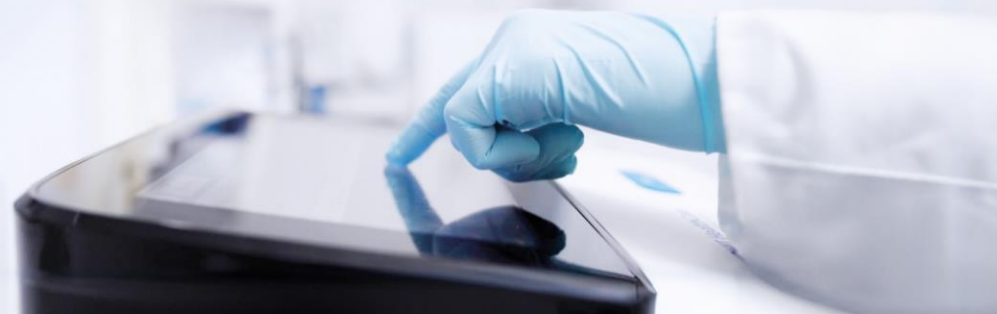


Biohit Oyj

Suomalainen globaaleilla markkinoilla toimiva terveysteknologiayhtiö

Jussi Hahtela, Toimitusjohtaja



Käänteen kautta kannattavaksi kasvuyhtiöksi

1988

YHTIÖN PERUSTUKSET

- Perustettu 1988
- Tausta nesteannostelijoiden kehittämisessä ja valmistuksessa
- Listautuminen Helsingin pörssiin 1999
- Pipetti liiketoiminta myytiin saksalaiselle Sartoriukselle 2011
- Liikevaihto 2011 40 milj. eur

2012

NESTEANNOSTELIJOISTA DIAGNOSTIIKKALIIKETOIMINTAAN

- Keskittyminen diagnostiikkaliiketoimintaan
- Healthtech start-up
- Liikevaihto 2012 2 milj. eur

2022

KANNATTAVAN KASVUN VAIHE

- Operatiivisen tehokkuuden systemaattinen kehittäminen
- Myynti keihäänkärjeksi
- Kustannuskuri
- Kunnianhimoinen strategia vuosille 2024-2028

Globaaleilla markkinoilla toimiva terveysteknologiayritys

Biohit kehittää, valmistaa, myy ja lisensoi ruoansulatuskanavan diagnostiikkatuotteita ja karsinogeenistä asetaldehydia sitovia tuotteita.

13,1 milj. euroa

Liikevaihto 2023

19,4%

Liikevaihdon kasvu

98,4 %

Kansainvälisen liiketoiminnan osuus liikevaihdosta

2,4 milj. euroa

Operatiivinen käyttökate

18,3%

Operatiivinen käyttökate liikevaihdosta

17,0%

CAGR 2012-2023

1,8 milj. euroa

Liikevoitto

14,0%

Liikevoitto liikevaihdosta

46

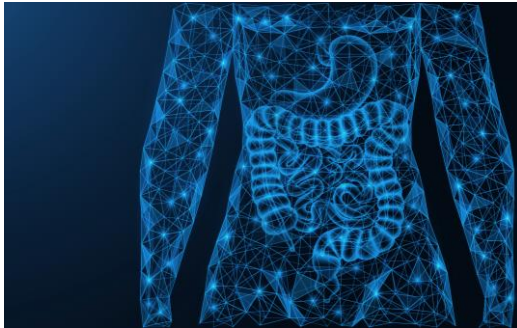
Henkilöstön määrä

Vahva H1/2024

Liikevaihto jatkoi kasvuaan vuoden 2024 ensimmäisellä puolikkaalla.

7,4 milj. euroa Liikevaihto	14,0% Liikevaihdon kasvu	98,6 % Kansainvälisen liiketoiminnan osuus liikevaihdosta
1,5 milj. euroa Operatiivinen käyttökate	20,9% Operatiivinen käyttökate liikevaihdosta	14,2 milj. euroa Tase
1,3 milj. euroa Liikevoitto	17,8% Liikevoitto liikevaihdosta	4,8 milj. euroa Rahavarat ja muut lyhytaikaiset rahoitusvarat

Ruoansulatuskanavan diagnostiikkaan ja terveyttä edistäviin valmisteisiin keskittyvä tarjoama



Diagnostiset testit

ELISA-tekniikkaan perustuvia laboratoriotestejä ja lateral flow -tekniikkaan perustuvia pikatestejä sairauksien diagnostiikkaan ja tutkimuskäyttöön.



Acetium®-kapseli

Sitoo karsinogeenistä asetaldehydiä ja suojaa hapotonta mahaa.



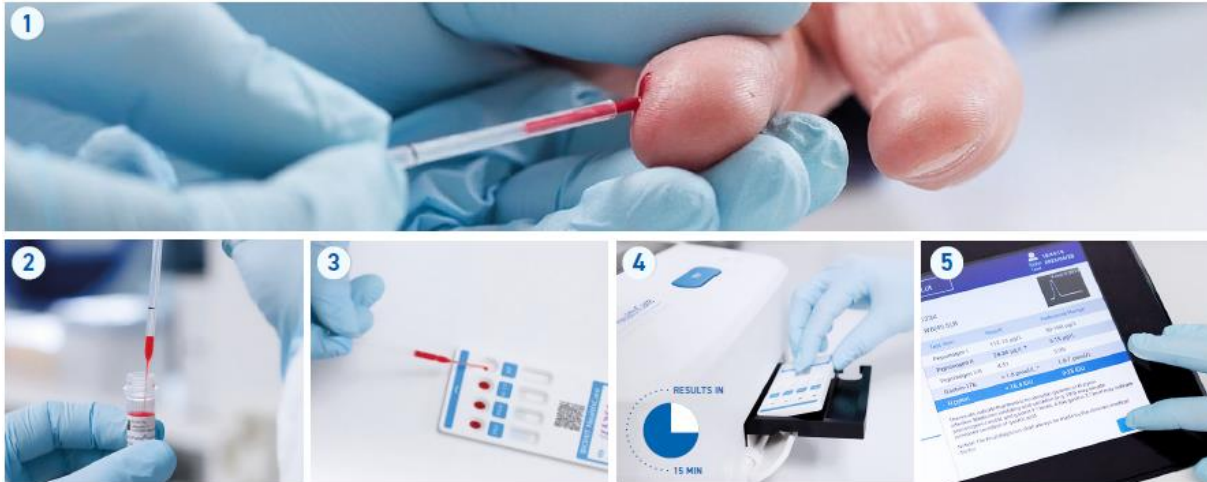
Acetium® lozenge – quit smoking

Eroon tupakasta ilman nikotiinia.

GastroPanel® - Mahan limakalvon peili



- *Helicobacter pylori*
- Atrofinen gastriitti
- Hapoton maha / liiallinen mahahapon erityys



GastroPanel[®]-indikaatiot

Oireet

- Dyspepsia
- Refluksi
- Ruoansulatushäiriö
- Selittämätön raudan puute / anemia

Mahasyöpäriskin seulonta

- Sukurasite
- Ikä > 55 vuotta
- Tupakointi



Mittakaava

*Helicobacter pylori**

**43.1% maailman väestöstä kantaa
helikobakteeria****

- Luokan 1 karsinogeeni
- Kolonisoi mahan limakalvon
- Aiheuttaa ylävatsavaivoja

Häätöhoito

Atrofinen gastriitti

Mahan limakalvon surkastuma

- Suurin mahasyövän riskitekijä
- Aiheuttaa imeytymishäiriöitä
- B12 → Muistiongelmät, dementia
- Rauta → Anemia
- Kalsium → Osteoporoosi

*Jatkotutkimukset
Seuranta*

Mahasyöpä

Tappava

- Voi olla pitkään oireeton
- Viisivuotisennuste < 30%
 - Eturauhassyöpä n. 90%
 - Rintasyöpä n. 90%

*Mahdollisimman
varhainen hoito*

*Barry J. Marshall won a Nobel Prize in Physiology or Medicine in 2005 for his discovery of the *H. pylori* and its role in gastritis and peptic ulcer disease

**Yi-Chu Chen, Peter Malfertheiner et al 2024: Global Prevalence of Helicobacter pylori Infection and Incidence of Gastric Cancer Between 1980 and 2022

Innovatiivisia tuotteita

GastroPanel® quick test NT

Nopea diagnosointi ja seulonta sekä oireisilla että oireettomilla potilailla.

Mahdollistaa potilaan pidemmälle menevän diagnosoinnin perusterveydenhuollossa.

- 80% gastroskopiaista on turhia
- Kustannussäästöt
- Erikoissairaanhoidon tehokkaampi kohdentaminen
- Parempi hoidon vaikuttavuus



- ✓ Oikeat potilaat oikeaan hoitoon ja jatkoseurantaan
- ✓ Proaktiivisuus on halvempaa kuin reaktiivisuus



Biohitin tutkimus- ja kehitystyön poikkitieteellinen yhteistyö, innovaatiot ja sovellukset ovat tuottaneet arvokkaita tuloksia terveydenhuollon hyödynnettäväksi maailmanlaajuisesti.

GastroPanel®-testi on yksi esimerkki innovatiivisista terveyttä edistävästä ja sairauksia ennaltaehkäisevistä tuotteistamme.

Missio

Innovating for Health

Ruoansulatuskanavan sairauksien diagnosoinnin ja ennaltaehkäisyyn premium-asiantuntija.



Strategia 2024–2028

Globaalit ongelmat - globaalit ratkaisut



Ikääntyvä väestö
Ruoansulatuskanavan vaivat
Niukat terveydenhuollon resurssit



Ruoansulatuskanavan asiantuntija

Kannattavan liiketoiminnan ja tieteen yhdistäminen
Innovaatiot
R&D
Yhteistyö
Premium-tuote



Markkinoiden laajentaminen

Läsnäolo kaikilla relevanteilla markkinoilla
Eurooppa, Aasia, Etelä-Amerikka, Pohjois-Amerikka



Houkutteleva työntekijöille ja sijoittajille

Kannattavasti kasvava terveysteknologiayhtiö
Aktiivinen henkilöstöpolitiikka
Aktiivinen sijoittajapolitiikka



Tuoteportfolion laajentaminen

Korkealaatuinen ja vastuullinen tarjonta
Dynaaminen portfolion hallinta
Kumppanuudet



Vuotuinen kasvu 15-20 %

Liikevoitto min 10 %



Aktiivinen myynti

Markkinalähtöinen myynti
Tarve – Ratkaisu – Lisäarvo
Lähemmäs asiakkaita

Vahvat rakenteelliset kasvuajurit



Väestörakenteen muutos

- Elinajanodotteen kasvu ja ikääntyvälle väestölle suunnattujen terveyspalveluiden kasvava tarve.
- Taloudellisen huoltosuhteen heikkeneminen.



Ruoansulatuskanavan vaivat

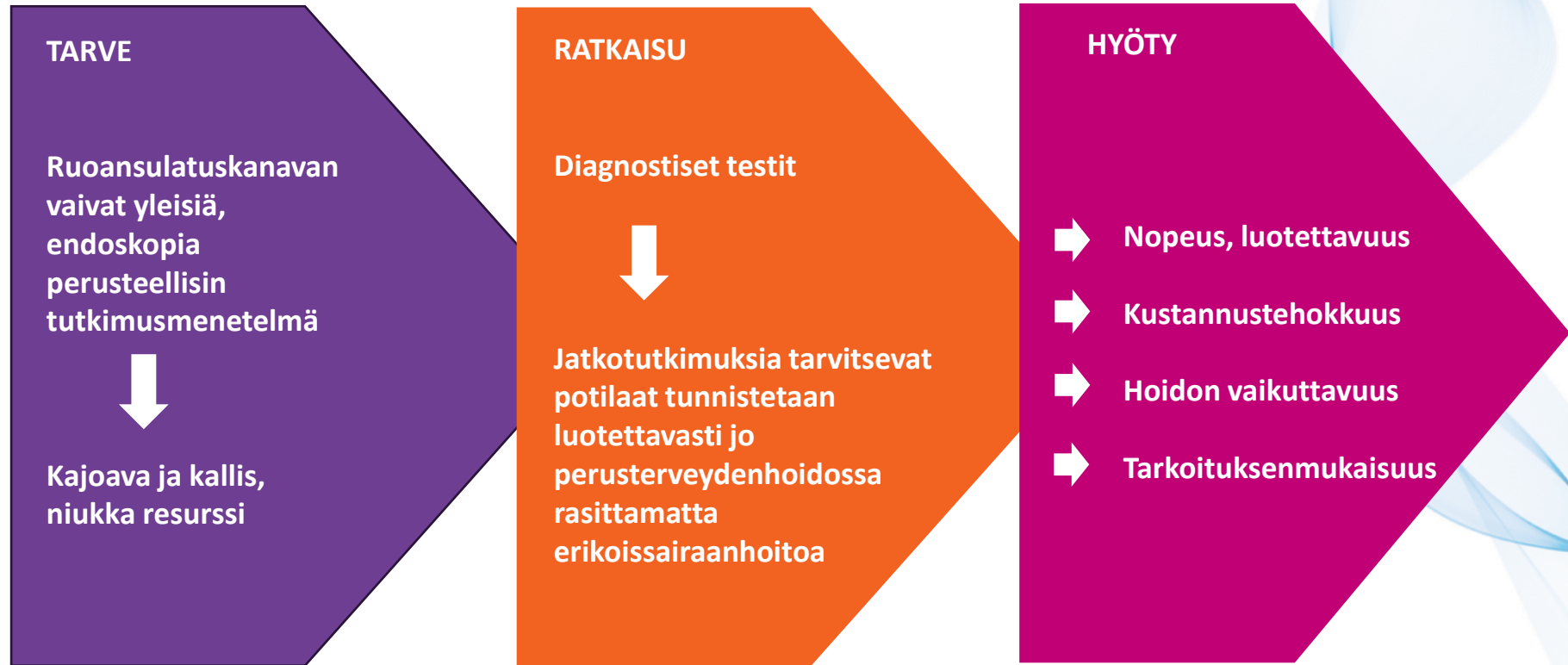
- Ruoansulatuskanavan sairauksien yleistyminen; ylävatsavaivoista kärsii jopa 40 % maailman väestöstä.
- Yleistyminen liittyy mm. väestön ikääntymiseen ja elintapojen heikentymiseen



Niukat terveydenhuollon resurssit

- Kasuvat terveydenhuolto-kustannukset ja terveydenhuollon globaali resurssipula; menot kasvavat samalla, kun hoidon saatavuus on heikentynyt ja terveydenhuollon ammattilaisista on pulaa.

Tarpeeseen lisähyötyä tarjoavat ratkaisut



Laadukas, nopea ja kustannustehokas minimaalisesti kajoava diagnostiikka.

Ulkoisiin jakelijoihin perustuva liiketoimintamalli

Keskittyminen ruoansulatuskanavan diagnostiikkaan

Jatkuva tuotekehitys keskiössä

T&K-panostukset uusien tuotteiden kehittämiseen, olemassa olevien tuotteiden elinkaaripäivityksiin sekä tuotteiden käytettävyyden parantamiseen.

Joustava ja skaalautuva tuotanto

Oman valmistuksen lisäksi ulkoistettua tuotantoa Kiinassa ja Euroopassa.

Maailmanlaajuinen jakeluverkosto

Myynti tytäryhtiöiden (Iso-Britannia ja Italia) sekä laajan jakelijaverkoston kautta.

Kohderyhmänä lääkärit, kansallisista hoitosuosituksista ja seulonnoista päättävät tahot, mielipidevaikuttajat ja yksityishenkilöt.

Tavoitteena vahva ja kannattava kasvu

Ohjeistus 2024 suoraan strategiasta

Liikevaihto

15,1 – 15,7 milj. euroa

Liikevoitto

Vähintään 10 % liikevaihdosta



Miksi sijoittaa Biohitiin?

Kilpailukykyinen tuoteportfolio ja selkeä keskittyminen ruoansulatuskanavan diagnostiikkaan

Laadukkaat tuotteet, vahvat jakelukanavat sekä tunnettu GastroPanel®-brändi ruoansulatuskanavan sairauksien diagnostiikan alueella.

Vahva kannattavuus yhdistettynä vähän pääomaa sitovaan liiketoimintamalliin

Kustannustehokas, ulkoisiin jakelijoihin ja lisensointiin perustuva liiketoimintamalli sitoo vähän pääomaa. Matala investointitarve mahdollistaa pääoman tehokkaan allokoinnin.

Kasvava ja defensiivinen kokonaismarkkina

Väestön ikääntyminen ja ruoansulatuskanavan vaivojen lisääntyminen ovat vahvoja rakenteellisia kokonaismarkkinan ja diagnostiikan kysynnän kasvuajureita.

Kiitos!

Jussi Hahtela

Toimitusjohtaja

jussi.hahtela@biohit.fi

10.9.2024

BIOHIT
Innovating for Health