

Frågor och svar inför bolagsstämma 2020

Vi uppskattar kommentarer och frågor som inkommit från våra aktieägare inför bolagsstämman 2020. Här följer svar på de frågor som vi kan besvara. I vissa fall mer allmänna svar där vi av affärsstrategiska eller regulatoriska skäl inte kan vara mer precisa.

1. Varför föreslås så höga styrelsearvoden? De är inte i paritet med arvoden för andra bolag i samma storlek.

Ove Joanson, styrelseordförande: Styrelsearvodena föreslås av valberedningen. De är inte en styrelsefråga.

2. De tidigare ingångna avtalen med Nämndemansgården och Humana, hur har det gått med dem?

Ulf Kindefält, VD; Vi kommenterar inte enskilda kundrelationer. I allmänhet kan dock förtydligas att mer än 90% av omsättningen i Sverige kommer från kommunmarknaden där det hittills varit störst förutsättningar för tillväxt. Övriga kunder återfinns inom region, privata beroendekliniker, företagshälsovård och arbetsgivare. Alla dessa utgör goda tillväxtpotentialer vilket vi avser att adressera i vår kommande utveckling för Bolaget såväl som den stora potentialen som finns hos nuvarande och nya kommunkunder.

3. Går det inte låna pengar till expansion istället för nyemission? I SO:s anförande till stämman förra året sägs "Nästa gång som vi eventuellt ska be ägarna om mer pengar måste det vara för att finansiera framtidsinvesteringar. Och nästa gång som vi vill be ägarna att skjuta till medel måste det ske på en bolagsvärdering som gör att ägarna tycker att det är värt att satsa nya pengar". Kursen är ned 40-50% sedan dess. Hoppas inte ni anser att bolagsvärderingen är rätt nu. Även om ni väljer en riktad emission så kommer befintliga ägare bli utspädda.

Ove Joanson: Nej styrelsen tycker inte att bolagets aktiekurs är "rätt" nu. Kursen är en besvikelse, men det kan vi inte göra mycket åt. Men vi begär ändå bemyndigandet från stämman därför att vi förutser nya affärsmöjligheter och behov. Att frånhända oss ekonomiska möjligheter att finansiera dessa skulle inte vara i bolagets intresse. När den framtida styrelsen bedömer resurser och behov kommer även lånemöjligheten att värderas. Vidare kommer fortsatt expansion att delvis att kunna finansieras med egengenererade medel.

4. Ungefär hur många enheter har den kommun med flest aktiverade enheter? Kan ni inte använda den kommunen i större utsträckning för att marknadsföra Previct till andra kommuner?

Ulf Kindefält; Antalet licenser varierar idag mellan 1 och ca 20 licenser i svenska kommuner. Vi arbetar dagligen med att sprida de bästa erfarenheterna avseende införande av digital beroendevård till andra kommuner. Vi gör det i s k nätverksträffar eller genom att bjuda in erfarna framgångsrika behandlare från en kommun att delta i seminarier eller liknande med andra kommuner. Dessa aktiviteter och liknande är sätt att marknadsföra Previct till andra kommuner.

5. Hur ser användandet ut för Previct Gambling?

Ulf Kindefält; Nyttjandet av Previct Gambling är inte lika spritt som Previct Alcohol. De flesta behandlare som nyttjar Previct Gambling gör det för blandmissbrukare. Användandet av

Previct Gambling ökar stadigt i de analyser vi gör men från låg nivå i förhållande till Previc Alcohol.

6. Soberlink har utvärderat en introducering i Nederländerna, men verkar inte ha gått vidare med det. Har ni utvärderat vad som inte lyckades för dem så ni inte gör samma misstag?

Ulf Kindefält; Vi vet inte varför Soberlink inte fortsatt introduktion på den nederländska marknaden. Vi är dock väl förberedda med goda erfarenheter från beroendevården i Sverige som liknar den i landet samt ett antal studier som stödjer den kliniska nyttan. Vi är just nu i en introduktionsfas i Nederländerna men bedömer att förutsättningarna avseende ersättningsystem, digital mognad mm är goda i landet.

7. I styrelseordförandens anförande till stämman förra året nämndes oro för ökad konkurrens. Kan ni nämna något bolag som är en konkurrent med ett nära på substitut till Previc?

Ulf Kindefält; Vi bedömer vår position i marknaden som mycket stark. Alternativa enklare lösningar med fokus på nykterhetskontroll finns men som inte i övrigt inkluderar t ex prediktioner och andra viktiga funktioner för ett komplett vårdverktyg för beroendevård.

8. I och med att de allra flesta nuförtiden har en smartphone och ni utvecklat previct för iPhone, är planen att låta klienterna använda sina egna mobiler och därmed höja bruttomarginalen?

Ulf Kindefält; Sedan introduktionen av Previc har utbredningen av sk smartphone ökat och blivit mer etablerat. Att kunna erbjuda Previc för anslutning till egen telefon är ett viktigt steg för att öka spridningen i befintliga målgrupper men även mot andra målgrupper och vid fortsatt internationell expansion. Den största fördelen är att kunna öka spridningen.

9. Har ni laglig rätt just nu att träda in i USA eller finns patenthinder eller andra hinder som förhindrar detta? Vilka tillstånd skulle krävas?

Ulf Kindefält; Vi har, bl a av kostnadsskäl, inte i detta läge några planer på en introduktion på den amerikanska marknaden och avstår från att besvara frågorna utförligt i detta läge.

Kontigo Care AB