

Pressmeddelande

2019-11-11

Chordate Medicals delårsrapport för tredje kvartalet 2019

Chordate Medical Holding AB (publ) ("Chordate" eller "Bolaget") publicerar delårsrapport för tredje kvartalet 2019.

Sammanfattning av kvartalet juli - september 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 395 106 SEK (51 313)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var -5 216 438 SEK (-4 340 234)
- Resultat efter finansiella poster var -6 425 111 SEK (-6 354 688)
- Resultat efter skatt var -6 425 111 SEK (-6 354 688)
- Resultat per aktie var -0,28 SEK (-0,44)

Sammanfattning av perioden jan - september 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 852 527 SEK (873 911)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var -14 790 161 SEK (-16 279 066)
- Resultat efter finansiella poster var -18 789 520 SEK (-19 778 711)
- Resultat efter skatt var -18 789 520 SEK (-19 778 711)
- Resultat per aktie var -0,70 SEK (-3,12)

VD Anders Weilandt kommenterar

MIGRÄN – HUVUDSPÅRET FÖR VÅR STRATEGI FRAMÅT

Det absolut viktigaste för oss är att färdigställa den pågående internationella multicenterstudien för förebyggande behandling av kronisk migrän. Vår prognos är att sista patienten går ur studien i skiftet mellan första och andra kvartalet 2020, därefter kommer studiedata analyseras, varför vi förväntar oss att ha resultaten i mitten av andra kvartalet.

ETT VIKTIGT STEG FÖR ATT SKAPA AKTIEÄGARVÄRDE

I styrelsens strategi för att maximera bolagsvärdet bedöms potentialen som mycket stor för en förebyggande, biverkansfri och icke läkemedelsbaserad migränbehandling av vår typ. Vi bedömer att läkemedel fortsatt kommer att vara huvudalternativet för behandling av migrän, men att en betydande marknad existerar för patienter som inte längre tolererar, eller har effekt från, konventionella läkemedel. Detta bevisas inte minst av marknadsstorleken för botoxbehandling mot migrän som har rapporterats vara knappt 1 miljard USD, att jämföras med cirka 8-9 miljarder USD som migränläkemedel rapporteras omsätta.

Genom att få fram resultatet av vår investering i migränstudien så förväntar vi oss kunna få behandlingen CE-märkt inom sex månader från att resultaten är klara. Då har vi rätt att marknadsföra och sälja behandlingstekniken inom EU, och kan därefter starta processen att få godkännande för ersättning från olika betalningssystem i ett antal marknader.

Ett behandlingsalternativ vid sidan om läkemedel kommer i vår bedömning att vinna ett mycket stort internationellt intresse bland de neurologer och smärtläkare som hanterar migrän, och därtill ett ännu större intresse bland patienter som inte är bekväma med att ständigt ta relativt tunga mediciner. Detta kommer i sin tur att leda till ett intresse från den globala läkemedels- och medtechindustrin.

ETT NÄRA SAMARBETE MED VEDISE I ITALIEN

Vi ingick för ett år sedan ett avtal med Vedise i Rom som marknadspartner för Italien – Europas fjärde största marknad för medicinteknik värd ca 96 miljarder kronor och med ca 5 procent av världens konsumtion av migränläkemedel. Vi har sedan i maj kunnat meddela att vi erhållit viktiga kommersiella orders från Vedise till ett sammanlagt värde om ca 700 tusen kronor.

Nu tar vi nästa steg tillsammans i och med Vedises investering i Chordate i den riktade emissionen i augusti 2019. Vedise har även deklarerat en avsikt att vara en långsiktig ägare med ambition att öka sitt engagemang i bolaget. Som nyligen kommunicerats så har Vedise önskat utvidga sitt säljansvar genom att lägga till Schweiz, Österrike, Kroatien och Slovenien. Det är marknader där Vedise redan gör affärer och de ser som lämpliga att applicera den affärsmodell som på kort tid visat sig framgångsrik i Italien. I vår egen plan finns inga resurser avsatta för att sälja till dessa länder så jag ser det som mycket välkommet att Vedise vill ta det här ansvaret. Geografisk och kulturell närhet samt språkfördelar gör bara upplägget ännu bättre.

Vedise är en väletablerad och resursstark aktör inom både öron-näsa-hals (ÖNH) och neurologi sedan många år, och är helt enkelt en idealisk partner för oss. Min bedömning är att vi knappast kan få en starkare bekräftelse för vår produkt och för vårt bolag i och med att detta är en aktör som arbetar i frontlinjen mot våra kunder. Vi kommer tillsammans att fortsätta exploatera våra gemensamma styrkor för att maximera möjligheterna inom både ÖNH och migrän.

STRATEGIN FRAMÅT

Som vi konsekvent kommunicerat under en längre tid så är styrelsens fokus att i tre delar bygga upp bolagsvärdet baserat på vetenskapligt grundade bevis för våra två indikationers kliniska effekt och värde. Vi arbetar långsiktigt för att även bevisa bolagsvärdet genom att etablera försäljningsframgångar i några få utvalda marknader. Den tredje grundpelaren i bolagets värdebygge är våra 9 patentfamiljer med totalt 50 patent.

Chordate som investeringsprojekt är till sin karaktär baserat på en produktteknologi med två huvudsakliga indikationer, eller kliniska användningsområden. I den medicintekniska världen är det inte ovanligt att stora och globala medicintekniska företag köper upp små fokuserade utvecklingsbolag med ny teknik, för att tillföra sina försäljningsorganisationer. Det är idag endast undantagsvis som små bolag utvecklar egna produkter för att över lång tid också bygga upp en global närvaro och verksamhet. Chordate är inget undantag från detta.

Vår strategi för att realisera det värde vi bygger upp för våra aktieägare är huvudsakligen inriktat mot att bolaget skall säljas vid en lämplig tidpunkt. En sådan försäljning kan inträffa inom en period av 3-5 år, vilket skall ses som en ambition och inte en utfästelse. Detta ger att vi är mera fokuserade på att bevisa att våra produkter går att sälja än att visa kortsiktiga finansiella resultat. Med den strategin vill vi attrahera aktieägare och investerare som letar efter investeringar i fokuserade teknikprojekt inom life-science.

EMISSIONSLIKVIDEN MÖJLIGGÖR FORTSATT UTVECKLING

Det är mycket glädjande att vi fick den riktade emissionen om 10 MSEK fulltecknad i augusti. Vi kan tacksamt notera ett starkt förtroende från ett antal nya och betydelsefulla ägare, samtidigt som vi känner ett fortsatt starkt stöd från våra befintliga större ägare.

Nästa steg är att genomföra den pågående företrädesemissionen om cirka 5.1 MSEK med exakt samma villkor som i den riktade emissionen i augusti. Det mest avgörande skälet till nyemissionen är att ha större resurser för att med kraft kunna genomföra styrelsens strategi för att framgångsrikt driva utvecklingsprojektet inom migrän. Samtidigt vill vi ge alla aktieägare möjlighet att teckna nya aktier med samma villkor, som de som nyss deltog i den riktade emissionen.

Som tidigare kommunicerats så undersöker vi även möjligheterna att genomföra en riktad emission om upp till 7 MSEK, något som vi kommer att ha anledning att återkomma till.

Nya och nuvarande aktieägares fortsatta stöd och förtroende för bolaget är avgörande för att vi ska kunna nå vårt mål att bli ett vinstdrivande bolag.

FRAMTIDEN

Chordate kan redan erbjuda en effektiv behandling för kronisk nästäppa och snart hoppas vi även kunna erbjuda marknaden en effektiv behandling av kronisk migrän. Vi fortsätter att bygga upp försäljning av vår rinitbehandling på de marknader där vi har distribution. Vi ser även en mycket stor potential för vår migränbehandling, som ett unikt långtidsverkande icke-farmaceutiskt alternativ. Där tar vi nu de första stegen mot att säkerställa en framtida kommersiell framgång genom uppstartad marknadsbearbetning och CE-märkningsprocess.

Kista, november 2019
Anders Weilandt, VD

För mer information, vänligen kontakta:

För mer information, vänligen kontakta:

Anders Weilandt, VD

anders.weilandt@chordate.com

Telefon: 0733-87 42 77

Information: Denna information är sådan information som Chordate Medical Holding AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 11 november 2019 kl 11:00 CET.

Om Chordate

Chordate Medical Holding AB (publ) är ett medicintekniskt bolag som under drygt tio år har utvecklat, patenterat och CE-märkt en ny behandlingsmetod genom nervstimulering för kronisk nästäppa. Chordate genomför nu en studie för att även inkludera indikationen kronisk migrän. Bolaget säljer sitt produktsystem inklusive behandlingar via egen säljorganisation samt via distributörer till kliniker och sjukhus, som i sin tur behandlar patienterna. Läs mer på www.chordate.com. Mangold Fondkommission AB, tel.nr. +46 8 5030 1550, är bolagets likviditetsgarant på NGM Nordic MTF.