



DOXA

HAR TECKNAT PRIVATE LABEL-AVTAL OCH STÄRKT
KASSAN

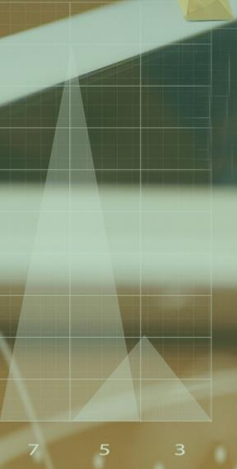
2018-06-04

BULL & BEAR-ANALYS

ANALYTIKER:
PATRIK OLOFSSON



ept. Oct. July. Aug. 5



Analyst Groups grundare arbetade från 2011 för en av de då främsta fondkommissionerna under sin studietid, där de bevakade svenska småbolag. De lärde känna varandra och kom till insikt att det då fanns undermålig information och analys rörande små- och medelstora bolag. Tillsammans grundade dem därför Analyst Group tidigt 2014, med visionen att belysa och sprida korrekt information om intressanta små- och medelstora bolag.

Idag är Analyst Group ett snabbväxande analyshus med huvudsäte i Stockholm. Samtidigt bejakar vi våra rötter och har kontor kvar i Lund. Vidare samarbetar och håller vi regelbundna utbildningar inom värdering och aktieanalys vid Lunds Universitet.

Vår ambition är att skriva korrekta och objektiva analyser. Vi erbjuder därför två typer av analys. Dels erbjuder vi bolag som vi anser intressanta att på uppdrag utföra analyser mot ersättning. Merparten av våra analyser är dock helt oberoende på bolag som vi anser ha särskilt intressant investeringsidé.

Vår vision är att skapa en digital plattform där vi presenterar information och investeringsidéer. Vi tillhandahåller grundliga aktieanalyser som konkretiserar och sammanfattar bolags potential. Vi skriver för att belysa möjligheter och risker för ökad förståelse av mindre bolag. Vårt mål är att skapa ett ökat intresse för det vi på Analyst Group brinner för, nämligen aktier.

Vår filosofi bygger på vår bakgrund som investerare och analytiker.

Vi skriver analyser såsom vi skulle vilja läsa dem.

Vi tycker att det är viktigt med full transparens och är noga med att belysa eventuella intressekonflikter. Dessutom är ersättningen på förhand avtalad och är inte beroende av innehållet i analysen.

Under 2017 har vi utarbetat en ny policy. Läs vår policy [här](#)

INNEHÅLL

Doxa Aktiebolag ("Doxa" eller "Bolaget") utvecklar, tillverkar och säljer biokeramiska dentalprodukter. Den första produkten Ceramir® Crown & Bridge ("Ceramir C&B") lanserades i Sverige under 2009, och har i såväl klinik- som marknadsstudier visat imponerande resultat. Ceramir C&B lanserades i USA under våren 2011 och Doxa expanderar nu även i Europa. Ceramir har mottagit flertalet utmärkelser och under de kommande åren avser Doxa lansera fler produkter baserade på Ceramir, med ambitionen att lansera ytterligare en produkt under 2018 samt en under 2019.

Innehållsförteckning

Introduktion	4
Kommentar Q1-18	5
Investeringsidé	6
Bolagsbeskrivning	7
Marknadsanalys	8
Finansiell prognos	9-14
Värdering	15
Bull & Bear	16
VD-intervju, Torbjörn Larsson	17
Ledning & styrelse	18-19
Appendix	20
Disclaimer	21



3

Värde drivare

Ökad omsättning och resultatförbättring som härrör från befintliga och potentiellt nya distributionsavtal, där QuikCap förväntas bidra positivt tillsammans QuikMix. Värde drivare finns även avseende bundling av Ceramir C&B och lanseringen av nya produkter under 2018 och 2019. Vidare så kan Private Label-avtalet gällande Ceramir C&B öka tillväxten ytterligare.

3



Historisk Lönsamhet

Idag dras Doxa med förluster och är ännu inte ett lönsamt bolag, vilket sänker detta betyg. Dock har resultatet, om än negativt, förbättrats under de senaste åren. Nyemissioner och krediter har varit nödvändigt för fortsatt verksamhet, där senaste nyemission skedde under senhösten 2017. Via tecknat Private Label-avtal har Doxa erhållit en engångsbetalning om ca 16 MSEK.

3



Riskprofil

Då Doxa inte har ett positivt kassaflöde består risken till stor del av finansiell risk, där den operativa verksamheten inte kan finansiera kapitalförbrukningen. På kort sikt åter det upp likviditeten i Bolaget, vilken är oerhört viktig i dagens situation. Senaste nyemissionen under november 2017 fyllde på kassan, vilket minskar den finansiella risken på kort sikt.

4



Ledning & Styrelse

Kompetensen i Doxa anses vara god och relevant, med spetskompetens som passar väl in för branschen. Att Bolaget lyckats växa årligen (CAGR) med ca 50 % sedan 2010, tillsammans med resultatförbättringar (om än fortfarande negativt resultat), ses som ett gott tecken. Under 2018 blir Henrik Nedoh från Nobel Biocare ny VD. Henrik har lång internationell erfarenhet och har arbetat i över tio år inom dentalbranschen.

5

4

3

2

1

1

2

3

4

5



Analyst Groups betygsättande i form av Bull eller Bear syftar till att förmedla en övergripande betygsskala baserat på vad som framkommit i och med analysen. Betyget är noggrant framtaget ur en process vilket innefattar en omfattande kvalitativ analys samt invägning av flera analytiker. Bull är en metafor för en positiv inställning. Beroende på kategori kan betyget baseras på en framåtblickande, bakåtblickande eller en kombination av båda två i förhållande till bolaget. Bear är en metafor för en negativ inställning. Beroende på kategori kan betyget baseras på en framåtblickande, bakåtblickande eller en kombination av båda två i förhållande till bolaget.

DOXA AB (DOXA)

HAR TECKNAT PRIVATE LABEL-AVTAL OCH STÄRKT KASSAN



Doxa har tecknat ett Private Label-avtal med Dentsply Sirona vilket kommer generera licensintäkter, kassan är påfylld och under 2018 samt 2019 ska Doxa lansera nya produkter. 2018 prognostiseras Doxa omsätta ca 20 MSEK i ett Base scenario, samt erhålla en engångsbetalning om 16 MSEK avseende nämnt Private Label-avtal. Det motiverar en värderingspremie och givet en målmultipel om EV/S 6 härledd från en relativvärdering, erhålls ett potentiellt värde om 2,3 kr per aktie på 2018 års prognos.

Marknaden för kronor och broar förväntas fortsätta växa

Marknaden för dentalcement drivs av användandet av kronor och bryggor, vilka cementeras fast på befintlig tand. Globalt är Europa den största marknaden för kronor och bryggor, 43 % av marknaden, och kan förklaras av en väl utbyggd tandvård som prioriteras högt. Nordamerika är näst störst med en andel om 28 %.

Prisbelönad produkt och befintligt distributörsnätverk

Ceramir C&B har erhållit flertalet priser, dels Top Innovative Cement av tidskriften *The Dental Advisor* fyra år i rad, samt Best in Class Technology fyra år i rad av *Cellerant Consulting Group*. Dessa utmärkelser är viktiga för Bolaget då det skapar varumärkeskänedom. Att vinna priserna flera år i rad ger även Ceramir C&B en tydlig kvalitetsstämpel som är viktig för att nå ut till samtliga inom branschen för dentalcement. Doxa har idag ett befintligt globalt försäljningsnätverk bestående av omkring 20 distributörer.

Privat Label-avtal tecknat med global aktör

Dentsply Sirona har erhållit en global och exklusiv rätt till en Private Label-version av Ceramir C&B, där Dentsply Sirona kommer marknadsföra produkten under sitt egna varumärke och Doxa kommer fortsätta att marknadsföra och sälja Ceramir C&B. Avtalet är en minst sagt stark värde drivare och stärker Doxas tillväxtpotentialer.

Bundling med kronor kan ge hävstångseffekt

För Doxa innebär bundling dels ett nytt distributionssätt av Bolagets produkter, dels en hävstång då många av dessa distributörer tillverkar kronor i stora volymer. Doxa har idag ett avtal om bundling med Drake Dental Labs USA och Doxa arbetar för att ytterligare etablera denna affärsmodell.

Trögrörlig och konservativ marknad

Utmaningar finns i att på ett effektivt sätt penetrera marknaden, vilket dels kan förklaras av Doxas storlek relativt andra aktörer, dels strukturella förutsättningar i form av trögrörliga regulatoriska myndigheter och konservativa kunder.

AKTIEKURS 1,65 kr

VÄRDERINGSINTERVALL 2018 ÅRS PROGNOS

BEAR 1,0 kr	BASE 2,3 kr	BULL 3,0 kr
-----------------------	-----------------------	-----------------------

Potentiell värdering (tolv månader framåtblickande), ej riktkurs. Tidigare värderingsintervall före Q1-18: Base 2,1 kr, Bull 2,7 kr, Bear 0,9 kr.

DOXA AB				
Stängningskurs (2018-06-01)	1,65			
Antal Aktier	55 900 400			
Market Cap (MSEK)	92,2			
Nettokassa(-)/skuld(+) ¹	-17,4			
Enterprise Value (EV)	74,8			
V.52 prisintervall (SEK)	1,01 – 3,00			
KURSENTVECKLING				
1 månad	-8,3 %			
3 månader	+38,1 %			
1 år	-32,7 %			
YTD	+46,0 %			
HUVUDÄGARE (PER 2018-03-29)				
Adma Förvaltnings AB (Greg Dingizian)	14,67 %			
Maxus AB (Magnus Wahlbäck)	7,66 %			
Nordnet Pensionsförsäkringar	7,63 %			
Avanza Pension	4,75 %			
Sune Gellberg	4,36 %			
VD OCH ORDFÖRANDE				
Verkställande Direktör	Torbjörn Larsson			
Styrelseordförande	Magnus Wahlbäck			
FINANSIELL KALENDER				
Delårsrapport 2 2018	2018-08-23			
PROGNOS, TSEK (BASE)				
	2017	2018E	2019E	2020E
Nettoomsättning	16 500	20 074	29 937	52 247
Övriga intäkter	0	16 000 ²	0	0
Bruttoresultat	14 100	31 391	22 908	38 978
<i>Bruttomarginal</i>	85,5%	76,7%	76,5%	74,6%
EBITDA	-8 600	8 891	-3 092	2 978
<i>EBITDA-marginal</i>	-52,1%	24,6%	-10,3%	5,7%
P/S	5,6	4,6	3,1	1,8
EV/S	4,5	3,7	2,5	1,4
EV/EBITDA	-8,7	8,4	-24,2	25,1

¹Inklusive förväntad engångsbetalning om 16 MSEK från Private Label-avtal.

²Avser engångsbetalning om 16 MSEK från Private Label-avtal.

KOMMENTAR Q1-18

Försäljning och resultat

Under Q1-18 uppgick omsättningen till 3,1 MSEK, motsvarande en minskning med 21 % mot jämförbart kvartal 2017 och en minskning med 44 % mot föregående kvartal. USA har utvecklats svagt under kvartalet, vilket förklaras av stora inköp gjorda inför årsskiftet och således lägre inköp under första kvartalet i år. I Europa har försäljningen istället börjat öka, om än något tidigt att sja om, kan det kanske vara tecken på en första vändning i den europeiska marknaden. Försäljningen var sämre än väntat, vilket gjort att vi justerat ned prognoserna för Doxas nuvarande verksamhet. Rörelsekostnaderna, exkl. avskrivningar, uppgick till 5,3 MSEK under Q1-18, vilket kan jämföras mot 6,7 MSEK under jämförbart kvartal 2017. Rörelseresultatet uppgick till -2,9 MSEK, att jämföra mot -3,2 MSEK under jämförbart kvartal 2017.

Likviditet

Vid utgången av mars uppgick Doxas kassa till 7,9 MSEK. Till följd av tecknat Private Label-avtal med Dentsply Sirona erhåller Doxa en engångsbetalning om ca 16 MSEK, vilket vi räknar med kommer synas som en Övrig intäkt i Q2-rapporten. Det stärker således kassan betydligt.

Private Label-avtal – enskilt mest intressanta händelsen

Den enskilt hittills största händelsen under 2018 är det Privat Label-avtal Doxa tecknat med Dentsply Sirona, världens största tillverkare av dentala utrustnings- och förbrukningsvaror. Avtalet innebär att Dentsply Sirona under eget varumärke kommer marknadsföra och sälja Ceramir C&B över hela världen. I Q1-rapporten 2018 skriver Doxa att Dentsply Sironas önskemål för närvarande är att komma igång med försäljningen så snart som möjligt.

Prognos och värdering

Med nuvarande distributionsnätverk, samt potentiellt nya distributörer, och det tecknade Private Label-avtalet har Doxa möjligheter att växa under 2018. För tillfället är Doxa ett en-produktbolag, men lansering av två nya produkter förväntas ske under slutet av 2018 och 2019. Potentiella bundlingsavtal med t.ex. dentallaboratorier kan också komma att bidra till ökad försäljning.

Gällande avtalet med Dentsply Sirona har Doxa inte kommunicerat någon information om prisbild eller potentiell volym, varför prognoser blir svåra att göra. Den engångsbetalning som Doxa erhåller, ca 16 MSEK, kommer troligen att bokföras som en övrig intäkt och synas i Q2-rapporten. Försäljningen från Private Label-avtalet kommer sedan synas som nettoomsättning, där marginalerna kommer vara relativt lägre då Dentsply Sirona kommer behöva ha marginal på sin försäljning.

Då transparensen är låg gällande Private Label-avtalet, härleds ingen stand alone-prognos, utan värdet av avtalet inkluderas i Doxas målmultipel för perioden 2018-2020, som därmed får en extra premievärdering. Att Dentsply Sirona, världens största aktör inom sin kategori, tar in Doxas produkt som ett Private Label är ett starkt betyg för Ceramir C&B både som teknologi och produkt, och ger Doxa en större renommé på marknaden. Vi menar att det motiverar en högre målmultipel, varför denna justerats upp. Dessutom bidrar tillskottet om 16 MSEK i kassan till att höja värdering på Bolaget. Nedan följer en sammanfattning av hur vi justerat vår värdering:

Målmultipel: P/S	Före Private Label-avtal	Efter Private Label-avtal	Förändring (%)
2018E, Base scenario	5,0	6,0	+20%
2019E, Base scenario	6,0	6,6	+10%
2020E, Base scenario	6,2	6,8	+10%
Värdering: Potentiell aktiekurs	Före Private Label-avtal	Efter Private Label-avtal	Förändring (kr)
2018E, Base scenario	2,1	2,3	+0,30
2019E, Base scenario	3,3	3,7	+0,40
2020E, Base scenario	5,4	6,5	+1,10

Avslutande ord

Doxa stärkte kassan under december 2017 via nyemission, och erhåller nu ca 16 MSEK i engångsbetalning avseende Private Label-avtalet. Avtalet med Dentsply Sirona förväntas bidra till ökad försäljningsvolym för Doxa. Q1-18 visade svag omsättning, varför vi valt justerat ned prognosen för Doxas nuvarande verksamhet och räknar med ca 20 MSEK i omsättning 2018 (24 MSEK).

INVESTERINGSIDÉ

Doxa har tecknat ett Private Label-avtal med Dentsply Sirona vilket kommer generera licensintäkter, kassan är påfylld och under 2018 samt 2019 ska Doxa lansera nya produkter. 2018 prognostiseras Doxa omsätta ca 20 MSEK i ett Base scenario, samt erhålla en engångsbetalning om 16 MSEK avseende nämnt Private Label-avtal. Det motiverar en värderingspremie och givet en målmultipel om EV/S 6 härledd från en relativvärdering, erhålls ett potentiellt värde om 2,3 kr per aktie på 2018 års prognos.

Marknaden för kronor och broar förväntas fortsätta växa

43 %
AV
MARKNADEN
FÖR KRONOR
OCH BROAR I
EUROPA

Globalt är Europa den största marknaden för kronor och bryggor, 43 % av marknaden, vilket förklaras av en väl utbyggd tandvård som prioriteras högt. Nordamerika är näst störst med en marknadsandel om 28 %. Marknaden för dentalcement drivs av användandet av kronor och bryggor, vilka cementeras fast på befintliga tänder. Det mest framträdande materialet är keramiska kronor, att jämföra med t.ex. metall och metallbundet porslin. 2014 stod keramiska kronor för störst marknadsandel om 51 % och marknaden bedöms växa med 7,4 % årligen (CAGR) till 2020 för att nå en marknadsstorlek om 2,8 mUSD.¹

En konkurrenskraftig produkt och flera olika intäktmodeller

Doxas produkt integrerar på nanonivå med tanden och alla typer av dentala material vilket gör att förseglingen sker på samma sätt som naturlig remineralisering. Det ger en fullständig tät anslutning mellan material och tand samt att produkten uppvisar minimalt mikroläckage och att produkten står emot syraangrepp. Ceramir C&B har erhållit flertalet priser, dels Top Innovative Cement av tidskriften *The Dental Advisor* fyra år i rad, samt Best in Class Technology fyra år i rad av *Cellerant Consulting Group*. Dessa utmärkelser är viktiga för Bolaget då det skapar varumärkeskännedom. Att vinna priserna flera år i rad ger även Ceramir Crown & Bridge en tydlig kvalitetsstämpel som är viktig för att nå ut till samtliga inom branschen för dentalcement. Doxa har idag ett befintligt globalt försäljningsnätverk bestående av omkring 20 distributörer.

Att Ceramir C&B sampaackas och levereras med färdiga kronor som säljs till kunder och tandläkare ses som en stark värde drivare. För Doxa innebär det dels ett nytt distributionssätt av Bolagets produkter, dels en hävstång då många av dessa distributörer tillverkar kronor i stora volymer. Doxa har idag ett avtal om bundling med Drake Dental Labs USA och Doxa arbetar för att ytterligare etablera denna affärsmodell i USA och andra länder.

Nya produkter under 2018 och 2019 förväntas resultera i ytterligare försäljning.

Dentsply Sirona och Doxa har ingått Private Label-avtal

Under april 2018 tecknade Doxa avtal om Private Label med Dentsply Sirona. Förhandlingar har pågått under en längre tid och avtalet kan komma att bidra mycket positivt till Doxas tillväxtpotentialer. Doxa erhåller 16 MSEK i en up front-betalning, vilket är positivt, men det stora värdet ligger i framtiden. Doxa kommer att leverera kapslar och tillbehör till Dentsply Sirona, och således erhålla återkommande intäkter vilket stärker verksamhetens operativa kassaflöde och bidrar till att Bolaget närmar sig positivt rörelseresultat.

Tillväxt kommande åren kan motivera uppvärdering

20 MSEK
FÖRVÄNTAS
OMSÄTTAS
ÅR 2018

I ett Base scenario prognostiseras Doxa omsätta ca 20 MSEK 2018. Baserat på en relativvärdering, tillämpas EV/S 6 som målmultipel på 2018 års försäljning, vilket ger ett teoretiskt fundamentalt värde per aktie om 2,3 kr. Värderingen baseras på att antagna händelser inträffar och värderingen utvärderas löpande.

Trögrörlig och konservativ marknad

Det biokeramiska dentalcementet Ceramir Crown & Bridge som Doxa utvecklar och säljer är i jämförelse med andra dentalcement väldigt attraktiv, då produkten har många egenskaper som andra material saknar. Trots detta finns det utmaningar i att på ett effektivt sätt penetrera marknaden, vilket dels kan förklaras av Doxas storlek relativt andra aktörer, dels strukturella förutsättningar i form av trögrörliga regulatoriska myndigheter och konservativa kunder. Med nyemissionen under november 2017, samt up-front-betalning i samband med Private Label, minskar den finansiella risken på kort sikt, men Doxa måste fortfarande uppnå organisk lönsamhet.

¹Dental Crowns and Bridges Market Report, 2014-2020

BOLAGSBESKRIVNING

Doxa är ett Uppsalabaserat bolag grundat 1987 som utvecklar, tillverkar och kommersialiserar biokeramiska dentalprodukter. Bolaget lanserade sin första produkt i Sverige under 2009 och 2011 i USA och Tyskland. Försäljningen utgår idag från Ceramir Crown & Bridge, som i sin tur finns i olika produktversioner.

Ceramir Crown & Bridge är ett biokeramiskt dentalcement för permanent cementering av dentala kronor och broar. Jämfört med konventionella material behövs ingen torrläggning, då produkten är hydrofil (gillar vatten). Produkten kräver heller ingen förbehandling vilket gör materialet mer lättanvänt än de konkurrerande produkterna. Produkten har även flertalet egenskaper som gör den fördelaktig vid permanent cementering av konventionell protetik. Bl.a. är byggstenarna i Ceramir Crown & Bridge kemiskt bundna keramer, vilka är mycket lika huvudbeståndsdelarna i dentin och emalj samt att produktens mekaniska och termiska egenskaper påminner om tandens. Produkten är fri från resin och har även högre biokompatibilitet (egenskaper som gör att materialet fungerar med biologisk vävnad) än samtliga cement på marknaden, vilket minskar risken för komplikationer.

Produktportfölj

- **QuikCap:** är självaktiverande och aktiveras genom ett enkelt handgrepp utan verktyg.
- **QuikMix:** riktar sig mot volymanvändare och till de användare som föredrar att själva blanda sitt dentalcement. Med QuikMix når Doxa ytterligare delar av marknaden.

Doxa har en uttalad målsättning att lansera ytterligare två produkter. En ljushärdad liner (används vid lagning av hål för att isolera och skydda pulpa och tandvävnad) förväntas lanseras under slutet av 2018, och en tandfyllnadsprodukt som förväntas lanseras under slutet av 2019 som går under utvecklingsnamnet CeraFill.

Finansiella mål

I samband med bokslutskommunikén 2016 framgick det att styrelsen har antagit en strategisk plan som bl.a. innebär att Doxas försäljning ska mer än väsentligt fördubblas på tre års sikt, dvs. till 2019.

Affärs- och intäktmodell

- **Distributörförsäljning:** Doxa har idag omkring 20 distributörer runtom i världen. Avtal finns i USA med bl.a. Henry Schein Dental, Patterson Dental, Benco Dental Safco Dental m.fl.. I Europa har Doxa ett flertal olika distributörer (se sida 9).
- **Bundling:** Doxa kan sälja sina produkter i partnerskap med andra leverantörer av dentalprodukter. När det gäller Ceramir C&B finns möjlighet till samförsäljning (bundling) med leverantörer av tandkronor.
- **Private label:** Under april 2018 tecknade Doxa avtal med Dentsply Sirona som erhåller en global och exklusiv rätt till en private label-version av Doxas bioaktiva dentalcement Ceramir C&B, där Dentsply Sirona kommer marknadsföra produkten under sitt egna varumärke. För Doxa innebär det återkommande licensintäkter.

Kostnadsdrivare

Kostnadsdrivare är befintlig bas i form av personal och marknadsföringskostnader, samt att per såld enhet tillkommer en bruttokostnad. Bolagets kostnader förväntas inte skalas upp avsevärt och även om antalet anställda förväntas öka, antas det ske i en relativt låg takt. Kostnader för marknadsföringsinsatser kan komma att öka något över tid.

Strategisk utsikt

För produkter som kräver hög patientsäkerhet (t.ex. en pacemaker, ett tandfyllnadsmaterial eller dentalcement) måste vissa krav på kvalitet och funktion uppfyllas. Ceramir räknas till gruppen medicintekniska produkter och sådana måste certifieras av en s.k. *Notified Body* (regulatorisk myndighet på respektive marknad som kontrollerar att produkten uppfyller medicintekniska krav). Därefter tillkommer även lokal registrering i vissa länder. Till följd av att utvecklingen går framåt finns en trend i marknaden att de regulatoriska kraven ökar och blir strängare, vilket resulterar i långa väntetider hos beslutande/behöriga myndigheter och andra kontrollorgan som får allt mer att kontrollera.

PRODUKT-
PORTFÖLJEN
SKA
BREDDAS
KOMMANDE
ÅREN

MARKNADSANALYS

Kosmetisk tandvård och dental turism

En av de viktigaste drivkrafterna i marknaden för kronor och broar är en ökad efterfrågan av kosmetisk tandvård. Tillväxten drivs också av s.k. ”dental turism”, d.v.s. att ett allt högre antal patienter söker tandvård utanför landgränsen. Detta ökar konkurrensen mellan aktörer och priserna pressas. Exempelvis i USA saknar 130 miljoner människor tandvårdsförsäkring och en patient kan betala uppåt 2 000 USD för en tandkrona. I Storbritannien täcker National Health Service endast vissa delar av tandläarkostnaderna och priset på en tandkrona kan uppgå till 1 000 USD. De höga kostnaderna i patientens land gör att allt fler patienter söker andra alternativ utanför landgränserna.

Ny teknologi bidrar till ökad tillväxt

Utvecklingen av CAD/CAM, vilket är datoriserad tillverkning och design av tandkronor, underlättar för tandläkare som ska designa kronan samt att kronans funktionella och estetiska egenskaper förbättras. Den nya teknologin möjliggör att en tand kan repareras på en dag, vilket i viss mån minskar kostnaden för patienten samt bidrar till bättre service.

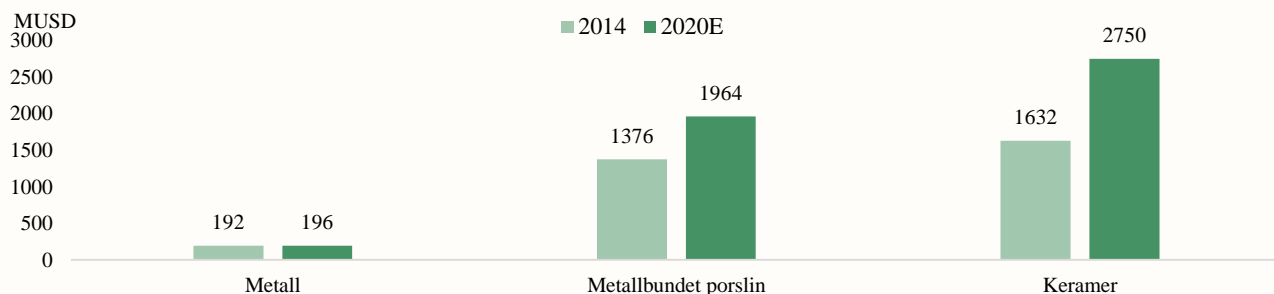
Marknaden för dentalcement

Drivkrafterna till marknaden för dentalcement är användandet av kronor och bryggor, vilka cementeras fast på befintlig tand. Kronor kan t.ex. användas för att täcka den skadade tanden, och/eller förbättra tandens form. En brygga rekommenderas om patienten helt har tappat en eller flera tänder.

Den globala marknaden för kronor och broar kan delas in i olika segment. Under de senaste åren har det skett en kraftig ökning av keramiska kronor relativt mer traditionella kronor som är tillverkade av metall eller metallbundet porslin.

Keramiskt material har och förväntas fortsätta stå för störst andel av marknaden.

Global marknad för kronor och broar (MUSD)

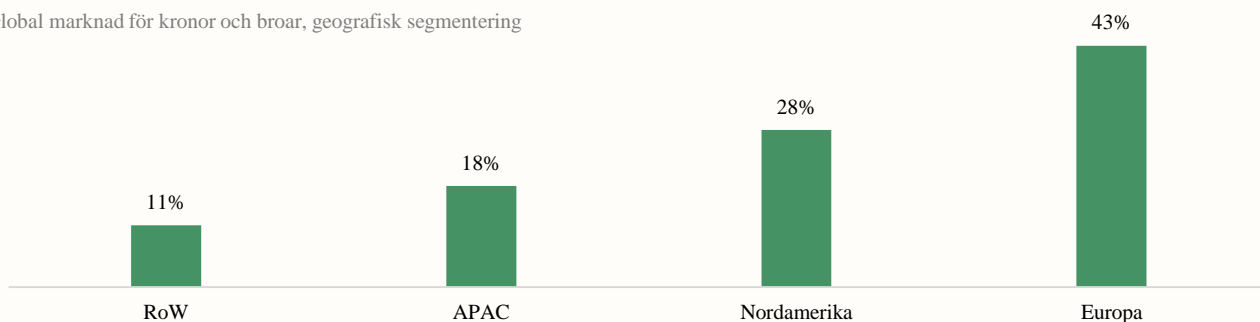


Källa: Dental Crowns and Bridges Market Report 2014-2020

För kronor och bryggor är Europa den största marknaden, följt av Nordamerika.

Europa, till följd av en väl utbyggd tandvård som prioriteras högt, är den största marknaden för kronor och broar.

Global marknad för kronor och broar, geografisk segmentering



Källa: Dental Crowns and Bridges Market Report 2014-2020

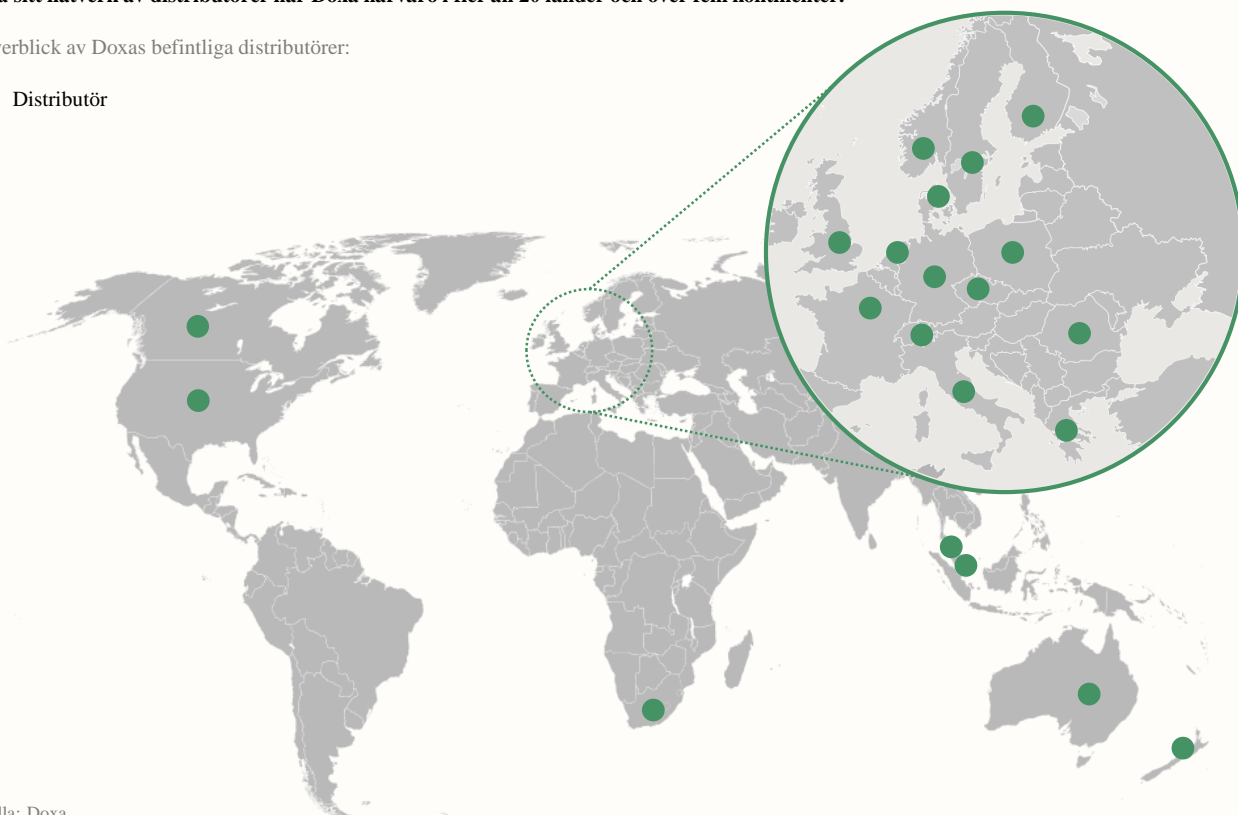
FINANSIELL PROGNOSS

Doxas nuvarande produkt Ceramir C&B säljs via ett nätverk av omkring 20 distributörer utspridda runtom i världen. Doxas huvudmarknad är USA som idag står för absoluta merparten av försäljningen (> 90%). Europamarknaden har utvecklats i något långsammare takt än väntat, men har på senare tid visat indikationer på att öka. Doxa fokuserar på att få igång befintliga distributörer och samtidigt få in fler distributörer på de viktiga marknaderna som Tyskland, Frankrike, Italien, Spanien och Storbritannien.

Via sitt nätverk av distributörer har Doxa närvaro i fler än 20 länder och över fem kontinenter.

Överblick av Doxas befintliga distributörer:

● Distributör



Källa: Doxa

Senaste åren har Doxa byggt upp ett brett distributörsnätverk och framgent förväntas Doxa fortsätta knyta fler distributörer. Den amerikanska marknaden är mer homogen och således enklare att bearbeta som helhet, medan den europeiska är mer heterogen och länder måste bearbetas separat. Till följd av rådande kapacitet i Bolaget antas Doxa prioritera de fem största marknaderna i Europa, d.v.s. Tyskland, Frankrike, Storbritannien, Spanien och Italien. Doxa har två distributörer i Asien (Singapore och Malaysia) och har meddelat att de för dialog med distributörer i Japan. Under 2018 tecknades även avtal med distributör i Australien/Nya Zeeland. Dock, till följd av resursskäl, prioriteras i dagsläget USA och Europa framför Asien.

Framöver förväntas Doxa generera försäljning från följande tre försäljningskanaler:

- Via befintliga och potentiellt nya distributörer.
- Bundling av Ceramir C&B tillsammans med kronor, i samarbete med t.ex. dentallaboratorier.
- Försäljning av Ceramir C&B via private label, vilket resulterar i licensintäkter.

Dessutom förväntas Doxa lansera en ny produkt under 2018 samt 2019, vilket förväntas ske mot slutet av respektive år. Under 2018 avser Doxa lansera en liner, vilken kan användas för att isolera och skydda pulpan och tandvävnad vid lagning av hål. Under 2019 avser Doxa lansera ett tandfyllnadsmaterial, som går under utvecklingsnamnet CeraFill, med samma fördelar, stabilitet, biokompatibilitet som Ceramir-teknologi.

FINANSIELL PROGNOS

Försäljningsprognos avseende distributörsnätverk

Enligt uppgifter från Bolaget och marknadsstatistik från European Manual of Dental Practise (2015), uppskattas antalet tandläkare, d.v.s. kunder, på Doxas prioriterade marknader till ca 220 000 i USA och 345 000 i Europa.¹ I det prospekt som upprättades i samband med emissionen november 2017, skriver Doxa att Ceramir befinner sig på fjärde plats (mätt i försäljningssiffror), med en marknadsandel om drygt 3 %. Givet 3 % av antalet adresserbara tandläkare i USA och Europa skulle det innebära ungefär 17 000 kunder. Det är dock svårt att svara på vilka som är unika kunder, och vilka som är återkommande. Det är avgörande för att härleda hur stort antal som är faktiskt återkommande kunder till Doxa och kan antas inkluderas i framtida prognoser.

I prognoserna antas konservativa siffror om att Doxa har knappt 1 000 återkommande kunder som gör regelbundna köp av Ceramir-produkten. Framgent antas Doxa kunna addera nya kunder, dels via befintligt produkt erbjudande och dels via lansering av nya produkter. Med tanke på att Doxa redan har ett befintligt distributionsnätverk kan de nya produkterna nå marknaden snabbare via befintliga försäljningskanaler. Med tanke på att den amerikanska och europeiska marknaden är av strukturell skillnad antas Doxa ha olika förutsättningar att öka antalet kunder.

Följande antas i genomsnitt gälla under perioden 2018-2020 gällande genomsnittligt antal nya unika kunder per månad i USA respektive de fem största marknaderna i Europa:

Antal nya unika kunder, i genomsnitt per månad	2018E	2019E	2020E
USA	10	30	50
Europa	5	20	40

Estimatet avser unika kunder och behållningsgraden antas inte vara hundra procent. I genomsnitt antas Doxa ha en behållningsgrad något över 80 %, d.v.s. ungefär 20 % av de kunder som prövar Ceramir C&B blir inte återkommande kunder. Anledningarna till dessa kan vara flera, t.ex. att de inte är nöjda med produkten, priset är för högt, föredrar andra produkter som de kanske redan använt under en längre tid m.m. Ett antagande görs att en typisk kund provar produkten under ett år, och är denne inte nöjd görs inga nya beställningar.

Vidare kommer Ceramir C&B i två format: QuikCap som är en självaktiverande kapsel och QuikMix vilket ger användaren möjlighet att själv blanda dentalcementet. Idag är kapsel absolut vanligast i branschen och av Doxas försäljning antas QuikCap stå för merparten relativt QuikMix (> 95 %).

Givet gjorda antaganden illustrerar följande graf antalet rullande kunder till Doxa ackumulerat:

Doxa har med nuvarande produktsortiment, samt kommande produktlanseringar, möjligheten att öka antalet kunder via befintligt och potentiellt utökat distributionsnätverk.

Antal rullande kunder (ackumulerat)



Analyst Groups prognos

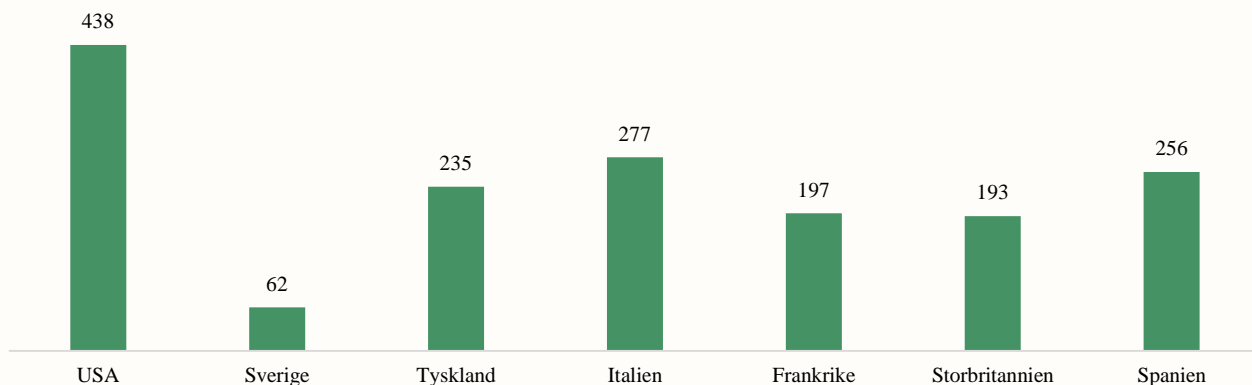
¹European Manual of Dental Practise: version 5.1 (2015)

FINANSIELL PROGNOSE

Enligt utdrag från European Manual of Dental Practise (2015), samt enligt uppgifter från Bolaget, görs följande antal cementeringar av led per tandläkare i respektive land:

Genomsnittligt antal cementerade led per tandläkare över ett år varierar mellan länderna, där USA uppvisar högst siffra.

Antal cementerade led per tandläkare och år, i genomsnitt.



Källa: European Manual of Dental Practise (2015) och Bolaget

Ceramir passar inte för alla typer av cementeringar och enligt uppgifter från Bolaget kan det antas att Ceramir adresserar 80 % av de cementeringar som görs. På månadsbasis innebär det att Doxa skulle kunna ingå i 29 respektive 14 cementeringar av led per månad i USA respektive Europa. För varje led antas en kapsel QuikCap förbrukas, medan en förpackning QuikMix antas räcka till ett stort antal behandlingar.

Priset för Ceramir C&B antas variera beroende på distributör, vilka rabatter vissa kunder har, paketerbjudanden och liknande. Baserat på information från Safco Dentals webbutik (en av Doxas återförsäljare), antas följande cirkapriser gälla:

Priser QuikCap	Pris i USD
Startpaket	105
QuikCap refiller (20 st. kapslar)	160

Priser QuikMix	Pris i USD
Startpaket	180
QuikMix 15g pulverburk	100

QuikCap kräver inte likt tidigare kapselversion ett kapselunikt verktyg, vilket innebär att tandläkares befintliga verktyg är kompatibla med QuikCap. Därmed antas merparten av försäljningen ske av enbart kapslar, relativt det startpaket som finns där bl.a. ett kapselverktyg ingår. QuikMix, likt nämnt ovan, antas stå för en mindre andel av försäljningen.

Utöver försäljning av Ceramir C&B förväntas Doxa lansera ytterligare produkter under 2018 och 2019. Dessa kommer kunna säljas via befintligt distributionsnätverk, vilket således underlättar marknads lanseringen. Sektionen på nästföljande blad presenterar hur en potentiell lansering kan se ut och vilka intäkter det kan resultera i.

FINANSIELL PROGNOS

Produktlansering av liner under 2018 och CeraFill under 2019

Doxa har kommunicerat att de avser lansera en liner under 2018. I prognoserna antas marknads lansering ske under december månad, då Doxa i sin Q4-rapport för 2017 skrev att lansering förväntas ske mot slutet av året.

Doxa kommer kunna rikta produkten mot befintliga kunder via rådande distributionsnätverk. Följande är ett antagande kring hur många av Doxas Ceramir C&B-kunder som Bolaget kan adressera med linern och som även blir återkommande kunder av produkten:

År	Adresserade kunder
Adresserade tandläkare med Liner 2018	10 %
Adresserade tandläkare med Liner 2019	20 %
Adresserade tandläkare med Liner 2020	30 %

En liner kan beskrivas som en sprutliknande produkt med ett innehåll och utformning som möjliggör flera behandlingar med samma produkt, där endast spetsen byts ut. Ett antagande görs, att en tandläkare i genomsnitt förbrukar två liners per månad.

Även CeraFill, som antas lanseras under december 2019, kommer kunna säljas via det då rådande distributionsnätverket. Följande är ett antagande kring hur många av Doxas kunder som kan adresseras med CeraFill och som även blir återkommande kunder till produkten:

År	Adresserade kunder
Adresserade tandläkare med CeraFill 2018	n.a.
Adresserade tandläkare med CeraFill 2019	10 %
Adresserade tandläkare med CeraFill 2020	20 %

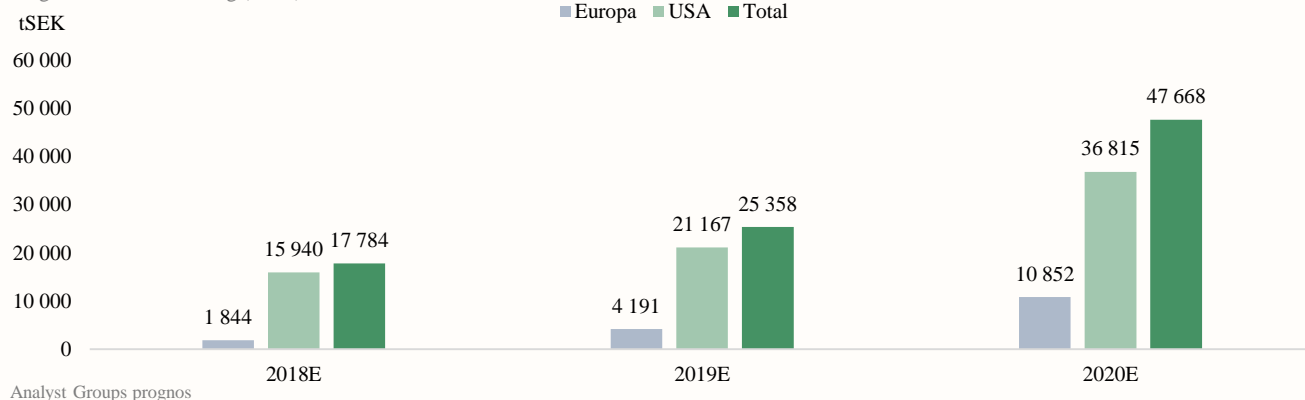
Även för CeraFill antas en tandläkare i genomsnitt göra två köp per månad. Följande är ett antagande kring de priser som skulle kunna vara gångbart för respektive produkt, baserat på vad liknande produkter kostar på marknaden idag:

Priser per enhet	Pris i USD
Liner	100
CeraFill	150

Gjorda antaganden gällande Ceramir C&B och tillkommande produkter resulterar i följande prognostiserade omsättning för Doxa:

Doxa har möjlighet att växa baserat på befintlig produktportfölj, samt med hjälp av nya produkter.

Prognostiserad omsättning (tSEK) via distributörer

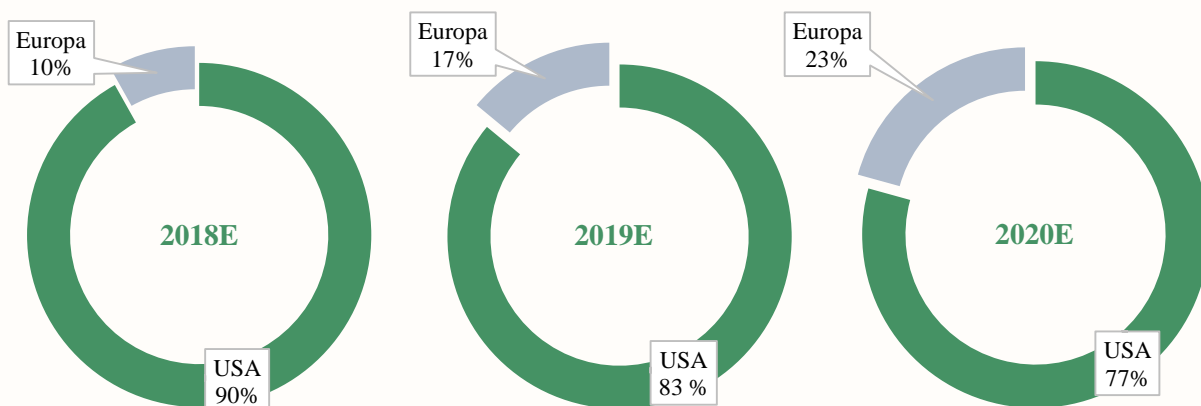


FINANSIELL PROGNOSES

USA och Europa förväntas utvecklas i olika takt och under 2017 antas USA ha stått för över 95 % av Doxas försäljning. Med tiden prognostiseras försäljningen öka för Bolaget, där Europa står för en större andel framgent. USA väntas dock fortsatt stå för merparten.

USA förväntas fortsatt stå för majoriteten av Doxas försäljning, även om den europeiska marknaden förväntas ta större andel av försäljningen.

Geografisk fördelning av Doxas försäljning



Analyst Groups prognos

Försäljningsprognos avseende bundling

Doxa kan framöver komma att erhålla ökade intäkter från att bundla Ceramir C&B med kronor från t.ex. dentallaboratorier. Idag har Doxa avtal med Drake Dental Labs. I USA ser Bolaget goda möjligheter att ingå ytterligare avtal. För att illustrera den potentiella försäljningen som kan tillkomma från affärsområdet används data från företaget Glidewell, vilket är en stor global aktör och betydligt större än t.ex. Drake Dental Labs som Doxa har samarbete med idag.

Glidewell säljer omkring 100 000 tandkronor per månad. Givet att de aktörer Doxa kan komma att ingå bundlingsavtal med är mindre, antas en typisk partner till Doxa leverera kronor som motsvarar 5 % av Glidewells kapacitet. Vidare antas, likt ovan, Ceramir C&B vara kompatibel med 80 % av kronorna samt att Ceramir C&B bundlas med 50 % av tandkronorna hos dentallaboratoriet.

Intäkten per bundlingspaket antas vara i linje med priset per en kapsel QuikCap, men med fördelen att bruttomarginalen är betydligt högre då en hävstångseffekt kan uppnås. Följande antagande görs kring hur många dentallaboratorier Doxa kommer samarbeta med framgent:

Antal adresserade dentallaboratorier	Aktiva avtal	Ack. antal
Antal dentallabb. 2018	1	1
Antal dentallabb. 2019	+2	3
Antal dentallabb. 2020	+2	5

Försäljningsprognos avseende Privat label

Gällande avtalet med Dentsply Sirona har Doxa inte kommunicerat någon information om prisbild eller potentiell volym, varför prognoser blir svåra att göra. Den engångsbetalning som Doxa erhåller, ca 16 MSEK, kommer troligen att bokföras som en övrig intäkt och synas i Q2-rapporten 2018. Försäljningen från Private Label-avtalet kommer sedan synas som nettoomsättning, där marginalerna kommer vara relativt lägre då Dentsply Sirona kommer behöva ha marginal på sin försäljning. Även om Doxa inte givit någon guidning om vad avtalet kan innebära rent försäljningsmässigt, kan det antas att det kommer få en betydande effekt på Bolagets tillväxt.

FINANSIELL PROGNOSES

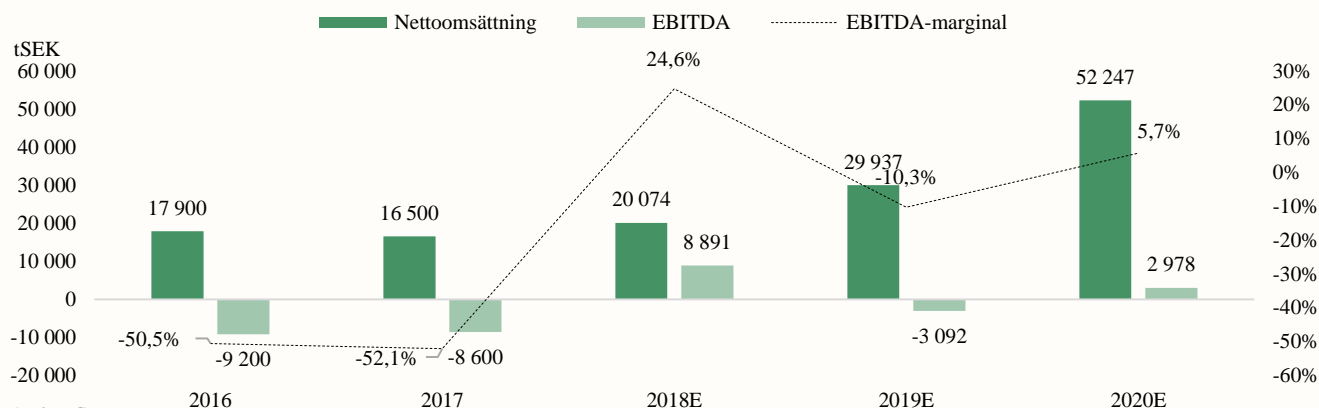
På befintlig verksamhet rullar Doxa på en bruttomarginal omkring 75-85 % och för Ceramir C&B antas en bruttomarginal omkring 75 % gälla över tid. De produkter som framöver ska lanseras antas ha en något lägre bruttomarginal vilket förklaras av de produktspecifika egenskaperna. Det resulterar i att bruttomarginalen sjunker något under 2018 och 2019 då dessa produkter lanseras. Även intäkterna från Private Label-avtalet förväntas ha något lägre marginal, då Dentsply Sirona kommer behöva ha en marginal på sin försäljning. Dock antas bruttomarginalen inom bundling vara mycket god, vilket bidrar till ökad marginal.

Under 2018 antas Doxa inte anställa mer personal och inte heller skala upp sin marknadsföringsbudget. Däremot kan det tänkas att Doxa omvärderar hur de marknadsför sig, men likväl till en liknande kostnadsnivå. För perioden 2019 och 2020 antas Doxa bredda organisationen med fler anställda. Dock, med tanke på försäljning via distributörer och partners, antas inte personalstyrkan behöva skalas upp avsevärt. Marknadsföringsbudgeten prognostiseras dock öka över tid, varför denna kostnadspost ökar under 2019 och 2020.

Övriga kostnader i form av externa tjänster, avskrivningar och räntekostnader antas vara konstanta över prognosperioden. Med tanke på att Doxa har ett upparbetat förlustavdrag antas ingen skatt till och med 2020.

Gjorda antaganden resulterar i att Doxa når organisk break-even omkring kvartalen under 2019, men för helåret 2020.

Prognostiserad omsättning, EBITDA och EBITDA-marginal



Analyst Groups prognos

Analyst Groups prognos (tSEK)	2016	2017	2018E	2019E	2020E
Nettoomsättning	17 900	16 500	20 074	29 937	52 247
Övriga intäkter	300	0	16 000	0	0
Totala intäkter	18 200	16 500	36 074	29 937	52 247
Kostnad sålda varor	-4 100	-3 100	-4 683	-7 030	-13 269
Bruttoresultat	16 500	14 100	31 391	22 908	38 978
Bruttomarginal	90,5%	85,5%	76,7%	76,5%	74,6%
Rörelsekostnader	-25 700	-22 700	-22 500	-26 000	-36 000
EBITDA	-9 200	-8 600	8 891	-3 092	2 978
EBITDA-marginal	-50,5%	-52,1%	24,6%	-10,3%	5,7%
Avskrivningar	-800	-900	-800	-800	-800
EBIT	-10 000	-9 500	8 091	-3 892	2 178
EBIT-marginal	-55,9%	-57,6%	40,3%	-13,0%	4,2%
Finansnetto	-600	-1 100	-400	-400	-400
EBT	-10 600	-10 600	7 691	-4 292	1 778
Skatt	-100	0	0	0	0
Nettoresultat	-10 700	-10 600	7 691	-4 292	1 778
Nettomarginal	-59,8%	-64,2%	38,3%	-14,3%	3,4%

VÄRDERING

För att ge värderingen perspektiv undersöks aktörerna *Zenicor Medical*, *Redsense Medical* och *Enzymatica*. Även om det råder skillnader, finns likheter mellan företagen och Doxa avseende affärs- och intäktsmodell, adresserbar marknadsstorlek, produktstrategi och kapitalstruktur.

Zenicor
MEDICAL SYSTEMS

Zenicor Medical är ledande inom hjärtdiagnostik och strokeprevention. Zenicor tum-EKG är ett system för tidig diagnos av förmaksflimmer och andra hjärtarytmier och används idag på över 350 kliniker i norra Europa. Zenicor har sin verksamhet med utgångspunkt i Stockholm och bedriver utveckling och tillverkning i Sverige. Huvudmarknader är Norden, Storbritannien och Tyskland. Zenicor är noterade på AktieTorget, värderas till 163,4 MSEK (2018-06-01) och 12 månader rullande försäljning uppgår till 18,3 MSEK.

P/S	EV/S
8,9	8,3

REDSENSE

Redsense Medicals affärsmodell är att via distributörer sälja produkten Redsense (ett system som upptäcker blodläckage vid hemodialys, dvs. bloddialys). På Bolagets nyckelmarknader, t.ex. USA och Tyskland, förekommer försäljning med egen organisation. Idag sker tillverkningen hos underleverantörer. Bolaget har även uttalat målsättningen att i framtiden erhalla ökade intäkter från integration av Redsense i relaterade produkter, t.ex. dialysmaskiner. Redsense Medical är noterade på Nasdaq First North, värderas till ca 125,9 MSEK (2018-06-01) och 12 månader rullande försäljning uppgår till 2,5 MSEK.

P/S	EV/S
45,6	44,4

enzymatica

Enzymaticas affärsidé är att utveckla medicintekniska produkter, baserade på barriärteknologi och marina enzymer, för egenvård inom större marknadssegment. För förkylningsprodukten ColdZyme arbetar Bolaget med två olika affärsmodeller, anpassade efter möjlighet och risk. I båda fallen säljs produkten till konsument via apoteks- och hälsokedjor under eget varumärke eller kombinerat varumärke, så kallat co-branding. Enzymatica är noterade på Nasdaq First North, värderas till ca 382,6 MSEK (2018-06-01) och 12 månader rullande försäljning uppgår till 64,9 MSEK.

P/S	EV/S
6,2	6,1

Medianvärdet av ovan nämnda företags EV/S-multiplar är 8,3. Sett till bolagskaraktäristiska har Doxa mest likheter med Zenicor avseende storlek, kapitalstruktur och affärsmodell, även om det finns uppenbara skillnader mellan produkt erbjudandet. Zenicor är dock närmare lönsamhet och har visat lönsamma kvartal. Dessutom har företaget bruttomarginaler omkring 90 %, vilket är något högre än Doxa.

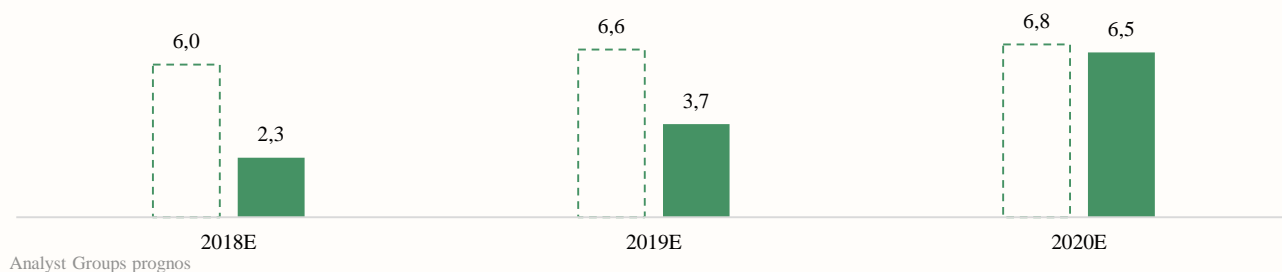
**2,3 KR
PER AKTIE
PÅ 2018
ÅRS
PROGNOS
(BASE)**

Utrymme bedöms finnas för uppvärdering från dagens nivåer, vilket illustreras i nedan graf. EV/S 6 tillämpas idag som målmultipl för 2018, vilken kan stiga något mot 2020 till följd av högre tillväxt. Det motiveras av att Doxa har möjligheten att kunna växa i god takt till 2020, dels via egen organisation men också via det Private Label-avtal som tecknades under april 2018. Givet att en fullvärdering inte sker omedelbart, utan värderingen stiger över tid, illustreras följande potentiella värderingsnivåer över en treårsperiod:

Följande är en illustration av potentiell uppvärdering kommande tre år.

Värdering givet tillämpad EV/S-multipl

□ EV/S-multipl ■ Potentiell aktiekurs vid angiven tidpunkt*



BULL & BEAR

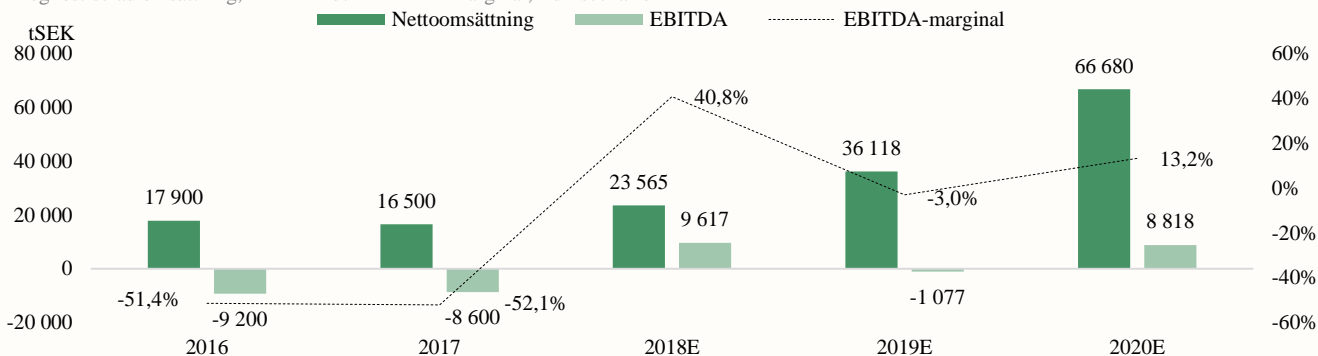
Bull scenario

Som ett resultat av ökade marknadsföringsinsatser tecknar Doxa nya kunder i en högre takt via befintligt distributörsnätverk. Dessutom bidrar nya distributörer till nya kunder och ökad försäljning. Doxas lanserar sina produkter enligt plan och får bra genomslag på marknaden för dessa. Dessutom antas Doxa kunna ingå fler bundlingsavtal relativt angivet Base scenario.

Den ökade försäljningen kommer dock till en kostnad av högre marknadsföringsinsatser samt en högre grad nyanställning.

En ökad försäljning av nuvarande och kommande produktmix, tillsammans med fler bundlingsavtal, driver omsättningen och marginalerna.

Prognostiserad omsättning, EBITDA och EBITDA-marginal, Bull scenario



Analyst Groups prognos

3,0 KR
PER AKTIE
PÅ 2018
ÅRS
PROGNOS
(BULL)

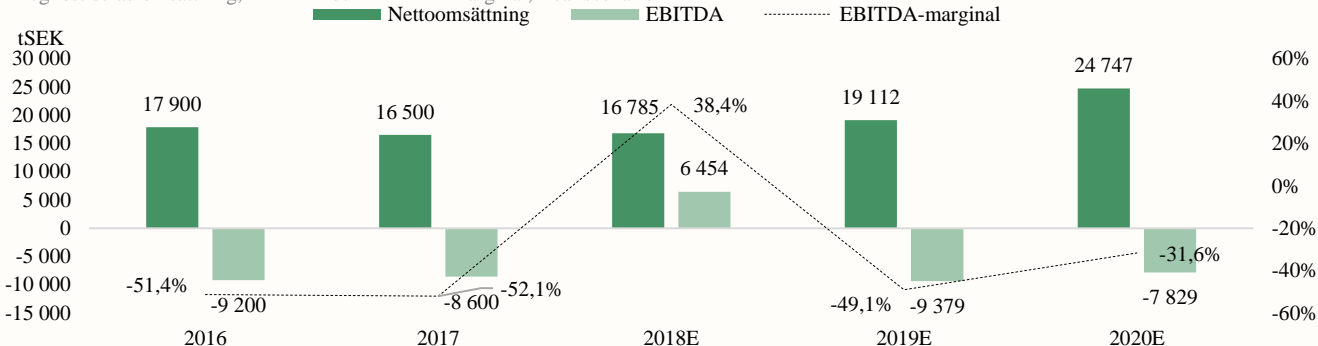
Då Doxa i ett Bull scenario växer i högre takt kan det motivera en högre försäljningsmultipl. Givet en målmultipl om EV/S 6,6 på 2018 års prognos, ger det ett potentiellt värde per aktie om 3,0 kr.

Bear scenario

Doxa fortsätter i ett Bear scenario att ha svårigheter att nå ut på marknaden och attrahera nya kunder, där Europa utvecklas svagt och ingen riktig vändning kommer tills 2020, vilket är slutet på prognosperioden. Doxa antas fortfarande kunna lansera de nya produkterna, men likt nuvarande försäljning av Ceramir C&B är försäljningen även här låg. Den lägre omsättningen gör att Doxa inte har samma resurser att investera i ytterligare marknadsföringsinsatser eller ny personal.

I ett Bear scenario blir inte Doxa organiskt lönsamma fram tills 2020 (exkl. 2018 då större engångsbetalning förväntas erhållas). Risk kan då finnas att ytterligare kapital måste inhämtas.

Prognostiserad omsättning, EBITDA och EBITDA-marginal, Bear scenario



Analyst Groups prognos

1,0 KR
PER AKTIE
PÅ 2018
ÅRS
PROGNOS
(BEAR)

Då Doxa i ett Bear scenario växer i lägre takt kan det motivera en lägre försäljningsmultipl. Givet en målmultipl om EV/S 2,7 på 2018 års prognos, ger det ett potentiellt värde per aktie om 1,0 kr. EV/S 2,7 är lägre än dagens rullande värdering, vilket motiveras av förändrade strukturella förutsättningar för att Doxa ska kunna fortsätta växa i tillräckligt hög grad i ett Bear scenario.

VD-INTERVJU, TORBJÖRN LARSSON



Under första kvartalet, vad är du nöjd med respektive mindre nöjd med? Om du fick nämna tre saker som ni kunnat förbättra, vad hade det varit?

Jag är mycket nöjd med att ta landat Private Label avtalet med Dentsply Sirona och alla möjligheter det medför. Vi lade mycket kraft och energi på att få ihop och signera avtalet, vilket gjorde att vi tappade fart i vår marknadsbearbetning, något som vi nu arbetar på att ta igen.

Jag är även nöjd med att vi har kontroll på kostnaderna, något som delvis balanserar den lägre omsättningen.

Under Q1-18 uppgick omsättningen till ca 3,1 MSEK. Hur såg intäktsfördelningen ut mellan era marknader (USA, Kanada, Europa, RoW)?

Fördelningen var ca 80/20 mellan Nordamerika och EU/ RoW. Europa hade ett ganska starkt kvartal, vilket delvis tillskrivs en ny distributör i Tyskland.

Under Q1-18 uppgick era brutto- och rörelsekostnader (inkl. avskrivningar) till 6,2 MSEK, jämfört med 7,6 MSEK under jämförbar period 2017. Vad ser du som nyckeln bakom att ni kunnat minska era kostnader?

Det är en fortsatt omstrukturering av vår marknadsföring, och även en resurs mindre på personalsidan i USA.

Det framgår i rapporten att USA-marknaden gått trögt för er under inledningen av året, vilket förklaras av ojämnt inköpsmönster. Hur ser du på denna trend under kommande kvartal 2018?

I det köpmönster vi ser är de andra och tredje kvartalen stabila och ett mycket starkare fjärde kvartal.

Om du för investerare fick belysa något som är extra viktigt att följa i Doxas verksamhet under resterande del av 2018, vad hade det varit?

Jag tror 2018 blir en spännande ny-start för Doxa. Vi har ett ny-signerat avtal med Dentsply Sirona, vi kommer med en ny produkt och bolaget får en ny VD efter sommaren.

Den 28 maj, 2018

LEDNING & STYRELSE

Torbjörn Larsson

Verkställande Direktör (VD)

Torbjörn har varit VD för Doxa sedan början av 2013. Torbjörn är utbildad marknadsekonom på IHM Business School och har lång erfarenhet inom dental- och *life science*-branschen där han jobbat med allt från lednings- och managementfrågor till marknadsföring och produktledning.

Torbjörn äger 10 000 aktier Doxa.

Ann-Kristin Göransson

Finanschef (CFO)

Ann-Kristin kommer närmast från Patria Helicopters AB. Hon har en lång erfarenhet inom ekonomi och har arbetat inom både svenska och utländska bolag. Ann-Kristin har erfarenhet bl.a. som revisor, controller och ekonomichef.

Ann-Kristin äger inga aktier i Doxa.

Jesper Lööf

Chief Operating Officer/R&D

Jesper har arbetat för Doxa sedan 2002 och är den person som varit ansvarig för framställandet av Ceramir® Crown & Bridge. Jesper är utbildad civilingenjör i materialkemi samt Technologie Doktor. Jesper är idag ansvarig för kvalitet och produktion på Doxa.

Jesper äger 4 312 aktier i Doxa.

Andreas Danielsson

Director Business Development EMEAA

Andreas anställdes den 1 september 2015 och har en nyckelroll i Bolagets pågående europasatsning. Andreas har en gedigen bakgrund inom försäljning och under de senaste 10 åren har han arbetat med internationell försäljning inom dental.

Andreas äger 32 534 aktier i Doxa.

Erik Florman

QA/RA

Erik har bred erfarenhet av QA/RA-frågor inom det medicintekniska området och har tidigare bland annat arbetat för St. Jude Medical Systems och GE Healthcare.

Erik äger 5 000 aktier i Doxa.

LEDNING & STYRELSE

Ingrid Atteryd Heiman

Styrelseordförande

Ingrid har varit invald i styrelsen sedan 2015. Hon har en examen som civilekonom från Lunds Universitet samt en MBA i International Business från Uppsala Universitet. Ingrid har tidigare varit tillförordnad VD för Ellen AB och managementkonsult i Booz Allen Hamilton. Utöver uppdraget i Doxas styrelse så har Ingrids uppdrag som styrelseordförande i Ellen AB, styrelseledamot i Redwood Pharma AB och Radix Kompetens samt styrelsesuppleant i Ilima AB.

Ingrid äger inga aktier eller optioner i Doxa.

Pål Ryfors

Styrelseledamot

Pål är VD för medtech-bolaget Episurf Medical, listat på Nasdaq small-cap. Han har tidigare arbetat för ett flertal finansiella institut, senast som CFO för Marginalen Bank och dessförinnan för Hoist Finance och Société Générale. Pål är Civilekonom med examen från Göteborgs Handelshögskola.

Pål har varit styrelseledamot i Doxa sedan 2018 och äger inga aktier i Doxa.

Alexander Tasevski

Styrelseledamot

Alexander har varit aktiv inom dentalimplantatindustrin sedan 1994 och arbetet med internationell affärsutveckling de senaste 15 åren för företag som Nobel Biocare AB, Ospan AB, Osstell AB, MDDI Global Pty Ltd, Klockner SA samt Integration Diagnostics Sweden AB. I Integration Diagnostics är han styrelseledamot sedan 2015. Alexander är aktiv delägare av två medicintekniska bolag och driver ett eget konsultbolag. Han har lång erfarenhet inom affärsutveckling med fokus på internationell etablering av dental/medtech-bolag på den globala scenen. Alexander är certifierad tandtekniker från Göteborgs Universitet sedan 1994.

Alexander har varit styrelseledamot i Doxa sedan 2014 och äger 20 000 aktier i Doxa.

Göran Urde

Styrelseledamot

Göran är Övertandläkare vid Avdelningen för materialvetenskap och teknologi vid Odontologiska fakulteten, Malmö Högskola och verksamhetsansvarig för Futurumkliniken som är ”testbädden” där aktörer inom tandvården träffas för att utveckla, pröva och förbättra framtidens tandvård. Han har en omfattande erfarenhet inom såväl vetenskaplig, klinisk som kommersiell dental tillämpning, bl.a. från Malmö Högskola, flera utländska universitet och Nobel Biocare. Göran är även styrelseordförande i Cecie AB.

Göran har varit styrelseledamot i Doxa sedan 2017 och äger inga aktier eller optioner i Doxa.

Mats Persson

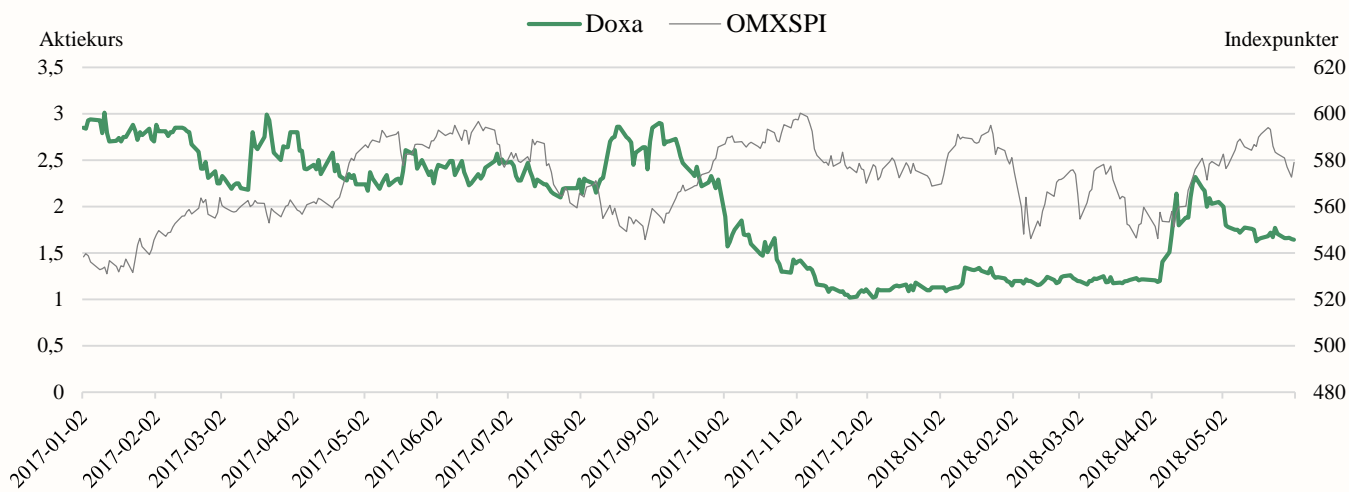
Styrelseledamot

Mats har mer än 20 års erfarenhet från styrelsearbete i både noterade och onoterade bolag. Under perioden 1999 – 2014 var Mats Senior Partner och delägare i konsultbolaget Neuman & Nydahl med huvudinriktning på förändrings- och omstruktureringsfrågor samt ledarskapsutveckling. Mats har en examen som Civilekonom från Handelshögskolan i Stockholm och en MBA från University of California, Berkeley. Utöver sitt uppdrag i Doxa är han även styrelseordförande i Prolight Diagnostics AB, NorthTracker AB och QBNK Holding AB.

Mats har varit styrelseledamot i Doxa sedan 2017 och äger 44 025 aktier i Doxa.

APPENDIX

Aktiekursens utveckling



Resulträkning (tSEK)	2013	2014	2015	2016	2017
Nettoomsättning	6 159	9 000	15 000	17 900	16 500
Övriga intäkter	79	100	400	2 700	0
Aktiverat arbete för egen räkning	0	0	0	0	700
Kostnad sålda varor	-3 030	-2 500	-4 400	-4 100	-3 100
Bruttoresultat	3 208	6 600	11 000	16 500	14 100
Bruttomarginal (exkl. övriga intäkter och aktiverat arbete)	50,8%	72,2%	70,7%	77,1%	81,2%
Rörelsekostnader	-21 981	-24 100	-26 400	-25 700	-22 700
EBITDA	-18 773	-17 500	-15 400	-9 200	-8 600
EBITDA-marginal (exkl. övriga intäkter och aktiverat arbete)	-304,8%	-194,4%	-102,7%	-51,4%	-52,1%
Avskrivningar	-758	-600	-300	-800	-900
EBIT	-19 531	-18 100	-15 700	-10 000	-9 500
EBIT-marginal (exkl. övriga intäkter och aktiverat arbete)	-317,1%	-201,1%	-104,7%	-55,9%	-57,6%
Finansnetto	-18	-400	-100	-600	-1 100
EBT	-19 549	-18 500	-15 800	-10 600	-10 600
Skatt	59	0	0	-100	0
Nettoresultat	-19 490	-18 500	-15 800	-10 700	-10 600
Nettomarginal (exkl. övriga intäkter och aktiverat arbete)	-316,4%	-205,6%	-105,3%	-59,8%	-64,2%

DISCLAIMER

Ansvarsbegränsning

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informationssyfte, för allmän spridning, och är inte avsett att vara rådgivande. Informationen i analyserna är baserade på källor och uppgifter samt utlåtanden från personer som AG bedömer tillförlitliga. AG kan dock aldrig garantera riktigheten i informationen. Alla estimat i analyserna är subjektiva bedömningar, vilka alltid innehåller viss osäkerhet och bör användas varsamt. AG kan därmed aldrig garantera att prognoser och/eller estimat uppfylls. Detta innebär att investeringsbeslut baserat på information från AG eller personer med koppling till AG, alltid fattas självständigt av investeraren. Dessa analyser, dokument och information härrörande AG är avsett att vara ett av flera redskap vid investeringsbeslut. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut. AG frånsäger sig allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av material härrörande AG.

Intressekonflikter och opartiskhet

För att säkerställa Analyst Groups oberoende har Analyst Group inrättat interna regler för analytiker, utöver detta så har alla analytiker undertecknat avtal i vilket de är skyldiga att redovisa alla eventuella intressekonflikter.

Dessa har utformats för att säkerställa att *KOMMISSIONENS DELEGERADE FÖRORDNING (EU) 2016/958 av den 9 mars 2016 om komplettering av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 596/2014 vad gäller tekniska standarder för tillsyn för de tekniska villkoren för en objektiv presentation av investeringsrekommendationer eller annan information som rekommenderar eller föreslår en investeringsstrategi och för uppgivande av särskilda intressen och intressekonflikter* efterlevs.

För fullständiga regler för våra analytiker se: www.analystgroup.se/ansvarsbegransning

Bull and Bear- Rekommendationer

Rekommendationerna i form av bull alternativt bear syftar till att förmedla en övergripande bild av Analyst Groups åsikt. Rekommendationerna är utarbetade genom noggranna processer bestående av kvalitativ research och övervägning samt diskussion med andra kvalificerade analytiker.

Definition Bull: Bull är en metafor för en positivt inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en positiv framtidsutveckling för bolaget.

Definition Bear: Bear är en metafor för en pessimistisk inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en negativ framtidsutveckling för bolaget.

Övrigt

Denna analys är en så kallad uppdragsanalys. Detta innebär att Analyst Group har mottagit betalning för att göra analysen. Uppdragsgivare **Doxa Aktiebolag** (vidare Bolaget) har inte haft någon möjlighet att påverka de delar där Analyst Group har haft åsikter om Bolaget, framtida värdering eller annat som skulle kunna tänkas utgöra en subjektiv bedömning.

De delar som Bolaget har kunnat påverka är de delar som är rent faktamässiga och objektiva.

Analytiker äger inte aktier i bolaget.

Upphovsrätt

Denna analys är upphovsrättsskyddad enligt lag och är AG Equity Research AB egendom (© AG Equity Research AB 2014-2018). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.

Ag

Analyst Group

AG EQUITY RESEARCH AB

RIDDARGATAN 35
114 57 STOCKHOLM

© AG Equity Research AB 2014-2018
WWW.ANALYSTGROUP.SE