

VD anförande vid bolagstämma 2020 för Kontigo Care AB

Jag summerar nu 1,5 år i Kontigo Care. En mycket intressant och spännande tid som omfattar flera framgångar, utmaningar och milstolpar. Jag har fått lära mig om de genombrott och den stora nytta som Prectiv betyder för många människor, de som under de senaste åren fått möjlighet att bli hjälpta i sitt missbruk. Jag har mött och lyssnat på flera framgångsrika behandlare inom kommunernas öppenvård som dagligen stöttar människor mot nykterhet och familjer och barn till en tryggare framtid. De känner att deras arbete har förändrats för alltid efter att integrerat Prectiv i sin vårdmetodik.

Prectiv har under det senaste året etablerat sig i svensk beroendevård och blivit en självklar del i utvecklingen av vården där digitala hjälpmedel blivit en självklar förstärkning. I spåren av den pågående pandemin blir det allt tydligare att de digitala plattformarna och verktygen har tagit allt större plats. Nya arbetssätt och reducering av fysiska möten och behovet av vård på distans präglar nu utvecklingen i svensk sjukvård. Fördelen med vår eHälsoplattform visar sig extra tydligt under rådande omständigheter samtidigt som vården sedan ett antal år varit på väg i denna riktning.

Idag når vi ut i 128 av Sveriges kommuner och har ca 480 aktiva licenser på den svenska marknaden. 2019 präglades av tydlig tillväxt under den första delen av året. Ett större antal nya kommunavtal – några i viktiga större kommuner - med en god tillväxt i antal licenser sammanfattar de första två kvartalen. Vi tecknade även avtal med Sahlgrenska universitetssjukhuset i Göteborg – en milstolpe att etablera oss i regional vård som har utvecklats väl under det år som följt.

Direkt efter sommaren rapporterade dock ett flertal kommuner att de hade tydliga sparbetning inför 2020 vilket medförde en del avslut av licensabonnemang under hösten och mot slutet av året. Samtidigt tecknades ett antal nya avtal vilka dock flera inte avsåg att starta förrän januari 2020. Vissa kommuner gjorde kortsiktiga bedömningar och skar ned på antal licenser samtidigt som andra såg att Prectiv kunde bidra till att göra proaktiva insatser innebärande besparingar i andra delar av socialtjänstens budget. Det medförde dock sammantaget att vi totalt under senhösten hade en negativ utveckling varmed vi avslutade året på 410 licenser. Nettoomsättningen påverkades inte lika mycket utan var stabil under de två avslutande kvartalen. Fjärde kvartalet var också vårt bästa kvartal hittills med en omsättning på 4647 KSEK. Licensutvecklingen under de två första kvartalen har åter haft en god tillväxt trots budgetrestriktioner i svenska kommuner och är alltså i juni 2020 480 aktiva licenser. Även antal licenser på den internationella marknaden har haft en positiv utveckling under det senaste kvartalet.

Bolagets goda kostnadskontroll och det besparingsprogram som introducerades i slutet av 2018 innebar att ett positivt EBITDA kunde rapporteras i fjärde kvartalet men även summerat för helåret vilket är en viktig milstolpe för Kontigo Care. Förutsättningarna för fortsatt tillväxt i Sverige och internationellt är fortfarande stora. Investering i utbyggnad av försäljningsorganisationen är en prioriterad insats som kommer förstärka försäljningsutvecklingen i Sverige och internationellt.

Bolagets position har stärkts i den svenska marknaden under 2019 och vi har etablerat nya samarbeten som verkar positivt på vår tillväxt. Samarbetet till exempel med Acceptus har goda

förutsättningar att verka väl vid breddinförande i större kommuner och organisationer. Andra samarbeten kan tillkomma för att nå ut bredare inom beroendevården.

Konkurrensen är fortfarande ringa i det vårdsegment och de marknader som Kontigo Care adresserar. Dock visar utvecklingen under 2019 att fler ser möjligheten med mobila digitaliseringstjänster riktat mot missbrukare. Kontigo Care's fokus på att stärka funktionaliteten för aktiv vård där klienten ges möjlighet att tydligare kommunicera sitt mående och känslor på ett mer effektivt sätt tillsammans med de regelbundna nykterhetstesterna får mycket positiv återkoppling från klienter och behandlare och göra Previct unikt på marknaden. Mycket data har samlats under de år lösningen har funnits på marknaden. Algoritmer som idag till exempel visar Nykterhetsindex kommer kunna kompletteras med mer individuella prediktorer som ger tidiga indikationer på risken för återfall, allteftersom vi bearbetar de kvalitativa datamängder Bolaget besitter. Möjligheterna att bedriva proaktiv beroendevård har stärkts under året och kommer utvecklas vidare under de kommande åren vilket skapar nya förutsättningar för tillväxt. Andra viktiga förbättringar gjordes under hösten som skapar ett tydligare och effektivare användargränssnitt. Senast nu i början av juni introducerades även möjligheten att använda Previct inklusive nykterhetsmätning även i iPhone. Dessa nya förutsättningar och uppgraderingar breddar marknaden och verkar positivt på volymtillväxten.

Bolagets eHälsolösning har fortsatt stora möjligheter till skalning och affärsmodellen ger stor grad av löpande växande intäkter. Utan att tillföra större kostnader kan större volymer skapas med ökad försäljning som utfall och därmed generera en god resultatutveckling under många år. Att skala upp och att genomföra breddinförande i större skala och samtidigt investera resurser i bearbetning av en internationell marknad för ytterligare tillväxt förutsätter tillskott av resurser. Allt eftersom det är möjligt kommer därför investering i försäljningsresurser och viss produktutveckling ske för att successivt ta oss an de möjligheter som finns nationellt som i andra marknader.

Under 2020 ligger fokus på skalning och breddinförande samt internationalisering

Nuläget;

Vi har idag ca 480 licenser på den svenska marknaden och avtal med 128 av Sveriges 290 kommuner, motsvarande ca 43% av Sveriges befolkning. Skalningen är dock inte i nivå med det behov som finns inom socialtjänsten - dvs det finns en god grund för fortsatt tillväxt.

Hur ska vi då fortsätta att växa?

- 1) Fördjupat arbete med befintliga kommunkunder för att etablera Previct i större grad. Tiden då pilotprojekt inom digitala tjänster genomförts är förbi. Det är nu dags för breddinförande och en förankrad digital strategi och kontinuerligt förändringsarbete inom kommunsektorn. Kontigo Care's insats blir att bistå med rådgivande kundsamarbete för att succesivt bygga upp långsiktiga och fördjupade samarbeten inom socialtjänsten och med det större volymer.
- 2) Samhällets strävan mot snabbare digitalisering av vården och regeringens mål om att Sverige ska vara världsledande inom e-hälsa senast 2025 är viktiga faktorer för Bolagets fortsatta positiva utveckling. Sveriges Riksdag beslutade även för ett år sedan att psykiatri och beroendevården skulle samordnas till en huvudman. Dvs mest sannolikt regionerna och primärvården. Denna övergång som kommer inledas under 2021 skapar möjlighet till större genomslag och att fler ges tillgång till digitala vårdverktyg som Previct.

- 3) På den internationella marknaden har pilotprojektet i Finland med A-klinikka OY utökats under 2019 och förlängts in i 2020. Samtidigt som vi nu ser en ökad försäljning till den finska marknaden är vi i slutfasen av att signera ett distributöravtal med exklusivitet. En kontinuerlig tillväxt under året väntas. Pågående pandemi har påverkat takten för avtalsutarbetning men har påverkat den norska satsningen med vår partner MDC e-care AS i än större grad. Efter att nedstängningen nu i Norge lättar ser vi dock att bearbetningen av norska kunder åter tagit fart. Som en direkt följd av pandemin inleddes i april 2020 även ett försäljningssamarbete i den nederländska marknaden med MedScaler B.V. Vårt fokus för 2020 är att etablera stabilt växande försäljningsvolymerna i dessa marknader och förhoppningsvis även ta steget in i ytterligare någon eller några marknader under året.
- 4) Previct nyttjas redan med gott resultat för spelberoende i vissa kommuner och vi ser goda möjligheter att sprida denna tillämpning till en högre andel av våra befintliga kunder. Att även täcka andra beroendekområden och till exempel psykisk ohälsa är fortsatt ett sätt att öka spridningen av Previct som digitalt vårdverktyg.
- 5) Samtidigt som vi tydligt identifierat att kommunerna är den enskilt största marknaden för oss för alla de beroendetyper vi adresserar, finns det andra marknader, segment eller kundgrupper som vi vill nå. Delvis ämnar vi nå dessa med den befintliga organisationen och affärsmodellen men vi överväger även andra alternativ för att ytterligare accelerera vår försäljning och möta eventuell konkurrens.

Sammantaget bedömer jag utsikterna som gynnsamma för en fortsatt stabil tillväxt i Bolaget och ser fram mot att tillsammans med mina medarbetare och styrelse fortsätta utvecklingen av vår lösning, öka spridningen bland våra kunder och till nya kunder samt att etablera oss på fler marknader.

Tack för ordet,

Ulf Kindefält

VD