



Pressmeddelande
Stockholm, 8 december 2021 Medclair Invest AB (publ)

Medclair Invest – Försäljningsmål 2022

Med anledning av kvällens Q&A med ledningen i Medclair Invest vill bolaget lämna följande kommentarer till utveckling under det 4:e kvartalet samt indikation avseende försäljning 2022. Aktiviteten kommer genomföras i samarbete med Analysera Med Oss och kommer livestreamas.

Länk till mötet finner ni här <https://analyseramedoss.se/> alternativt på Medclairs hemsida, <https://www.medclair.com/>

2021 har varit ett enormt framgångsrikt år. Vår ambition, att bygga en stark position som den ledande aktören inom gröna lösningar för lustgashantering, har slagit väl ut i flera viktiga marknader. Vi har deltagit i över 20 större seminarier kring hållbarhet, träffat otaliga barnmorskor, anestesiläkare och miljöansvariga. Vi har nu ett flertal starka distributörer i våra viktigaste marknader och förfrågningarna om möten fortsätter i oförminskad mängd. Vi kan konstatera att planen att under 2021 knyta relevanta kontakter, leverera referensinstallationer och på så sätt positionera vårt varumärke gått över förväntan.

2022 kommer vara året då vi flyttar fokus och arbetar utifrån två grundstrategier. Vi ska dels fortsätta att som i UK befästa vår starka position och etablera Medclair på nya marknader. Men framförallt ska vi med full kraft fokusera på att omvandla alla relationer till intäkter.

I början av november släppte Carlsquare ett investment case på Medclair. I analysen indikeras en försäljning för 2022 på ca 70 MSEK. Givet de stora framgångarna under 2021 anser vi detta försäljningsmål vara konservativt.

Ett urval av händelser under Q4 2021:

UK & Skottland

- Försäljningsprocessen är nu inledd, vi har via våra distributörer ett stort antal pågående förhandlingar.
- Vi har djupgående kontakter i c.a 50 av 132 relevanta regioner.
- Trots det stora antalet genomförda kontakter fortsätter inkommande förfrågningar i oförminskad mängd.

- I Skottland har en central upphandling aviserats och Medclair är väl positionerade inför genomförandet.

Frankrike

- Efterfrågan kring lösningar på problem relaterade till lustgas och klimatpåverkan är avsevärt större än förväntat.
- Vi har genom vår medverkan på mässor noterat stort intresse för Medclair och ser redan förfrågningar från kunder.
- Frankrike konsumerar medicinsk lustgas i nivå med UK.
- Marknadens struktur, man använder idag primärt lustgas vid procedurmärta men vid fler tillämpningar, innebär att landet har goda förutsättningar att vara en avsevärt större marknad än UK.

Sverige

- Stor ökning av antalet aktiviteter riktade mot svenska kunder.
- Noterat starkt ökat intresse med fler aviserade upphandlingar.
- Förväntan är att under 2022 ha levererat till fler än hälften av Sveriges regioner.
- Ökat intresse inom dental med bland annat en order från Region Dalarna som påvisat nytta med lustgasbehandling inom dentalsektorn.
- NOD har fått ett positivt mottagande.

Andra aktiviteter

- NOD är tillgänglig för beställningar.
- SVOA projektet har vuxit i såväl omfattning som komplexitet. Vi har inlett ett samarbete med IVL Svenska Miljöinstitutet i syfte att få en större genomslagskraft. Allt fler aktörer inom vattenrening såväl i Sverige som internationellt efterfrågar lösningar på problem relaterade till lustgas.
- Rekryteringen av ny R&D chef har fallit väl ut med praktiskt tillämpade förbättringsförslag genomförda.
- Under kommande år skall minst en ny produkt lanseras.
- En större inköpsrunda av material har nyligen genomförts och det finns i dagsläget inga tecken på leveransproblem.

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 8 december 2021 kl 17.35

För ytterligare information vänligen kontakta:

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