



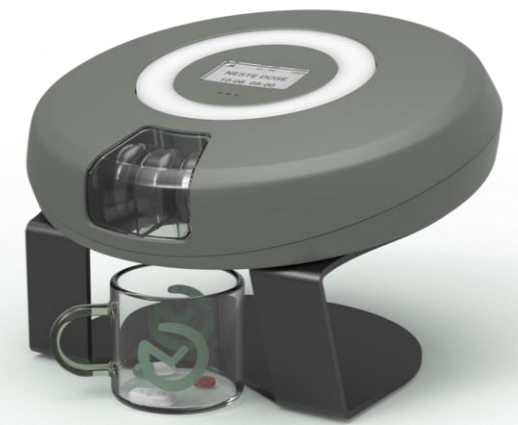
Medimi AB
Letter of Intent MedThings AS

Johan Wiesel, VD | 4 oktober 2024



Synergierna mellan Medimi och MedThings gör fusionen strategiskt fördelaktig för ökad tillväxt, effektivitet och marknadspenetration.

Ett gemensamt bolag har potential att förändra hur medicinhantering i hemmet uppfattas globalt – gör följsamheten för medicingivning avsevärt bättre.



- MedThings AS grundat 2019 av Bjørn och Nils, idag 4 anställda och flera rådgivare.
- Norskt bolag verksamt inom digital läkemedelshantering.
- Utvecklat Mobili e-dosett med begränsade resurser.
- Genom ett avtal med Dignio AS befinner sig MedThings för närvarande i lanseringsfasen av e-dosetten Mobili och introducerar de första enheterna på den norska marknaden.
- Det treåriga avtalet skapar möjligheter att nå ut till cirka 200 norska kommuner och andra hälsoverksamheter. Bedöms vara värt 20 MSEK per år vid full implementering.
- Verksamheten bedrivs kostnadseffektivt, och baserat på den planerade utrullningstakten förväntas MedThings nå positivt rörelseresultat före avskrivningar senast 2027.



Förvärv för att möta marknadens behov

Säkrare och effektivare
läkemedelshantering

Medimi och MedThings slås samman för att skapa ett ledande företag inom effektiv läkemedelshantering, specifikt riktat mot hemsjukvård och särskilt boende.

- **Bredare portfölj:** Medimi och Mobili tillsammans kan nå ut till en större patientgrupp och bredare marknad där produkterna kompletterar varandra.
- **Marknadens efterfrågan:** Den växande äldre befolkningen och ökande krav på effektivitet i vården skapar ett stort behov av förbättrad läkemedelshantering.
- **Starkt synergivärde:** Genom att samordna expertis och försäljningsinsatser kan vi gemensamt accelerera vår marknadsnärvaro och kostnadseffektivt skala upp verksamheten.
- **Strategisk positionering:** Sammanslagningen positionerar oss för att leda utvecklingen inom digital läkemedelshantering och möta ett snabbt växande marknadsbehov.
- **Effektiv läkemedelshantering:** Genom att kombinera sina respektive styrkor kan bolagen erbjuda marknaden en lösning som är både säkrare, effektivare och mer användarvänlig än dagens befintliga alternativ.

MedThingsförvärvet skapar ett starkare och mer konkurrenskraftigt bolag (1+1 = 3)

Perfekt matchning av respektive bolags styrkor:
Produkter, marknader och tillväxt

- Norge
 - Avtal med Dignio ger MedThings en stabil etablering med försäljning på 20 MSEK per år.
 - Öppnar möjligheter för att introducera Medimi®Smart i Norge.
- Danmark
 - Medimi har etablerade kontrakt och är ledande leverantör av medicinrobot i Danmark.
 - MedThings Mobili kan tillpassas i Medimis erbjudande
- Sverige
 - MedThings e-dosett kompletterar Medimis erbjudande och fyller ett tomrum på marknaden
- Tillväxtpotential/expansion
 - Korsförsäljning samt möjlig snabb etablering på nya marknader



Stöd Medimis tillväxtstrategi
och framtida potential.

Vi ser fram emot att fortsätta vår resa
tillsammans med er.

Varför delta i pågående emission?

- **Bevisad tillväxt:**
 - Årlig genomsnittlig tillväxt på 100% de senaste tre åren:
 - Pågående expansion i Danmark.
 - Etableringsaktiviteter på flera nordiska marknader.
 - Tillväxtambition: Genomsnittlig årlig tillväxt med 50 % kommande år – utan affären med MedThings.
- **Kapitalbehov:**
 - För att säkerställa fortsatt drift och kunna genomföra det planerade förvärvet av MedThings är det avgörande att Medimi erhåller nödvändigt kapital.
 - 60% marknads- och försäljningsarbete.
 - 20% produktion- och operationell verksamhet.
 - 20% affärsutveckling och kundanpassning.
- **Dra nytta av inträde och utspädningseffekten**
 - Medimis emissionserbjudande är satt med stor rabatt i förhållande till historisk kurs. Under sommaren var Medimis mcap ca 30 MSEK.
 - Genom att investera nu har investerare möjlighet att dra nytta av potentiell värdeökning efter sammanslagningen med MedThings.

Investera för framtiden

- Tillsammans med MedThings skapar vi ett företag med stora tillväxtmöjligheter.
- MedThings tillför även långsiktiga och kvalificerade ägare.