

Analys av Kontigo Care på First North

EmissionsTorget skriver ibland analyser av bolag som vi tycker är intressanta, som vi publicerar för vårt investerarnätverk. Vi har nyligen träffat Kontigo Care från Uppsala, som är listat på First North sedan juni 2015.

Previct® mot alkoholberoende

Kontigo Care är ett bolag inom e-hälsa som tillhandahåller systemet Previce® för behandling av alkoholberoende, men även spelberoende. Utvecklingsarbete pågår för att på sikt utveckla systemet Previce® till att även kunna behandla narkotikaberoende, men en sådan applikation lär ligga ett par år framåt i tiden.

Varumärket Previce® är en förkortning av *Predict* ("förutsäga") och *Prevent* ("förebygga" eller "förhindra"). Syftet med Previce® är både att förebygga fortsatt alkoholberoende samt att förutsäga när en person, som försöker bli fri från sitt beroende, är på väg att ta ett återfall.

Systemet Previce® Alcohol innebär alkoholmätning med hjälp av mobiltelefonen för automatisk lagring i en molnlösning. Behandlaren förser patienten med en alkoholmätare, som är något större än en tändsticksask,

som patienten alltid ska ha med sig. En ansiktsgenkänningsfunktion installeras i mobiltelefonen, som patienten får titta i när alkoholmätning sker, för att patienten inte ska kunna låta någon annan blåsa och därmed lura systemet. Patienten får normalt sett blåsa tre gånger per dag – morgon, middag och kväll – och har då en timmes intervall att blåsa, för att personen diskret ska kunna gå ifrån ett möte och blåsa i alkoholmätaren.

Alkoholterapeuten får löpande del av resultatet från blåsningarna via en internetbaserad vårdportal. Om patienten inte blåser på den utsatta tiden eller blåser rött (det vill säga är alkoholpåverkad) går en signal till behandlaren som då omedelbart kan kontakta patienten.



Patienten har normalt sett en timme på sig att blåsa vid tre tillfällen om dagen. Beroendeterapeuten får en signal om patienten blåser positivt (är alkoholpåverkad) eller låter bli att blåsa. Om patienten blåser positivt låter systemet för säkerhets skull patienten blåsa en andra gång efter tio minuter för att ta höjd för eventuell temporär påverkan av alkohol som kan finnas i munnen från andra källor än att ha druckit.

Återfall kan lindras och förebyggas

Kontigo Care har utvecklat molnlösningen, som är själva grundbulten i systemet och som är baserad på artificiell intelligens. Huvudsyftet med systemet är att behandlaren ska kunna se om patienten håller sig nykter eller har minskat sitt drickande, men systemet innehåller även avancerade funktioner för analys och uppföljning.

En väsentlig del av systemet är att kunna göra förutsägelser av hur en patient kommer att agera. På så vis kan systemet förutspå möjliga återfall, som är mycket vanliga under en process då en patient försöker bli fri från sitt alkoholberoende. En tumregel är att fyra av fem patienter (80 procent) som försöker bli fria från sitt alkoholberoende tar återfall. Tanken med att kunna förutspå möjliga återfall är inte enbart för att förhindra dem, utan lika mycket för att behandlaren ska kunna lindra effekterna av ett återfall.

– Ett återfall kan jämföras med att en bil kör av vägen, vilket kan ske mer eller mindre våldsamt. Det är stor skillnad att bärga bilen och passageraren



Alkoholmätaren är något större än en tändsticksask och kan mäta alkohol i mycket små koncentrationer. Alkoholmätaren är utvecklad av Kontigo Care.

om bilen slagit runt och kanske voltat ett par varv och ligger ute i terrängen, jämfört med om bilen bara kört av vägen med framhjulen först och enkelt kan dras upp på vägen igen för att fortsätta färden, säger Markku Hämäläinen, som är forskningschef på Kontigo Care och erfaren specialist i multivariat dataanalys.

Någon frågar sig kanske vad som händer om patienter hoppar över att blåsa, då får man ju inte veta hur det står till med nykterheten. Men enligt Markku Hämäläinen är även uteblivna blåsningsinformation som systemet kan tolka, med hjälp av artificiell intelligens.

– Det finns väldigt mycket informationsvärde i att en patient väljer att låta bli att blåsa, eftersom ett återfall ofta föregås av förändringar i beteendet hos patienten. Att låta bli att blåsa är ett exempel på en sådan konkret beteendeförändring, förklarar Markku Hämäläinen.



Enkätverktyget används både i applikationen Alcohol och Gambling. Genom att ställa frågor om bland annat hur patienten mår den aktuella dagen och hur stort sug patienten känner är målet att prediktera om patienten är på väg att ta ett återfall för att beroendeterapeuten ska få en tidig varningssignal och kunna hjälpa patienten.

Enkät-verktyg för att förhindra eller lindra återfall

Förutom att mäta nykterhet genom att patienten får blåsa i alkoholmätaren innehåller systemet också ett enkätverktyg, där patienten via sin mobiltelefon får svara på ett antal frågor om hur patienten mår just den dagen. Patienten kan också föra en enklare dagbok över sitt mående via telefonen. Syftet är att via systemet identifiera känslor och mående som gör att patienten riskerar ökat sug efter alkohol, för att hitta risken för återfall.

Genom att Preactiv® kan förutse en ökad risk för återfall kan behandlaren vidta förebyggande åtgärder, som till exempel att ta direkt kontakt med patienten, när systemet indikerar att patienten är på väg att ta ett återfall eller hindra ett tidigt återfall från att bli riktigt allvarligt.

Syftet med Preactivs enkätverktyg är även att ge underlag för samarbetet mellan behandlaren och patienten om vid vilka beteenden och vardags-situationer som suget och därmed risken för återfall uppstår.

Till exempel kanske risken för en fränskild förälder som har delad vårdnad om barnen är markant högre för återfall under de helger som han eller hon inte har barnen hos sig. Ett sätt att förebygga återfall kan då vara att patienten får i uppgift att alltid ha sociala aktiviteter inbokade helger utan barnen, till exempel en golfgrunda (som ska genomföras oavsett väderlek) kombinerat med en social kvällsaktivitet med släkt eller bekanta (utan alkohol såklart).

Värdet av en nykter dag

En hälsoekonomisk studie, "Värdet av en nykter dag", gjordes 2016, där Preactiv® används ute hos kommuner för att studera både hur patienterna och behandlarna upplever att använda Preactiv®. Studien har finansierats av Växtzon och Europeiska Regionala Utvecklingsfonden. Totalt deltog 35 patienter i studien från fyra kommuner under fem månader med totalt cirka 2 950 patientdagar, det vill säga drygt 80 dagar (knappt tre månader) per patient.

Patienterna var överlag nöjda med systemet och tycker att det är ett bra stöd för att bibehålla sin nykterhet. Preactiv® bidrog till en genomsnittlig förbättring av mående och livssituation. Systemet upplevdes som lättanvänt av patienterna. En sak som patienterna tyckte var särskilt roligt är att systemet visar "Antal nyktra dagar", vilket blir en extra sporre att kunna följa.

Behandlarna upplevde Preactiv® som tekniskt lättanvänt. Däremot hade de lite svårt att förhålla sig till den information som skapas i vårdportalen, bland annat informationen som genereras via enkät-verktyget. Preactiv® innebär ett nytt sätt för behandlarna att arbeta på och förmodligen kommer det att ta sin tid att anpassa arbetsmetoderna till den kunskap och de insikter som genereras av systemet.

Vad som upplevdes som positivt är de fall i projektet där klienten valt att genomföra sin blåsningsinformation i mätverktyget trots att alkohol förekom. Alkoholmätaren mäter inte bara grönt eller rött, utan vårdportalen i Preactiv® visar också promillehalt när klienten blåser rött. Detta ger behandlaren kunskap om situationen och de kan utifrån den kunskapen jobba vidare och i vissa fall ha möjlighet att bryta ett destruktivt mönster. Det kan även handla om klienter vars mål är att minska och lära sig kontrollera sitt drickande, även det positivt ur ett behandlingsperspektiv.

Behandlarna upplevde även en stor förbättring att kunna minska kontrollarbetet inom sin verksamhet med hjälp av Preactiv®. Att slippa jaga patienterna upplevdes som positivt av både behandlarna och patienterna. Istället sker kontrollen automatiskt genom att följa patienternas blåsningsinformation och enkät-svar i vårdportalen.

Spelberoende kan behandlas på samma sätt

I Preactiv® finns även en applikation för spelberoende, Preactiv® Gambling, som helt bygger på enkätverktyget. De känslor som kan utlösa sug efter att spela hos en spelberoende är i stort desamma som de känslor som kan utlösa sug efter att dricka hos en alkoholberoende. Sedan 1 januari 2018 har kommunerna



Preact® ger alkoholterapeuten och patienten mer kvalitetstid tillsammans. Den tid som alkoholterapeuten tidigare behövde lägga på att ta reda på om patienten druckit eller inte sedan senaste mötet är med Preact® ett minne blott.

fått ansvar för att behandla spelberoende. Omkring 2 procent av den vuxna befolkningen (drygt 130 000 personer) anses ha så stora problem att kontrollera sitt spelande att det kan betraktas som ett beroende.

Henrik Nordlindh, som är vd för Kontigo Care sedan 2016, ser därför en kommande växande marknad för Preact® inom behandling av spelberoende. Men fortfarande är Preact® för behandling av alkoholberoende den dominerande marknaden.

Kontigo Care satsar mycket på att underlätta för behandlarna att använda sig av systemet, eftersom många behandlare är seniora och tidigare inte har fått möjlighet att använda ny teknik. Maria Winkvist, som är produktchef för Preact®, berättar att företaget får mycket beröm av slutkunderna för sin support.

– ”Er support är verkligen underbar”, säger våra kunder. När vi gör användarenkäter med våra kunder och ber dem sätta betyg mellan 1 och 5 på oss får vår supportavdelning 4,8 eller 4,9, det vill säga nästan bara femmor, vilket vi såklart är jättegglada över, berättar Maria Winkvist.

Alkoholmissbruk dyrt för samhället

Alkoholmissbruket är ett stort gissel för samhället, såväl socialt som ekonomiskt. Enbart i Sverige finns det cirka 300 000 alkoholister, vilket motsvarar cirka 4 procent av den vuxna befolkningen. Utöver dessa finns det cirka en miljon personer som är högriskkonsumenter*, varav cirka hälften bedöms ta skada av sin konsumtion och således borde ändra sitt förhållande till alkohol.

Kostnaden för missbruket är svår att beräkna exakt. Statliga Missbruksutredningen från 2011 kom fram till att enbart alkoholen år 2008 kostade samhället mellan cirka 49 och 66 miljarder kronor; skillnaden beror på att två olika beräkningsmetoder användes.

*Som högriskkonsument kategoriseras en person som dricker mer än 14 standardglas per vecka (för män) eller mer än 9 standardglas per vecka (för kvinnor). Ett standardglas innehåller 12 gram ren alkohol, vilket ungefär motsvarar ett glas vin (15 cl, 11 – 13%), 4 cl starksprit, 33 cl starköl eller 50 cl mellanöl (3,5%). Omräknat blir en maximal veckoranson, för att hålla sig under gränsen som markerar högriskkonsumtion, cirka två flaskor vin för en man (med den nuförtiden ofta förekommande alkoholhalten kring 13 – 14%) eller 1,4 flaskor för en kvinna. Omräknat till starköl med en alkoholhalt på 5,2% motsvarar maximal veckoranson åtta 50 cl-burkar för en man och fem 50 cl-burkar för en kvinna.

Samma utredning beräknade den samhällsekonomiska kostnaden för en 30-årig man med aktivt tungt alkoholmissbruk till cirka 7 miljoner kronor; en effektiv vårdinsats innebär en samhällsekonomisk besparing på 3 miljoner kronor. Om insatsen dessutom gör det möjligt för personen att arbeta kan besparingen bli 6 miljoner kronor. Detta ska ställas i relation till kostnaden för Preact® som är cirka 42 000 kronor per licens och år.

Kommunernas socialtjänst hanterar beroendevården

Inom den offentliga vården hanteras beroendebehandling till stor del inom ramen för kommunernas socialtjänst, som ofta har heltidsanställda behandlare. Det finns ingen ackrediterad utbildning som leder fram till en yrkesexamen som behandlare, utan dessa kan ha olika utbildningsbakgrund.

Medelåldern bland landets behandlare är dock ganska hög. En del behandlare är ”långvägare” med egen erfarenhet av alkoholberoende på nära håll, kanske hos sig själv eller i den närmaste familjekretsen, och har på så vis utvecklat ett intresse för området och ett patos att hjälpa andra som råkat illa ut.

När en person blivit beroende finns det olika filosofier huruvida personen måste bli helt nykter för att komma ifrån beroendet eller om det går att lära sig att dricka kontrollerat. Preact® kan anpassas till båda filosofierna och kan därför användas både för att minska patientens drickande och för total nykterhet. Tanken är att Preact® skall förstärka behandlingen oavsett vilken behandlingsmetod eller filosofi som behandlaren använder sig av.

Högre kvalitet på vården med Previc[®]

En behandlingsprocess innebär ofta att patienten träffar behandlaren regelbundet, normalt cirka en gång i veckan. En stor utmaning för behandlaren är att veta om patienten har hållit sig nykter sedan förra mötet. Alkoholproblem är för det flesta mycket skambelagt och patienten har under flera år utvecklat strategier och metoder för att omgivningen inte ska få reda på alkoholberoendet, inklusive familj och arbetsgivare.

Beteendet finns kvar när patienten går i behandling. I vissa fall vill patienten inte göra behandlaren besviken över att patienten till exempel tagit ett återfall, trots att det hade varit bättre för behandlaren att få reda på detta. Därför väljer en del patienter att inte vara helt sanningsenliga om sin alkoholkonsumtion.

Att använda Previc[®] kan därför sägas effektivisera behandlingen och ger behandlaren och patienten mer ”kvalitetstid” tillsammans.

– Tidigare kunde en stor del av mötestiden gå åt till att behandlaren

försöker lista ut om patienten faktiskt hållit sig nykter eller inte sedan förra mötet, men med Previc[®] försvinner sådana problem. Behandlingen kan istället koncentreras till att behandla de utmaningar som patienten möter i sin vardag, oavsett om det förekommit återfall eller inte, förklarar Henrik Nordlindh.

Previc[®] innebär därför en revolution för beroendevården, genom att behandlaren för första gången säkert kan veta om en person varit nykter eller inte, och därmed om behandlingen är effektiv eller behöver modifieras.

– Betydelsen för behandlaren av att inte kunna mäta nykterhet mellan behandlingstillfällena kan närmast jämföras med att en läkare ska behandla patienter som har diabetes, men inte kan mäta blodsockernivån. Ingen läkare eller diabetessköterska skulle acceptera detta, menar Henrik Nordlindh.

– Vår tro är att på sikt kommer alla behandlare att vilja veta om patienten håller sig nykter eller inte. Sedan medför ny teknik alltid en omställning att lära sig ett nytt sätt att arbeta på

för behandlaren som har väl etablerade arbetssätt sedan tidigare och lång erfarenhet av att arbeta utan Previc[®], vilket gör att etableringen av Previc[®] i beroendevården sker stegvis, fortsätter Henrik Nordlindh.

Patentsökt digital biomarkör

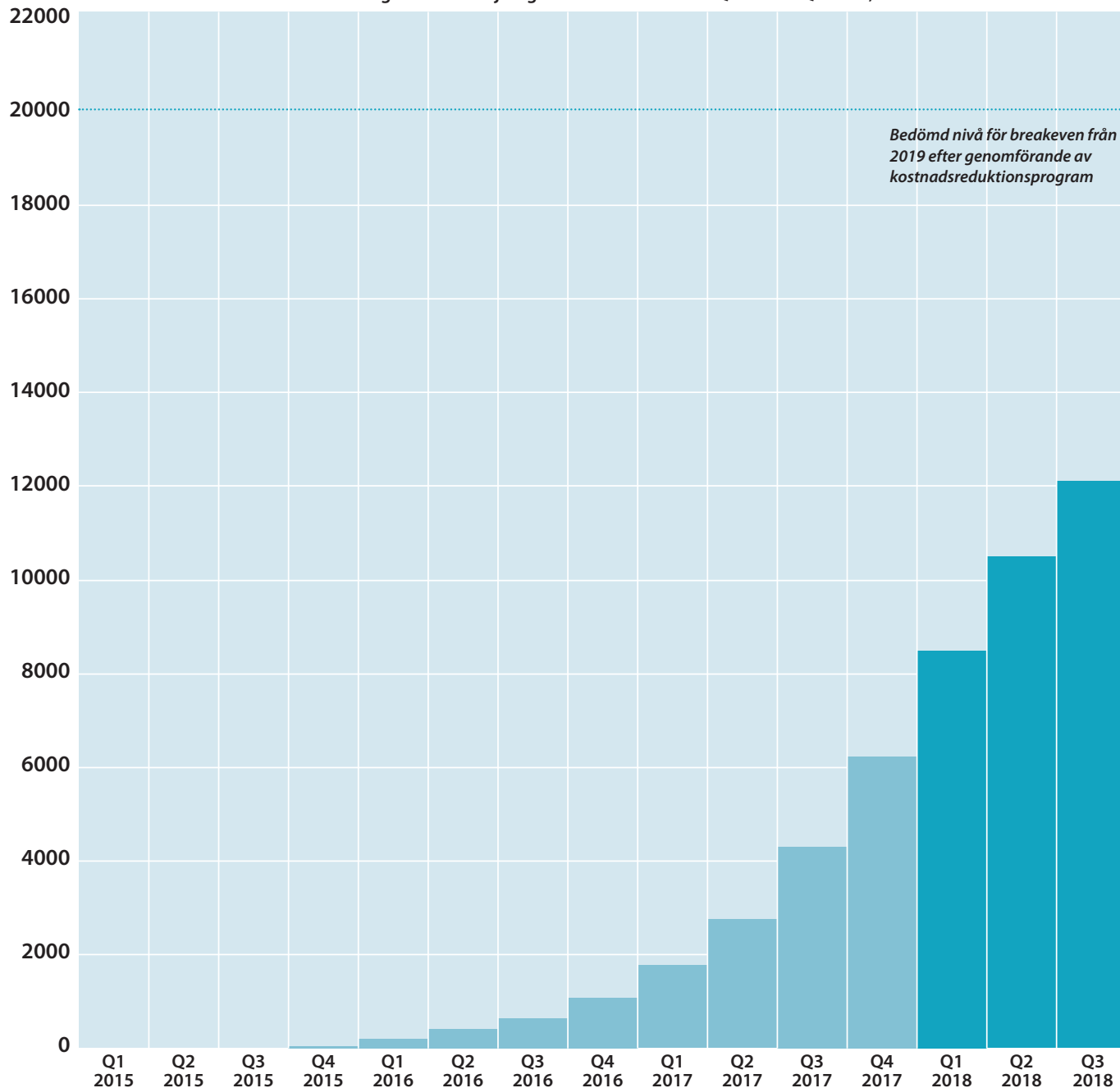
Förvisso finns det andra sätt att mäta alkoholintag, till exempel via blodprov med långtidsmarkörer, traditionellt fosfatidyl etanol (PEth) som är ”golden standard” vid bedömning av nykterhetsstatus. Men att ta blodprov är omständligt och kostsamt och brukar därför sällan tas mer än 1–2 gånger per månad. Framför allt är PEth ett reaktivt verktyg som saknar den omedelbara återkopplingen och såklart heller inte erbjuder möjlighet för behandlaren att arbeta preventivt genom att förutsäga återfall.

Under 2015–2018 har Kontigo Care genomfört en klinisk studie i samarbete med Akademiska Sjukhuset i Uppsala och Nämndemansgården som syftar till att studera hur Previc[®] Alcohol kan användas vid diagnos,



Det är bättre att kunna umgås med barnen än med flaskan på helgerna. Previc[®] kan vara ett verktyg för att bevisa sin nykterhet och därmed kunna återfå umgängesrätt med barnen.

Diagram 1: Försäljning rullande 12 månader Q1 2015 – Q3 2018, tkr



vård och eftervård av alkoholberoende. Som resultat av detta arbete har Bolaget etablerat en digital biomarkör, Addiction Monitoring Index (AMI), på svenska ”Nykterhetsindex”, som har patentsökts.

Resultatet av studien har presenterats i den ansedda tidskriften ”Alcohol and Alcoholism” (www.academic.oup.com/alcalc) och följande är ett citat från artikeln:

”Vårdgivare kommer att kunna använda AMI för att upptäcka och förhindra återfall i ett tidigt skede. Högkänslig övervakning baserad på

mätdata möjliggör utveckling av en ny typ av effektiv, förebyggande och personligt anpassad långtidsuppföljning och eftervård.”

– Resultaten av studien bekräftar vilket starkt komplement Previct® är för den svenska och internationella beroendevården, och evidensen som sådan kan verkligen sägas främja Kontigo Cares försäljning, säger Henrik Nordlindh.

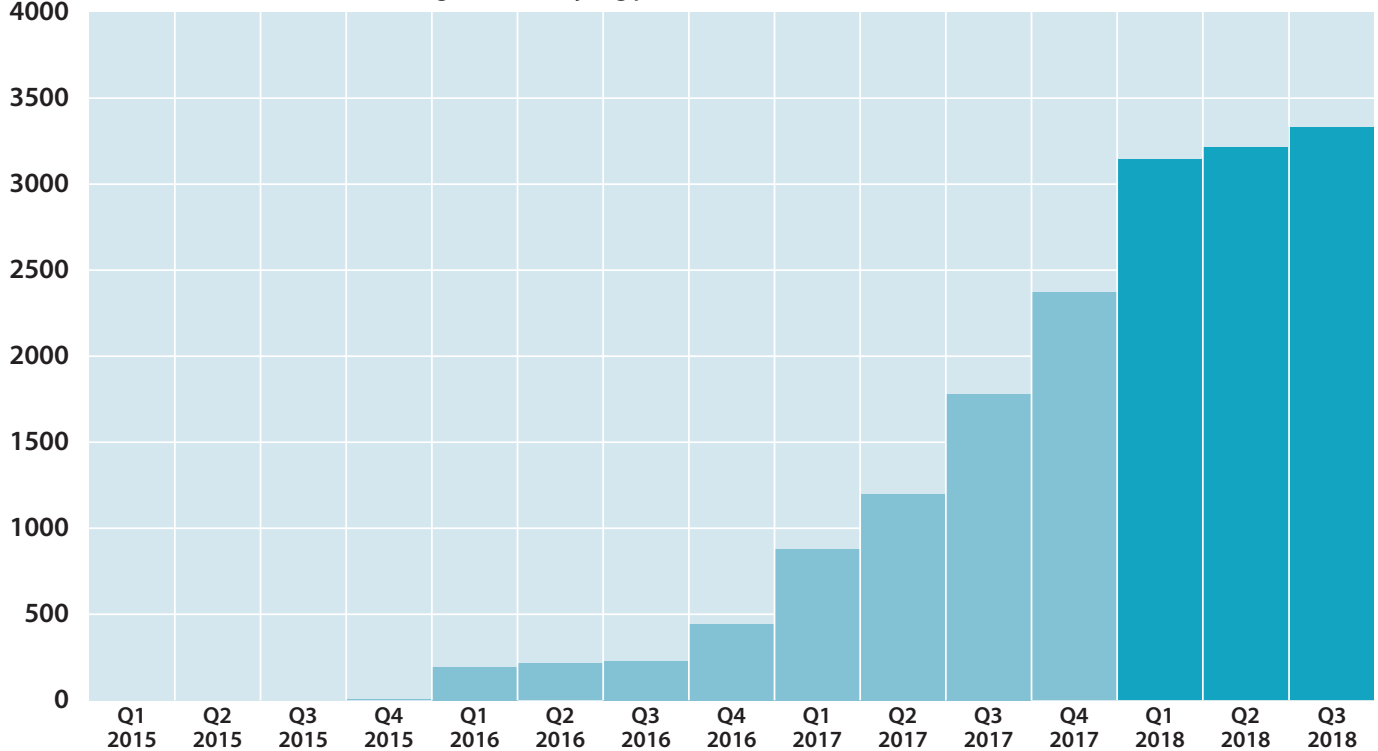
Artikeln om studien kan läsas i sin helhet via följande länk: <https://academic.oup.com/alcalc/advance-article-abstract/doi/10.1093/alcalc/>

[agy011/4953362?redirectedFrom=fulltext](https://www.kontigo.com/nyheter/2018/09/11/4953362?redirectedFrom=fulltext)

Värdefullt för patient kunna bevisa nykterhet

För patienten kan det innebära ett stort värde att faktiskt kunna bevisa att personen följer behandlingsplanen och håller sig nykter. Kanske hänger äktenskapet i fransar efter många års svek, och en extern behandling under professionell ledning kan vara sista chansen att undvika separation. Att patienten med Previct® kan bevisa nykterhet för sin maka/make kan vara det som räddar äktenskapet.

Diagram 2: Försäljning per kvartal Q1 2015 – Q3 2018, tkr



Ett annat exempel kan vara att en frånskild förälder måste kunna bevisa sin nykterhet för att få umgängesrätt med sina barn. Liknande krav kan förekomma i arbetslivet, där en behandling med bevisad nykterhet kanske krävs för att få ha kvar en anställning, efter lång tid av beroende-relaterade arbetsproblem.

Förutom kommunerna är privata vårdgivare kunder, som Nämndemansgården och Stordala Vård och Omsorg.

– Vi har sålt en del licenser till privata vårdgivare, men även här är ledtiden ganska lång innan de verkligen kommer igång att använda systemet i stor skala, så den stora volymtillväxten till privata vårdgivare har vi förhoppningsvis framför oss, förklarar Stefan Helander, som är försäljningschef på Kontigo Care.

Svenska kommuner viktigaste kundgruppen

För närvarande är svenska kommuner den stora kundgruppen för Kontigo Care. I nuläget har 85 av Sveriges 290 kommuner avtal med Kontigo Care om att använda Previc[®]. Dessa 85 kommuner omfattar 2,5 miljoner personer, eller cirka 25 procent av Sveriges befolkning. Således en relativt snabb

marknadsetablering på cirka 2,5 år, vilket Diagram 1 över försäljningen över rullande 12 månader visar.

Senaste kvartalet (Diagram 2) innebar dock en avmattning i tillväxten, vilket enligt Bolaget delvis berodde på att kommunerna under andra kvartalet hade fokus på GDPR-anpassning samt viss osäkerhet inför det förestående valet i september 2018.

En annan möjlig förklaring är att marknaden kan delas in i ”early adopters” som är pigga på att testa ny teknik, och mera konservativa kunder som helst endast använder sig av det som redan är känt och väletablerat, en status som Previc[®] ännu inte har uppnått.

– De kommuner som har flest antal licenser har ofta haft en person som visat väldigt stort intresse för de möjligheter som systemet ger för beroendevården och därför blivit en intern ambassadör för Kontigo Care, en sorts superanvändare, förklarar Henrik Nordlindh.

Även om tillväxten eventuellt kan fortsätta ligga på en lite lägre nivå de närmaste kvartalen är förhoppningen att vård- och kostnadsfördelarna med systemet på sikt ska bli uppenbara även för den breda massan av marknaden.

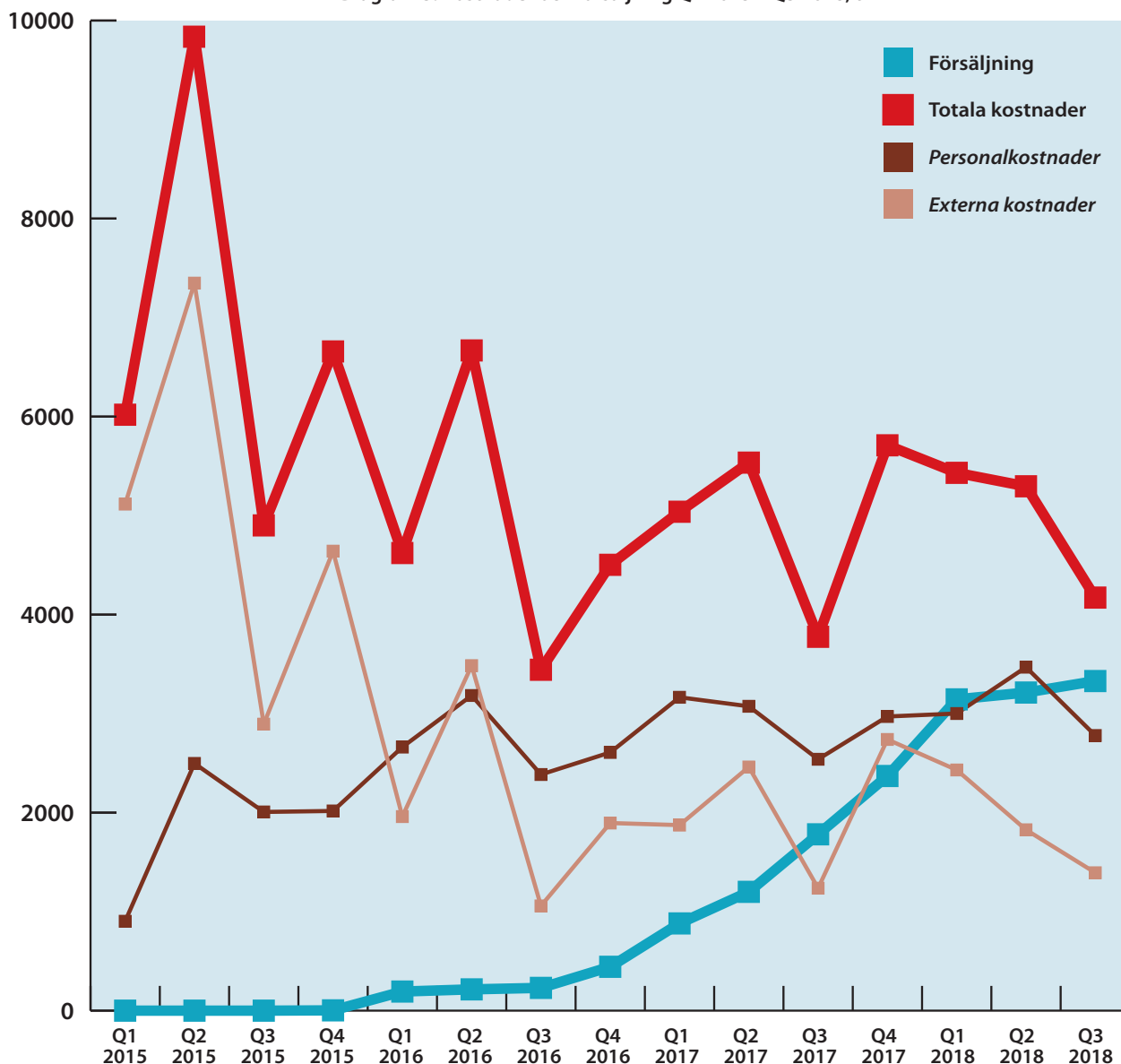
Affärsmodell med abonnemang ger stabila löpande intäkter

Kontigo Care säljer systemet Previc[®] på licensbasis till kommunerna, vilket innebär att kunden betalar en månadsavgift på 3 450 kronor vid 12-månaderslicens (cirka 42 000 kronor per år) och 3 950 kronor för 3-månaderslicens (cirka 12 000 kronor per kvartal, motsvarande 48 000 kronor per år). En licens kan användas till en patient åt gången och erfarenheten är att en patient behöver cirka 12 månaders nykterhet för att verkligen ställa om hjärnan och uppnå långsiktig nykterhet.

Totalt har dessa 85 kommuner drygt 300 aktiva licenser, det vill säga cirka fyra licenser per kommun. Breakeven för Kontigo Care ligger på cirka 550 licenser. Bolaget självt menar att marknadspotentialen för hela Sverige ligger kring 10 000 licenser, vilket då inkluderar privata vårdgivare. Sveriges kommuner är den stora marknaden och bedöms ha ett behov kring 6 000 licenser.

Detta innebär att de kommuner som redan tecknat avtal med Kontigo Care om att använda Previc[®] på sikt skulle kunna ha potential att utöka antalet licenser från dagens drygt 300 licenser till cirka 1 600 licenser.

Diagram 3: Kostnader och försäljning Q1 2015 – Q3 2018, tkr



Bolaget menar självt att det endast är en tidsfråga innan redan kontrakterade kommuner beställer fler licenser så att lönsamhet (550 licenser) kan uppnås. Därtill bearbetar Kontigo Care givetvis de resterande cirka 200 kommunerna som ännu inte har börjat använda Previc[®].

Potential till god lönsamhet på sikt

Av finansieringsskäl är det logiskt att Kontigo Cares fokuserar på att nå de 550 licenser som behövs för breakeven. En aktieägare kan dock fundera på vad som lönsamhetsmässigt ligger runt hörnet, om och när Bolaget ökar antalet licenser förbi breakeven.

Diagram 3 visar hur intäkter och kostnader utvecklats per kvartal sedan

listningen. Externa kostnader och personalkostnader har inkluderats, medan avskrivningarna är begränsade och därför inte har tagits med. Enligt Henrik Nordlindh förväntas kostnaderna öka ganska marginellt vid stigande licensvolym, och diagrammet indikerar därför att Kontigo Care kommer att kunna visa god lönsamhet vid stigande volymer. Henrik Nordlindh är mån om att betona företagets skalbarhet.

– Previc[®] kan användas av många kunder och patienter samtidigt, det enda som ökar vår interna belastning (läs: kostnader) är eventuell support och logistik. Previc[®] innehåller språk-stöd och är enkel att översätta till andra språk, vilket ger en god exportpotential.

Dessutom kan användandet av Previc[®] utökas till fler beroenden genom att nyttja samma grundläggande funktionalitet och prediktion, vilket ytterligare ökar marknadspotentialen, förklarar Henrik Nordlindh.

För att nå en omsättning på till exempel 100 mnkr på årsbasis (25 mnkr på kvartalsbasis) krävs inte mer än drygt 2 000 licenser, vilket på sikt bör kunna nås enbart på den svenska marknaden och inom behandling av alkoholberoende. Bolaget bör dock kunna visa god lönsamhet långt innan dess, med tanke på att nivån för breakeven ligger på knappt 6 mnkr i försäljning per kvartal, motsvarande knappt 24 mnkr i försäljning på årsbasis.

Ny betalningsmodell gav reducerad nivå för breakeven

Kontigo Care justerade sin prismodell i slutet av 2017. Tidigare fick kommunen betala en engångsavgift på 1 000 kronor för renovering och återställande av systemet mellan varje patient, men numera ingår all renovering och återställande av systemet i licensavgiften.

Den tidigare modellen hade nackdelen att vissa behandlare av ekonomiska skäl drog sig för att ge notoriskt "hopplösa" patienter chansen att använda systemet, eftersom de räknade med att dessa patienter ändå skulle tvingas ge upp och lämna tillbaka systemet efter ett par veckor, varpå kommunens budget skulle belastas med 1 000 kronor i renoveringskostnad.

Med den nya prismodellen kan alla patienter ges chansen att pröva om systemet fungerar för dem, även "hopplösa" beroendefall. Kommunerna har uttryckt uppskattning över den nya förenklade licensmodellen. För Kontigo Care innebar den prisjustering som medföljde det ändrade licensupplägget att nivån för breakeven sänktes från 700 till 550 licenser.

Kunder sparar pengar med Previc[®]

Vård av alkoholberoende är en miljardindustri. Totalt finns det i Sverige 230 behandlingshem som tillhandahåller 50 000 vårdtillfällen per år. Ett dygn på behandlingshem kostar 2 000 kronor, vilket innebär en total kostnad på drygt 80 000 kronor för en sex veckor lång behandling, utöver kostnaden för sjukersättning samt produktionsbortfall om det är förvärvsarbete som vårdas. En avgiftning kostar cirka 5 000 kronor per dygn. Finns det barn med i bilden kan det tillkomma kostnader för jourhem och fosterhemsplacering.

Om patienten är riktigt illa ute, så att tvångsvård enligt LVM (Lag om Vård av Missbrukare) kommer ifråga, kostar det ännu mer; en LVM-behandling kostar i genomsnitt 500 000 kronor, vilket till stor del betalas av kommunen.

Vilja och ekonomisk förmåga att betala för att hjälpa patienter kan alltså sägas finnas hos landstingen

och kommunerna, men vården kostar likväl mycket pengar och det är ändå svårt att följa upp resultatet. Previc[®] ersätter inte annan behandling, men om vårdgivaren använder Previc[®] kan det innebära att behovet av dyra vårdinsatser kan reduceras i omfattning och att det blir lättare att följa upp resultatet. Dessutom till en bråkdel av kostnaden jämfört med många andra åtgärder.

– Det är uppenbart att Previc[®] innebär en stor kostnadsbesparing för kommunerna och även en kvalitetsförbättring. Förmodligen bidrar denna insikt till att det sällan blir en prisdiskussion vid försäljning av Previc[®] till kommunerna, säger försäljningschefen Stefan Helander.

Försäljningsprocessen gentemot kommunerna är ganska okomplicerad, berättar Staffan Helander.

– Vi ringer upp kommunerna och ber att få ett möte med dem, eller har vi fått in en förfrågan från en kommun som vi följer upp. Vi kombinerar fysiska möten med webinarer där vi förklarar systemet och går igenom tekniken. Vi har en väldigt hög avslutsfrekvens på hur många av de som vi har kontakt med, som sedan tecknar avtal med Kontigo Care. Efter några möten och genomgångar brukar vi få till stånd ett avtal med kommunerna och då kan de börja använda systemet genom att beställa licenser, förklarar Stefan Helander.

– Sedan när de börjar använda systemet brukar vi vilja att kommunerna börjar med några stycken licenser, så att de får en rimlig chans att verkliga utvärdera systemet. Om de bara beställer en licens för utvärdering är det i minsta laget, fortsätter Stefan Helander.

Årets e-hälsobolag år 2018

Kontigo Care blev utsedda till Årets e-hälsobolag i maj 2018 i tävlingen "eHealth Award", en tävling som hela 31 företag deltog i. Utmärkelsen är baserad på regeringens och SKL:s (Sveriges Kommuner och Landsting) "Vision e-hälsa 2025", enligt vilken Sverige skall vara världsledande i e-hälsa år 2025.

Betydelsen av olika priser och utmärkelser ska såklart inte överdrivas, eftersom det enda som betyder något i slutändan för aktieägarna är försäljning och positiva siffror på sista raden. Men utmärkelsen Årets e-hälsobolag har haft och kommer att ha stor betydelse för Kontigo Care.

– Tidigare ingick det i försäljningsarbetet att vi fick börja med att förklara för kunden vilka vi är, men efter att ha vunnit eHealth Award behöver vi inte det längre, alla vet redan vilka vi är, förklarar Stefan Helander.

– Den stora styrkan med eHealth Award är den direkta kopplingen till "Vision e-hälsa 2025". Alla inser att e-Hälsa kommer att vara viktigt för att klara världens utmaningar framöver och att Kontigo Care då i hård konkurrens vinner ett så uppmärksammat pris som "Årets e-hälsobolag" betyder att vi ligger helt rätt, fortsätter Stefan Helander.

Målsättning: fler licenser per kommun

Utmaningen för Kontigo Care ligger bland annat i att få befintliga kommunkunder att öka antalet licenser. Nuvarande totala antalet licenser (drygt 300 stycken) är bara en femtedel av de licenser som de kommuner som redan kontrakterats bedöms kunna ha potential för (cirka 1 600 stycken). Givetvis borde det vara enklare att få



Kontigo Care tog hem Swedish eHealth Award 2018. Utmärkelsen vanns i konkurrens med 31 andra företag och är viktig för Kontigo Cares marknadsföring eftersom den bygger på regeringens och Sveriges Kommuner och Landstings (SKL) "Vision e-hälsa 2025", i vilken Sverige skall vara världsledande i eHälsa till år 2025.

en befintlig kund att öka användandet av en produkt som de redan börjat använda jämfört med att sälja in systemet till helt nya kunder (läs: nya kommuner).

Medicinsk vård ska som bekant bygga på ”vetenskap och beprövad erfarenhet” och det tar tid för kommunerna att se att systemet faktiskt levererar de resultat som Kontigo Care utlovar, något som är fullkomligt naturligt. Kommunerna har också ganska långa interna budgetprocesser.

Dessutom har kommunerna hög personalomsättning inom socialtjänsten. När personer ska ersättas tar det tid innan de nyanställda personerna lär sig att använda systemet, eftersom Previc[®] i sig är en ny lösning som få personer har erfarenhet av att ha arbetat med sedan tidigare.

– Något som har stor betydelse är att Previc[®] är en investering, med andra ord ett ekonomiskt åtagande som kommunerna måste kunna räkna hem som vilken annan investering som helst. Även om kommunerna bevisligen sparar pengar på att använda Previc[®] tar det tid innan kunskapen om hur man räknar på kostnader och intäkter (läs: besparingar) från systemet sprider sig bland budgetansvariga och beslutsfattare, förklarar Stefan Helander.

Offentliga upphandlingar kan ge fler licenser

Beloppsgränsen för när en kommun måste göra en offentlig upphandling enligt Lagen om Offentlig Upphandling (LOU) ligger strax under 600 000 kronor. Om upphandlingen berör ett belopp som ligger under detta gränsvärde kan kommunen göra en så kallad direktupphandling, vilket ibland ses som det optimala för att undvika det administrativa krånglet och tidsutdräkten med offentliga upphandlingar. Kontigo Care har inget emot upphandlingar, tvärtom.

– Vi älskar upphandlingar och vi brukar vinna alla upphandlingar som vi deltar i, bland annat eftersom vi sällan möts av någon direkt konkurrens, säger Stefan Helander. Vi är det enda företaget som har en CE-märkt

medicinteknisk produkt med ISO13485-certifiering, och det kräver kommunerna i sina upphandlingsunderlag.

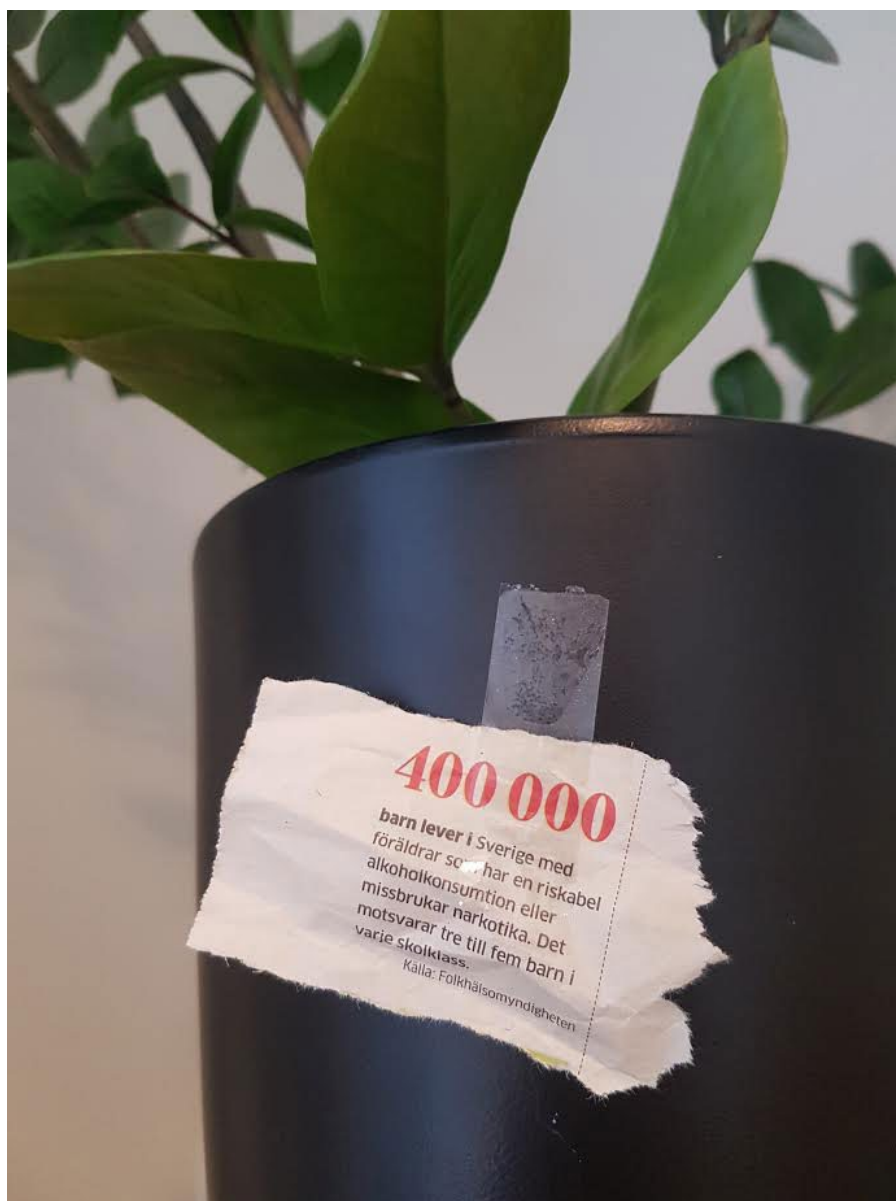
Upphandlingar är en av de saker som kan öka antalet licenser i kommunerna framöver. Ofta börjar kommunerna med ett par stycken licenser för att testa systemet och sedan när de ska utöka antalet licenser vill de ha en upphandling som grund.

– Vi räknar med att det kommer fler upphandlingar framöver, berättar Stefan Helander. Vid förenklad upphandling brukar tiden som det tar att genomföra en upphandling från

kravställning till beslut totalt sett vara omkring tre månader.

Krav på behandlingshem att använda Previc[®] i eftervården kan ge fler licenser

Kommunerna lägger varje år stora summor på att skicka personer till behandlingshem för att bli nyktra. Kostnaden för en sex veckor lång behandling är cirka 80 000 kronor, eller 2 000 kronor per dygn. Problemet är vad som händer när personen kommer hem från behandlingshemmet, då man inte har kontroll på att personen inte börjar dricka igen, genom att ta ett återfall.



400 000 barn i Sverige har minst en förälder som är alkoholist eller har en riskabel konsumtionsnivå alternativt är narkotikamissbrukare. På en blomkruka på huvudkontoret på Kontigo Care har detta tidningsutklipp klistrats upp för att dagligen påminna om vad som är ett av företagets huvudsyften.

– Det är väldigt lätt för en patient att återgå till gamla vanor när man är hemma igen och tillbaka i vardagen, om man inte får väldigt nära uppföljning, förklarar Stefan Helander.

För en tilläggskostnad på drygt 40 000 kronor, för ett års uppföljning med Previc[®], borde kommunerna få mer ”avkastning” på investeringen att skicka en person till behandlingshem.

– Kommunerna kan få mer valuta för de pengar som de lägger på behandlingshem, genom att kräva att eftervård med Previc[®] ska ingå efter behandlingen, för att så långt som möjligt försäkra sig om att patienten inte börjar dricka igen, fortsätter Stefan Helander.

Barn och Ungdom ny målgrupp inom kommunerna

Hittills har Kontigo Care inriktat sina försäljningsansträngningar huvudsakligen mot Öppenvården inom kommunerna, där alltså de personer som frivilligt söker behandling för sitt alkoholberoende behandlas.

En annan möjlig kommunavdelning som kan behöva Previc[®] är Barn och Ungdom, som för det mesta är organiserad som en egen avdelning. De har hand om barn och ungdomar som far illa på grund av att föräldrarna har en alkoholproblematik. Föräldrarna söker alltså inte själva vård för sitt beroende, men Previc[®] kan ändå bli en del av lösningen för familjen.

– För kommunerna kan det handla om att behöva tvångsomhändertaga barnen och fosterhemsplacera dem i HVB-hem, vilket är väldigt dyrt. Ett mycket bättre alternativ är att föräldern ges chansen att bli nykter med hjälp av Previc[®] och då kan få behålla vårdnaden, förklarar Stefan Helander.

Hittills har ett begränsat antal kommuner inkluderat avdelningen Barn och Ungdom i användandet av Previc[®]. Egentligen är det först det senaste året som Kontigo Care börjat fokusera på att Barn och Ungdom kan vara en egen ”marknadsnisch” som kräver särskild bearbetning.

– Avdelningarna i kommunerna kan ibland vara avgränsade från varandra och det kan vara ganska höga

murar att komma in med vårt koncept på nya avdelningar som Barn och Ungdom. Vi har senaste året delvis ändrat vårt försäljnings sätt, så att vi nu ber kommunerna att även ta med personal från Barn och Ungdom när vi har vårt första försäljningsmöte med en ny kommun, förklarar Stefan Helander.

Därmed kan också avdelningen Barn och Ungdom i kommuner som Kontigo Care redan sålt till bli en källa till tillväxt i antalet licenser.

– Delvis kan detta innebära att vi får ”sälja om” till avdelningen för Barn och Ungdom i tidigare kommuner där vi redan har sålt till Öppenvården, men då har vi naturligtvis stor hjälp av att vi har goda referenser inom andra avdelningar inom kommunen, fortsätter Stefan Helander.

Landstingen och vårdcentralerna kan bli ny marknad

Kontigo Care har så smått börjat bearbeta landstingen, där vårdcentraler skulle kunna börja använda Previc[®] i behandlingen av personer med alkoholproblematik. Vårdcentralerna kommer ofta i kontakt med personer som har en hälsoproblematik där alkoholberoendet är roten till det onda.

– Vi har varit tvungna att vänta med att bearbeta landstingen, eftersom de kräver medicinsk evidens via kliniska studier för att kunna överväga nya behandlingsmetoder. Sedan våren 2018 har vi dock dessa kliniska studier på plats, med god evidens, och därför kan vi nu marknadsföra Previc[®] mot landstingen, säger Stefan Helander.

– Vi har haft våra första möten med landsting, men vi har ingen uppfattning om och i så fall när landstingen kan börja köpa in licenser till Previc[®] och börja använda systemet, fortsätter Stefan Helander.

Ökad fokus på utbildning av kunderna

Kontigo Care lägger också ökat fokus på kundutbildningar för att bredda antalet användare av Previc[®] i kommunerna. Ett annat syfte med utbildningarna är att göra bolaget mindre sårbart för den höga personalomsättningen som finns i kommunerna.

– Ibland blir det en eller två yngre teknikintresserade personer som i första hand använder Previc[®] i en viss kommun. Genom att genomföra kundutbildningar ökar vi successivt antalet möjliga användare ute i kommunerna och därmed blir vi mindre sårbara om de personer som lärt sig använda Previc[®] byter arbete. Fler användare som kan systemet lägger



När avtalet med finska A-klinikka var klart firade Kontigo Care med finska munkar.

också grunden för att kommunerna ska avropa fler licenser, förklarar Stefan Helander.

Utbildningarna genomförs huvudsakligen i form av tre separata moduler, där varje modul tar cirka tre timmar att gå igenom.

– Det brukar vara lagom med utbildningspass på några timmar uppdelat på flera tillfällen, för att behandlarna ska ha tid att lära sig systemet och för att det inte ska bli för mycket korvstopning, menar Stefan Helander.

Nya säljare levererar bra

Under våren anställde Kontigo Care ett flertal nya säljare, och på frågan om dessa nu hunnit bli varma i kläderna blir svaret från Stefan Helander ett tydligt ja.

– Våra nya säljare har definitivt blivit varma i kläderna, det är huvudsakligen våra nya säljare som sålt till de nya kommuner som vi fått in senaste månaderna, så det ser bra ut, upplyser Stefan Helander.

Kontigo Care har dessutom börjat ordna kundevent och fick nyligen ihop nästan 100 personer på ett event

i södra Sverige, vilket är en imponerande hög siffra i tider då personal med mycket i schemat brukar ha svårt att hitta tid i kalendern till extra aktiviteter.

– Eventet blev väldigt lyckat. Det är ett väldigt bra sätt för våra kunder att träffa kollegor från andra kommuner. Vi kommer därför att ordna kundevent på samma tema i mellersta Sverige och i norra Sverige, innan året är slut, berättar Stefan Helander.

Avtal med finska A-klinikka OY

Framöver hägrar exportmarknaden för Kontigo Care och förberedelser har redan gjorts. Bolaget erhållit en Internationaliseringscheck på 250 000 kr från Tillväxtverket och Region Uppsala som kommer att användas för marknadskartläggning och distributörssökningar på utvalda marknader.

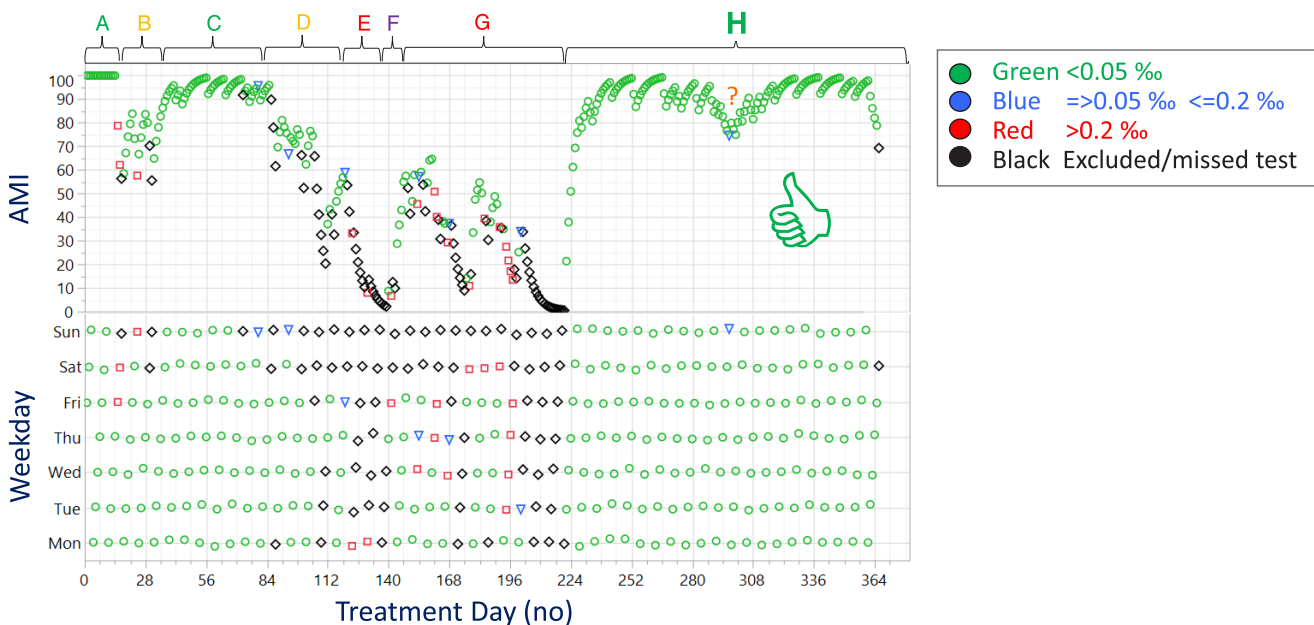
Previct® är översatt till flera språk, bland annat engelska, och har skickats för utvärdering till flera marknader utanför Sverige, vilket gett bra respons. Enklast är det att börja inom Norden, som har en vårdstruktur som liknar den svenska.

I oktober 2018 tecknade Kontigo Care sitt första internationella avtal, med A-klinikka Oy i Finland, som är Finlands ledande tjänsteleverantör inom beroendevård. A-klinikka Oy har bland annat 48 procent av Finlands kommuner som uppdragsgivare och totalt 17 000 klienter om året. Tillsammans ska ett pilotprojekt genomföras som ska studera hur Previct® kan förstärka effekterna av A-klinikkas behandlingsmetoder. Pilotprojektet kommer att pågå till den 1 april 2019.

– A-klinikka är en mycket välrenommerad aktör i Finland med väldigt kunnig personal inom behandling av beroenden. Samtidigt har A-klinikka en uttalad strategi att ligga i framkant inom digitalisering av vården. Det är en mycket motiverad och bra partner att börja vår internationalisering med, förklarar Henrik Nordlindh.

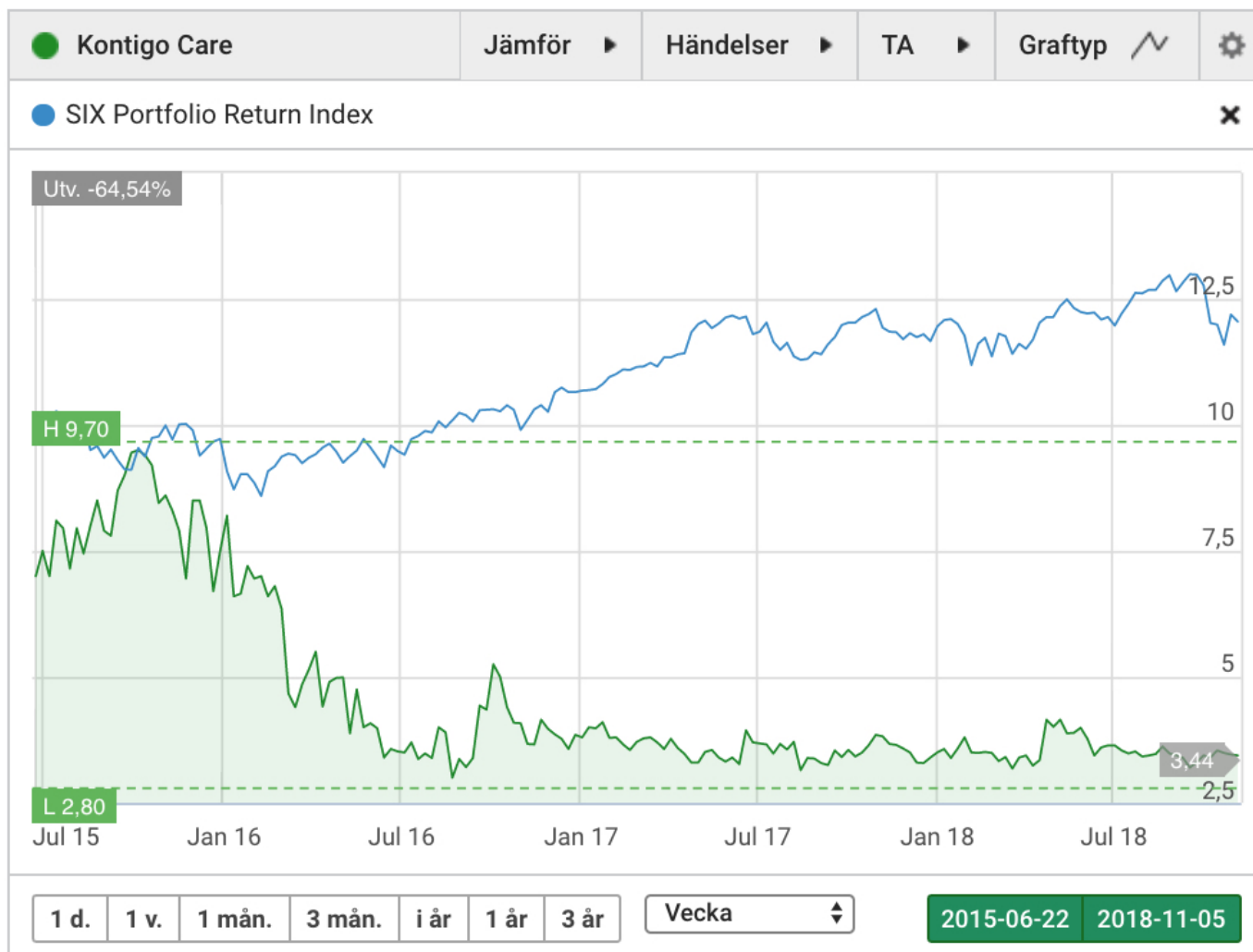
Avtalet innehåller i nuläget inget kvantifierbart ordervärde, utan tanken är att A-klinikka ska avropa licenser successivt för att testa hur Previct® kan hjälpa till i behandlingen av beroendepatienter.

Addiction Monitoring Index (AMI)



Vårdportalen för Previct® visar alla mätningar för en viss patient. Gröna ringar är nyktra tester, blåa blåsningar med låg alkoholkoncentration, röda blåsningar över 0,2 promille och svarta är överhoppade blåsningar. Mätningarna översätts till ett index, AMI, Addiction Monitoring Index.

Diagram 4: Kontigo Cares aktiekurs sedan listning på First North i juni 2015



Källa: Avanza

Europeiska marknaden redo på sikt

I övriga västvärlden skiljer sig marknaden en del åt jämfört med Norden, med större inslag av försäkringsbaserade ersättningssystem. Lite förenklat kan det innebära att det utgår en viss ersättning för en behandlad patient, oavsett resultat av behandlingen, och den långsiktiga benägenheten att finansiera behandlingar är inte lika tydligt kopplat till resultatet av behandlingen, delvis eftersom det har varit svårt att mäta.

Modellen med försäkringsersättningar kan innebära att nya innovativa lösningar som Previc[®], som förvisso kan vara dyrare initialt och kräva ett nytt arbetssätt hos vårdgivaren, men som också ger långsiktigt väsentligt bättre resultat i beroendevården och därför betalar sig flera gånger om på sikt, ändå kan vara svåra att sälja in och

kräva tålamod innan de blir etablerade på marknaden.

– En utmaning i vår framtida internationalisering, i synnerhet utanför Norden, kommer att bli att anpassa vår affärsmodell till lokala ersättningssystem och att hitta lokala distributionskanaler, säger Henrik Nordlindh.

Skydd mot möjliga framtida konkurrenter

Digitalisering av vård är en bransch som bör kunna ha en uthållig tillväxtpotential, och marknader som växer brukar attrahera nya aktörer. Investorare vill gärna se att möjliga investeringsobjekt har en affärsmodell eller immateriella tillgångar som ger skydd mot framtida konkurrens.

Kontigo Care har två inlämnade patentansökningar, med prioritets-

datum från år 2015, vilka båda behandlas som PCT-ansökningar för närvarande. En av dessa patentansökningar handlar om att använda Previc[®] som digital biomarkör, benämnd Addiction Monitoring Index (AMI), eller på svenska: Nykterhetsindex. AMI korrelerar på ett vetenskapligt sätt med den traditionella biomarkören fosfatidyl etanol (PEth), som är den allmänt vedertagna ”golden standard” vid bedömning av nykterhetsstatus hos patienter under behandling.

Forskningschefen Markku Hämääläinen menar ändå att bolagets starkaste vallgrav mot konkurrenter inte är patentansökningarna, utan den erfarenhet som byggts upp i bolaget.

– Bästa skyddet för bolaget mot möjliga nya konkurrenter är den kunskap som byggts upp i bolaget, bland annat baserat på de kliniska data

som vi samlat in sedan 2015. Vi har gjort mer än 200 000 nykterhetstester med Previct®. Om ett nytt företag ska försöka etablera sig på marknaden kommer det att ha de en väldigt lång startsträcka innan de har samlat på sig det dataunderlag och den erfarenhet som vi har, säger Markku Hämä-läinen.

Flera nya styrelseledamöter från 2018

Vid årsstämman i maj 2018 valdes flera nya ledamöter in i styrelsen. Ove Joanson (f 1946) är ny styrelseordförande med lång erfarenhet från ledande befattningar inom främst mediabranschen, bland annat som chef för Sveriges Radio. Joanson har även som journalist varit mångårig korrespondent för Ekot och Sveriges Television i Washington D.C., USA.

Jan Fock (f 1949) kommer precis från posten som arbetande styrelseordförande för Länsförsäkringar. Michael Collaros (f 1970) är serie-entreprenör inom high-tech och har bland annat varit med och grundat e-hälsobolaget Aifloo.

Nytt kostnadsbesparingsprogram från september 2018

Kontigo Care har övergått från att ha fokus på fortsatt utvecklingsarbete av systemet, med de kostnader som detta innebär, till att etablera systemet på marknaden och bli lönsamt.

Nya styrelsen beslutade i början av september 2018 att implementera ett kostnadsbesparingsprogram som ska reducera Bolagets kostnads massa med cirka 3 mnkr på årsbasis, eller nästan 15 procent. Syftet är att ytterligare

prioritera försäljningsarbetet och öka sannolikheten att uppnå lönsamhet med befintliga medel. Kostnadsbesparingsprogrammet bedöms få fullt genomslag under första halvåret 2019.

Bolaget har inte kommunicerat vilken ny reducerad nivå för breakeven som Kontigo Care kommer att ha efter att kostnadsbesparingsprogrammet har implementerats, men en rimlig gissning är att nivån kommer att ligga kring eller strax under 500 licenser (jämfört med tidigare 550 licenser).

Nästan 90 mnkr har investerats i Kontigo Care

Totalt sett har nästan 90 mnkr investerats i Kontigo Care sedan grundandet, varav 82 mnkr i emissioner till allmänheten och privata investerare, se Tabell 1. Merparten av dessa medel har investerats i systemet Previct® och den högkänsliga alkoholmätaren samt för att bygga försäljningsorganisationen och som allmänt rörelsekapital.

Resultatet efter finansnetto för de tre första kvartalen 2018 var -5,2 mnkr (-10,9), och i takt med att antalet licenser stiger sjunker förlusttakten. Bolaget hade 10,6 mnkr i likvida medel per 30 september 2018. En del av dessa medel ska dock täcka amortering av lån på cirka 2,5 mnkr till bland annat ALMI, så tillgängliga likvida medel för att uppnå positivt kassaflöde är omkring 8 miljoner.

Bolaget gjorde en riktad emission på 12 mnkr i juni 2017 och ytterligare en riktad emission på 9,8 mnkr i mars 2018, totalt cirka 20 mnkr efter emissionskostnader. I båda fallen var teckningskursen 3 kronor per aktie.

Målsättningen är att antalet utestående licenser ska fortsätta att öka så snabbt att Bolaget ska kunna nå lönsamhet med befintliga medel.

Med drygt 23 miljoner utestående aktier ligger börsvärdet på cirka 80 mnkr, vilket spontant kanske inte känns så högt för ett bolag som har god tillväxt inom ett prioriterat vårdområde och som nyligen utsetts till Årets e-hälsobolag. Tabell 1 visar teckningskursen och belopp i de emissioner som gjorts sedan bolaget började ta in publikt kapital.

Svag kursutveckling sedan listning

Kursen har utvecklats svagt sedan listningen, se Diagram 4. Trots framgångar på marknadssidan och utnämning till Årets e-hälsobolag 2018 verkar marknaden vilja se att bolaget faktiskt kan bli lönsamt innan man tycker att aktien ska handlas upp. Vill man vara lite vitsig skulle man kunna säga att investerarna fortfarande verkar tycka att glaset hos Kontigo Care snarare är halvtomt än halvfullt. Viss rädsla för ytterligare kapitalanskaffningar kan också spela in. I rättvisans namn ska också sägas att värderingen av bolaget stigit i takt med att flera riktade emissioner ökat antalet aktier i bolaget, även om aktiekursen rört sig sidledes.

Affärsmodell med repetitiva intäkter lönsam på sikt

Som investeringsobjekt har Kontigo Care en del av de egenskaper som är vanliga hos högt värderade aktiebolag. Bolaget säljer licenser till kunder med betydande inläsningseffekt. Affärsmodellen med licensbaserade intäkter

Tabell 1: Publika och riktade emissioner i Kontigo Care

Månad, år	Typ av emission	Emissionsbelopp (mnkr)	Teckningskurs	Värdering före emissionsbelopp (mnkr)
Feb-15	Spridning	12,0	15,00 kr	24,0
May-15	Företräde/Listning	16,7	9,50 kr	41,8
Jun-16	Företräde	23,0	3,00 kr	18,8
Oct-16	Riktad	8,0	3,75 kr	41,8
Jun-17	Riktad	12,0	3,00 kr	47,4
Mar-18	Riktad	9,8	3,00 kr	59,4
	Summa	81,5		



Kontigo Care AB

26 oktober kl. 10:24 · 🌐

BRÅDA TIDER FÖR SUPPORTEN

Alltid lika roligt att se vår supersupport packa nya paket till nya kunder. Här kommer nyktra dagar som ett brev på posten.



👍 Du och 19 andra

3 delningar

Kontigo Care levererar löpande nya Previect®-paket till kommuner och andra vårdgivare för vidarebefodran till patienter. Bilden är från Kontigo Cares Facebook-sida från oktober 2018 med tio paket (licenser) med Previect®.

innebär att när Kontigo Care väl sålt en licens till en kund fortsätter denna att ticka pengar ända tills dessa att kunden säger upp licensen, vilket normalt sett inte sker eftersom kommunerna kontinuerligt får nya patienter som behöver hjälp att komma tillrätta med sitt alkoholberoende. Det finns heller inte några direkt konkurrerande system till Kontigo Care som kunden kan byta till.

Konkret innebär detta är att när Kontigo Care väl tagit investeringen i försäljningsomkostnader har bolaget en lång period av relativt förutsägbara intäkter med mycket goda täckningsbidrag; kostnader för försäljning behöver inte tas igen.

Innebörden är att om och när Kontigo Care väl passerar breakeven, vilket efter implementering av det nyligen beslutade kostnadsbesparings-

programmet lär ligga kring cirka 500 licenser – företaget har som nämnts drygt 300 licenser ute för närvarande, bör lönsamheten relativt snabbt kunna stärkas.

Andra kända noterade bolag med liknande affärsmodeller, till exempel inom bokföringsprogram, har kursmässigt stått och stampat under uppbyggnadsfasen, men med tiden belönats med en hög värdering, kopplat till skalbarheten och förutsägbarheten hos vinsterna. Kontigo Care har förvisso inte nått dit, utan måste fortfarande betraktas som ett förhoppningsbolag, med de risker som följer med detta. Men om bolaget skulle få fart på försäljningen, nå lönsamhet och samtidigt ha fortsatt goda tillväxtpotentialer, kan det finnas en långsiktig uppsida i värderingen.

Christer Jönsson

christer.jonsson@vellenova.se

Fotnot 1:

Artikelförfattaren är aktieägare i Kontigo Care sedan den riktade emissionen i juni 2017. Artikelförfattaren var också, via helägda bolaget Vellenova AB, finansiell rådgivare till Kontigo Care i samband med den riktade emissionen i mars 2018, som Vellenova AB också deltog i.

Fotnot 2:

Vill Du kostnadsfritt få artiklar och analyser som denna till Din e-post? Anmäl Dig till EmissionsTorgets investerarnätverk, på hemsidan www.emtorget.se.

Fotnot 3:

Det är tillåtet att använda uppgifter från analysen i andra artiklar, men ange källan.