

Pressmeddelande

Chordate Medicals bokslutskommuniké 2019

Chordate Medical Holding AB (publ) ("Chordate" eller "Bolaget") publicerar bokslutskommuniké för 2019.

Sammanfattning av kvartalet oktober-december 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 311 200 SEK (221 197)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var -2 702 833 SEK (-2 998 866)
- Resultat efter finansiella poster var -6 099 639 SEK (-6 906 816)
- Resultat efter skatt var -6 099 639 SEK (-6 906 816)
- Resultat per aktie var -0,17 SEK (-0,46)

Sammanfattning av perioden januari-december 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 1 163 727 SEK (945 114)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var -17 942 171 SEK (-19 277 931)
- Resultat efter finansiella poster var -24 889 162 SEK (-26 685 528)
- Resultat efter skatt var -24 889 162 SEK (-26 685 528)
- Resultat per aktie var -0,98 SEK (-2,98)

VD har ordet

MIGRÄN – HUVUDSPÅRET FÖR VÅR STRATEGI FRAMÅT

När vi summerar 2019 så är det fyra händelser som jag särskilt vill lyfta fram. Det första och absolut viktigaste för oss är interimanalysen av den pågående internationella multicenterstudien för förebyggande behandling av kronisk migrän, som vi kommunicerade i maj. Analysen rekommenderade att vi skulle fortsätta studien utan att behöva ändra antalet patienter. Vi tolkar det som en tydligsignal om att studien är korrekt designad och att den sannolikt kan nå önskat resultat.

Vår prognos är nu att sista patienten går ur studien under andra kvartalet 2020, därefter kommer studiedata att analyseras, och efter det kan resultaten omsättas till en vetenskaplig artikel under andra kvartalet. När den artikeln sedan får godkännande att publiceras från en vetenskaplig tidskrift så kan vi offentliggöra studieresultaten. Det statistiska utfallet från studien behövs för att vi också ska kunna få användningsområdet migrän CE-märkt.

Jag vill som punkt nummer två understryka att vår italienska distributör VEDISE successivt under året har etablerat kommersiell försäljning av behandlingen för nästäppa, eller rinit. Idag erbjuds K.O.S-behandlingen av sex kliniker i norra och mellersta Italien, och fler är på gång. VEDISEs framgångar bygger på att man skickligt har kombinerat K.O.S behandlingsfördelar med den i Italien snabbt växande diagnosmetoden näs-cytologi. Diagnosen sker med hjälp av ett enkelt cellprov från näsgångens slemhinna som snabbt analyseras i mikroskop. Med hjälp av den metoden så anser italienska läkare att man kan klassificera nästäppa i fem olika diagnoser, där K.O.S säg svara extra verkningsfullt i två av dessa, fungera bra i en tredje, och inte rekommenderas för de sista två. Näs-cytologi har ännu inte fått spridning i andra marknader.

Det tredje viktigaste är distributörsavtalet med PO-MEDICA i Borås. Med detta avtal så fick vi en partner med kapacitet att introducera migränbehandlingen i hela Norden, i stället för att ha tre distributörer och egna resurser avsatta för Sverige. PO-MEDICA har ett unikt arbetssätt som bygger på en sedan länge etablerad och uppskattad utbildningsverksamhet. Vi bedömer att deras kundrelationer därför är både djupare och mera långsiktiga än konkurrenternas. Det är också mycket glädjande att ägare och ledning hos PO-MEDICA har deltagit i vår senaste riktade emission med betydande belopp. Vi vet från VEDISEs investering sommaren 2019 att det ger oss en helt annan nivå av samarbete mot gemensamma mål.

Det grundläggande patentet i EU har blivit godkänt, vilket är den sista och inte minst viktiga händelsen som är värd att notera. Det har varit en lång process då ansökan lämnades in redan 2008, men nu är det på plats. Motsvarande patentkrav har sedan länge varit godkända i både USA och många andraländer, och det är mycket glädjande att det nu även är klart i EU.

Migränstudien - 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 cirka 800 miljoner USD, att jämföras med cirka 8-9 miljarder USD som migränläkemedelrapporterats 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.

Strategin framåt

Som vi konsekvent kommunicerat under en längre tid så är styrelsens fokus att i tre delar bygga upp bolagsvärdet. Det första är att investera i vetenskapligt grundade bevis för våra två indikationers kliniska effekt och värde. Vi arbetar även långsiktigt för att 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 och fem pågående ansökningar.

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 ska 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.

Emissionerna möjliggör fortsatt utveckling

Det är mycket glädjande att vi fick företrädesemissionen om 5.1 MSEK fulltecknad i november och den riktade emissionen om cirka 7,4 MSEK fulltecknad i februari. Vi kan tacksamt notera ett starkt förtroende från vår nordiska distributör och ett antal andra nya och betydelsefulla ägare, samtidigt som vi känner ett fortsatt starkt

stöd från våra befintliga större ägare. 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 och så småningom nå en framgångsrik exit. Vi är dock i fortsatt behov av extern finansiering för att kunna realisera bolagets potential.

Framtiden

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

Anders Weilandt

VD Chordate Medical

Kista, 28 februari 2020.

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 28 februari 2020 kl. 09:15 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 och kronisk migrän. Bolaget säljer sitt produktsystem inklusive behandlingar 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 SME.