



## Den senaste utvecklingen samt aktiviteter kopplat till kommersialisering

Johan Wiesel, VD | September 2024



# Efterfrågan på Medimi®Smart växer i takt med att fler människor blir äldre

- **Förbättrar och effektiviserar hela kedjan**, från vårdtagare till läkare.
- Kassetter i stället för dospåsar innebär **större flexibilitet, när en bredare målgrupp** och andra typer av patienter.
- **Kostnadsbesparingar** på över 60 % i hemsjukvården enligt utvärdering i Region Midtjylland.
- **Affärsmodell:** Medimi®Smart erbjuds tillsammans med en mjukvarulösning. Försäljning direkt eller via distributörer.
- **Intäkter genereras över tid:** När en Medimi®Smart har placerats ut hyr kunden mot en månadsavgift. Bolaget genererar intäkter över tid.



# Fortsatt expansion i Danmark

## Aktiva kontrakt i tre av fem regioner

### Region Nordjylland

- TIM-avtal med installationer i 7 av 9 kommuner.
- Kontinuerlig tillväxt i Aalborg, den enskilt största kommunen, och vidare tillväxt i flera kommuner.

### Region Midtjylland

- Ramavtal med FSC för samtliga 19 kommuner i Region Midt att avropa från.
- Installationer i 3 kommuner.
- Potential till uppstart i fler kommuner under 2024.
- Utställningar på mässor genom Danish Lifescience Cluster samt Århus välfärdstekniska upplevelserum DokkX.

### Region Syd

- Vi befinner oss i slutförhandlingar kring avtalet med Nordfyns kommuner. Genom VISER-projektet har Nordfyns kommun och Helsingör tilldelats statliga medel för att starta upp.
- Fokus i projektet är att driva implementation och långsiktiga driftlösningar på välfärdsteknologi.

### Region Sjælland/ Region Hovedstaden

- Kontinuerligt ökande antal installationer i Naestved kommun, vars avtal tecknades 2023.
- Vi befinner oss i slutförhandlingar kring avtalet med Helsingör, genom VISER-projektet.

**Danskt dotterbolag** fullt etablerat stärker närvaron och ger möjlighet att öka våra sälj- och marknadsinsatser ytterligare.

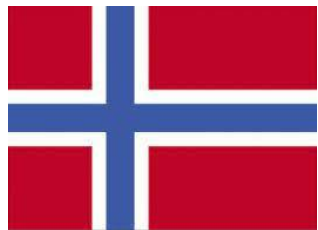


# Etableringsaktiviteter i övriga Norden



## Sverige

- Avtal med ApoEx kring försäljning och apoteksservice.
- Pågående pilotprojekt i Umeå kommun, där vår lösning utvärderas mot deras nuvarande modell för dospåsar.
- Dialogmöten i relation till upphandlingar och specifikation/krav för dospåsar.
- Utöver kundaktiviteter är vi också engagerade i opinionsdrivande frågor genom t ex Swedish Medtech och SKR.



## Norge

- Genomfört pilotprojekt i Gjøvik 2023/2024 med positiv utvärdering, särskilt när det gäller användbarhet och flexibilitet.
- Arbetar med att identifiera nya kommuner för framtida projekt.
- Ökad aktivitet med Hepro för ytterligare demonstrationer av Medimi@Smart.
- Vi deltar också i aktiva marknadsdialoger för att stärka vår position.



## Finland

- Genomfört och avslutat pilotprojektet i Österbottens välfärdsområde. Positiv återkoppling från brukare och användare.
- Arbetar effektivt med partnerkartläggning.
- Bevakar möjliga upphandlingar.

# **Företrädesemission**

**Med ett starkt fäste i Danmark,  
tar vi oss nu an resten av  
Norden**

# Fortsatt ökad försäljning med lägre operationella kostnader

jan-juni 2024

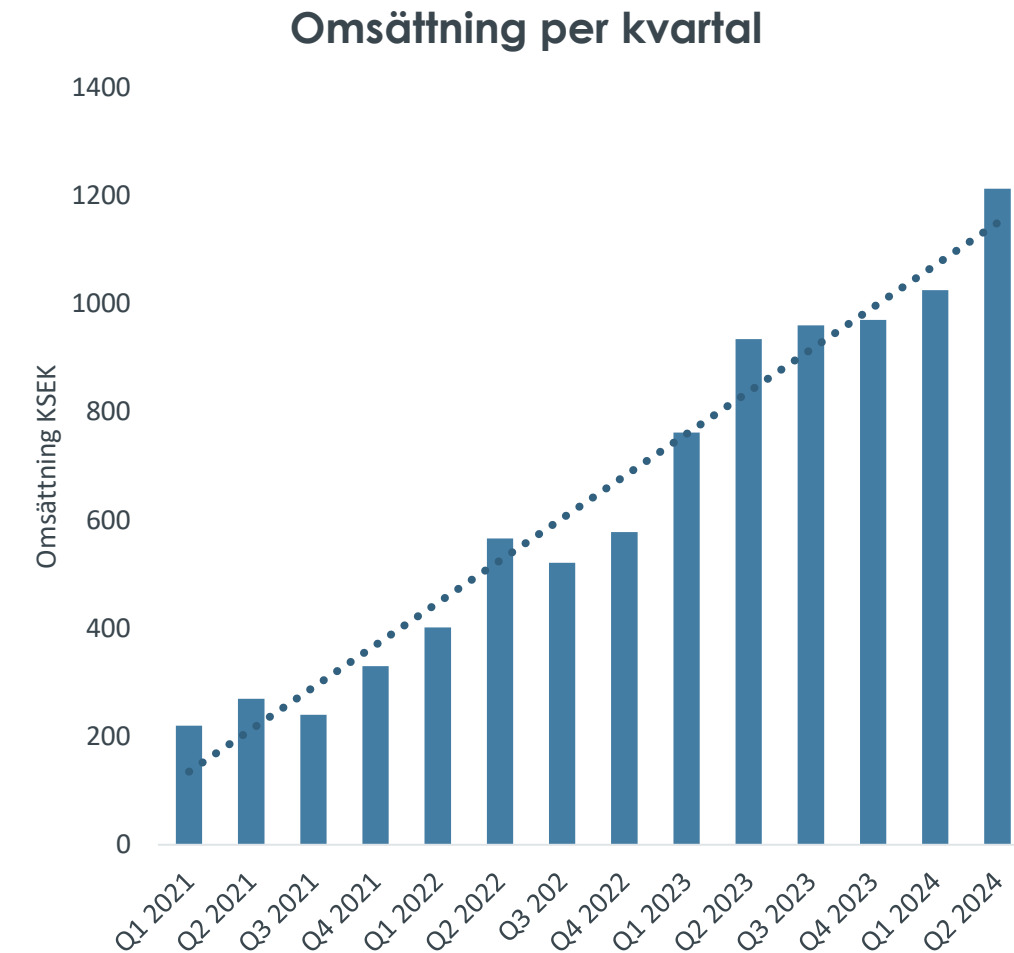
Ksek	Halvår	Tillväxt
Nettoomsättning	2 239 (1 697)	+32%
Resultat efter finansiella poster	-6 720 (-7 331)	
Likvida medel vid periodens slut	4 414 (4 806)	
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-8 115 (-7 383)	

## Ökad försäljning i Danmark och viktiga steg i Sverige

- Tillväxten drivs av ett växande antal installationer på bolagets huvudmarknad i Danmark.
- Intäkterna har påverkas av att etableringsaktiviteterna i de övriga nordiska länderna har dragit ut på tiden. Arbetar intensivt mot vårdgivare och industri för att finna vägar till nya partnerskap och affärer.
- Nödvändiga investeringar för att förbättra datakommunikationen och uppgradera mjukvaran ger stabilare lösning och ökar konkurrenskraften.
- Fortsatt starkt fokus på kostnadskontroll med lägre operativa kostnader.

# Stark försäljningstillväxt sedan 2021

- Årlig genomsnittlig tillväxt på 100% 2021-2023.
- Q2 2024 var det sjunde kvartalet i rad med tillväxt jämfört med föregående kvartal.





# Emissionsinformation

## Villkor

- Företrädesemission av högst antal aktier 883 542 534 ca 26,5 MSEK före emissionskostnader.
- Företrädesemissionen omfattar högst 539 178 130 units motsvarande 2 695 890 650 aktier.
- Aktieägare på avstämningsdagen ges möjlighet
  - En (1) befintlig aktie berättigar till en (1) uniträtt.
  - Två(2) uniträtter berättigar till teckning av en (1) unit bestående av fem (5) nya aktier.
- Teckningskursen per unit uppgår till 0,04 SEK, vilket motsvarar 0,008 SEK per aktie.
- Fullt tecknat tillförs Medimi motsvarande totalt cirka 21,6 MSEK före emissionskostnader.

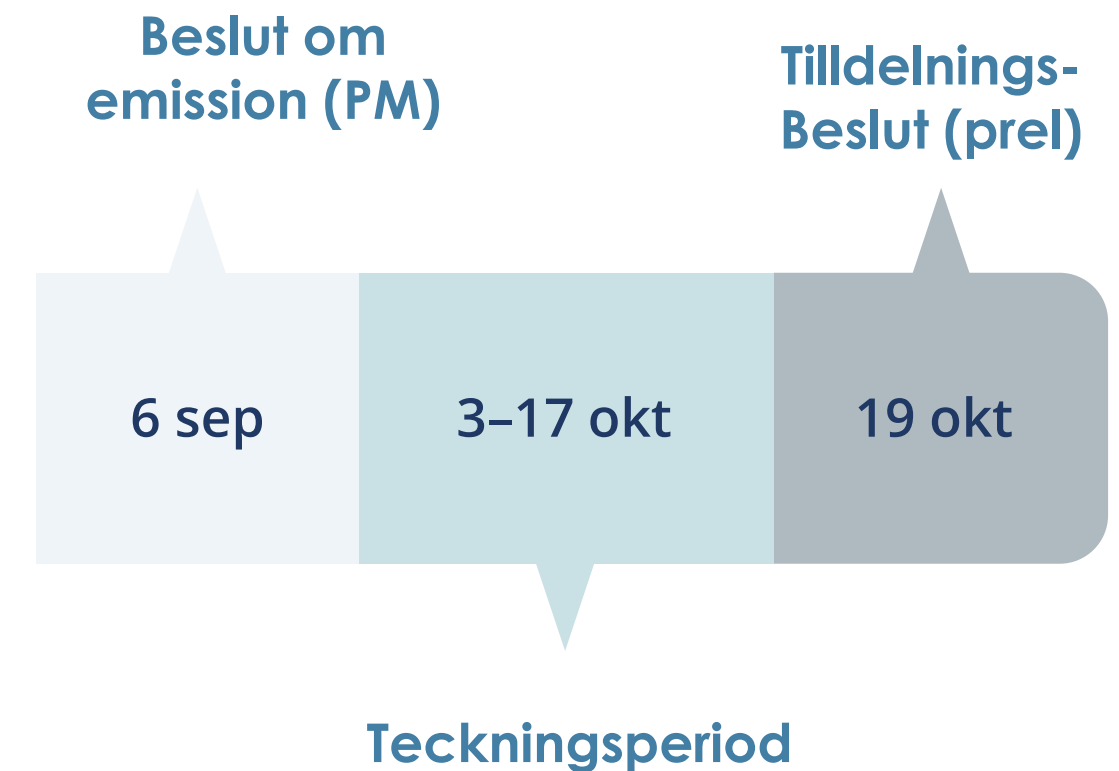
## Säkerställande

- Medimi erhållit teckningsförbindelser om totalt cirka 0,3 MSEK, motsvarande cirka 1,5 procent har erhållits från styrelse & ledning.

## Räkneexempel

- Aktieägare med 30 000 aktier investerar 600 SEK för sin del och får 75 000 aktier.
- Aktieägare med 1 000 000 aktier investerar 20 000 SEK för sin del och får 2 500 000 aktier.

## Viktiga tidpunkter





# Emissionslikvidens användning

60%

## Marknads- och försäljningsarbete

- Öka marknadsandelarna i Danmark ytterligare i nya och befintliga kontrakt.
- Etablera lösningen i Sverige, Norge och Finland.
- Etablering av nya partnersamarbeten.

20%

## Produktion och operationell verksamhet

- Förstärkning av operationella processer.
- Investeringar i lager och anläggningstillgångar.
- Säkerställa kvaliteten i pågående drift vilket också innefattar relaterade personalkostnader.

20%

## Affärsutveckling och kundanpassning av Medimi®Smart

- Modulanpassning av mjukvara för att möta behov och kundkrav som ställs. Anpassning av produkten efter världens behov på respektive marknad.

# Verksamhetsmål

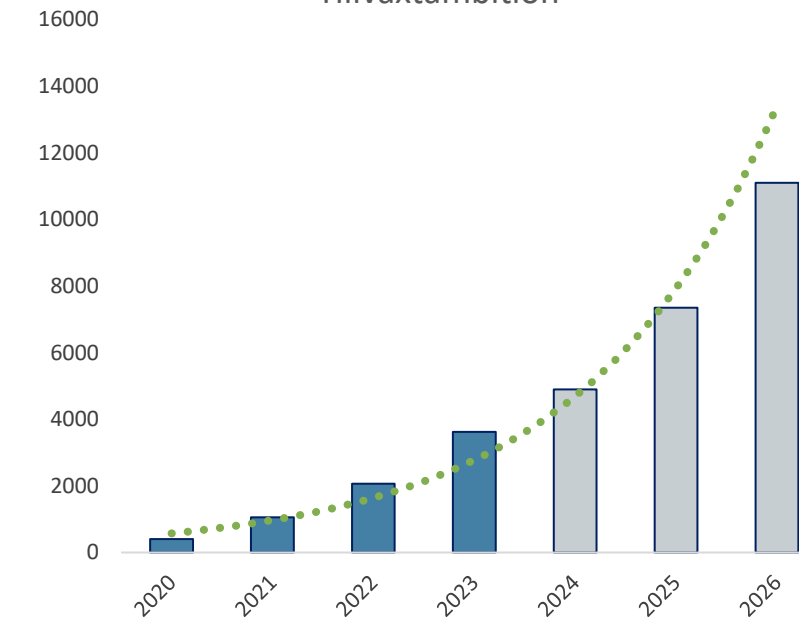
## Fortsatt expansion i Danmark inom nya och befintliga kontrakt

- Utöka installationer och starta upp nya kommuner inom befintliga avtal.
- Förhandla om i befintliga kundavtal och förbättra prismixen.
- Attrahera nya kommuner i direktupphandlade avtal på den danska marknaden.

## Etablera försäljning i Sverige och Norge samt undersöka uppstartsmöjligheter i Finland

- Driva nya pilotinstallationer i Sverige och Norge samt etablera ett nytt samarbetsavtal för driftförsörjning på svenska marknaden.
- Vinna ny upphandling för införande av lösdispenserad teknologi i minst en svensk kommun eller region.
- Identifiera och starta upp ny affärsmöjlighet på finska marknaden genom samarbetspartner.

Tillväxtambition



## Genomsnittlig årlig tillväxttakt på 50 procent kommande år

- Genom de olika tillväxtinitiativ gör Bolaget bedömningen om en fortsatt möjlig genomsnittlig tillväxttakt de kommande åren på 50 procent per år.
- Bolaget bedömer vidare att tillväxten kan ske med endast mindre ökning av Bolagets fasta kostnader, vilket över tid ska förbättra bruttomarginalen.

**Q&A**