

Pressmeddelande

Chordate Medical delårsrapport för första kvartalet 2020

Kista, 29 april 2020.

Chordate Medical Holding AB (Publ) ("Chordate" eller "Bolaget") publicerar delårsrapport för första kvartalet 2020.

Sammanfattning av perioden januari-mars 2020

- Nettoomsättningen uppgick till 463 168 SEK (58 470)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var -5 802 024 SEK (-5 127 652)
- Resultat efter finansiella poster var -5 474 682 SEK (-6 268 270)
- Resultat efter skatt var -5 474 682 SEK (-6 268 270)
- Resultat per aktie var -0,13 SEK (-0,36)

VD Anders Weilandt kommenterar

Migrän – huvudspåret för vår strategi framåt

Från första kvartalet noterar vi en stabil försäljning som ett tydligt tecken på att vår kommersialisering har fått fotfäste. Jämfört med samma period förra året ökade försäljningen med knappt åtta gånger. Italien stod för merparten av detta jämte en mindre del från våra svenska franchisekliniker. Sen kom Covid-19.

Vår prognos, innan den uppenbara fördröjningen i hela Europas kliniska studieverksamhet kommunicerades, var att sista patienten skulle kunna gå ur vår migränstudie under andra kvartalet 2020. Som vi kommunicerat så får vi nu acceptera att vänta tills effekten av Covid19-pandemin har klingat av. Det är förmodligen fråga om en begränsad tid, men hur länge det rör sig om kan ingen säga med säkerhet ännu. Därefter kommer studiedata att analyseras, och efter det kan resultaten omsättas till en vetenskaplig artikel. 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.

Samma fördröjning gäller även vår rinitstudie, men eftersom större delen av kostnaderna i dessa två studier är externa och aktivitetsdrivna så sjunker samtidigt kassautflödet i motsvarande grad som studierna står i väntläge.

Vår italienska distributör VEDISE har successivt under 2019 etablerat kommersiell försäljning av behandlingen för nästäppa (rinit). Innan Covid-19 stoppade all försäljningsverksamhet i Italien så hann sex kliniker komma igång med kommersiell drift, och vi har levererat förbrukningsleveranser till dessa installationer.

Covid19-pandemin påverkar givetvis temporärt all kommersiell verksamhet i samtliga marknader. För vår del innebär det förstås några månaders fördröjning i samtliga aktiviteter, men min bedömning är fortsatt att våra affärsförutsättningar är oförändrade. Jämte temporärt lägre studiekostnader så har vi nu lägre kostnader för resor, marknadsföring och annat som kan vänta, detta har ökat vår uthållighet något.

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 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.

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 lifescience.

När det gäller den närliggande utvecklingen – i ett läge där vi kommit ur påverkan från Covid-19 och migränstudien har levererat ett resultat som säkrat ett CE-märke – så kommer vi direkt att aktivera våra existerande rinitdistributörer i Norden, Italien och Israel. Detta är sedan en tid förberett och redo att sättas igång. Läget för export av medtechprodukter till UK är inte klarlagt ännu, så vi lägger ingen energi på den marknaden tills brexitförhandlingarna är genomförda. För migränindikationen så letar vi också distributionspartner för Tyskland, inte minst för att migränmarknaden är välutvecklad – vilket också var skälet till att vi inledde migränstudien där.

Emissionerna möjliggör fortsatt utveckling

Det är mycket glädjande att vi fick 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.

Covid19 påverkar allt och alla för närvarande. Chordate är dock ett nära nog virtuellt företag med tre anställda inklusive mig själv. Vi har ingen egen produktion och mycket låga fasta kostnader. Vårt dagliga arbete går enkelt att sköta hemifrån, och möten med våra partners och andra sköts smidigt online.

Våra studier står på paus och likaså våra distributörer och slutkunder, men det här viruset påverkar inte vår förmåga att arbeta med det vi ska, eller den underliggande affärsmöjligheten.

I och med att vårt kassautflöde går ner med lägre studiekostnader, resor mm. så har även tidpunkten för nästa emission flyttats fram i motsvarande grad. Det gör att vi inte ser det som en alltför stor utmaning att få den emissionen på plats i rätt tid.

**Anders Weilandt,
VD Chordate Medical**

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 29 april 2020 kl. 08:45 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.