbelt så många behandlingar genom att kassationen av överbliven gel minskar väsentligt för tandläkaren. Nödvändigheten att slänga överbliven gel från singlemix skapade ett motstånd mot en frekvent användning, vilket nu undanröjts med multimix.

Den minskade prisbarriären för att börja arbeta med metoden tillsammans med ett mer kostnadseffektivt utnyttjande av gelen bedöms leda till att antalet regelbundna användare ökar snabbare. På sikt förväntas därmed försäljningsutvecklingen påverkas gynnsamt av den förändrade prisstrategin.

Sverige

Sedan lanseringen av *Carisolv*TM i ny skepnad i början av oktober 1999 på den svenska marknaden har cirka 300 tandläkare köpt de nya instrumenten med den nya gelförpackningen multimix.

Försäljningen av gel har ökat från ett genomsnitt av cirka 100 av den tidigare förpackningen singlemix per månad under första halvåret 1998, till cirka 300 multimix per månad under fjärde kvartalet 1999.

Folktandvården

Användningen av *Carisolv*TM fortsätter att öka inom folktandvården. Ungefär hälften av Sveriges allmänpraktiserande tandläkare arbetar inom folktandvården. Av totalt cirka 620 folktandvårds-kliniker har, enligt den svenska distributören DAB Dental AB, mer än 450 kliniker börjat med *Carisolv*TM fram till den 31 december 1999 (216 vid utgången av första kvartalet 1999). Av dessa har drygt 400 återkommit med ytterligare beställning av gel (150 vid utgången av första kvartalet 1999).

Privattandvården

En allt större andel av de privattandläkare som har provat *Carisolv*TM har återkommit med beställning av gel. Enligt uppgift från den svenska distributören var, den 31 december 1999, mer än 400 svenska privattandläkare återköpskunder. Detta innebär att mer än 12% av de svenska privattandläkarna i dagsläget är återköpskunder.

Tyskland

Situationen i Tyskland följer ett liknande mönster som i Sverige, men med ett knappt års eftersläpning. De som har köpt ett startkit och provat metoden har hittills återkommit i samma utsträckning som i Sverige. Endast ett fåtal återköpskunder noterades under de första nio månaderna efter lansering hösten 1998. Därefter har antalet återköpskunder ökat stadigt. Hösten

1999, efter drygt ett år, har totalt cirka 1 700 tyska tandläkare köpt startkit och cirka 700 har återkommit med beställning av gel, vilket innebär en återköpsfrekvens av 40%.

En stor andel av de tyska universiteten har medverkat i vetenskapliga studier av Carisolv™. Ett flertal har beslutat att ta in Carisolv™ i tandläkarutbildningen.

Ytterligare marknadsförstärkningar kommer att genomföras under den närmaste perioden. Tandläkare och marknadsförare knyts till Medi Team för att snabbare bearbeta marknaden tillsammans med distributören. Under de närmaste två åren ges hög prioritet åt att informera tyska allmäntandläkare. Målsättningen är att öka antalet användare avsevärt.

Övriga Europa

Under hösten har AstraZenecas dotterbolag inlett lansering av Carisolv™ på den italienska marknaden. Cirka 40 kurser har hållits för ett tusental tandläkare. Av dessa har hittills cirka 400 köpt startkit. Det är ännu för tidigt att rapportera återköpsfrekvensen, eftersom ett startkit innehåller gel för flera månaders behov.

I Storbritannien råder en liknande situation som i Sverige och Tyskland, dock med viss eftersläpning. Intresset ökar bland engelska tandläkare och ett flertal universitet har beslutat att ta in Carisolv™ i tandläkarutbildningen.

I Polen pågår lansering sedan slutet av april. Hittills har nästan 400 tandläkare köpt startkit.

I Norge, Danmark, Grekland och Portugal har utvecklingen fram till nu gått långsamt. I Finland har lanseringen nyligen påbörjats. Samtliga distributörer gör dock bedömningen att lanseringen av Carisolv™ i ny skepnad under våren år 2000 kommer att medföra en snabbare marknadsutveckling eftersom nyheterna innebär förbättringar och besparingar för tandläkaren.

Carisolv™ i tandläkarutbildningen

Fram till och med tredje kvartalet 1999 hade 15 universitet i Europa beslutat att erbjuda tandläkarstuderande utbildning med Carisolv™. Medi Team kommer att genomföra riktade satsningar i form av elektroniska nyhetsbrev, internetbaserad kurslitteratur samt interaktiva utbildningsprogram. Målsättningen är att öka penetrationen av europeiska universitet så att flertalet av de tandläkare som utexamineras varje år får utbildning med Carisolv™.

USA och Kanada

PMA-ansökan angående Carisolv™ inlämnades under hösten 1999 till amerikanska myndigheten FDA. Diskussioner angående marknadsföringen av Carisolv™ pågår för närvarande med ett flertal amerikanska dentalföretag. En egen marknads- och produktsupportorganisation för Nordamerika planeras från hösten 2000.

Japan

Enligt de ursprungliga planerna var avsikten att lansera Carisolv™ på den japanska marknaden under 1999. Förseningar av myndighetsregistrering har emellertid inneburit att produkten ännu inte är lanserad. Den japanska myndigheten har nyligen meddelat att Carisolv™ kommer att klassificeras som medicinteknisk produkt och inte som läkemedel. Det innebär att risken för krav på lokala kliniska studier minskar avsevärt. Denics, Medi Teams japanske distributör, kommer inom kort att inlämna de kompletteringar till föreliggande ansökan som japanska myndigheter efterfrågat med anledning av den beslutade klassificeringen.

Brasilien

Carisolv™ kommer att marknadsföras genom Nordic Biotech Comércio i Brasilien, världens fjärde största dentalmarknad. Lansering inleds våren år 2000. Ett flertal brasilianska universitet har hittills provat metoden. Produktionen för den sydamerikanska marknaden kommer på sikt att förläggas till Brasilien.

Övriga marknader

Under våren 2000 kommer Carisolv™ att lanseras på den australiensiska marknaden av Henry Schein Regional. De kommer även att marknadsföra Carisolv™ på Nya Zeeland. Lansering på den sydafrikanska marknaden sker under våren genom Pharmaplan Ltd.

Arbetet med myndighetsregistreringar och att utse distributör pågår för närvarande för marknaderna i Östeuropa, Mellanöstern, Sydostasien, Hongkong, Korea och Taiwan. Medi Team planerar att inleda lansering under våren 2001.

Samarbete med Stick Tech

Medi Team tecknade i november 1999 ett avtal med Stick Tech Ltd i Åbo, Finland. Avtalet förväntas ge samordningsfördelar inom områdena utbildning för tandläkare, marknadsföring och produktutveckling. Medi Team och Stick Tech är båda nordiska utvecklingsföretag som arbetar med unika produkter som syftar till att förbättra tandvården. Stick Tech utvecklar och marknadsför Stick™, en vävnadsbevarande metod för fiberarmerade dentala rekonstruktioner. Båda företagen är i den tidiga lanseringsfasen och har ambitionen att nå ut till världens allmäntandläkare.

Marknadssatsningar år 2000-2001

Lansering av ett nytt odontologiskt produktsystem på den internationella marknaden är en resurskrävande uppgift. Innebär den nya produkten stora förändringar för användaren krävs betydande ansträngningar för att visa hur tandläkaren kan dra fördel av den nya metoden. En större nyemission förbereds för närvarande i syfte att finansiera ett offensivt marknadsföringsprogram. Viktiga framtida satsningar som kommer att genomföras de närmaste åren innefattar bland annat:

- Internationell lansering av *Carisolv™ i ny skepnad*.
- Lansering av Carisolv™ på ytterligare marknader i Europa samt i Brasilien, Australien, Japan, Nordamerika och Sydafrika.
- Etablering av en egen marknads- och produktsupportfunktion för marknaderna i Norden och Tyskland och därefter på andra prioriterade marknader.
- Fortsatt penetration av de europeiska universiteten i syfte att införa Carisolv™ i tandläkarutbildningen.
- Utveckling av internetbaserat marknadsstöd bland annat i form av:
 - Kurslitteratur och utbildningsprogram för tandläkare och tandläkarstudenter.
 - Nyhetsbrev till universitet och till allmäntandläkare.
 - Patientinformation.
- Ökad närvaro vid nationella och internationella kongresser och mässor samt i lokala tandläkartidskrifter så att Carisolv™ blir känd bland tandläkarna på prioriterade marknader.
- Förbereda lansering av Carisolv™ på de viktigaste marknaderna i Sydostasien, Östeuropa, Mellanöstern och övriga Sydamerika.
- Förstärka marknadsorganisationen vid huvudkontoret och på de viktigaste marknaderna.

Forskning och utveckling

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

Viktiga utvecklingsprojekt pågår för närvarande som kommer att göra metoden snabbare och enklare att använda för tandläkarna. Patentsituationen har ytterligare förstärkts under 1999. Ett flertal nya patentansökningar som skyddar Carisolv™ kommer att inlämnas under året.

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

Antalet vetenskapliga studier med Carisolv™ ökar stadigt.

Fakta som talar för Carisolv™

Under 1999 har Carisolv™ lanserats på ett flertal europeiska marknader. Medi Team har fått värdefull erfarenhet inför den fortsatta internationella lanseringen. Flera tusen allmäntandläkare i Europa har provat metoden. Detta har givit positiva besked inför fortsättningen. De viktigaste styrkebeskeden som kommit under 1999 är:

- Ett stort antal kliniska och experimentella studier har genomförts med positiva resultat.
- Erfarenheterna hittills är att Carisolv™ innebär stora fördelar för tandläkare och patienter vid behandling av främst rotkaries, djupa kaviteter och barn.
- Universiteten och opinionsledande tandläkare ställer sig bakom metoden och bedömer att den på sikt kommer att bli en standardmetod för kariesborttagning.
- Universitet som tar in Carisolv™ i tandläkarutbildningen blir allt fler.
- Återköpsfrekvensen ökar i Sverige och Tyskland.
- Användningen av Carisolv™ ökar snabbt inom den svenska folktandvården.
- Enligt undersökningar föredrar patienter Carisolv™ framför traditionella metoder.

Medi Teams likviditet och finansiella ställning

Likvida medel och kortfristiga placeringar uppgick per 1999-12-31 till 20,1 MSEK (21,7 MSEK). Det egna kapitalet uppgick till 19,2 MSEK (30,8 MSEK). Soliditeten var 55%.

Med stöd av bemyndigande vid ordinarie och extra bolagsstämmor har riktade nyemissioner och utgivande av konvertibla förlagslån genomförts under hösten 1999 vilket tillförde Medi Team 25 MSEK före emissionskostnader.

Nyemission 2000

Förberedelserna för en nyemission om cirka 100 MSEK med företrädesrätt för befintliga aktieägare pågår. Målsättningen är att förstärka bolagets likviditet i syfte att finansiera en långsiktig uthållig marknadssatsning.

Cheuvreux Nordic och Handelsbanken Markets är rådgivare vid genomförande av nyemissionen. Villkoren för nyemissionen kommer att fastslås senare och offentliggöras via pressmeddelande och brev till befintliga aktieägare. Aktieägarträffar kommer att genomföras i Stockholm och Göteborg. Detaljer kring detta kommer att meddelas i brevet till aktieägare.

Förväntningar inför 2000

Under 2000 kommer Medi Team att genomföra en nyemission för att förstärka bolagets likviditet i syfte att finansiera en långsiktig uthållig marknadssatsning. Efter genomförd nyemission bedöms tempot i marknadsutvecklingen kunna höjas. *Carisolv™ i ny skepnad* introduceras successivt på den internationella marknaden under våren. Bolagets bedömning är att produktnyheterna kommer att underlätta marknadsutvecklingen eftersom de innebär förbättringar och besparingar för tandläkarna.

Medi Team räknar med en fortsatt ökad användning av metoden på den svenska marknaden. Fler återköpskunder förväntas på de tyska, italienska och polska marknaderna men fokus kommer att

vara att nå ut med Carisolv™ till fler tandläkare. Dock kommer marknadsutvecklingen att vara fortsatt långsam på övriga europeiska marknader under våren.

Lokal tillverkning är planerad att starta i Brasilien under hösten, vilket kommer att möjliggöra en snabbare penetration av denna viktiga marknad. Förberedelserna för marknadsintroduktion i USA och Japan fortsätter. Förlansering förväntas kunna starta under slutet av 2000 eller början av 2001 beroende på när erforderliga myndighetstillstånd erhålls.

Utdelning

Styrelsen har beslutat att föreslå bolagsstämman att ingen utdelning för år 1999 skall lämnas till aktieägarna.

Övrigt

Vid periodens utgång var 17 personer anställda i bolaget. Investeringar i varumärkesskydd och inventarier har under perioden uppgått till 1,2 MSEK.

Tidpunkter för ekonomisk information

Medi Team kommer att publicera årsredovisning för 1999 runt den 22 februari. Årsredovisning kan beställas från bolaget. Ordinarie bolagsstämma kommer att hållas den 18 april 2000.

Delårsrapport för januari – mars 2000	18 april 2000
Delårsrapport för januari – juni 2000	17 augusti 2000
Delårsrapport för januari – september 2000	17 oktober 2000

	1999	1998	1999	1998
RESULTATRÄKNING (KSEK)	oktober- december	oktober- december	januari- december	januari- december
Nettoomsättning	2 735	3 195	11 256	8 325
Övriga rörelseintäkter	86	0	306	0
Rörelsens kostnader	-10 268	-8 056	-38 480	-29 838
Rörelseresultat	-7 447	-4 861	-26 918	-21 513
Finansiellt netto	60	-375	589	1 442
Periodens resultat	-7 387	-5 236	-26 329	-20 071

BALANSRÄKNING (KSEK)	1999-12-31	1998-12-31
Anläggningstillgångar	5 456	5 734
Omsättningstillgångar		
Övriga omsättningstillgångar	9 297	9 028
Kassa, bank och kortfristiga placeringar	20 070	21 667
Summa tillgångar	34 823	36 429
Eget kapital	19 160	30 842
Konvertibelt förlagslån	10 000	0
Kortfristiga skulder	5 663	5 587
Summa eget kapital och skulder	34 823	36 429

NYCKELTAL

Antal aktier vid periodens slut	3 300 000	3 000 000
Genomsnittligt antal aktier	3 075 000	3 000 000
Soliditet, %	55,0	84,7
Eget kapital per aktie, kr	5,81	10,28
Resultat per aktie, kr	-8,56	-6,69

FINANSIERINGSANALYS (KSEK)

Kassaflöde från den löpande verksamheten	-25 082	-23 348
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 161	-5 196
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	24 646	980
Förändring av likvida medel och kortfristiga placeringar	-1 597	-27 564

Sävedalen den 18 januari 2000

Claes Holmberg

Verkställande direktör

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.