

CHORDATE MEDICAL: RAPPORTKOMMENTAR Q1'25

Chordate Medical redovisade ökad nettoomsättning och minskad rörelseförlust i det första kvartalet. Nettoomsättningen uppgick till 0,6 MSEK (0,3), motsvarande en tillväxt på 131,3 %. Vidare uppgick EBIT till -5,7 MSEK (-6,0). Fritt kassaflöde uppgick till -6,2 MSEK (-6,7), men kassan ökade till 12,9 MSEK efter att en företrädesemission tillförde bolaget 16,6 MSEK.

Fortsatt fokus på exit – två av tre strategiska pelare nu etablerade

Chordates strategi inför en bolagsförsäljning bygger på tre centrala delar: en omfattande patentportfölj, vetenskapliga bevis samt försäljningsframgångar på utvalda marknader. Efter kvartalet kan två av dessa tre pelare anses vara etablerade. Bolaget har sedan tidigare ett starkt patentskydd och under perioden nåddes ännu en viktig milstolpe för Ozilia då resultaten från migränstudien PM007 publicerades i den vetenskapliga tidskriften Neurology. Publiceringen är en tydlig kvalitetsstämpel och stärker bolagets legitimitet i samtal med potentiella köpare. Studien rankades dessutom som evidensgrad I, vilket ytterligare ökar värdet av resultaten.

Affärsaktiviteterna ökar men försäljningsnivån är fortsatt låg

Nettoomsättningen ökade med 131,3 %, vilket var ett steg i rätt riktning. Trots försäljningsökningen är omsättningen fortsatt låg i absoluta tal. Chordate har dock tagit viktiga steg för att stärka sin kommersiella närvaro. Under kvartalet tecknades ett nytt distributionsavtal för Ozilia i Saudiarabien genom Narro Medical, vilket markerar fortsatt kommersiell utveckling i EMEA-regionen. Strategin att fokusera på utvalda marknader för validering snarare än volym är i linje med bolagets övergripande plan inför exit, men intressenter kan komma att väga den begränsade försäljningen mot den övriga potentialen i bolaget.

Outlook

Chordate har nu två av tre nyckelkomponenter i sin exitstrategi på plats, en stark patentportfölj och vetenskapligt stöd. För att fullborda strategin krävs fortsatt marknadspenetration på utvalda marknader, där försäljningen ännu är i ett tidigt skede. Med bolagets begränsade finansiella uthållighet kan det bli utmanande att uppnå tillräckliga kommersiella framsteg utan ytterligare extern finansiering. Vi bedömer dock att en potentiell köpare kommer basera värdet på marknadspotentialen och kommersialiseringen i egen regi. Vi ser möjlighet till en affär under 2025, men affärens storlek och struktur kommer i hög grad bero på den upplevda marknadspotentialen hos en köpare, externa faktorer såsom marknadsklimat och den kommersiella utvecklingen under året.

Läs den fullständiga analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll riktar vi oss främst till retailinvesterare.