

## VD anförande vid bolagstämma 2021 för Kontigo Care AB

Under 2020 stärktes vår position på marknaden genom att allt fler uppmärksammat den skillnad som Previct kan göra för vårdkvalitet och nytta för klienter och effektivitet för vårdgivare. Pandemin som präglade det senaste året har för alltid visat att digitala hjälpmedel och andra effektivitetshöjande digitala insatser kommit för att stanna. Att på distans kunna erbjuda en effektiv vårdinsats och att göra detta med ökad produktivitet har blivit tydligare för allt fler kunder inom kommunal socialtjänst och inom delar av den regionala vården. Även företagshälsovård och arbetsgivare ser att digitala insatser och vård på distans gynnar arbetstagaren och arbetsgivare till en effektivare väg mot att återskapa förtroende och samtidigt ta ett tydligare arbetsgivaransvar vid rehabilitering vid beroendesjukdom.

Idag erbjuds Previct i ca 47% av Sveriges kommuner. En stor andel inom vilka nyttjandet stadigt ökar. Breddningen till fler klientgrupper, bl a genom att en större andel av behandlarna engageras, sker gradvis. I de mycket uppskattade webinarier som arrangerats under det senaste året med olika teman inom beroendevården har deltagandet från befintliga och potentiellt nya kunder varit stort. Teman har t ex varit; Att vårda på distans – fördel för klient och vårdgivare, ekonomiska vinster inom socialtjänsten, digitalisering av verksamhet, samsjuklighet, familjeperspektivet m fl. Jag är säker på att dessa tillfällen skapar insikter som leder till utveckling och i slutändan tillväxt av nyttjandet av Previct. Antalet nya kommuner som ansluter sig bedöms öka under 2021.

Efter att tillväxten av nya kommun stannat av i slutet av 2020 kopplat till osäkerheten kring datasäkerhet i molntjänster och frågeställningar relaterat till Cloud Act och Schrems II domen i juli 2020, kan vi efter en lyckad migration av vår ehälsoplattform till den svenska molntjänstleverantören Binero i mars 2021, åter se att intresset för att teckna nya avtal tilltar.

Under året har även samarbetet i Finland med A-Klinikka stärkts och inneburit succesivt ökande intäkter. Förhoppningarna om en fortsatt stadig tillväxt och skalning är starka. Pandemin har påverkat utvecklingstakten negativt men även inneburit positiva effekter på intresset för digitalisering inom beroendevården. I Norge som är ett av våra andra tidiga marknader utanför hemmamarknaden innebar pandemin att stora delar av kommunal omsorg och andra delar av samhället stängdes ner. Intäkterna är i nuläget mycket små men förhoppningarna om en omstart finns och en sondering för en uppdaterad strategi och tidpunkt för detta pågår. Under 2020 initierades även en kampanj i Nederländerna tillsammans med marknadsföringsbolaget Medscaler. Pandemin har höjt intresset för innovativa lösningar som Previct och vi har siktet mot ett antal pilotprojekt under året som kommer. Pandemin har även fördröjt nya initiativ. Vi ser dock nu hur vi tillsammans med progressiva aktörer i Nederländerna planerar för betydande pilotprojekt i denna ledande nya marknad. Sondering av möjligheter och intresse även i andra europeiska marknader bearbetas med ambition att utöver etablering i Nederländerna även leda till samarbete i ytterligare länder under 2021.

Flera faktorer påverkar intäkt per licens. I första hand typ av licens – Alcohol, Gambling eller Family, val av egen telefon, abonnemangsperiod på tre, sex eller tolv månader, volymrabatt och distributörprissättningen. Därför har vi fr o m 2021 valt att beskriva företagets försäljningsutveckling

med MRR (Monthly Recurring Revenue). Utvecklingen av MRR mellan årsskiftet 2019/2020 och senaste kvartalsskiftet har gått från 1,49 MSEK till 1,94 MSEK. En tillväxt på ca 30 % över 15 månader. Utvecklingen för digitala eHälsolösningar och den fortfarande stora potentialen för tillväxt inom svensk och internationell beroendevård gör att jag ser goda möjligheter till en fortsatt god tillväxt under flera år framåt.

Investeringar som gjordes i ökad säljkapacitet mot befintlig marknad i Sverige och förstärkning inom affärsutveckling mot nya segment i Sverige och nya internationella marknader under slutet av 2020 ger oss god grund för tillväxt under 2021 och framåt. Dessutom förstärktes vår utvecklingsavdelning i början av 2021 med en senior mjukvaruutvecklare med dokumenterad kompetens inom implementering av artificiell intelligens. Tillsammans med övriga utvecklingsresurser och vår forskningskompetens har vi därför i maj lanserat en ny release av Previct Alcohol som innebär ytterligare förstärkning av prediktionerna i systemet. De nya AI-baserade algoritmerna innebär att risk för återfall kan uppmärksammas en till tre dagar i förväg. Detta är en viktig information för vårdgivare och klient och som förhoppningsvis innebär att ett negativt förlopp kan vändas vilket innebär en förstärkning av vårdmetodiken. Vidareutveckling av prediktionerna baserat på nya data fortsätter.

Som tidigare kommunicerats har avsikten att under året varit att rikta en del av vår utvecklingskapacitet mot det tidigare omnämnda projektet för att detektera drognykterhet via analys av ögats pupill. Projektet är dock i en tidig fas och vi ser fram mot resultaten från de nu startade insatserna, senare i år, för att därefter besluta om nästa steg för detta projekt. Efterfrågan av att detektera drogintag inom beroendevården är väl uttalat hos våra kunder redan idag.

Konkurrensen är fortfarande ringa i det vårdsegment och de marknader som Kontigo Care adresserar. Andra aktörer visar dock intresse för att nå klienter och vårdgivare inom beroendevården med digitala hjälpmedel. Det i sig är en signal om att det finns stor potential för tillväxt. Med de AI-baserade prediktioner – speciellt de som lanserades i slutet av maj 2021 - och de terapiverktyg som är integrerat i Previct är Bolaget väl positionerat för att fortsätta skalningen inom socialtjänsten och även inom regional vård. Den statliga utredningen om samsjuklighet förväntas komma med en slutrapport i slutet av 2021. Förankringen och implementeringen av slutsatserna i rapporten förväntas ske under de kommande tre till fyra åren. Parallellt med våra proaktiva insatser för att skala inom regional vård arbetar vi med nya partners och initiativ för att nå andra segment inom beroendevården. Endast en minoritet av de som skulle kunna dra fördel av Previct kan göra det via socialtjänst eller specialistvård. Andelen av de som söker vård den vägen och som torde ha stor nytta av vår eHälsolösning har stor potential att växa. Vi ser dock även att en stor del finns i grupper som i stället på eget, anhörigas eller arbetsgivares initiativ söker sig till digital distansvård. Vi har som ambition att nå betydligt fler klienter i den gruppen tillsammans med samarbetspartners.

Bolaget besitter unik kunskap och kompetens inom digitala biomarkörer och andra mätbara faktorer som påverkar osunt alkoholintag och återfall i synnerhet. Förtroendet i marknaden är stabilt för vår plattform och vi ser många skäl till att detta kommer stärkas ytterligare med tiden. Denna bas och de initiativ som tagits mot fortsatt utveckling ger goda förutsättningar för en fortsatt tillväxt i de etablerade marknaderna, expansion till nya marknader och segment och även på sikt till andra beroendeapplikationer och närliggande hälsoområden.

Tack för ordet,

Ulf Kindefält

VD