

## Delårsrapport januari - mars 2024

### Koncernen

Koncernens resultaträkning för perioden januari – mars 2024 inkluderar resultat från moderbolaget Medclair AB (fd Medclair Invest) samt dotterbolagen Medclair Sweden AB (fd Medclair AB) och Spintso AB. Jämförelseperioden är januari – mars 2023.

### FÖRSTA KVARTALET – MARS 2024

- Orderingång uppgick till 18,0 mkr (17,8)
- Nettoomsättningen uppgick till 11,6 mkr (11,4)
- Resultat före avskrivningar och finansiella poster 1,3 mkr (2,3)
- Resultatet efter skatt uppgick till -0,2 mkr (0,8)
- Resultat per aktie efter skatt uppgick till 0,00 kronor (0,01)

### VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER FÖRSTA KVARTALET

- **Distributörsavtal UK gällande lustgasdetektor**  
BeaconMedaes, en del i Atlas Copco koncernen, som sedan tidigare erbjuder Medclairs centrala lösningar för hållbar lustgashantering, har ingått ett distributörsavtal med Medclair gällande personburna detektorer för lustgasexponering i UK.
- **Klimatsmart förlossning med Medclairs teknik, en studie.**  
BJOG: an International Journal of Obstetrics & Gynaecology publicerade 2024-01-25 en studie där man undersöker klimatpåverkan inom förlossning. Studien lyfter fram den teknik Medclair representerar som en lösning för en avsevärt minskad klimatpåverka.
- **Styrelsen föreslår namnbyte på moderbolaget**  
Styrelsen i Medclair Invest avser föreslå bolagsstämman den 18 april att byta namn på moderbolaget till Medclair AB. Medclair AB föreslås byta namn till Medclair Sweden AB. Syftet med förändringen är att tydliggöra koncernens kärnverksamhet.

- **Medclair Invest får order på mobila destruktörer från UK.**  
Medclair har erhållit en större order från ett engelskt sjukhus värd cirka 3 miljoner kronor.

#### VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODEN UTGÅNG

- **Vid årsstämman 18 april byter Medclair Invest namn till Medclair AB och Medclair AB byter namn till Medclair Sweden AB**
- **Mikael König tillträder som Ordförande i Medclair AB (fd Medclair Invest)**
- **Jonas Lundh tillträder tjänsten som VD i Medclair AB (fd Medclair Invest)**
- **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.

## VD HAR ORDET

**Försäljning och ordergång har jämfört med första kvartalet 2023 ökat marginellt. Dock kan konstateras att trenden vad avser förfrågningar och offerter utvecklas fortsatt starkt, vi förväntar oss en fortsatt positiv utveckling för helåret vad avser försäljning, vinst och kassaflöde.**

Första kvartalet 2024 har kännetecknats av mycket hög aktivitet där vi skapat ett stort antal avgörande kontakter i dels nya geografiska områden men även gällande nya segment, såväl inom sjukvården som utanför. Som tidigare kommunicerats är vi sedan slutet av 2023 fulltaliga och ser nu effekten av en mycket kompetent organisation, vår förmåga att nå ut har ökat avsevärt.

Under kvartalet har vi utökat antalet distributörer, brutit in på den Nordamerikanska marknaden och inlett flera viktiga samarbeten som kommer innebära tillgång till allt fler länder och kundgrupper. Vi har genomfört ett mycket stort antal möten med verksamheter som kommer bli instrumentella i vår framtid, träffat slutkunder som är av strategisk vikt och lagt grunden för ett mycket lovande industrisegment.

Det för varje dag ökade klimatfokuset skapar nya ingångar för Medclair, både i nya länder men även där vi sedan tidigare har en närvaro. Två exempel är Frankrike och USA.

I det förstnämnda landet har sjukhusen i stor omfattning börjat dokumentera och redovisa sin klimatpåverkan, detta har redan resulterat i flertal genomförda produkt demonstrationer och offerter. I Frankrike är vi väl positionerade med de globala gasbolagen.

I USA ser vi hur vårt kontaktnät stärkts under kvartalet. Här sker utvecklingen i form av förhandlingar kring samarbeten med ledande distributörer och möten med viktiga potentiella kunder och intressegrupper. Vi har identifierat tre större grupper av potentiella kunder som vi börjar bearbeta. Ett exempel är tandläkare, ett i Europa fragmenterat segment som i USA är betydligt mer homogena i sin lustgasanvändning där uppskattningsvis 175 000 klinker nyttjar lustgas.

Framstegen i nya länder medför att vår potentiella kundbas växer, som en jämförelse kan nämnas att mobil destruktion i UK motsvarar potentiellt 4 000 installationer, detta att jämföra med de 175 000 tandläkare som använder lustgas i USA. Genom de kontakter som knutits i Q1 har vi nu möjlighet att föra fram våra lösningar i takt med att medvetenheten om lustgasens skadlighet för klimatet ökar.

Samarbetet med Atlas Copco Medical fortsätter att utvecklas positivt och möjliggör även inbrytningar på nya marknader. Under första kvartalet togs steg mot en framtida affär i Chile, vi gjorde framsteg i Singapore och har tillsammans inlett en process med en sjukhuskedja i UAE. Andra distributörer har långt gångna processer med våra lösningar i länder som Italien, Belgien och Österrike.

Ett nyligen aviserat partnerskap med Despray Environmental har tagits fram under första kvartalet. Samarbetet innebär tillgång till en mycket stor mängd kunder inom återvinning, men även potential att utveckla nya lösningar tillsammans för andra kunder inom och utanför sjukvården.

Våra befintliga distributörer rapporterar även de om ett positivt mottagande, offerstocken växer stadigt i de marknader där vi är etablerade där till exempel BeaconMedaes har ett stort antal projekt med centrala installationer redo för godkännande. Vi ökar vår affär i Balkan via Messer, ett bolag som vi även kommer göra gemensamma insatser med i Spanien och Schweiz.

Med en stärkt organisation ser vi tydligt hur vi kan få ut mer av våra globala partners genom att agera på flera fronter samtidigt som vi inleder nya samarbeten.

Vi vet sedan tidigare att våra säljprocesser med sjukvårdsaktörer är utdragna; de kunder vi riktar oss till tenderar att ha omfattande processer med många beslutsfattare. Fokus på kontaktnätsutveckling är en strategi som riktar in sig på att bemöta den utmaningen och åstadkomma mer linjär tillväxt. Trögheten vid affärsutveckling inom sjukvårdssektorn kan pareras genom att aktivera oss på flera marknader parallellt, samtidigt som alternativa applikationsmöjligheter för våra lösningar utforskas. Kontaktutveckling inom återvinning och annan industri, t.ex. med partners som Despray, är en

avgörande del i denna strategi - detta för att kunna dra nytta av fördelarna med deras mer effektiva processer.

Medclairs lösningar efterfrågas av allt fler verksamheter, även utanför hälsosektorn, till följd av den alltmer intensiva miljödebatten. Vi ser även att flera aktörer efterfrågar lösningar för en trygg arbetsmiljö. Jag ser med tillförsikt fram emot en värdeskapande resa såväl på kort som lång sikt.

Jonas Lundh  
Koncernchef

*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 14 maj 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](mailto:jonas.lundh@medclair.com)