

Sammanfattning av perioden

Finansiell översikt för första kvartalet

1 januari – 31 mars 2023 (föregående period inom parentes)

- **Nettoomsättningen** uppgick till 6,2 MSEK (1,9)
- **Summa rörelseintäkter** uppgick till 6,7 MSEK (2,1)
- **Rörelseresultatet** uppgick till -3,3 MSEK (-5,1)
- **Periodens resultat efter skatt** uppgick till -3,3 MSEK (-5,1)
- **Resultat per aktie före utspädning** uppgick till -0,18 SEK (-0,41 SEK)
- **Periodens kassaflöde** uppgick till 1,2 MSEK (-3,8)
- **Likvida medel vid periodens utgång** uppgick till 60,0 MSEK (5,6)
- **Soliditet** uppgick till 89% (60)

Väsentliga händelser under första kvartalet

- Inga väsentliga händelser har noterats.

Väsentliga händelser efter perioden

- De Den 4 april offentliggjordes bolagets årsredovisning för 2022.
- Bolagets årsstämma hölls den 25 april.

VD kommenterar

Vi växer snabbare än någonsin och sätter försäljningsrekord under första kvartalet 2023. Tillväxten är på hela 227%. Försäljningen landade på 6,2 MSEK jämfört med 1,9 MSEK för första kvartalet förra året. Vi kan konstatera att detta är Promimics bästa kvartal hittills och det är det första där vi uppvisar ett positivt kassaflöde. Det positiva kassaflödet kommer delvis från att vi under första kvartalet får betalt från våra kunder för de årliga licensavgifterna.

Vår tillväxtresa fortsätter och det kliniska användandet av vår teknologi nådde en viktig milstolpe under perioden. I början av 2023 passerade vi över en miljon implantat med vår HA^{nano} Surface i klinisk användning. Grunden för vår affär ligger i att vi levererar förbättrad klinisk nytta för dessa patienter som snabbare kan få tillbaka sin förlorade kroppsfunction. Majoriteten av dessa implantat finns inom marknadssegmentet för dentala implantat men det kliniska användandet växer snabbast på marknaden för ortopediska implantat i USA.

Vi inleder nu vårt tredje år av hypertillväxt*. Vår fokuserade satsning på den amerikanska marknaden ger god avkastning. När vi förra sommaren skapade ett Joint Venture, Nano Processing Inc (NPI), med Danco Medical etablerade vi Promimics affärsmodell 2.0. Den utökade affärsmodellen både växer vår affär och ger oss ett tidigare kassaflöde från våra befintliga kunder. Vår del av försäljning från NPI var på drygt 2,5 MSEK under perioden.

Bakom våra starka tillväxtsiffror finns flera snabbväxande kunder och de växer i sin tur betydligt snabbare än sina respektive marknader. På marknaden för dentala implantat har vi vår brasilianska kund S.I.N. Implant System, som förra året startade sin satsning mot den amerikanska marknaden. Det ger nu resultat och deras tillväxt drivs upp av starka siffror från USA. I början av maj meddelade Henry Schein Inc, att de avser förvärva S.I.N. Implant System. Henry Schein är världens fjärde största företagsgrupp inom dentala implantat och har cirka tio procent av världsmarknaden. Detta öppnar upp för nya möjligheter för S.I.N. Implant System att fortsätta sin fina tillväxtresa och vi ser med tillförsikt fram mot att den affären skall slutföras under senare delen av 2023.

"I början av 2023 nådde vi över en miljon implantat med vår HA^{nano} Surface i klinisk användning."

Växer, och växer fort, gör även vår kund ATEC inom marknadssegmentet implantat för ryggkirurgi. ATEC är USAs snabbast växande bolag i sitt segment och de rapporterade en tillväxt på hela 55% för första kvartalet och total försäljning på 109 MUSD. Samarbetet mellan Promimic och ATEC är bara två år gammalt och vi ser en väldigt stor tillväxtpotential tillsammans med dem framåt.

Under 2022 fick våra kunder på den amerikanska marknaden tolv nya 510(k)-godkännande från FDA. Dessa implantatsystem kommer att introduceras under 2023 och bidra till vår försäljningstillväxt framåt. Ett av våra interna mål är att bibehålla den höga nivån av antalet registrerade produkter med både befintliga och nya kunder under året.

Att kunna 3D-printa ortopediska implantat med komplexa strukturer är en starkt växande trend på marknaden. I januari fick vår kund Curiteva som första företag någonsin ett godkännande för ett implantat producerat av deras unika 3D-printers för polymeren PEEK. Polymeren PEEK har liknande mekaniska egenskaper som ben vilket gör det till ett intressant material för ortopediska implantat. PEEK är ett bioinert material och integrerar inte med benvävnad. Vår implantatyta HA^{nano} Surface är därmed avgörande för att denna typ av implantatmaterial ska kunna integrera med benvävnad och växa fast. Implantat av 3D-printad PEEK kommer att kunna användas för implantat vid ryggkirurgi men kan också öppna upp nya möjligheter inom resten av marknaden för ortopediska implantat.

I början av mars deltog Promimic på AAOS (American Academy of Orthopaedic Surgeons), vilket är USAs största kongress inom ortopedi. Det var påtagligt att alla restriktioner och begränsningar efter pandemin var borta. Kongressen var välbesökt och gav oss många nya kontakter och möjliga affärer. Vi är nu i full färd med att följa upp affärsmöjligheterna och målet är att landa nya affärer under året. Att medverka på kongresser är ett sätt för Promimic att skaffa nya kunder. Intresset för vår teknologi ökar ständigt och vi får mer och mer uppmärksamhet på denna typ av möten och kongresser, vilket underlättar att få kontakt med intresserade kunder.

I maj blev det klart att Chris Whitfield återvänder till Promimic som chef för dotterbolaget Promimic Inc. Chris återtar ansvaret i slutet av maj och bolaget har för avsikt att ytterligare stärka den amerikanska organisationen under hösten.

Under perioden har vi också fått nya och intressanta resultat från vår forskning. Vår nya keramiska yta har visat sig ha liknande egenskaper som HA^{nano} Surface, att stimulera bentillväxt och inläkning. Den stora skillnaden är att den keramiska ytan är permanent. Den tål att autoklaveras och därför har den andra användningsområden och andra applikationer. Den utgör ett bra komplement till vår befintliga ytmodifiering och öppnar även nya applikations-områden för Promimic.

Sist, men inte minst vill jag lyfta fram vårt oerhört dedikerade och kompetenta team. Det är våra medarbetare som gör detta möjligt. Varje dag utvecklar vi vår beläggningsteknik och våra kundsamarbeten. Det är vad varje person bidrar med som gör oss framgångsrika.

Mölnadal den 25 maj 2023

Magnus Larsson

VD, Promimic

*Hypertillväxt definieras som årlig tillväxttakt på över 40% enligt Harvard Business Review och World Economic Forum.