

Delårsrapport januari - juni 2024

Koncernen

Koncernens resultaträkning för perioden januari – juni 2024 inkluderar resultat från moderbolaget Medclair AB samt dotterbolagen Medclair Sweden AB och Spintso AB (tom 2024-06-24). Jämförelseperioden är januari – juni 2023.

FÖRSTA HALVÅRET 2024 I SAMMANDRAG

- Ordergång uppgick till 29,1 Mkr (23,4)
- Nettoomsättningen uppgick till 24,3 Mkr (17,0)
- Resultat före avskrivningar och finansiella poster 1,5 Mkr (1,4)
- Resultatet efter skatt uppgick till 3,8 Mkr (-1,4)
- Resultat per aktie efter skatt uppgick till 0,05 kronor (-0,02)

1 APRIL – 30 JUNI 2024

- Ordergång uppgick till 11,1 Mkr (5,6)
- Nettoomsättningen uppgick till 12,7 Mkr (5,6)
- Resultat före avskrivningar och finansiella poster 0,2 Mkr (-0,9)
- Resultatet efter skatt uppgick till 4,0 Mkr (-2,3)
- Resultat per aktie efter skatt uppgick till 0,05 kronor (-0,03)

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ANDRA KVARTALET

- **Mikael König lämnar som koncernchef och utses till styrelsens ordförande.**
Vi den ordinarie årsstämman valdes Mikael König till ordförande. Med anledning av detta lämnade han rollen som koncernchef. Jonas Lundh, vd i dotterbolaget Medclair Sweden AB, tar över rollen som koncernchef. Jonas kvarstår som vd i Medclair Sweden AB.

- **Medclair erhåller första order från USA**
En klinik inom skönhetssegmentet har beställt en mobil destruktör. Ordern är den första från USA och representerar ett viktigt genombrott på en för Medclair mycket viktig framtida marknad.
- **Medclair ingår partnerskap med aktör inom lösningar för hållbar återvinning.**
I syfte att öka Medclairs räckvidd inom återvinningssegmentet ingår Medclair ett partnerskap med det Nederländska bolaget Despray Environmental, en del av Osse Equipment Manufacturing Group. Avtalet är globalt med särskilt fokus på EU & Nordamerika.
- **Medclair vinner upphandling i region Sörmland.**
Medclair har vunnit upphandlingen av två centrala lustgasdestruktörer från Region Sörmland. Ordervärdet är beräknat till totalt cirka 4,5 miljoner. Leveranser planerad att ske under 2025.
- **Medclair avyttrar dotterbolaget Spintso AB**
Medclair AB avyttrar det helägda dotterbolaget Spintso AB. Värdet på transaktionen uppgår till cirka 10,5 Mkr. Försäljningen kommer att påverka resultatet för det andra kvartalet med cirka +5,5 Mkr.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODEN UTGÅNG

- **Medclairs teknik rekommenderas i Australien**
O&G Magazine publicerade under juli månad en artikel där den teknik Medclair representerar förespråkas i syfte att minska klimatpåverkan.

VD-ORD

Verksamheten under det andra kvartalet har utvecklats starkt både vad avser orderingång såväl som försäljning och resultat. Ett stort antal leveranser har genomförts samtidigt som orderingången, som ett resultat av en stark offertstock, fortsätter öka. Tillväxten under första halvåret 2024 ökar med 43 % jämfört med samma period föregående år.

Den sedan tidigare aviserade planen att avyttra dotterbolaget Spintso i syfte att renodla Medclair har under andra kvartalet genomförts.

Affären som helhet är värd ca 10,5 Mkr varav 6 Mkr erlades vid tillträde och resterande 4,5 Mkr skall amorteras över 24 månader. Transaktionen påverkar resultatet för det andra kvartalet med cirka 5,5 Mkr före transaktionskostnader som uppgick till 0,7 Mkr.

Att Spintso nu är sålt innebär att koncernen är renodlad och fullt ut kan fokusera på att realisera den avsevärda potential vi ser i Medclair.

Detta medför flera fördelar varav en är en ökad tydlighet mot kunder, leverantörer, partners och investerare. Vi kan nu enklare presentera vår modell och tydligare visa att Medclair är ett greentech bolag med en mycket spännande framtid.

Grunden för Medclairs framgångar har varit att genom en djupgående bearbetning av viktiga kontaktytor skapa ett starkt varumärke i länder utanför Sverige. Detta har varit framgångsrikt och då försäljningen av dotterbolaget är slutförd innebär det att alla resurser nu fullt ut vigs åt att öka Medclairs expansionstakt. Vi finns i dag i 22 länder och har 150 kunder. Förutom att expandera till ytterligare marknader skall vi öka kundpenetrationen i de länder där vi idag är väletablerade och därmed öka kundstocken.

Under det andra kvartalet ser vi att affären i Sverige, UK och Nederländerna är väl etablerad med löpande ordrar och utförda leveranser. Samtidigt har vi skördat framgångar i de länder som utgör Medclairs fokusmarknader, Frankrike och USA.

Den franska marknaden har utvecklats positivt, dels genom ett ökat fokus på klimatfrågor inom sjukvården men även så till vida att befintliga åtgärder för arbetsmiljö ifrågasätts vilket skapar affärstillfällen för Medclair. Vårt mål för den franska marknaden har varit att bygga upp partnerskap med framtida distributörer och under Q2 har detta arbete utvecklats ytterst positivt. Vi har i samarbete med en potentiell distributör genomfört ett antal framgångsrika produkt demonstrationer och noterat ett positivt mottagande.

Frankrike är en viktig marknad, man använder lustgas i en omfattning som motsvarar UK, cirka en tredjedel av förbrukningen av medicinsk lustgas i Europa.

I USA mottog vi en första beställning under andra kvartalet. Sett till landets storlek är USA en mycket viktig marknad. Även här pågår ett omfattande arbete med att etablera Medclair och att bygga vårt varumärke. Till skillnad mot andra länder ser vi intresse från sektorer som inte finns i samma omfattning i Europa, till exempel skönhetsbehandlingar. Enbart detta segment består av uppskattningsvis 7 000 möjliga installationspunkter.

Tandläkare i Nordamerika är en viktig framtida marknad då lustgas används i stor omfattning. Enbart inom specialiseringen barntandläkare finns 9 000 adresserbara kunder och den stora majoriteten använder lustgas för merparten av alla behandlingar. Vi för samtal med en ledande tillverkare av utrustning för tandläkare kring en offensiv inom dentalsegmentet och har även här gjort framsteg under Q2.

Framsteg noteras även utanför våra fokusmarknader. Dels i form av ett ökat antal beställningar från länder i Balkan men även i form av framgångsrika demonstrationer i till exempel Österrike och Spanien. Tillsammans med Atlas Copco Medical pågår ett arbete med ett antal sjukhus i Singapore och även här ser vi hur processen rör sig i en positiv riktning. Med samma partner pågår även projekt i Chile och UAE. I Danmark, där flera regioner skapat finansiering för klimatinsatser inom sjukvården, har vi ett flertal affärer under förhandling.

Inom återvinnings- och industrisegmentet ökar efterfrågan. Förutom samtal kring utökad kapacitet hos befintliga kunder och offerter till potentiella nya kunder skapar vi kontakter med andra viktiga aktörer inom återvinningsbranschen. Extra glädjande är att två svenska aktörer inlett en dialog kring lösningar för hantering av lustgasflaskor och återvinningsanläggningar.

Jag ser med tillförsikt fram emot kommande månader. En renodlad verksamhet ger oss möjlighet att etablera vår närvaro i de för oss så viktiga fokusmarknaderna, samtidigt som vi ökar kundanskaffningen i de länder där vi är väletablerade. Under det gångna halvåret har vi arbetat upp en omfattande offertstock vilket bådar gott för framtiden.

Jonas Lundh, VD

Denna information är sådan information som Medclair AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 9 augusti 2024 kl 08:00.

För ytterligare information vänligen kontakta:

Jonas Lundh, VD, Medclair AB (publ), Tfn: 076- 193 90 90, e-post: jonas.lundh@medclair.com