

MediTeam Dental AB (publ) 556249-4293**Delårsrapport, januari - september 2000**

- Försäljningen var 5,7 MSEK (8,6 MSEK).
- Rörelseresultatet efter finansnetto var -22,7 MSEK (-18,9 MSEK).
- Ökad aktivitet i Tyskland.
- Maskindrivet instrument Carisolv™ Power Drive i klinisk utprovning.
- MediTeam lanserar utbildning i Carisolv™ på internet och CD.
- Publik marknadsundersökning bekräftar patientbehovet.

Försäljning och resultat

Försäljningen under perioden uppgick till 5,7 MSEK (8,6 MSEK). Försäljningen under tredje kvartalet 2000 uppgick till 1,3 MSEK (1,6 MSEK). Den minskade försäljningen, i kronor räknat, är en effekt av MediTeams ändrade marknadsstrategi med betydligt lägre pris på startkit för att snabbare expandera basen av antalet tandläkare som använder Carisolv™.

Försäljningen av antalet startkit (instrument och gel) ökade från cirka 450 under kvartal 3, 1999 till cirka 650 under kvartal 3, 2000. Eftersom priset på instrument har sänkts innebär det ändock att MediTeams intäkt från försäljningen av instrument minskat från cirka 0,9 MSEK under kvartal 3, 1999 till 0,6 MSEK under kvartal 3, 2000. Det är samma trend som under första halvåret 2000.

Försäljningen av gel till återköpskunder motsvarade, enligt bolagets beräkningar, cirka 4 000 patientbehandlingar under kvartal 3, 1999, för att öka till mer än 12 000 patientbehandlingar under kvartal 3, 2000. Totalt har uppskattningsvis cirka 60 000 behandlingar med Carisolv™ utförts under år 2000. I länder med organiserad tandvård utförs i storleksordningen 1 miljard kariesbehandlingar per år.

Jämförelsen mellan omsättningarna de första sex månaderna 1999 och 2000 påverkas väsentligt av lageruppgyggnad hos ett flertal distributörer under 1999.

Rörelsens kostnader uppgick till 31,8 MSEK (28,2 MSEK). Samtliga utvecklingskostnader har kostnadsförts.

Finansnettot uppgick till 3,2 MSEK (0,5 MSEK). Resultatet efter finansiella poster uppgick till -22,7 MSEK (-18,9 MSEK). Resultatet för tredje kvartalet uppgick till -8,2 MSEK (-5,1 MSEK).

Marknadsutveckling

Aktiviteter, som syftar till att väsentligt öka närvaron på de viktigaste marknaderna, har startats. Bolaget räknar med att detta på sikt kommer att leda till en snabbare internationell marknadsutveckling.

I syfte att förbättra lönsamheten för tandläkare som arbetar med Carisolv™ koncentreras produktutvecklingen på att göra metoden snabbare och enklare att använda. Ett flertal viktiga produktförbättringar kommer att introduceras under de närmaste två åren.

MediTeam utvecklar även ett informationsprogram som ger tandläkarnas kunskap om möjligheten att med Carisolv™ nå ökad lönsamhet i sin verksamhet.

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. En särskild patienthemsida har lanserats, www.carisolv.com, och publika kampanjer förbereds.

Sverige

Försäljningen av gel till återköpskunder under perioden har ökat väsentligt jämfört med motsvarande period föregående år. Antalet tandläkare som använder Carisolv™ frekvent har ökat. Rekryteringen av nya användare har gått långsamt på grund av att endast ett fåtal marknadsaktiviteter har genomförts under perioden. Carisolv™ är idag en metod som de flesta svenska tandläkare känner till men metoden är fortfarande tämligen okänd bland patienter.

En nyligen genomförd publik undersökning i Linköping visade att endast 20% hade hört talas om metoden. Efter en kort beskrivning av Carisolv™ ansåg 70% av de tillfrågade att metoden skulle vara ett alternativ att föredra. Andelen som svarade att de inte hade behov av en behandling med Carisolv™ var 13%, medan 17% svarade vet ej. Det vanligaste skälen som angavs för att svara nej eller vet ej på frågan om Carisolv™ var ett önskvärt alternativ, var att den tillfrågade inte hade karies (hål i tanden) eller saknade tänder, eller att man önskade mer information. Undersökningen i Linköping visar tydligt att Carisolv™ fyller ett stort patientbehov. Tandläkarnas tveksamhet till att byta arbetsmetod bromsar marknadsutvecklingen. MediTeam bedömer det som nödvändigt att öka patienternas medvetenhet om Carisolv™ och informationskampanjer till patient kommer att testas.

Tyskland

Tyskland, världens tredje största dentalmarknad, är en av de mest prioriterade marknaderna. MediTeams närvaro har nu avsevärt ökat med bland annat ett eget dotterbolag i Düsseldorf med ansvar för marknadsstöd.

Demedis GmbH, Tysklands största dentalföretag, har kommit igång med försäljningen av Carisolv™. MediTeam har överenskommit med ett flertal övriga dentaldistributörer om att dessa skall sälja Carisolv™ på den tyska marknaden. Samtal pågår med ytterligare ett flertal dentaldistributörer.

Ett växande antal tandläkare har kontaktat MediTeam för att få mer information om metoden. Efter en längre tid av vikande försäljningssiffror på grund av låg marknadsnärvaro har försäljningen åter börjat öka efter sommaren. Ett samarbete har inletts med ett public relations företag i syfte att genomföra informationskampanjer för tandläkare och patienter.

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 lanserar AstraZeneca det nya instrumentkitet. Distributören bedömer att de nya instrumenten kommer att underlätta rekryteringen av nya användare. Eftersom priset på instrumentkit har sänkts kommer dock MediTeams försäljningsintäkt att initialt minska.

Brasilien

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. Lokal produktion förbereds. Dessa

åtgärder kommer att minska problemen med importavgiften avsevärt. Lansering planeras senhösten 2000.

USA

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

Japan

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

Övriga marknader

I Storbritannien har MediTeam etablerat ett eget kontor i syfte att öka marknadsnärvaron. Tre ledande dentaldistributörer, Wright-Cottrell & Co., Dental Directory och Henry Scheins engelska dotterbolag, 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™ där tandläkare vittnar om metodens fördelar.

Carisolv™ har under hösten introducerats på marknaderna i Ryssland, Belgien och Ungern. Metoden kommer även senare under hösten att introduceras i Israel. Distributören Pharmadent förbereder lansering på den franska marknaden mot slutet av året. MediTeam förhandlar för närvarande om försäljning på den spanska marknaden med planerad lanseringsstart våren 2001. 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.

Övriga marknadsaktiviteter

I syfte att underlätta en effektiv information till MediTeams viktigaste målgrupper; universitet, tandläkare och patienter, lanseras successivt en rad nyheter på MediTeams hemsida. Under september introducerades på hemsidan kurslitteratur för tandläkarstudenter samt en introduktionskurs för tandläkare.

Behovet av att patientgrupper informeras om användningen av Carisolv™ blir allt mer uppenbart. En särskild hemsida, www.carisolv.com, för allmänheten lanseras under hösten. Informationskampanjer för patient kommer att testas i Sverige och Tyskland.

Forskning och utveckling

Den pågående produktutvecklingen inriktas framför allt mot att göra metoden snabbare och enklare för tandläkarna att använda. Förbättrad teknik utprovas för närvarande 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 50 publikationer, kan hämtas från MediTeams hemsida www.mediteam.com.

Carisolv™ Power Drive

Under de senaste två åren har MediTeam utvecklat ett instrument för maskindriven skrapning. Målsättningen har varit 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 under våren och sommaren utprovats vid svenska tandläkarhögskolor. Erfarenheterna hittills är 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, men de tekniska begränsningarna för tandläkaren minskar väsentligt.

En större marknadstest kommer att inledas i samband med den odontologiska riksstämman i Stockholm i slutet av oktober. Internationell lansering kommer att inledas under den stora dentalmässan i Köln i slutet av mars 2001. Bolaget räknar med att Carisolv™ power drive kommer att öka användningen av metoden och minska motståndet hos tandläkarna.

MediTeams likviditet och finansiella ställning

Kassa, bank och kortfristiga placeringar uppgick per 2000-09-30 till 123,6 MSEK (28,0 MSEK). Det egna kapitalet uppgick till 133,9 MSEK (21,8 MSEK). Soliditeten var 96%.

Övrigt

Vid periodens utgång var 26 personer anställda i bolaget. Investeringar i aktier, maskiner och inventarier har under perioden uppgått till 3,0 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, MediTeam Dental Deutschland GmbH, har genomförts. Aktiekapitalet uppgår till 25.000 EUR (0,2 MSEK). Dotterbolag i Brasilien, MediTeam do Brasil LTDA, har registrerats under kvartalet. Aktiekapitalet uppgår till 1000 BRL (5 KSEK). MediTeam Dental AB innehar 99,9%.

Koncernredovisning har inte upprättats då den i allt väsentligt skulle ha samma utseende som moderbolagets redovisning nedan.

	2000	1999	2000	1999	1999
RESULTATRÄKNING (KSEK)	Kvartal 3	Kvartal 3	januari -	januari -	januari-
	juli –sept	juli – sept	september	september	december
Nettoomsättning	1 333	1 610	5 722	8 592	11 256
Övriga intäkter	0	88	84	149	306
Rörelsens kostnader	-10 949	-6 891	-31 760	-28 212	-38 480
Rörelseresultat	-9 616	-5 193	-25 954	-19 471	-26 918
Finansiellt netto	1 422	88	3 221	529	589
Periodens resultat	-8 194	-5 105	-22 733	-18 942	- 26 329
BALANSRÄKNING (KSEK)			2000-09-30	1999-09-30	1999-12-31
Anläggningstillgångar			7 490	5 613	5 456
Omsättningstillgångar					
Övriga omsättningstillgångar			8 956	7 634	9 297
Kassa, bank och kortfristiga plac			123 566	27 974	20 070
Summa tillgångar			140 012	41 221	34 823
Eget kapital			133 930	21 796	19 160
Skuld till aktietecknare			0	5 000	0
Konvertibelt förlagslån			0	10 000	10 000
Kortfristiga skulder			6 082	4 425	5 663
Summa eget kapital och skulder			140 012	41 221	34 823
NYCKELTAL					
Antal aktier vid periodens slut			6 940 649	3 200 000	3 300 000
Genomsnittligt antal aktier			5 785 256	3 022 222	3 075 000
Soliditet, %			95,7	52,9	55,0
Avkastning på eget kapital, %			-29,7	-72,0	-105,3
Avkastning på totalt kapital, %			-26,0	-48,9	-73,6
Eget kapital per aktie, SEK			19,30	6,81	5,81
Resultat per aktie, SEK			-3,93	-6,27	-8,56
KASSAFLÖDESANALYS (KSEK)					
Kassaflöde från den löpande verksamheten			-20 988	-17 641	-25 082
Kassaflöde från investeringsverksamheten			-3 020	-947	-1 161
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			127 504	24 896	24 646
Förändring av likvida medel och kortfristiga placeringar			103 496	6 308	-1 597

Tidpunkter för ekonomisk information

Bokslutskommuniké för 2000

9 februari 2001

Sävedalen den 17 oktober 2000

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, Administrativ chef. Tel. 031-336 91 18. Mobiltel. 0708-481236.

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.