

Beleggersupdate Q4 2018, terugblik 2018 en doelstellingen voor 2019 e.v.

Januari 28, 2019 – “Vierde kwartaal succesvolle afsluiting van een opwindend jaar.”

Het vierde kwartaal was spannend voor de Quest Group. We sloten 2018 af met een grote omzet stijging in vergelijking met 2017. Verder heeft het zich bewezen dat ons veranderde business model gestart in 2017, gericht op beloning per operatie in de VS, goed aanslaat. In de VS hebben we een boven verwachtingen versnelling in omzet gerealiseerd, die onze investeringen tot nu toe rechtvaardigen.

Door de wijziging van ons business model van verkoop naar betaling per operatie (“Pay-per-use”) waardoor onze inkomsten over 2017 tijdelijk verminderden, is de groei in 2018 veelbelovend. Het model slaat goed aan bij de ziekenhuizen, wat resulteerde in het net voor de kerst afsluiten van een langetermijncontract bij de Cleveland Clinic, 1 van de top 5 academische medische centra in de VS en het moeilijkst om toegang te krijgen. Daarnaast zijn er verschillende lange termijn onderhoudscontracten afgesloten waardoor het percentage terugkerende omzet verder is toegenomen en we verder kunnen werken aan stabiele groei.

Bovendien werd de eerste omzet gegenereerd in Frankrijk, die de verwachtingen overtrof, terwijl verdere resultaten worden verwacht in het eerste kwartaal van 2019.

Onze strategische partners producenten van slimme contrastvloeistoffen die aan kanker tumoren hechten zijn ook naar volgende FDA-fase-III-onderzoek gegaan. Een tweetal zijn hun Fase III FDA studie gestart na succesvolle afronding van Fase II. Fase III in het Amerikaanse FDA goedkeuringsproces voor markttoelating is de laatste fase voor uiteindelijke markt introductie. Na succesvolle afronding van Fase III en goedkeuring van de FDA en CE certificerende instanties kunnen wij met onze partners naar de markt. Elke succesvolle afronding van een fase is daarom een enorme stap voorwaarts in het verlagen van het markt introductie risico.

In 2018 hebben we bewezen dat de wijziging van ons bedrijfsmodel van verkoop naar pay-per-use goed wordt ontvangen door de ziekenhuizen en succesvol blijkt in het inkorten bij ons van onze verkoop tijdslijn.

Ter verdere financiering van ons 3-jarige programma, in aanvulling op de emissie van certificaten van aandelen vorig jaar overwogen we om op korte termijn een nieuwe obligatielening via NPEX te lanceren om het tweede deel van dit programma te financieren, nu we onze toegang tot de markt, groeicijfers en specifiek onze bezettingsgraad hebben bewezen. Hierdoor zijn we in staat om onze omzetgroei voor de komende 2 jaar tot 2020 verder te financieren en onze doelstellingen te realiseren.