

Delårsrapport januari - september 2023

Koncernen

Koncernens resultaträkning för perioden januari – september 2023 inkluderar resultat från moderbolaget Medclair Invest AB samt dotterbolagen Medclair AB och Spintso AB. Jämförelseperioden är januari – september 2022.

Tredje kvartalet 2023 i sammandrag

1 juli – 30 september 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 11,0 mkr (2,9)
- Orderingång uppgick till 13,0 mkr (8,5)
- Resultat före avskrivningar och finansiella poster 2,3 mkr (-2,7)
- Resultatet efter skatt uppgick till 0,6 mkr (-4,3)
- Resultat per aktie efter skatt uppgick till 0,01 kronor (-0,05)

Rapportperioden i sammandrag

1 januari – 30 september 2023

- Nettoomsättningen uppgick till 27,9 mkr (15,3)
- Orderingång uppgick till 36,4 mkr (36,8)
- Resultat före avskrivningar och finansiella poster 3,7 mkr (-1,7)
- Resultatet efter skatt uppgick till -0,8 mkr (-6,1)
- Resultat per aktie efter skatt uppgick till -0,01 kronor (-0,07)

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER TREDJE KVARTALET

- Medclair har erhållit en tilläggsorder från en brittisk trust avseende mobila destruktorer till ett ordervärde om cirka 2 mkr. Kunden har sedan tidigare sex mobila enheter.
- Medclair erhåller order från återvinningsanläggning i EU.

- Medclair lanserar ny produktlinje för bättre klimat Recycling Destruction Unit (RDU) som möjliggör klimatvänlig hantering av lustgasflaskor.
- Medclair förstärker sin säljorganisation med två nya medarbetare. Rekryteringen är ett led i bolagets plan att öka exportförsäljningen.
- Medclair lanserade i samband med akutsjukvårdsmässan FLISA 2023 en patenterad lösning – Collection Unit (CU) – vilket är ett världsunikt portabelt uppsamlingsystem för hållbar lustgashantering med betydande marknadspotential.
- Spintso tecknade avtal med Elitdomarklubben i Futsal, vilket bekräftar en framgångsrik lansering av Refcom II.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODEN

- Medclair tilldelas prestigefyllt pris i UK. Priset "Sustainable Achievement Award" tilldelas Medclair för dess lösningar för hållbar lustgashantering.

VD HAR ORDET

Koncernens orderingång och nettoomsättning ökade under det tredje kvartalet samtidigt som vi redovisade ett positivt kassaflöde från den löpande verksamheten. Glädjande är även att koncernens genomsnittliga bruttomarginal, enligt plan, uppgår till i storleksordningen 60 procent. Medclairs erbjudande, att vara den ledande leverantören av lösningar för hållbar hantering av den potenta och miljöskadliga växthusgasen, N₂O, eller lustgas, utvecklas i linje med vår övergripande strategi. Vi fortsätter att bredda vår produktportfölj och har under kvartalet lanserat ett världsunikt portabelt uppsamlingsystem för hållbar lustgashantering, med en betydande marknadspotential. Vi ser ett starkt momentum för de produkter, lösningar och kompetenser som finns i Medclairs portfölj. De lösningar som Medcalir erbjuder efterfrågas av såväl slutkunder, samarbetspartners som samhället i stort.

För att accelerera vår bearbetning av de marknader där vi brutit igenom har vi under kvartalet förstärkt vår säljorganisation. Även om vi har en väg kvar innan vi kan realisera den betydande potential som vi ser bryter vi ny mark, kvartal för kvartal, med flera marknader och affärsmöjligheter. Vi får fler sjukhus samt aktörer från andra industrisegment som nya kunder. Vårt andra dotterbolag, Spintso, fortsätter att utvecklas positivt med nya lanseringar, ökade försäljningsvolymerna och en stabil finansiell situation.

Produkt med betydande global marknadspotential

Som vi tidigare kommunicerat, har vi haft ett pågående utvecklingsarbete avseende en unik och patenterad uppsamlingsenhet för utandad lustgas, av oss kallad Collection Unit (CU). Denna CU är designad för att vara ultraportabel och anpassad för att tillgodose specifika behov vid lustgasanvändning. CU är en skalbar, smart och effektiv lösning för dem som, inte minst av utrymmesskäl, har svårt att tillgodogöra sig Medclairs befintliga lösningar eller inte så ofta använder N₂O.

Vi lanserade CU-enheten under september i samband med akutsjukvårdsmässan FLISA 2023 med mycket positivt mottagande. CU är nu redo för referensinstallationer och skarp utvärdering tillsammans med pilotkunder, och vi för samtal med intressenter kring distribution. CU kommer ges stort fokus under nästa år då vi bedömer att produkten har en mycket stor potential. Initialt vänder vi oss till räddningsenheter, små tandläkarkliniker samt

hemsjukvård där en ultraportabel lösning för lustgas efterfrågas. Nämnas kan att idag uppskattas att cirka en tredjedel av alla medicinska lustgasbehandlingar sker utanför sjukhus. Medclairs befintliga lösningar är svåra att implementera vid sjukvård i hemmet, på fältet eller andra tillfällen då utrymmesbrist är en avgörande faktor. CU-enheten kompletterar vårt produkterbjudande och förstärker vår position som ledande aktör inom lustgashantering.

Tillvarata den fulla potentialen över tid

Hittills har vi arbetat med begränsade resurser, vilket många gånger inneburit långa ledtider till slutlig affär. Arbetet är tidsödande då det rör nya marknader, nya relationer och för kunderna ny teknik. Vi har en skalbar och patenterad produktportfölj som möjliggör anpassade lösningar och ett värdeskapande inom hållbarhet för olika segment och länders specifika förutsättningar. Vi behöver dock fortsätta utveckla vår organisation med fler operativa marknads- och säljresurser, fler distributionskanaler, utveckla nya partnerskap, förfina våra produkter och själva vara mer aktiva i en större del av produktionsstrukturen över tid. Allt för att ta till vara den fulla potentialen på en global marknad som fortfarande är i sin linda. Under det tredje kvartalet har vi kraftfullt förstärkt Medclairs kompetenser inom såväl försäljning som marknad med tre starka nya rekryteringar som alla inlett arbetet i sina nya roller. Vi står ytterst starka inför kommande år.

Lovande samarbeten

Vi har nyligen tecknat en rad nya distributörssamarbeten som inletts lovande. Vi samarbetar numera bland annat med det nederländska bolaget Grodenta, som är en etablerad distributör inom dentalsegmentet och barnkliniker i sitt hemland samt i Tyskland. De har, som många av våra partners, avsatt specifika resurser för Medclairs portfölj, vi bedömer att samarbetet kan växa markant över tid. I Frankrike samarbetar vi med gasbolaget Linde som agent. Vi har även fördjupat samarbetet med tyska Messer avseende främst länder i östra Europa där Messer etablerat sig som en betydande gasleverantör.

Framgångar för Spintsos egendesignade kommunikationsutrustning

Spintso, som är ett ledande företag inom framtagandet av ny teknik för idrottsdomare fortsätter att utvecklas mycket positivt, inte minst genom försäljningen via egen onlinekanal. Efter att ha lanserat en helt ny och egendesignad kommunikationsutrustning, REFcom II, för idrottsdomare under försommaren såg vi under det tredje kvartalet en försäljningsökning jämfört med fjolåret. Den första produktionsbatchen sålde snabbt slut och vi väntar nu på fler produkter för leverans från vår produktionspartner. Den nya generationens utrustning, som utvecklats tillsammans med elitdomare, möjliggör bland annat att vi kan bredda den adresserbara marknaden genom att bearbeta idrotter utanför dagens primära målgrupper fotboll och handboll. Bland annat har elitdomarklubben i Futsal, en av Sveriges och världens snabbast växande idrotter, valt Spintso som leverantör av kommunikationsutrustning. Exempel på andra sporter som är av intresse är rugby och innebandy med flera.

Fortsatt stark underliggande efterfrågan

Medclair är idag mer eller mindre ensamma om en bred produktportfölj för att hantera och destruera lustgas miljövänligt. Att vara ledande i något så väsentligt som att skapa mätbara och hållbara lösningar för våra kunder är en fantastisk resa för ett litet entreprenöriellt

bolag. Vår teknik kan mäta, samla upp och oskadliggöra gasen vilket förbättrar arbetsmiljön för sjukvårdspersonal och bidrar till att minska klimatförändringarna. Genom att tillgängliggöra lustgas brett bidrar vi till att fler patienter får smärtlindring och möjliggör kostnadseffektiviseringar inom vården.

Medclairs lösningar efterfrågas av allt fler verksamheter även utanför hälsosektorn till följd av den alltmer intensiva miljödebatten. Jag ser med tillförsikt fram emot en värdeskapande resa såväl på kort som lång sikt.

Stockholm i november

Mikael König
Koncernchef

Denna information är sådan information som Medclair Invest AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 2 november 2023 kl 08:00.

För ytterligare information vänligen kontakta:

Mikael König, VD, Medclair Invest AB (publ), Tfn: 070- 486 17 98, e-post:
mikael.konig@medclair.com