

Coloplast offentliggør aftale om køb af Kerecis og hæver de langsigtede vækstforventninger

Coloplast har indgået en aftale om at købe Kerecis, en innovativ og hurtigtvoksende virksomhed inden for 'biologics' sårplejesegmentet, for op til USD 1,3 mia. (omkring 8,9 mia. kr.), hvoraf USD 1,2 mia. (omkring 8,2 mia. kr.) betales kontant ved transaktionens gennemførelse

- Kerecis udgør en attraktiv mulighed for strategisk at styrke Coloplasts tilstedeværelse på markedet for avanceret sårpleje ved at give Coloplast adgang til det hurtigt voksende, USA-centrerede 'biologics'-segment
- Kerecis' mission er at forbedre sårbehandling, og Kerecis har derfor udviklet og patenteret en klinisk differentieret, bæredygtig og skalérbar teknologisk platform baseret på intakt fiskeskind
- Grundet minimal bearbejdning af fiskeskindet bevarer fiskeskindet sin lighed med menneskehud, hvorved der opnås en forbedret sårheling. Teknologien er understøttet af overbevisende evidens fra flere kliniske studier og er allerede blevet anvendt i behandlingen af titusinder af patienter
- Siden lanceringen af produktporteføljen i 2016 er Kerecis blevet den hurtigst voksende virksomhed inden for 'biologics' sårplejesegmentet, med en omsætning på 510 mio. kr. og opnåelse af break-even i regnskabsåret 2021/22¹
- Grundet et meget omkostningseffektivt produktionssetup, har Kerecis et attraktivt bruttomargin niveau, højere end Coloplasts bruttomargin. Kerecis har et stærkt potentiale for at øge sin lønsomhed gennem fortsat vækst og skalérbarhed
- Antagelser vedrørende omsætningsvækst: Kerecis forventes at vokse omkring 50% i regnskabsåret 2022/23. Virksomheden forventes at fortsætte den stærke vækstkurve med en skønnet treårig CAGR på omkring 30% frem til regnskabsåret 2025/26
- Antagelser vedrørende overskudsgrad²: Kerecis' overskudsgrad forventes at være omkring 10% i regnskabsåret 2022/23 og at fortsætte med at vokse til omkring 20% i regnskabsåret 2025/26. I de følgende år forventes overskudsgraden at være på niveau med Coloplasts langsigtede forventning om en overskudsgrad på mere end 30%
- Opkøbet forventes at accelerere Coloplasts organiske vækst med et bidrag på omkring 1 procentpoint fra og med regnskabsåret 2024/25. Opkøbet forventes at udvande marginen på kort sigt
- Som et resultat af opkøbet hæver Coloplast den langsigtede forventning til den organiske omsætningsvækst til 8-10%, mod tidligere 7-9%. Den langsigtede forventning til overskudsgraden er uændret på mere end 30%, men overskudsgraden i Strive25-perioden forventes nu at forblive under 30% og inkluderer omkring 100 basispoint udvanding per år fra Kerecis (inkl. afskrivninger vedrørende købsprisallokering)
- Opkøbet forventes at øge indtjeningen pr. aktie i stadig større grad fra regnskabsåret 2026/27
- Efter det forventede opkøb vil Kerecis operere som en selvstændig forretningsenhed med egen identitet og eget brand, idet integrationen vil have fokus på supportfunktioner og andre udvalgte områder for at støtte virksomhedens stærke vækstudsigter og fortsatte ekspansion
- Den samlede *enterprise value* for 100% ejerskab af Kerecis udgør op til USD 1,3 mia. (omkring 8,9 mia. kr.), bestående af USD 1,2 mia. (omkring 8,2 mia. kr.) som kontantbetaling ved transaktionens gennemførelse og en *earnout*-aftale på maksimalt USD 100 mio. (omkring 680 mio. kr.)
- Opkøbet forventes finansieret via forhøjelse af aktiekapitalen
- Pr. dags dato har 77% af Kerecis' aktionærer forpligtet sig til at sælge deres aktier til Coloplast. Opkøbet er betinget af sædvanlige myndighedsgodkendelser og en accept af købstilbuddet blandt aktionærerne på mindst 90% og forventes afsluttet i fjerde kvartal 2022/23

"Hos Coloplast ønsker vi at sikre langsigtede vækstmuligheder gennem både organisk vækst og opkøb. Markedet for avanceret sårpleje har et stort uforløst potentiale, og i dag er Coloplast kun til stede inden for området for avancerede sårbandager og hovedsagelig uden for USA. Kroniske sår, kirurgiske sår, brændsår samt andre sår, der har svært ved at hele, er et område med alvorlige kliniske behov, der i dag ikke er tilstrækkeligt imødekommet, og som udgør en stadig større social og økonomisk udfordring. Med opkøbet af Kerecis får vi en differentieret produktportefølje og en stærk kommerciel infrastruktur i USA, så vi kan udvide til det hurtigtvoksende 'biologics' sårplejesegment og samtidig styrke vores position i USA. Vi ser Kerecis som en kommende leder i sin kategori, der er godt positioneret til fortsat at vokse hurtigere end markedet på lang sigt. Jeg er utrolig glad for at kunne byde Kerecis velkommen i familien, så vi sammen kan bygge en global sårpleje-forretning med en helt unik produktportefølje til gavn for de mange patienter med behov for sårpleje," siger Kristian Villumsen, President & CEO hos Coloplast.

"Kerecis blev grundlagt med det formål at forbedre patienternes liv med teknologier, der understøtter kroppens egen evne til at hele. Vores teknologi, der bygger på intakt fiskeskind, har i samspil med vores digitale platform gjort det muligt for os at leve op til det formål. I løbet af få år er Kerecis vokset til at blive den femtestørste virksomhed inden for 'biologics' sårplejesegmentet i USA. Det fiskeskind, der anvendes i Kerecis' produkter, kommer fra vilde og bæredygtige fiskebestande, er fanget i det uberørte islandske hav og bearbejdet under anvendelse af 100% grøn energi i byen Isafjordur, der ligger tæt ved polarcirklen. Kerecis og Coloplast deler de samme værdier, og begge virksomheder ønsker at forbedre patienternes liv gennem en innovationsdrevet kultur. Opkøbet vil gøre os i stand til at udnytte Coloplasts styrker til at skalere vores forretning og sørge for, at mange flere patienter får gavn af vores unikke fiskeskindsteknologi. Vores virksomheder er et godt match med et stærkt kulturelt fit og rod i nordiske værdier. Jeg er overbevist om, at vi sammen kan fortsætte vores vækstrejse til gavn for patienterne," siger Fertram Sigurjonsson, grundlægger og CEO hos Kerecis.

Væsentlige transaktions- og finansieringsnøglepunkter

Opkøbet udgør en samlet *enterprise value* for 100% af aktiekapitalen på op til USD 1,3 mia. (omkring 8,9 mia. kr.), bestående af USD 1,2 mia. (omkring 8,2 mia. kr.) på en kontant og gældsfri basis og en *earnout*-aftale på maksimalt USD 100 mio. (omkring 680 mio. kr.) afhængigt af de finansielle resultater i regnskabsåret 2023/24.

Pr. dags dato har 77% af Kerecis' aktionærer forpligtet sig til at sælge deres aktier i Kerecis til Coloplast. Kerecis' bestyrelse har anbefalet virksomhedens minoritetsaktionærer at sælge deres aktier i Kerecis til Coloplast. Gennemførelsen af opkøbet er afhængigt af (i) sædvanlige myndighedsgodkendelser og (ii) af, at aktionærer repræsenterende som minimum 90% af aktiekapitalen i Kerecis accepterer at sælge deres aktier i Kerecis til Coloplast. Opkøbet forventes afsluttet i fjerde kvartal 2022/23.

Opkøbet forventes finansieret via en forhøjelse af aktiekapitalen med et provenu på omkring 9 mia. kr. gennem en accelereret bookbuilding uden fortegningsret for eksisterende aktionærer. Kapitalforhøjelsen forventes afsluttet i fjerde kvartal 2022/23. Danske Bank og Nordea har ydet en *equity bridge*-facilitet svarende til den samlede pris for 100% af aktiekapitalen.

Coloplasts største aktionær, Niels Peter Louis-Hansen, og familie støtter opkøbet og vil deltage i kapitalforhøjelsen.

Finansieringsstrukturen vil sætte Coloplast i stand til at opretholde en forsvarlig kapitalstruktur. Dagens meddelelse har ingen indvirkning på Coloplasts udbyttepolitik om udbetaling af overskydende likviditet til aktionærene i form af udbytte og aktietilbagekøb. Coloplast stiler fortsat efter en payout-ratio på 60-80% af nettoresultatet.

Finansielle forventninger – Coloplast justerer den langsigtede forventning til omsætningsvæksten og bibeholder den langsigtede forventning til overskudsgraden, under følgende antagelser:

Organisk vækst

- Forventningen til den organiske omsætningsvækst hæves til 8-10%, mod tidligere 7-9%

- Kerecis forventes at bidrage positivt til væksten, med et bidrag på omkring 1 procentpoint fra og med regnskabsåret 2024/25. Vækstbidraget i regnskabsåret 2022/23 behandles som vækst fra opkøb

Overskudsgrad (EBIT-margin)

- Den langsigtede forventning til overskudsgraden er uændret på mere end 30% og er gældende i forlængelse af Strive25-perioden (som løber til og med regnskabsåret 2024/25)
- Overskudsgraden i Strive25-perioden forventes nu at forblive under 30% og antager udvanding på omkring 100 basispoints per år fra Kerecis (inkl. afskrivninger vedrørende købsprisallokering)

Coloplasts finansielle forventninger til regnskabsåret 2022/23, eksklusive transaktionsrelaterede omkostninger, er uændrede. Særlige poster for regnskabsåret 2022/23 forventes at stige med 50 mio. kr. som følge af transaktionsrelaterede omkostninger (rådgivningshonorarer).

Kerecis – en innovativ og hurtigtvoksende virksomhed med en beskyttet teknologisk platform baseret på fiskeskind

Kerecis' historie startede i 2009 i Island, da Fertram Sigurjonsson, en iværksætter og opfinder med omfattende erfaring fra branchen for medicinsk udstyr, fandt på idéen med at bruge fiskeskind til at hele sår og beskadiget væv. Missionen for Fertram Sigurjonsson, der tidligere har arbejdet i proteseindustrien, var at reducere antallet af amputationer ved at finde et materiale, der mindede mest muligt om menneskehud, og som kunne anvendes til at støtte kroppens egen evne til at hele og derigennem forebygge amputationer.

Produktporteføljen blev lanceret i 2016 på det amerikanske marked, og Kerecis blev herved den eneste FDA-godkendte producent af en patenteret fiskeskindsteknologi. Fordi der ikke er risiko for sygdomsoverførelse mellem koldtvandsfisk og mennesker, kræver fiskeskindet kun nænsom bearbejdning. Dette medfører en effektiv sårheling, understøttet af overbevisende klinisk evidens. Kerecis' produktportefølje inkluderer produkter til behandling af kroniske sår, kirurgiske sår samt brandsår, med størstedelen af salget i hospitalskanalen. På globalt plan er mere end 20.000 patienter allerede behandlet med den innovative fiskeskindsteknologi³⁾.

Siden begyndelsen har Kerecis haft et stærkt fokus på bæredygtighed via sin unikke tilgang til værdiskabelse gennem anvendelse af et affaldsprodukt. Virksomhedens produktportefølje fremstilles på bæredygtig vis gennem anvendelse af fiskeskind, et biprodukt fra de islandske fiskerier, og på 100% grøn energi. Kerecis har hovedkontor i Island og beskæftiger omkring 500 ansatte på verdensplan, heraf mere end to tredjedele i USA. Kerecis har sin produktion i byen Isafjörður i det nordvestlige Island, tæt på polarcirklen.

'Biologics' sårplejesegment⁴⁾, som Kerecis opererer i, har en skønnet markedsværdi på omkring 15 mia. kr., heraf omkring 14 mia. kr. i USA, med en høj étcifret årlig vækst drevet af det amerikanske marked. Som følge af den differentierede teknologi, stærke kliniske adoption og vellykkede kommercielle strategi er Kerecis vokset hurtigt siden lanceringen af produktporteføljen og har opnået en markedsandel på omkring 5% og en position som nr. 5 i det amerikanske 'biologics' sårplejesegment.

Overbevisende strategisk rationale bag opkøbet af Kerecis

Den samlede værdi af markedet for avanceret sårpleje⁴⁾ skønnes at være omkring 55 mia. kr., heraf op til 26 mia. kr. i segmentet for avancerede sårbandager, omkring 15 mia. kr. i 'biologics' sårplejesegmentet og omkring 13 mia. kr. i segmentet for eksternt udstyr. Coloplasts eksisterende sårplejeforretning er fokuseret på segmentet for avancerede sårbandager og geografisk koncentreret i Europa og Kina. Inden for segmentet for avancerede sårbandager er Coloplast den femte største udbyder på globalt plan med en markedsandel på 5-10% og omkring 1,8 mia. kr. i omsætning i regnskabsåret 2021/22. Det strategiske rationale bag købet af Kerecis og udvidelsen af Coloplasts sårpleje-forretning til at omfatte 'biologics' sårplejesegmentet er overbevisende:

- 'Biologics' sårplejesegment er det hurtigst voksende segment inden for avanceret sårpleje
- Kerecis udgør en langsigtet vækstmulighed for Coloplasts sårplejeforretning med sin differentierede produktportefølje, stærke kommercielle tilstedeværelse i USA, og skalerbare teknologi
- Virksomhederne er et stærkt match – innovationsdrevet kultur, rod i nordiske værdier, samt geografisk komplementaritet
- Bæredygtigt lederskab gennem Kerecis' unikke tilgang til værdiskabende genanvendelse af affald, der muliggør et meget omkostningseffektivt produktionssetup med minimal bearbejdning
- Betydeligt vækstpotentiale gennem fortsat udnyttelse af den innovative fiskeskindsteknologi til sårbehandling og øgning af markedsandel
- Langsigtet mulighed for at udvide brugen af fiskeskindsteknologien uden for USA og inden for nye segmenter
- Fortsat vækst og udvidelse understøttet af Coloplasts brancheførende infrastruktur

Telekonference for investorer og analytikere

Coloplast afholder i dag fredag den 7. juli 2023 kl. 11.00 dansk tid en telekonference.

Tilgå telekonferencen direkte her: [Telekonference](#)

Hvis du ønsker at deltage aktivt i Q&A-delen, skal du registrere dig på forhånd ved at klikke på følgende link: [Registrér dig her](#)

Rådgivere

FIH Partners har fungeret som transaktionsrådgivere, Kromann Reumert har fungeret som ledende juridiske rådgivere, og PWC har fungeret som økonomiske rådgivere. Danske Bank vil bistå som Sole Global Coordinator i forbindelse med forhøjelsen af aktiekapitelen og Joint Bookrunner sammen med Nordea.

Hvis du ønsker yderligere oplysninger, kan du kontakte:

Investorer og analytikere

Anders Lonning-Skovgaard
Executive Vice President, CFO
T: +45 4911 1111

Aleksandra Dimovska
Senior Director, Investor Relations
M: +45 4911 2458
T: +45 4911 1800
E-mail: dkadim@coloplast.com

Presse og medier

Peter Mønster
Senior Media Relations Manager
M: +45 4911 2623
E-mail: dkpete@coloplast.com

Adresse

Coloplast A/S
Holtedam 1
3050 Humlebæk
Danmark
CVR-nr.
69749917
Hjemmeside
www.coloplast.com

Kristine Husted Munk
Senior Manager, Investor Relations
M: +45 4911 3266
T: +45 4911 1800
E-mail: dkkhu@coloplast.com

Denne meddelelse er ikke et tilbud om at sælge eller en opfordring til at købe værdipapirer udstedt af virksomheden, og meddelelsen og informationen heri er ikke, direkte eller indirekte, beregnet til distribution eller offentliggørelse i eller til en jurisdiktion, hvor et sådant tilbud eller salg ville være ulovligt.

Denne meddelelse indeholder fremadrettede udsagn, som er forbundet med risici, usikkerheder og andre faktorer, hvoraf mange er uden for Coloplasts kontrol. Dette kan medføre, at faktiske resultater afviger væsentligt fra de resultater, som er omhandlet i de fremadrettede udsagn. Fremadrettede udsagn omfatter udsagn vedrørende Coloplasts planer, mål, fremtidige begivenheder, resultater og/eller anden information, som ikke er historisk information. Alle fremadrettede udsagn er givet eksplicit med de forbehold, der er taget eller henvist til i denne erklæring. Coloplast påtager sig ingen forpligtelser til offentligt at opdatere eller revidere udsagn om fremtiden, således at disse afspejler efterfølgende begivenheder eller omstændigheder, undtagen i det omfang dette er foreskrevet ved lov.

Virksomheden har ikke uafhængigt verificeret og kan ikke give nogen forsikring om nøjagtigheden af markedsdataene i denne meddelelse, som er trukket fra eller afledt af eksterne kilder.

Denne selskabsmeddelelse foreligger på dansk og engelsk. I tvivlstilfælde er den engelske version være gældende

- 1) For året, der sluttede ultimo september 2022. 98% af omsætningen genereres på det amerikanske marked.
- 2) Antagelserne vedrørende overskudsgraden for Kerecis omfatter ikke afskrivninger vedrørende købsprisallokering.
- 3) Baseret på Kerecis' skøn.
- 4) Oplysningerne vedrørende markedsdata, markedsvækst og konkurrencestilling, der fremgår af dette dokument, er skøn baseret på interne analyser og offentligt tilgængelige oplysninger.

Coloplast was founded on passion, ambition, and commitment. We were born from a nurse's wish to help her sister and the skills of an engineer. Guided by empathy, our mission is to make life easier for people with intimate healthcare needs. Over decades, we have helped millions of people to live a more independent life and we continue to do so through innovative products and services. Globally, our business areas include Ostomy Care, Continence Care, Wound and Skin Care, Interventional Urology and Voice and Respiratory Care..

The Coloplast logo is a registered trademark of Coloplast A/S. © 2023-07
All rights reserved Coloplast A/S, 3050 Humlebaek, Denmark.