

# Inbjudan till teckning av aktier i Medicpen AB (publ)

Maj 2008

# Innehållsförteckning

Sammanfattning	4
Inbjudan till teckning av aktier i MedicPen AB (publ)	11
Bakgrund och motiv	12
Villkor och anvisningar	13
VD har ordet	16
Verksamhet	17
Finansiell information i sammandrag	30
Kommentarer till finansiell information	31
Finansiell prognos	33
Kompletterande information	35
Skattefrågor i Sverige	36
Aktiekapital och ägarstruktur	38
Bolagsordning	40
Riskfaktorer	42
Adresser	44



### Viktig information

Med "MedicPen" eller "Bolaget" avses i detta informationsmemorandum MedicPen AB (publ) med org.nr. 556576-4809. Detta informationsmemorandum ("IM") är inte ett prospekt och har inte registrerats av Finansinspektionen eller annan myndighet.

De siffror som redovisas i detta informationsmemorandum har i vissa fall avrundats, varför tabeller inte alltid summerar. Uttalanden om framtidsutsikter i detta informationsmemorandum är gjorda av styrelsen för MedicPen och är baserade på nuvarande marknadsförhållanden samt antaganden om framtida utveckling. Styrelsens uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren bör vara uppmärksam på att dessa, liksom alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet.

Sammanfattningarna i detta informationsmemorandum innehåller inte nödvändigtvis all den information som kan vara av betydelse för att fatta ett investeringsbeslut i samband med erbjudandet. Potentiella investerare bör noggrant studera hela informationsmemorandumet, inklusive avsnittet avseende riskfaktorer, innan beslut om en investering fattas.

Twist rörande erbjudandet ska avgöras enligt svensk lag och av svensk domstol exklusivt.

### Villkoren i sammandrag

Företrädesrätt:	Fyra (4) befintliga aktier i MedicPen berättigar till teckning av en (1) ny aktie.
Sista dag för handel i MedicPen-aktien med rätt till deltagande i nyemissionen	27 maj 2008
Avstämningsdag för rätt till deltagande i nyemissionen	30 maj 2008
Teckningskurs:	2,80 kr
Teckningsperiod:	30 maj 2008 - 13 juni 2008
Handel i teckningsrätter	2 juni 2008 – 10 juni 2008.
Teckning med företrädesrätt och betalning	Teckning sker under teckningstiden genom samtidig kontant betalning.
Teckning utan företrädesrätt	Anmälan om önskemål om teckning utan företrädesrätt skall ske under teckningsperioden, 30 maj 2008 - 13 juni 2008.
Betalning för aktier tecknade utan företrädesrätt	Betalning skall ske enligt utskickad avräkningsnota
TIDPUNKTER FÖR EKONOMISK INFORMATION	
Delårsrapport september 2007 – maj 2008:	18 juli 2008
Bokslutskommuniké 2007/2008:	17 oktober 2008



# Sammanfattning

Uppskattningsvis följer bara hälften (50%) av alla patienter som ordinerats mediciner för långtidsbruk de instruktioner man har fått.<sup>1</sup> Felaktigt intag av medicin leder till att behandlingar misslyckas och ökad risk för biverkningar. Kostnader för felaktiga medicineringsberäkningar uppskattas till mellan 10-20 miljarder kr per år, bara i Sverige. En studie från Umeå Universitetssjukhus visar att var sjunde akutpatient har symptom orsakade av över- eller undermedicinering.

Om patienten inte följer ordinationen och tar rätt medicin i rätt mängd vid rätt tidpunkt så kan det leda till stora problem för patienten och stora kostnader för sjukvården. Vid dålig följsamhet minskar effekten av medicinerna. Biverkningar kan dessutom uppstå. Behandlingen misslyckas och mycket lidande skapas i onödan. Förutom allt personligt lidande som bristande följsamhet ger upphov till, är kostnaden för felaktig medicinering som nämnts ovan stor.

Undersökningar visar att oföljsamhet och annan felaktig användning av läkemedel är orsak till<sup>2</sup>:

- 8-10 % av alla intagningar på sjukhus
- 25 % av alla intagningar av patienter över 65 år
- 10 – 15 % av de fall som vårdas på intensivvårdsavdelningar.
- Förvärrad sjukdom, som leder till sämre hälsa och livskvalitet

När läkaren har skrivit ut receptet till patienten är det i stort sett<sup>3</sup>:

- 1/3 som tar medicinerna enligt ordinationen
- 1/3 som tar mindre doser eller en viss del av medicinerna
- 1/3 som aldrig använder medicinerna de köpt ut från apoteket

MedicPen AB (publ) utvecklar, tillverkar och marknadsför patenterade produkter som underlättar för patienter att optimera sin medicinering. Produkterna är unika med sin kombination av enkelt handhavande och möjlighet till lagring av utmatningshistorik. Detta möjliggör säkrare dosering av läkemedel, i rätt tid och i rätt mängd. Produkterna används av patienter och konsumenter samt personal inom sjukvård och vid kliniska prövningar inom läkemedelsindustrin. Bolaget är listat på AktieTorget sedan den 11 december 2006.

MedicPen® är världens första datoriserade tabletdoserare som underlättar, effektiviserar och gör medicinering säkrare.

MedicPen® har flera funktioner såsom utmatningsminne som registrerar varje tablett, vibrationsmodul, digitalt ur och alarmfunktion. MedicPen piper, blinkar eller vibrerar för att påminna om att det är dags att ta sin medicin, samt instruerar om vilken dos som är ordinerad. Samtliga tablettutmatningar registreras i doseraren och lagras i minnet, för att medicineringen ska kunna följas upp och jämföras med given ordination. Trots avancerade funktioner är den lätt att använda.

Produkterna riktar sig främst mot tre marknadssegment:

## 1) Konsumentmarknaden

Till privatpersoner säljs MedicPen Classic. En konkurrent till MedicPen säljer en mycket enkel tabletdoserare, Dosett, i över 115.000 exemplar per år enbart i Sverige. Således köper 1,3% av Sveriges befolkning en Dosett varje år. Användarna är betydligt fler, då den vid normalt handhavande har en lång livslängd. Marknaden är med andra ord stor.

Konsumentpriset för MedicPen® är attraktivt för den breda allmänheten. MedicPen AB (publ) undersöker dessutom möjligheten för att få in produkten under högkostnadsskyddet.

Förutsättningarna för lanseringen av MedicPen® är således mycket goda.

- Produkten tillför marknaden något nytt, den är datoriserad, vilket det finns ett stort behov av.
- Attraktivt pris.
- Enkelt handhavande och modern design ger hög acceptans.

## 2) Läkemedelsbolagen

Till läkemedelsbolagen säljs MedicPen Clinic. Enbart i Sverige pågår det ca 600 kliniska studier, varav hälften är preparat i tablettform. Följsamheten i kliniska prövningar är lika bristfällig som vid läkemedelsanvändningen i samhället i övrigt. Läkemedelsindustrin kännetecknas av särskilt höga krav på kvalitetssäkring, med avseende på säkerhet och dokumentation, när det gäller kliniska prövningar. Planeringstiden för en klinisk prövning är därför lång och ju längre en klinisk prövning

### Finansiell prognos

Resultaträkningar 2008-2010 (prognoser, Mkr)

	2008P	2009P	2010P
Omsättning	0,75	10	65
Kostnader	-2,85	-9,2	-39
Rörelseresultat före avskrivningar, (EBITDA)	-2,1	0,8	26
EBITDA-marginal	neg	8%	40%

pågår desto fler patienter kräver den. En klinisk prövning genomförs i olika faser. I fas 1 deltar några tiotal patienter. Uppnås ett positivt resultat, går prövningen vidare till fas 2, där det ofta ingår 200-300 patienter och slutligen till fas 3, där 10.000-tals patienter kan ingå.

Det finns exempel på långt större studier än så. Bland annat har MedicPen tagit del av omständigheter kring en global studie med över 40.000 deltagande patienter. Det illustrerar vilka möjligheter marknaden för kliniska prövningar har.

För läkemedelsbolagen innebär användandet av MedicPen vid kliniska prövningar en stor besparing. Insamlandet av data runt följsamheten i den kliniska prövningen kräver i dag stora personella resurser. MedicPen både förbättrar följsamheten, samlar in data när varje tablett matats ut och för över informationen till läkemedelsbolagets databas. Allt detta arbete sköts i dag manuellt med stor bemanning, bl.a. för att övervaka så att

den mänskliga faktorn inte missar någon detalj eller råkar registrera någon uppgift fel. Detta kostar i dag stora summor.

### 3) Vårdgivare, friskvårdsbolag, kommuner och landsting

Till rubricerade kundgrupp skall MedicPen Carma säljas. Produkten är fortfarande under utveckling.

MedicPen® Carma C1000 utgör ett koncept för tablettdispensering där styrning, övervakning och registrering av mediciner kan ske centralt. Systemet bygger på att en modifierad variant av MedicPen® Classic C1000 installeras vid varje sängplats och kopplas in på ett dator nätverk där informationen lagras samt kontrolleras. Fördelarna med systemet är att det är lätt att övervaka, med färre felmedicineringar som följd.

<sup>1</sup>Motion till Riksdagen, 2001/02:So 22

<sup>2</sup>Källa: J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm

<sup>3</sup>Källa: J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm

Benämning	Målgrupp	Modell			Mjukvara i doseraren	Mjukvara till PC
MedicPen® Classic	Konsument	C100	C500	C1000	Konsumentanpassad.	För att läkare, vårdgivare och angelägna anhöriga ska kunna följa tablettintaget och jämföra med ordinationen.
MedicPen® Clinic	Läkemedelsbolag, kliniska studier	C100	-	-	Minnet är spärrat då ett läkemedelsbolag äger informationen.	Samla statistik över följsamheten momentant i kliniska studier.
MedicPen® Carma	Vårdinrättningar	-	-	C1000	Eventuellt mindre kapacitet i produkten då en central dator sköter medicineringen.	Central övervakning över patienternas tablettintag. Loggbok över tablettkonsumtionen med möjlighet att koppla information till patientjournal. Kvalitetssystem.
Tillbehör:		Dockningsstation, kommunikation med PC via USB	Laddare, IR och Bluetooth ingår.	Laddare, IR och Bluetooth ingår.		
		C100 Clinic går även att utrusta med USB/GSM/3G m.m.				
Antal samtidiga tabletttyper:		1	5	10		

\* De kommande produkterna MedicPen® Classic C500 och C1000 är under utveckling.

MedicPen bedömer att produkterna är unika och fyller ett stort behov på en stor och global marknad. Av denna anledning vill Bolaget komma igång snabbt, på flera marknader. Istället för att själva bygga upp stora och kostsamma försäljningsorganisationer så kommer MedicPen arbeta via lokala återförsäljare med perfekta ingångar hos målgrupperna. På nästa sida beskrivs vilka samarbetspartners som MedicPen har slutit avtal med.

# Sammanfattning fortsättning



## Samarbetspartners/distributörer

Kinchard Consulting AB startade sin verksamhet med konsulttjänster åt läkemedelsföretagen 1995. Idag är kontraktsförsäljningen - uthyrning av enskilda konsulter eller hela säljkårer för försäljningsuppdrag - en av företagets kärnverksamheter. Sedan den 1 maj, 2006 tillhör Kinchard Consulting Pharmexx GmbH som med mer än 4000 konsulter i 16 länder är Europas snabbast växande konsultföretag med kontraktsförsäljning inom läkemedelsbranschen som sin kärnverksamhet.

Kinchard är MedicPen AB:s försäljningsorganisation med support från tre personer på MedicPen AB. Initialt arbetar Kinchard med produkten MedicPen Clinic C100 på den svenska och utvalda delar av den europeiska marknaden och påbörjar under försommaren 2008 att marknadsföra MedicPen Classic C100 mot utvalda terapiområden (patienter och läkemedelsområden där MedicPen passar synnerligen bra.) på den svenska marknaden.

Ren europe GmbH i Schweiz är ett marknadsföringsföretag med ett nätverk av potentiella distributörskontakter som täcker Väst och Öst Europa samt Mellan Östern och Asien. Med anledning av ett nyligen undertecknat avtal med MedicPen kommer Ren europe att börja marknadsföra MedicPen® i Mellanöstern och Indien, Ren europe kom i kontakt med MedicPen hösten 2006 och blev intresserade av MedicPen® på grund av:

- Konceptet/produkterna, som är nischade på ett mycket väldefinierat sätt.
- Resultatet av datoriseringen, som har gett ett ökat värde då det är unikt i jämförelse med andra befintliga tabletdoserar system på marknaden.
- Utvecklingsarbetet gentemot andra användarområden som t.ex. läkemedelsindustrin och sjukvårdsenheter förutom den traditionella konsument/patient marknaden.

Arimtek Medikal Teknolojileri Ltd. Sti är ett turkiskt bolag som arbetar som distributör på den Turkiska marknaden. Avtalet med Arimtek innebär att en lansering av den nya datoriserade, helsvenska tabletdoseraren MedicPen® genomförs under 2008. Arimtek har en dokumenterad framgång med att sälja bland annat svenska produkter på den turkiska sjukvårdsmarknaden.

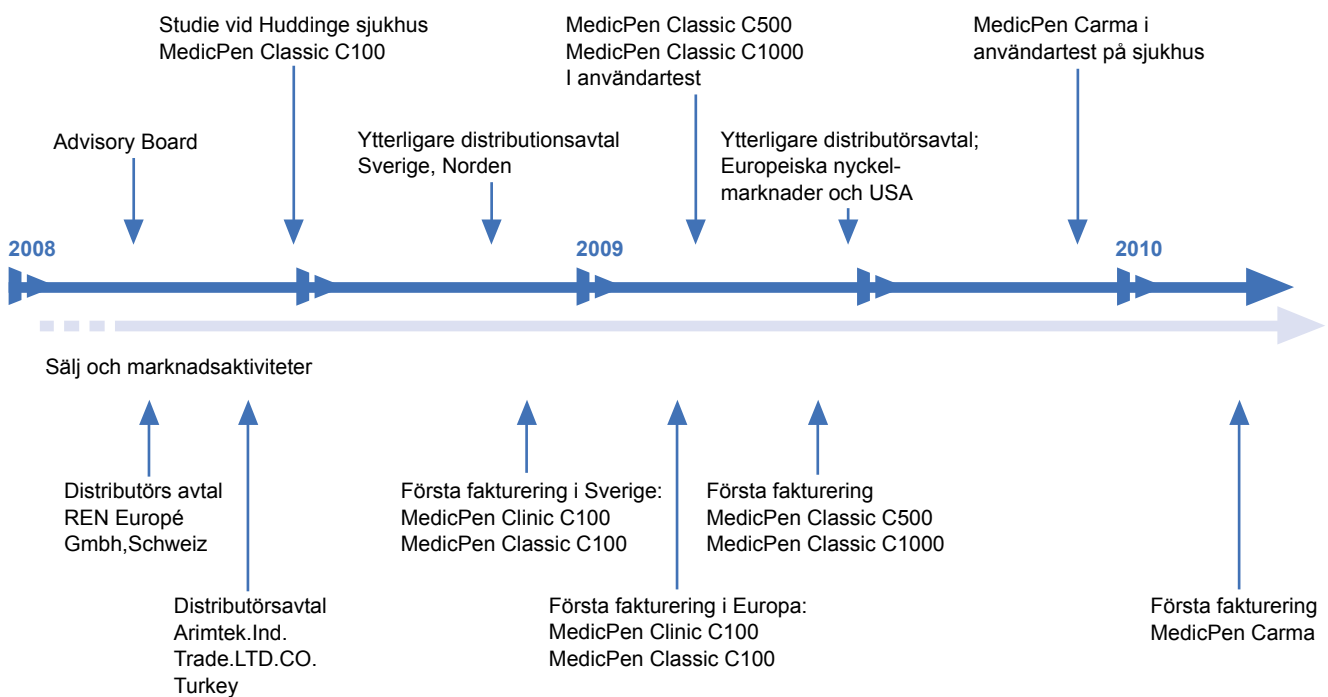
Spenshult är ett specialistsjukhus som kompletterar den övriga reumatikersjukvården i Sverige. Här finns alla resurser och specialister inom reumatologi effektivt samlade på ett ställe. MedicPen har under utvecklingen av produkterna varit i kontakt med Spenshults reumatikersjukhus i olika faser av produktutvecklingen, för att genom Spenshult få användarsynpunkter på produkterna. Testkonsulterna (se nedan) som bedriver sin verksamhet på Spenshult har också anlitats och genomfört användartest.

Reumatikersjukhuset Spenshult ägs av Transmedica och Reumatikerförbundet som har ca 60 000 medlemmar. Testkonsulterna är specialutbildade personer, med nedsatt handfunktion, som arrangerar testgrupper där produkters och förpackningars hanterbarhet utvärderas. Målet är att medverka till produktförbättringar som leder till användarvänlig design och tillgänglighet för alla.

En grupp användare med bred spridning i åldrar och funktionsförmågor får testa produkter utifrån sina egna förutsättningar. Därmed får man insikt om problem som kan uppstå ur ett mycket brett perspektiv. Att hitta förbättringar på ett tidigt stadium sparar såväl tid som pengar i företagets produktutveckling. Väl genomtänkta produkter är bra för alla användare, inte bara för funktionshindrade och man skapar därmed en större målgrupp.



## Flödesschema



# Sammanfattning fortsättning

## Historik

### 1999

- Bolaget Telum AB startades för att driva projektet MedicPen®.

### 2000

- Version 1 av MedicPen® blev färdigkonstruerad och den första prototypen byggdes.
- Projektet bedrevs av Cristian Hallin som ett sidoprojekt i mån av tid.

### 2001

- Planer på en produktportfölj runt MedicPen®-lösningarna tog form.
- En konsult hyrdes in på heltid för att bistå vid produktutveckling.
- Kontakter togs med olika användargrupper, sjukvården, läkare och läkemedelsindustrin.

### 2002

- Arbetet med produktutvecklingen fortskred och nya lösningar implementerades.
- Planer för kapitalanskaffning utarbetades.

### 2003

- Telum AB genomförde en privat emission, vilket tillförde Bolaget ca 3 000 000 kr före emissionskostnader.
- Bolaget hade efter emissionen 64 delägare.

### 2004

- Produkten förändrades något för att också passa hälso-kostpreparat.
- Efter intensivt utvecklingsarbete byggdes nya prototyper.
- Produktionslinje i Kina stod färdig.

### 2005

- Patent beviljades i Sverige, Tyskland, England, Australien och USA.
- Telum AB bytte leverantör av hård- och mjukvara.
- Den nya hård- och mjukvaran fungerade mycket bra.

Lösningarna är förberedda för att passa också i de kommande produkterna.

- Användartester gjordes.
- En andra emission genomfördes vilket tillförde Bolaget ca 2 miljoner kr före emissionskostnader.
- Bolaget hade 90 ägare.

### 2006

- Bolaget bytte namn till MedicPen AB
- Styrelsen utökades med tre ledamöter, vars kompetens är viktig för att säkerställa Bolagets utveckling och den framtida lanseringen av MedicPen®.
- Bolaget förbereddes för att göra en publik emission.
- MedicPen AB (publ) listades på AktieTorget efter en övertecknad nyemission som inbringade drygt 14 miljoner kr före emissionskostnader.
- Fler patent söktes avseende framtida produkter.

### 2007

- På årsstämman den 19 februari 2007 utökades styrelsen, genom att Göran Månsson valdes in.
- Lanseringen av MedicPen® Clinic C100 inleddes.
- Kontakter etablerades med såväl läkemedelsbolag som CRO-företag och responsen har varit god.
- Utveckling av Bolagets kommande produkter fortgår.

### 2008

- På årsstämman väljs Birgitta Landin in i styrelsen
- Under Birgitta Landins ledning utarbetas en ny strategisk marknadsplan.
- Ett advisoryboard bildas
- Ny försäljningsorganisation
- Likviditetsgarantiavtal tecknas med Remium fondkommission
- Tecknar avtal med Ren Europe om distribution i Mellanöstern och Indien
- Tecknar distributionsavtal med Arimtek för Turkiet
- Tecknar avtal med Kinchard Consulting för till att börja med den svenska marknaden men därefter Europa

# Inbjudan till teckning av aktier i Medicpen AB (publ)

Styrelsen i MedicPen AB (publ) beslutade den 21 maj 2008 med stöd av bemyndigande från bolagsstämman den 14 februari 2008 att genomföra en ökning av aktiekapitalet med högst 202.593,75 kr genom nyemission av högst 3.241.500 aktier med kvotvärdet 0,0625 kr. Bolagets aktieägare skall ha företrädesrätt att teckna de nya aktierna i förhållande till det antal aktier de redan äger.

Efter nyemissionen kommer aktiekapitalet, vid full teckning, att öka med högst 202.593,75 kr från 810.375 kr till högst 1.012.968,75 kr och antalet aktier kommer att öka med högst 3.241.500 aktier från 12.966.000 aktier till högst 16.207.500 aktier.

Härmed inbjuds, i enlighet med villkoren i detta IM, aktieägarna i MedicPen att med företrädesrätt teckna nya aktier i Bolaget. Innehav av fyra (4) aktier ger rätt att teckna en (1) ny aktie. Emissionskursen har fastställts till 2,80 kr, vilket medför att Bolaget tillförs högst ca 9,1 mkr före emissionskostnader, som uppskattas till cirka 1,1 mkr, inklusive kostnader för garantikonsortium.. De nya aktierna skall medföra samma rätt som de förutvarande aktierna i MedicPen.

## Teckningsförbindelse och emissionsgaranti

Teckningsförbindelse från styrelseordföranden Kjell-Åke Andersson och styrelseledamoten Göran Månsson har lämnats om teckning via såväl företrädesrätt som utan företrädesrätt av totalt 890.000 aktier, motsvarande cirka 2,5 mkr eller cirka 28% av det totala emissionsbeloppet. Garantiåtaganden har dessutom erhållits om 5,46 mkr motsvarande cirka 60% av det totala emissionsbeloppet från ett antal externa investerare.\*

Halmstad den 30 maj 2008  
MedicPen AB (publ)  
Styrelsen

*\*Se avsnittet "Kompletterande information".*



# Bakgrund och motiv

Företaget MedicPen startades 1999 av Cristian Hallin och Karl Hillgård i syftet att utveckla en så kallad tablett-dispenser som optimerar medicineringen för patienter samt medicineringen vid kliniska prövningar. Utvecklingen och konstruktionsprocessen av den digitala tablett-dispensern har gjorts i ett nära samarbete med olika patientgrupper, sjukvård och Hjälpmedelsinstitutet.

Sedan starten har MedicPen gått från att ha varit ett innovationsprojekt, till ett noterat bolag med en utvecklad produktportfölj som är patenterad i bland annat Europa, USA och Australien. Totalt har Bolaget tillförts cirka 19 mkr i kapital.

Kapitalet som tillförs Bolaget i den föreliggande nyemissionen ska i huvudsak användas till att fortsätta, och öka det påbörjade lanserings- och säljarbetet för de färdigutvecklade produkterna MedicPen® Clinic C100 och Classic C100 enligt den strategiska planen som styrelsen antagit under våren 2008.

Ur marknadsförings synpunkt gentemot privatkund marknaden är det även viktigt att färdigställa de kommande produkterna MedicPen® Classic C500 och Classic C1000. Distributörer som MedicPen har kontakt med vill veta när de kommande produkterna blir färdiga. Detta för att det kostar lika mycket att marknadsföra 1 produkt som hela produktfamiljen. De kommande produkterna är attraktiva för en betydligt bredare och större andel av privatmarknaden.

Att det går att färdigställa de kommande MedicPen® produkterna på kort tid och till en mycket rimlig kostnad beror på att grundforskningen som de nu färdiga produkterna MedicPen® Clinic C100 och Classic C100 baseras på, appliceras på modellerna MedicPen® Classic C500 och Classic C1000. Mycket av utvecklingen är med andra ord redan gjord.

Mot denna bakgrund har MedicPens styrelse beslutat genomföra en nyemission om 9,1 mkr med företrädesrätt för befintliga aktieägare.

Halmstad den 30 maj 2008  
MedicPen AB (publ)  
Styrelsen

# Villkor och anvisningar

## Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 30 maj 2008 är registrerad som aktieägare i Medic Pen äger företrädesrätt att för fyra (4) gamla aktier teckna en (1) ny aktie. Sista dagen för handel inklusive teckningsrätt är den 27 maj 2008.

För aktieägare som väljer att inte delta i emissionen uppstår, under förutsättning att emissionen fulltecknas, en utspädningsseffekt om 20 % alternativt 3.241.500 nya aktier.

## Emissionskurs

De nya aktierna emitteras till en kurs av 2,80 kr per aktie. Emissionskursen har fastställts av styrelsen med utgångspunkt i marknadens prissättning av Medic Pens aktie och med hänsyn till sedvanlig emissionsrabatt.

## Avstämningsdag

Avstämningsdag vid VPC AB (VPC) för fastställande av vilka som ska erhålla teckningsrätter är den 30 maj 2008.

## Teckningsrätter

Aktieägare erhåller en (1) teckningsrätt för varje registrerad aktie. För teckning av en (1) ny aktie erfordras fyra (4) teckningsrätter.

## Handel med teckningsrätter och Teckningsaktier (BTA)

Handel med teckningsrätter kommer att ske på AktieTorget under perioden från och med den 2 juni 2008 till och med den 10 juni 2008. Handel med BTA kommer att ske på Aktietorget från och med den 2 juni 2008 intill dess att emissionen registrerats hos Bolagsverket, information om sista handelsdag kommer att lämnas av Aktietorget i form av ett marknadsmeddelande.

## Teckningstid

Teckning av aktier skall ske under tiden från och med den 30 maj 2008 till och med den 13 juni 2008.

## Observera att teckning genom utnyttjande av teckningsrätter skall ske genom kontant betalning senast den 13 juni 2008.

Efter teckningstidens utgång blir ej utnyttjade teckningsrätter ogiltiga och saknar därmed värde. Dessa kommer därefter att avregistreras utan avisering. För att inte förlora värdet på teckningsrätter måste teckningsrätterna antingen säljas senast den 10 juni 2008, eller utnyttjas för att teckna nya aktier i Medic Pen senast den 13 juni 2008. Styrelsen i Medic Pen förbehåller sig rätten att förlänga den tid under vilken teckning kan ske.

## Information från VPC till direktregistrerade aktieägare

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på ovan nämnda avstämningsdag är registrerade i den av VPC för Bolagets räkning förda aktieboken erhåller redovisning avseende erhållna teckningsrätter, anmälningsedel för teckning med företräde, inbetalningsavi och IM. Av den förtryckta emissionsredovisningen framgår bland annat antalet erhållna teckningsrätter. Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken särskilt förda förteckningen över panthavare med flera underrättas separat.

## Förvaltarregistrerade innehav

Aktieägare vars innehav av aktier i Medic Pen är förvaltarregistrerade erhåller ingen emissionsredovisning från VPC. Teckning och betalning skall då istället ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

# Villkor och anvisningar fortsättning

## Teckning och betalning med företrädesrätt

Teckning sker genom samtidig kontant betalning vid något bankkontor med erforderliga tillstånd till:

### Adress till emissionsinstitut

Aqurat Fondkommission AB  
Box 702  
182 17 Danderyd  
Fax: 08 – 544 987 59  
Tel: 08 – 544 987 55

Teckning genom betalning skall göras antingen med den utsända förtryckta inbetalningsavin eller med särskild anmälningssedel – enligt fastställt formulär - i enlighet med nedanstående två alternativ.

**Betalningen skall vara Aqurat Fondkommission AB tillhanda senast den 13 juni 2008**

### 1. Inbetalningsavi från VPC

I de fall samtliga de på avstämningsdagen erhållna teckningsrätterna utnyttjas för teckning skall endast den förtryckta inbetalningsavin användas som underlag för teckning genom betalning. Särskild anmälningssedel används därvid inte.

### 2. Särskild anmälningssedel

I de fall teckningsrätter förvärvas eller avyttras eller av annan anledning ett annat antal teckningsrätter än det som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, skall anmälningssedel med företrädesrätt användas. Sådan anmälningssedel kan erhållas från Aqurat Fondkommission AB eller från MedicPen. Den förtryckta inbetalningsavin från VPC skall därvid inte användas.

### 3. Utländska aktieägare

Aktieägare som är bosatta utanför Sverige (avser dock ej aktieägare bosatta i USA, Kanada, Nya Zeeland, Sydafrika, Japan, Australien) tecknar genom att sända korrekt ifylld anmälningssedel till Aqurat Fondkommission AB på adressen ovan samt begära en SWIFT-instruktion.



### Teckning utan företrädesrätt

För det fall samtliga teckningsrätter inte utnyttjas äger styrelsen rätt att inom ramen för emissionens högsta belopp bestämma om tilldelning av de aktier som tecknats utan företrädesrätt. Teckning av aktier utan företrädesrätt skall ske under samma tidsperiod som teckning med företrädesrätt. Intresseanmälan om att förvärva aktier utan företrädesrätt kan göras på anmälningssedeln utan företrädesrätt som medföljer IMet. Anmälningssedeln skall vara Aqurat Fondkommission AB tillhanda senast kl. 17 00 den 13 juni 2008. Denna anmälan är bindande. Besked om eventuell tilldelning av aktier utan företrädesrätt lämnas genom utskick av avräkningsnota vilken ska betalas i enlighet med anvisningarna på denna. Något meddelande utgår inte till dem som inte erhållit tilldelning. För aktier som inte tecknas med stöd av teckningsrätter skall fördelning i första hand ske till aktietecknare som utnyttjat teckningsrätter i nyemissionen i förhållande till det antal teckningsrätter som var och en utnyttjat för teckning. Kvarstår därefter aktier som inte tecknats med stöd av teckningsrätter skall dessa tilldelas allmänheten pro rata i förhållande till antalet tecknade aktier och i sista hand till garantier av nyemissionen i förhållande till det emissionsbelopp som respektive part garanterat.

### Registrering av aktier

Så snart aktiekapitalökningen har inregistrerats av Bolagsverket, ombokas BTA till aktie utan avisering från VPC. Ombokningen beräknas ske i början av juli 2008.



### Offentliggörande av teckningsresultat i emissionen

Snarast efter att teckningstiden avslutats kommer teckningsresultatet i emissionen att offentliggöras, vilket beräknas ske omkring den 18 juni 2008. Offentliggörandet kommer att ske genom pressmeddelande på Bolagets och AktieTorgets respektive hemsida ([www.medicpen.com](http://www.medicpen.com), [www.aktietorget.se](http://www.aktietorget.se))

### Teckningsaktier (BTA)

Teckning genom betalning registreras hos VPC, så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller direktregistrerade aktieägare en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av betalda teckningsaktier (BTA) skett på tecknarens VP-konto.

### Rätt till utdelning

De nyemitterade aktierna berättigar till eventuell utdelning från och med räkenskapsåret 2007/2008. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjes av VPC.

### Emissionsgaranti

Emissionen är garanterad till cirka 88% via teckningsförbindelser från befintliga ägare och garantier från utomstående investerare. Detta beskrivs närmare i avsnittet Kompletterande information.

# VD har ordet

MedicPen AB är på väg in i en expansiv fas där vi bygger upp en större försäljningsorganisation samt att vi skrivit våra första distributionsavtal. Vi kommer även att börja bearbeta den internationella marknaden dels via våra distributörer men även direkt på vissa marknader. Våra produkter är anpassade för en global marknad och som VD tycker jag att det är av största vikt att vi redan från början går ut globalt.

MedicPen AB har tagit flera strategiska initiativ i syfte att skapa förutsättningar för långsiktig tillväxt. Bland annat har en ny försäljningsorganisation tagit form och styrelsen har förstärkts med Birgitta Landin som har stor bransch- och marknadserfarenhet. Birgitta har tidigare varit vice VD i Apoteket AB med fokus att utveckla egenvård och butiker, samt styrelseordförande i dotterbolaget Adara. MedicPen AB har tillsammans med Birgitta tagit fram en ny strategisk plan som fastlagts under våren.

Försäljningsorganisationen består idag av konsulter som har lång erfarenhet av försäljning inom segmentet läkemedelsindustrin. Anledningen till att vi valt denna väg är att det är det snabbaste sättet att nå resultat och att få tillgång till rätt kompetens. Det ger oss även stora möjligheter att vara flexibla samt att utvärdera och ändra organisationen löpande.

Vår återförsäljarorganisation kommer att byggas upp med initial fokus på presumtivt mindre marknader. Det kommer att resultera i bra referenser och snabba försäljningsvolymerna samt en strategiskt god förhandlingsposition när avtalen med de större marknaderna skall skrivas.

Vi har genomfört flera presentationer där vi har demonstrerat MedicPen® Clinic. Förståelsen för mervärdet av att använda MedicPen® Clinic vid kliniska prövningar har varit god. Införsäljningscyklerna mot läkemedelsindustrin är långa men med bra marginaler och stora volymer. Därför är det av stor vikt att säljaktiviteterna fortsätter med oförminskad styrka. Under sommaren kommer vi att lansera MedicPen® Clinic på den europeiska marknaden. Lanseringen sker mot strategiskt utvalda läkemedelsbolag. Även ett större utskick via post planeras under sommaren 2008. Samtliga säljaktiviteter av MedicPen® Clinic på den Europeiska marknaden genomförs av MedicPen AB.

När det gäller MedicPen® Classic C100 kommer vi att lansera produkten mot prioriterade terapiområden inom en månad. En utbyggnad av försäljningsorganisationen i höst är nödvändig för att vi ska kunna möta marknadens respons. Vi räknar med att se resultat av säljaktiviteterna redan under hösten 2008.

Cristian Hallin  
VD, MedicPen AB (publ)





# Verksamhet

Bolaget bildades hösten 1999 i syfte att utveckla och kommersialisera en idé om tablettdispensern MedicPen®. Idén till MedicPen® fick Cristian Hallin, då han i början av 1990-talet reste jorden runt som s.k. "ryggsäcksturist". Något som krävde att han åt malariaprofylax i tablettform, som på den tiden krävde mer medicinering än malariaprofylax kräver i dag. Svårigheterna med att komma ihåg att ta medicinen födde en idé om en liten enkel automatisk tablett-doserare. MedicPen® är världens första datoriserade tablett-doserare där ergonomi och användarvänlighet är kombinerat med den senaste teknologin för att underlätta, effektivisera och göra medicinering säkrare. MedicPen® har flera funktioner såsom utmatningsminne som registrerar varje tablett, vibrationsmodul, digitalt ur och alarmfunktion. MedicPen piper, blinkar eller vibrerar för att påminna om att det är dags att ta sin medicin, samt instruerar om vilken dos som är ordinerad. Samtliga tablettutmatningar registreras i doseraren och lagras i ett låst minne, för att medicineringen ska kunna följas upp och jämföras med given ordination. Trots avancerade funktioner är den lätt att använda. Den programmeras lätt av användaren själv. Produkten skyddas av flera patent såväl europeiska som amerikanska.

Med MedicPen® sätts säkerheten i fokus och användaren blir hjälpt att medicinera rätt. Med MedicPen® är det svårt att exempelvis missa eller ta dubbel dos. Samtliga tablettutmatningar registreras vilket ger spårbarhet och därmed gör det enkelt för patienten själv, dennes läkare, sjukvårdspersonal och anhöriga att följa upp behandlingen.

## Kvalitetssäkring i medicineringen

MedicPen® är konstruerad för att klara framtida säkerhets-, kvalitets- och miljökrav. MedicPen® är en CE-märkt produkt, och uppfyller till fullo myndigheternas krav. Produkten skyddas av flera patent såväl europeiska som amerikanska.

Fördelar med MedicPen®:

- Enkel att använda
- Smidig att ta med
- Påminnelsefunktion
- Minnesfunktion som medför spårbarhet
- Minimerad risk för felmedicinering

## Behov

Användandet av läkemedel i Sverige ökar hela tiden, vilket bland annat beror på en åldrande befolkning och ett ökat intresse för hälsa. I Sverige intas cirka tolv miljoner medicindoser varje dag.<sup>4</sup> Ett allt större ansvar för medicinering och rehabilitering läggs på patienten, samtidigt som kostnaderna för läkemedel har ökat kraftigt. Patienternas sjukhusvistelser blir allt kortare och patienter blir tidigt hemskickade med instruktioner om medicinering.

Uppskattningsvis följer bara hälften (50%) av alla patienter som ordinerats mediciner för långtidsbruk de instruktioner man har fått.<sup>5</sup> Felaktigt intag av medicin leder till att behandlingar misslyckas och ökad risk för biverkningar. Kostnader för felaktiga medicineringar beräknas uppgå till mellan 10-20 miljarder kr per år, bara i Sverige. En studie från Umeå Universitetssjukhus visar att var sjunde akutpatient har symptom orsakade av över- eller undermedicinering.

Om patienten inte följer ordinationen och tar rätt medicin i rätt mängd vid rätt tidpunkt så leder det till stora problem för patienten och stora kostnader för sjukvården. Vid dålig följsamhet minskar effekten av medicinerna. Biverkningar kan dessutom uppstå. Behandlingen misslyckas och mycket lidande skapas i onödan. Förutom allt personligt lidande som bristande följsamhet ger upphov till, är kostnaden för felaktig medicinering som nämnts ovan stor.

Undersökningar visar att oföljsamhet och annan felaktig användning av läkemedel är orsak till<sup>6</sup>:

- 8-10 % av alla intagningar på sjukhus
- 25 % av alla intagningar av patienter över 65 år
- 10 – 15 % av de fall som vårdas på intensivvårdsavdelningar.
- Förvärrad sjukdom, som leder till sämre hälsa och livskvalitet

<sup>4</sup>J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm

<sup>5</sup>Motion till Riksdagen, 2001/02:So 22

<sup>6</sup>Källa: J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm

# Verksamhet fortsättning

När läkaren har skrivit ut receptet till patienten är det i stort sett<sup>7</sup>:

- 1/3 som tar medicinerna enligt ordinationen
- 1/3 som tar mindre doser eller en viss del av medicinerna
- 1/3 som aldrig använder medicinerna de köpt ut från apoteket

Ju längre en patient tar sin medicin desto sämre blir statistiskt sett följsamheten.

## Affärsidé och verksamhet

MedicPen AB (publ) utvecklar, tillverkar och marknadsför patenterade produkter som underlättar för patienter att optimera sin medicinering. Produkterna används av patienter och konsumenter samt personal inom sjukvård och vid kliniska prövningar inom läkemedelsindustrin. Bolaget är listat på AktieTorget sedan den 11 december 2006.

I Sverige inleddes lanseringen av Bolagets första produkt, MedicPen<sup>®</sup> Clinic C100, som vänder sig mot läkemedelsbolag, i juli 2007, och den internationella lanseringen av Clinic inleddes i maj 2008. Den produkt som riktar sig direkt mot konsument, MedicPen Classic inleddes i maj 2008.

Bolaget utvecklar i dagsläget flera varianter av tablett-doserare, som är baserade på en gemensam och patenterad teknikplattform. Produkterna riktar sig främst mot tre marknadssegment:

- Privatkund (MedicPen Classic)
- Företag inom läkemedelsindustrin (MedicPen Clinic)
- Vårdgivare, företag, kommuner och landsting (MedicPen Carma).

## Bolaget

Bolaget har två produkter, MedicPen<sup>®</sup> Clinic C100 och MedicPen<sup>®</sup> Classic C100, som är färdiga. Produkterna är egenutvecklade, patenterade och datoriserade tablett-doserare, med en gemensam teknikplattform, men med individuella lösningar som passar olika målgrupper.

MedicPen<sup>®</sup> Classic C100 riktar sig till konsumentmarknaden. MedicPen<sup>®</sup> Clinic C100 vänder sig till en målgrupp bestående av läkemedelsbolag och CRO-företag (Clinical Research Organization). CRO är företag som är specialiserade på kliniska prövningar och gör medicinska studier på uppdrag från läkemedelsindustrin.

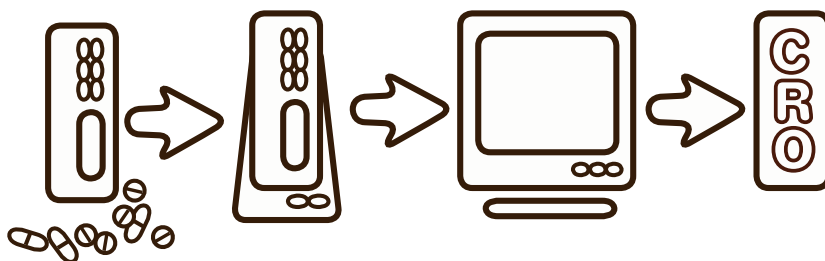
MedicPen AB (publ) tog beslut om att lansera MedicPen<sup>®</sup> Clinic C100 under sommaren 2007. Bolaget har fokuserat på marknadsföring och försäljning till läkemedelsindustrin och CRO-företag av denna produkt. Initialt riktar sig Medicpen mot målgruppen på den svenska marknaden, som bearbetas enligt fastställt plan.

Bolaget har tagit det strategiska beslutet att släppa MedicPen<sup>®</sup> Clinic C100 på marknaden som första produkt, för att uppnå effektivitet. Försäljnings- och marknadsföringsarbetet kan genomföras på ett mer kostnadseffektivt sätt gentemot den snävare målgruppen läkemedelsindustri och CRO-företag, jämfört med den bredare målgruppen konsument och sjukvård. MedicPen fungerar dessutom som distributionskanal direkt ut till beställare av produkten MedicPen<sup>®</sup> Clinic C100, vilket eliminerar kostnader för externa mellanhänder.

Ledningen för MedicPen bedömer att ovanstående lanseringsstrategi innebär bäst utnyttjande av Bolagets resurser, både på kort sikt och på längre sikt. Kostnadsmässigt gynnas MedicPen<sup>®</sup> Classic av att tillverkningskostnaden för modellen blir lägre, eftersom den drar nytta av att MedicPen<sup>®</sup> Clinic då redan nått en produktionsvolym.

Samtidigt är det en bra referens vid försäljningen av MedicPen<sup>®</sup> Classic, att MedicPen<sup>®</sup> Clinic redan används vid kliniska prövningar.

<sup>7</sup>Källa: J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm



Benämning	Målgrupp	Modell			Mjukvara i doseraren	Mjukvara till PC
MedicPen® Classic	Konsument	C100	C500	C1000	Konsumentanpassad.	För att läkare, vårdgivare och angelägna anhöriga ska kunna följa tablettintaget och jämföra med ordinationen.
MedicPen® Clinic	Läkemedelsbolag, kliniska studier	C100	-	-	Minnet är spärrat då ett läkemedelsbolag äger informationen.	Samla statistik över följsamheten momentant i kliniska studier.
MedicPen® Carma	Vårdinrättningar	-	-	C1000	Eventuellt mindre kapacitet i produkten då en central dator sköter medicineringen.	Central övervakning över patienternas tablettintag. Loggbok över tablettkonsumtionen med möjlighet att koppla information till patientjournal. Kvalitetssystem.
Tillbehör:		Dockningsstation, kommunikation med PC via USB	Laddare, IR och Bluetooth ingår.	Laddare, IR och Bluetooth ingår.		
		C100 Clinic går även att utrusta med USB/GSM/3G m.m.				
Antal samtidiga tabletttyper:		1	5	10		

\* De kommande produkterna MedicPen® Classic C500 och C1000 är under utveckling.

## Marknaden

MedicPen® är en nyhet på den svenska och internationella marknaden. Produkten skyddas av flera patent såväl europeiska som amerikanska. Detta innebär att en opartisk granskning gett produkten en innovationshöjd som har möjligheter att kunna kapitaliseras.

Produkten är unik med sin kombination av enkelt handhavande och möjlighet till lagring av utmatningshistorik. Detta möjliggör säkrare dosering av läkemedel, i rätt tid och i rätt mängd.

Både patienten själv, vårdande personal och i förekommande fall läkemedelsbolagen som genomför kliniska prövningar kan enkelt följa hur medicineringen genomförts, och kan med detta som utgångspunkt dra mer korrekta slutsatser. Vårdbehov och mänskligt lidande minskar samtidigt som samhällets kostnader för felmedicinering och efterföljande vård blir lägre.

## Konsumentmarknaden

Undersökningar visar att oföljsamhet och annan felaktig användning av läkemedel är orsak till<sup>8</sup>:

- 8-10 % av alla intagningar på sjukhus
- 25 % av alla intagningar av patienter över 65 år
- 10 – 15 % av de fall som vårdas på intensivvårdsavdelningar.
- Förvärrad sjukdom, som leder till sämre hälsa och livskvalitet

I kölvattnet av sjukvårdsapparater galopperande sjuknotor tvingas patienterna till ökat eget ansvar. En konkurrent till MedicPen säljer en mycket enkel tablett-doserare, Dosett, i över 115.000 exemplar per år enbart i Sverige. Således köper 1,3% av Sveriges befolkning en Dosett varje år. Användarna är betydligt fler, då den vid normalt handhavande har en lång livslängd. Konsumentpriset för MedicPen® är attraktivt för den breda allmänheten. MedicPen AB (publ) undersöker dessutom möjligheten för att få in produkten under högkostnadsskyddet.

<sup>8</sup>Källa: J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm

# Verksamhet fortsättning



Förutsättningarna för lanseringen av MedicPen® är således mycket goda.

- Produkten tillför marknaden något nytt, den är datoriserad, som det finns ett stort behov av.
- Attraktivt pris.
- Enkelt handhavande och modern design ger hög acceptans.

#### Läkemedelsbolagen

Enbart i Sverige pågår det ca 600 kliniska studier, varav hälften är preparat i tablettform. Följsamheten i kliniska prövningar är lika bristfällig som vid läkemedelsanvändningen i samhället i övrigt. Läkemedelsindustrin kännetecknas av särskilt höga krav på kvalitetssäkring, med avseende på säkerhet och dokumentation, när det gäller kliniska prövningar. Planeringstiden för en klinisk prövning är därför lång och ju längre en klinisk prövning pågår desto fler patienter kräver den. En klinisk prövning genomförs i olika faser. I fas 1 deltar några tiotal patienter. Uppnås ett positivt resultat, går prövningen vidare till fas 2, där det ofta ingår 200-300 patienter och slutligen till fas 3, där 10.000-tals patienter kan ingå.

Det finns exempel på långt större studier än så. Bland annat har MedicPen tagit del av omständigheter kring en global studie med över 40.000 deltagande patienter. Det illustrerar vilka möjligheter marknaden för kliniska prövningar har.

För läkemedelsbolagen innebär användandet av MedicPen vid kliniska prövningar en stor besparing. Insamlandet av data runt följsamheten i den kliniska prövningen kräver i dag stora personella resurser. MedicPen både förbättrar följsamheten, samlar in data när varje tablett matats ut och för över informationen till läkemedelsbolagets databas. Allt detta arbete sköts i dag manuellt med stor bemanning, bl.a. för att övervaka så att den mänskliga faktorn inte missar någon detalj eller råkar registrera någon uppgift fel. Detta kostar i dag stora summor.

Säkerhet, ekonomi och effektivitet är tre inbyggda finesser i världens första datoriserade tablett-doserare, som specialanpassats för läkemedelsindustrin för att optimera medicineringen vid kliniska prövningar.

Ju fler patienter som följer ordinationen, desto färre patienter

krävs för att garantera resultatet vid kliniska prövningar.

MedicPen® Clinic C100 är enkel att använda och lätt att bära med sig och utrustad med den senaste teknologin för att underlätta, effektivisera och säkerställa tablettintaget.

Säljcyklerna mot denna marknad är visserligen lång, men vi ser en stor potential för vår produkt. MedicPen® Clinic C100 har en viktig funktion att fylla, såväl när det gäller säkerhet för patienter som att spara tid och kostnader för läkemedelsföretaget. Vid Bolagets kontakter med läkemedelsbolagen på marknaden, har produktfördelarna hos MedicPen® Clinic C100 väckt omedelbart intresse.

#### Vårdcentraler och sjukhus

MedicPen® Carma C 1000, som är under utveckling, utgör ett koncept för tablettdispensering där styrning, övervakning och registrering av medicinering kan ske centralt. Systemet bygger på att en modifierad variant av MedicPen® Classic C1000 installeras vid varje sängplats och kopplas in på ett datornätverk där informationen lagras samt kontrolleras. Fördelarna med systemet är att det är lätt att övervaka, med färre felmedicineringar som följd. Förutom detta tillåter lösningen också att ändring av dos eller tillägg av mediciner sker centralt, vilket är både tids och arbetsbesparande. Sjukhuspersonalen kan på så sätt utnyttja sin tid mer effektivt. Intresset för MedicPen® Carma C 1000 är inte bara stort p.g.a. besparingar utan även för de kvalitetssäkrande fördelarna produkten för med sig för vården.

#### Konkurrenter och konkurrensfördelar

I dagsläget finns endast ett fåtal konkurrenter i Sverige. Ingen av konkurrenterna till MedicPen® produkterna är datoriserade eller har funktionen att registrera varje utmatad tablett, det är MedicPen ensam om. Dessa funktioner är väldigt värdefulla och kan vara helt avgörande för sjukhus samt för läkemedelsbolagen när de genomför kliniska studier. I kombination med övriga funktioner som MedicPen® produkterna har är MedicPen® helt unik.

MedicPen® Classic C100 är säker, funktionell och prisvärd samt har ett starkt patentskydd. Nedan följer en enkel jämförelse, med avseende på pris och funktionalitet, med de produkter som kan anses vara de starkaste konkurrenterna.

# Verksamhet fortsättning

Produkt	Lagring av flera olika tabletter	Funktionalitet Säkerhetsfunktion	Funktionalitet Påminnelsefunktion	Mobilitet Lätt att ta med sig	Förberedelse -tid - stoppa i medicin	Ny teknik Minnesfunktion	Pris
Dosett	●			●			85 kr <sup>2</sup>
Careousel	●	●	●			●	232 USD <sup>3</sup>
Pillerburk + alarm			●	●			50 USD <sup>4</sup>
Dosett + alarm			●	●			40 USD <sup>4</sup>
AMD	●	●	●		●	●	800 USD <sup>4</sup>
MedicPen <sup>®</sup>	●	●	●	●	●	●	Ej prissatt <sup>5</sup>

1. Säkerhetsfunktion innebär att produkten styr medicineringen – patienten kan t ex inte ta medicinen två gånger.

2. Pris vid inköp i Apoteket i Sverige – Det finns tre modeller i olika storlek som kostar 55, 85 resp 157 kr/st.

3. I Sverige vid beställning direkt från tillverkaren är kostnaden 995 kr.

4. Pris vid inköp i USA via nätaffär, [www.epill.com](http://www.epill.com)

5. Av förhandlingstekniska skäl meddelar bolaget i nuläget inte med något pris. Priset kommer dock att vara klart konkurrenskraftigt och ligga under snittet av de fem konkurrenterna



## Försäljning och marknadsföring

MedicPen Classic C100 och MedicPen Clinic C100 är färdigutvecklade och klara för försäljning. MedicPen Classic C500 och 1000 beräknas vara utvecklade och klara för försäljning under första halvåret 2009.

Försäljning av MedicPens produkter kommer skötas av lokala och erfarna återförsäljare. Anledningen till att MedicPen valt denna modell, är att det visat sig vara det snabbaste sättet att knyta erfaren och verkligt kunnig kompetens till Bolaget. MedicPens egen organisation inriktar sig på att svara för sälj- och utbildningsstöd till distributörer och återförsäljare. Detta innebär en för Bolaget lägre risk och snabb försäljningsnärvärde i flera länder.

Redan har återförsäljaravtal tecknats för tre större områden:

### Europa

Kinchard Consulting AB har redan börjat marknadsföra och sälja Clinic mot läkemedelsbolagen i Sverige, och skall till sommaren bearbeta resten av Europa. Under sommaren skall Kinchard även börja marknadsföra Classic i Sverige för att därefter gå vidare i Europa.

### Mellanöstern och Asien

Avtal har tecknats med Ren europe som skall identifiera lämpliga återförsäljare i rubricerade områden. Detta har redan lett till att första AF-avtalet tecknats med Arimtek som ska lansera MedicPen i Turkiet.

Mot segmentet privatkund kommer Bolaget, när produktportföljen kompletterats med modellerna MedicPen Classic C500 och MedicPen Classic C1000, att avtala med stora distributörer på respektive delmarknad för att svara försäljningen.

### Läkemedelsföretag:

MedicPen<sup>®</sup> Clinic C100 vänder sig till en målgrupp bestående av läkemedelsbolag och CRO-företag, som är specialiserade på kliniska prövningar och gör medicinska studier på uppdrag från läkemedelsindustrin. Initialt riktar vi oss mot målgruppen på den svenska marknaden, som bearbetas enligt fastställt plan.

Medicpen har egen försäljningsorganisation som med personlig försäljning säljer till läkemedelsindustrin och CRO företag. Marknadsföring sker i huvudsak inom Europa samt mot vissa prioriterade internationella företag och marknader.

### Privatkund:

MedicPen håller på att etablera en försäljningsorganisation som arbetar genom återförsäljare mot slutkund Medicpen bygger också upp en supportorganisation. Etablering sker först i Sverige därefter internationellt. Marknadsföring sker genom annonsering, Internet och övrig media. En viktig framgångsfaktor kommer vara deltagande i patientsäkerhets- och äldreomsorgsprojekt, samt etablering hos viktiga patientgrupper. Bolagets första produkt till privatkund kommer initialt att lanseras mot strategiskt utvalda terapiområden. Exempelvis ett område som kännetecknas av dyra läkemedel, eller terapiområden där marginalerna är höga samt direkt mot vissa lämpliga patientgrupper.

I Sverige säljs 115.000 Dosett årligen vilket innebär att över 1,3% av alla svenskar köper en tabletdoserare varje år. Användarna är betydligt fler, då den vid normalt handhavande har en lång livslängd. Marknaden är med andra ord mycket stor. Medicpen kommer efter lanseringen på hemmamarknaden och Skandinavien, vilka blir testmarknader, att marknadsföra MedicPen<sup>®</sup> i resten av Europa och USA. Invånarantalet i dessa länder är 743 miljoner. Skulle dessa länder anskaffa MedicPen<sup>®</sup> i samma omfattning som svenskar köper Dosett skulle försäljningen av MedicPen<sup>®</sup> bli 9.657.000 st. varje år. Detta illustrerar att MedicPen<sup>®</sup> har stor potential.

Inkluderar vi alla potentiella segment för produkten och de kommande produkterna är den möjliga marknaden dramatiskt mycket större. De ovanstående siffrorna och informationen ger en indikation om tillväxtpotentialerna!

Produkten kommer också att användas i patientsäkerhetsprojekt och äldre projekt samt i övergången mellan öppen och sluten vård.

Lanseringen av MedicPen<sup>®</sup> Classic C100 sker genom att Bolaget först skaffar sig ett antal strategiska referenser. För att åstadkomma dessa tillhandahåller Bolaget ett mindre antal produkter för utprovning åt olika patientgrupper och deras organisationer. Flera patientorganisationer är stora och har tiotusentalsmedlemmar. Att göra produkten känd i patientorganisationerna är ett värdefullt sätt att medvetandegöra marknaden om produkten bland kunder som har stort behov av MedicPen<sup>®</sup>. MedicPen<sup>®</sup> Classic C100 ska även delta i vetenskapliga studier som publiceras.

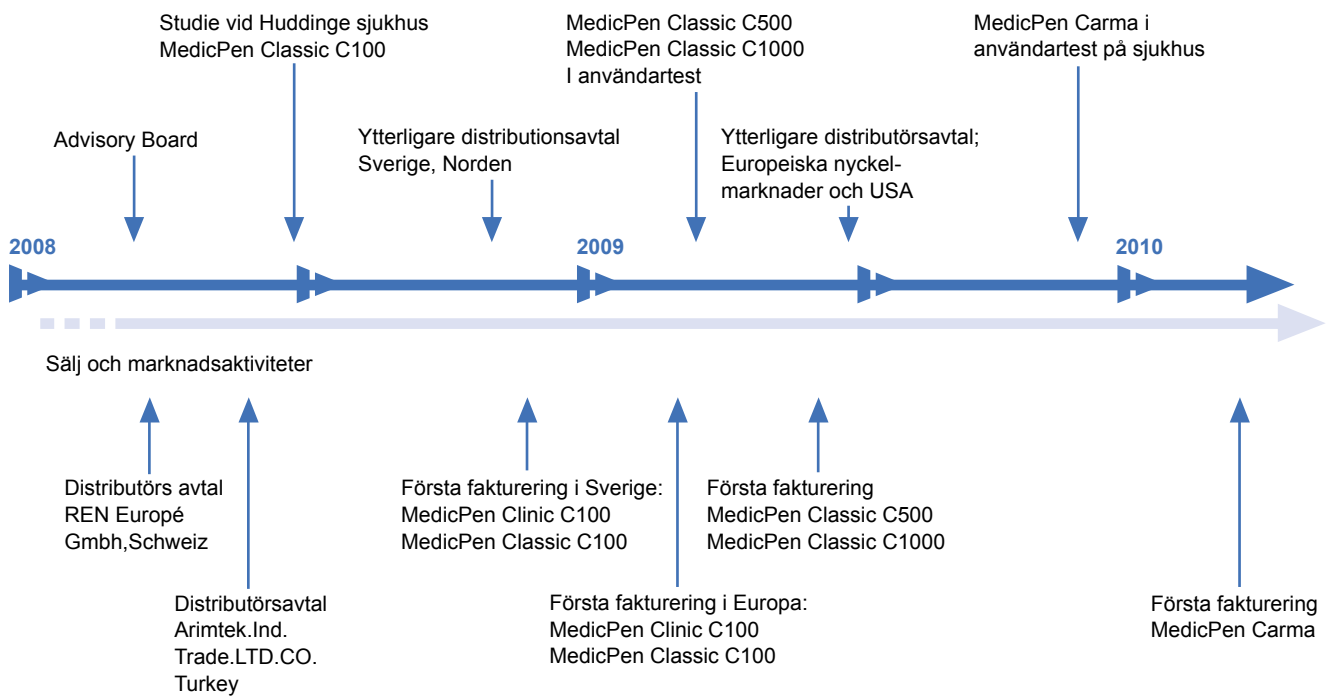
Ovanstående aktiviteter är inledda.

Inledningsvis är referenserna mycket betydelsefulla. Arbetet är på det viset väl förberett inför lanseringen av Bolagets kommande produkter. Då kommer hela produktportföljen att marknadsföras via annonser och distributörer. Kostnadsmässigt är det inte särskilt mycket dyrare att marknadsföra hela produktportföljen av MedicPen<sup>®</sup> produkter gentemot privatkund, jämfört med att marknadsföra endast en av produkterna.

# Verksamhet fortsättning



## Flödesschema





## Samarbetspartners/distributörer

Kinchard Consulting AB startade sin verksamhet med konsulttjänster åt läkemedelsföretagen 1995. Idag är kontraktsförsäljningen - uthyrning av enskilda konsulter eller hela säljkårer för försäljningsuppdrag - en av företagets kärnverksamheter. Sedan den 1 maj, 2006 tillhör Kinchard Consulting Pharmexx GmbH som med mer än 4.000 konsulter i 16 länder är Europas snabbast växande konsultföretag med kontraktsförsäljning inom läkemedelsbranschen som sin kärnverksamhet.

Kinchard är MedicPen AB:s försäljningsorganisation med support från tre personer på MedicPen AB. Initialt arbetar Kinchard med produkten MedicPen Clinic C100 på den svenska och utvalda delar av den europeiska marknaden och påbörjar under försommaren 2008 att marknadsföra MedicPen Classic C100 mot utvalda terapiområden (patienter och läkemedelsområden där MedicPen passar synnerligen bra.) på den svenska marknaden.

Ren europe GmbH i Schweiz är ett marknadsföringsföretag med ett nätverk av potentiella distributörskontakter som täcker Väst och Öst Europa samt Mellan Östern och Asien. Med anledning av ett nyligen undertecknat avtal med MedicPen kommer Ren europe att börja marknadsföra MedicPen® i Mellanöstern och Indien, Ren europe kom i kontakt med MedicPen hösten 2006 och blev intresserade av MedicPen® på grund av:

- Konceptet/produkterna, som är nischade på ett mycket väldefinierat sätt.
- Resultatet av datoriseringen, som har gett ett ökat värde då det är unikt i jämförelse med andra befintliga tabletdoserar system på marknaden.
- Utvecklingsarbetet gentemot andra användarområden som t.ex. läkemedelsindustrin och sjukvårdsenheter förutom den traditionella konsument/patient marknaden.

Arimtek Medikal Teknolojileri Ltd. Sti är ett turkiskt bolag som arbetar som distributör på den Turkiska marknaden. Avtalet med Arimtek innebär att en lansering av den nya datoriserade, helsvenska tabletdoseraren MedicPen® genomförs under 2008. Arimtek har en dokumenterad framgång med att sälja bland annat svenska produkter på den turkiska sjukvårdsmarknaden.

Spenshult är ett specialistsjukhus som kompletterar den övriga reumatikersjukvården i Sverige. Här finns alla resurser och specialister inom reumatologi effektivt samlade på ett ställe. MedicPen har under utvecklingen av produkterna varit i kontakt med Spenshults reumatikersjukhus i olika faser av produktutvecklingen, för att genom Spenshult få användarsynpunkter på produkterna. Testkonsulterna (se nedan) som bedriver sin verksamhet på Spenshult har också anlitats och genomfört användartest.

Reumatikersjukhuset Spenshult ägs av Transmedica och Reumatikerförbundet som har ca 60 000 medlemmar.

Testkonsulenterna är specialutbildade personer, med nedsatt handfunktion, som arrangerar testgrupper där produkters och förpackningars hanterbarhet utvärderas. Målet är att medverka till produktförbättringar som leder till användarvänlig design och tillgänglighet för alla.

En grupp användare med bred spridning i åldrar och funktionsförmågor får testa produkter utifrån sina egna förutsättningar. Därmed får man insikt om problem som kan uppstå ur ett mycket brett perspektiv. Att hitta förbättringar på ett tidigt stadium sparar såväl tid som pengar i företagens produktutveckling. Väl genomtänkta produkter är bra för alla användare, inte bara för funktionshindrade och man skapar därmed en större målgrupp.

# Verksamhet fortsättning

## Styrelse och revisor

### **Kjell-Åke Andersson, f 1946, Styrelseordförande**

Kjell-Åke Andersson är civilingenjör inom elektronik från Lunds Tekniska Högskola. Han har under många år varit anställd vid Electroluxkoncernen i Malmö, innan han 1988 grundade företaget Xperi AB i Lund vars verksamhet var inriktad mot utveckling och tillverkning av elektronikbaserade produkter bl.a. inom medicin-teknik. Företaget förvärvades år 2002 av Note AB. Kjell-Åke arbetade kvar i NOTE till hösten 2005 då han lämnade koncernen som VD och koncernchef för NOTE AB. Aktieinnehav: Privat med familj och via bolag 352.000 aktier.

### **Karl Hillgård, f 1967, vice styrelseordförande**

Karl Hillgård har läst ekonomi för entreprenörer vid Lunds Universitet 1995-1997. Karl har varit entreprenör i olika konstellationer sedan 1988. 2002 köpte Karl sina första aktier i MedicPen AB. 2003 ökade Karl sitt engagemang i MedicPen AB inför Bolagets första emission, och har därefter på konsultbasis arbetat i MedicPen AB. Aktieinnehav: 2.102.000 aktier

### **Birgitta Landin, f 1955, Styrelseledamot**

Tidigare Vice VD i Apoteket AB samt styrelseordförande i dotterbolaget Adara AB. Direktör i Ericsson med ansvar för partnerskap och jointventures för tjänster till mobila system. Dessförinnan Humanresources Director i Ericsson, Dagens Nyheter och Facit AB. Utbildad Socionom med vidareutbildning i ekonomi och management. Aktieinnehav privat och via bolag: 0 aktier

### **Göran Månsson, f 1955, Styrelseledamot**

Utbildad pedagog och ekonom. VD och Koncernchef för Falvirkoncernen (omsättning 64 mkr). Tidigare VD för Maxfly samt Acrinova dessförinnan verkade han under många år som chefstjänsteman i Falköpings kommun. Ledare under många år inom Svenska Volleybollförbundet bl.a. ordf i internationella sektorn och manager. Aktieinnehav privat och via bolag: 745.000 aktier

### **Cristian Hallin, f 1969, VD och styrelseledamot**

Cristian har varit entreprenör sedan 1987 och med framgång drivit företag tidigare. Cristian Hallin har arbetat som VD i National Plast AB sedan 1994 samt VPAB 1996-2001. Grundare till MedicPen AB 1999. Har sedan 2003 arbetat med MedicPen AB på heltid. Bakgrunden är en teknisk utbildning men Cristian har även läst ekonomi och marknadsföring. Sitter med i Hälsoveteknikföreningens styrelse sedan 2005. Aktieinnehav: 2.900.000 aktier

### **Revisor**

Claes Hamilton, f 1963, Auktoriserad revisor  
Öhrlings PricewaterhouseCoopers

### **Advisory Board i MedicPen**

För att säkerställa MedicPens produktutveckling har ett Advisory Board bestående av fem personer med lång och relevant branschfarenhet bildats. Syftet med MedicPens Advisory board är informationsinsamling inför MedicPen AB:s utveckling av en större produktportfölj med bland annat konsumentmodeller och system till sjukhus samt att få användarledens samt vårdgivarens synpunkter på kommande MedicPen® produkter. Exempel på specifika ämnen som behandlas är t ex hur många olika läkemedel använder målgruppen, synpunkter från användarens/vårdgivarens om dagliga användningen av produkten och påfyllning av tablett.

MedicPens advisory board består av:

- Ordf. Cristian Hallin
- Birgitta Landin tidigare vVD i Apoteket,
- Mikael Lördal Gastrocentrum Medicin, Karolinska Universitetssjukhuset Huddinge
- Karl-Gunnar Skoog ordförande i Parkinsonförbundet,
- Åke Zetterström medgrundare av Note AB i Lund (tidigare Xperi)

## Produktöversikt

Bolaget utvecklar datoriserade tablett-doserare för kliniska prövningar inom läkemedelsindustrin samt produkter som underlättar för patienter/slutkonsumenter att säkerställa optimal medicinering. MedicPen piper, blinkar eller vibrerar för att påminna om att det är dags att ta sin medicin, samt instruerar om vilken dos som är ordinerad. Samtliga tablettutmatningar registreras i doseraren och lagras i ett låst minne, för att medicineringen ska kunna följas upp och jämföras med given ordination.

### MedicPen® Clinic C100

MedicPen® Clinic C100 är en egenutvecklad och patenterad, datoriserad tablett-doserare som specialanpassats för kliniska prövningar inom läkemedelsindustrin. Produkten registrerar all medicinering, samlar statistik över följsamheten och överför informationen, via datoranslutning och Internet, till företaget som utför den kliniska prövningen för vidare analys och utvärdering.

MedicPen® Clinic C100 består av en doserare, en dockningsstation som kommunicerar med PC via USB samt mjukvara till PC. Trots avancerade funktioner är produkten enkel att använda.

Doseraren är ergonomisk, enkel att använda och lätt att bära med sig samt utrustad med den senaste teknologin för att underlätta, effektivisera och säkerställa tablettintaget. Patienten får en påminnelse via ljus, ljud eller vibration vid varje tillfälle som en medicin ska tas samt information om hur många tabletter som är ordinerade.

Samtliga tablettutmatningar registreras i doseraren, hämtas in i dockningsstationen och skickas via datoranslutning till aktuellt företag som utför den kliniska prövningen. Minnet har ett kodat lås och kan ej raderas av patienten.

MedicPen® Clinic C100 kan hantera en typ av tablett, med upp till 24 uttagningar per dygn. Magasinet rymmer tabletter för upp till två veckors normal konsumtion. MedicPen® Clinic C100 är en patenterad och CE-märkt innovation som är konstruerad för att klara framtida säkerhets-, kvalitets- och miljökrav. Produkten uppfyller kraven i Medicintekniska produktdirektivet MDD 93/42/ECC Klass 1.

Fakta om MedicPen® Clinic C100:

- Enkel att använda.
- Lätt att bära med sig.
- Funktion som medför spårbarhet.
- Minimerad risk för felmedicinering.
- Överför automatiskt information från produkten till läkemedelsbolag, vilket är arbetsbesparande samt reducerar risken för mänskliga fel.

- Påminner patienten om när och hur många tabletter som är ordinerade. Alarm sker genom ljud, ljus och vibration.
- Registrerar samtliga tablettuttag och sparar dem i minnet.
- Kan hantera upp till 24 uttagningar per dygn.
- Magasinet rymmer tabletter för upp till två veckors normal konsumtion.
- Minnet är låst med kod och kan ej raderas av patienten.
- Drivs med två AAA-batterier som medföljer produkten.

Funktionerna i mjukvaran för MedicPen® Clinic C100 är tekniskt avancerade, men ändå enkla att använda. När statistiken som lagrats i tablett-doseraren dockats över till patientens PC, hämtas den in i programmet med ett knapptryck.

Statistiken skickas automatiskt till förutbestämd databas. Mjukvaran kan även omvandla informationen till grafik, alternativt tabeller, som visar patientens följsamhet. Här finns dessutom möjlighet till justering av inställningar i patientens tablett-doserare.

### MedicPen® Classic C100

MedicPen® Classic C100 är en egenutvecklad och patenterad serie datoriserade tablett-doserare, med syfte att optimera medicineringen för patienter och därmed öka följsamheten. Samtliga tablettutmatningar registreras, vilket möjliggör för läkare och vårdgivare att följa medicineringen och jämföra med ordination. Bolaget planerar att inleda lanseringen av MedicPen® Classic C100 under våren 2008.

Produkterna i Classic 100-serien består av en doserare, samt tillval av en dockningsstation som kommunicerar med PC via USB samt mjukvara till PC. Trots avancerade funktioner är produkten enkel att använda och kan dessutom lätt programmeras av användaren själv.

Doseraren är ergonomisk, enkel att använda och lätt att bära med sig samt utrustad med den senaste teknologin för att underlätta, effektivisera och säkerställa tablettintaget. Patienten får en påminnelse via ljus, ljud eller vibration vid varje tillfälle som en medicin ska tas samt information om hur många tabletter som är ordinerade.

Samtliga tablettutmatningar registreras i doseraren, vilket medför att såväl patient som vårdpersonal kan avläsa historiken i produktens display och följa medicineringen. Möjlighet finns även att överföra historiken, via dockningsstationen, till en dator samt att dokumentera och illustrera medicineringen grafiskt.

MedicPen® Classic C100 är en patenterad och CE-märkt innovation som är konstruerad för att klara framtida säkerhets-, kvalitets- och miljökrav. Produkten uppfyller kraven i Medicintekniska produktdirektivet MDD 93/42/ECC Klass 1.

# Verksamhet fortsättning

## Kommande produkter

Under 2006 och 2007 har MedicPen AB (publ) lämnat in ytterligare patentansökningar angående Bolagets kommande produkter. I skrivande stund arbetar Bolagets patentombud med att utforma ytterligare patentansökningar för de kommande MedicPen®-produkterna. Bolaget är därför försiktigt med att beskriva produkterna mer än på ett övergripande sätt. De kommande produkterna är benämnda, MedicPen® Classic C500, MedicPen® Classic C1000 och MedicPen® Carma C1000. Under det kommande året räknar MedicPen med ytterligare framsteg i forsknings- och utvecklingsarbetet kring framtidens MedicPen®-produkter. Eftersom Bolaget arbetar med befintliga produkters patenterade teknikplattform, går arbetet framåt i god takt och till låg risk och låg kostnad. De nya produkterna är en breddning av Bolagets produktsortiment, i syfte att nå nya och större målgrupper.

### MedicPen® Classic C500 och MedicPen® Classic C1000

MedicPen® Classic C500 och C1000 är tabletdispensers för användare med behov av många tabletttyper och innehåller som namnen indikerar 5 respektive 10 magasinrör (för upp till 10 olika mediciner.) De är trots sin större storlek portabla. MedicPen® Classic C500 och C1000 konstrueras med utgångspunkt från användarna. Bolaget har stått i tätt kontakt med användarna för att få med deras synpunkter vid framtagningen av produkterna. Produkterna är enkla att använda; hela enheten manövreras med en enda knapp. Ett tryck på den är allt som behövs för att

rätt kombination och antal tabletter ska matas fram vid rätt tillfälle. Produkterna är tänkta att vara så lättanvända att det inte ska vara något hinder för någon person att använda dem.

### MedicPen Carma C1000

MedicPen® Carma C1000 utgör ett koncept för tabletdispensering där styrning, övervakning och registrering av medicinering kan ske centralt. Systemet bygger på att en modifierad variant av MedicPen® Classic C1000 installeras vid varje sängplats och kopplas in på ett dator nätverk där informationen lagras samt kontrolleras. Fördelarna med systemet är att det är lätt att övervaka, med färre felmedicineringar som följd. Förutom detta tillåter lösningen också att ändring av dos eller tillägg av mediciner sker centralt, vilket är både tids och arbetsbesparande. Sjukhuspersonalen kan på så sätt utnyttja sin tid mer effektivt. Intresset för MedicPen® Carma C1000 är stort också som ett led i att kvalitetssäkra vården.

### Produktion och distribution

All produktutveckling och konstruktion sker i Sverige. Serietillverkning av produkterna görs i Kina. MedicPen AB (publ) äger alla produktionsverktyg och har en fungerande produktionslinje på plats. Bolagets produkter kommer att distribueras via lager till distributörer i respektive land för att därefter säljas till strategiskt utvalda återförsäljare.

## Finansiell prognos

### Resultaträkningar 2008-2010 (prognoser, Mkr)

	2008P	2009P	2010P
Omsättning	0,75	10	65
Kostnader	-2,85	-9,2	-39
Rörelseresultat före avskrivningar, (EBITDA)	-2,1	0,8	26
EBITDA-marginal	neg	8%	40%

## Historik

### 1999

- Bolaget Telum AB startades för att driva projektet MedicPen®.

### 2000

- Version 1 av MedicPen® blev färdigkonstruerad och den första prototypen byggdes.
- Projektet bedrevs av Cristian Hallin som ett sidoprojekt i mån av tid.

### 2001

- Planer på en produktportfölj runt MedicPen®-lösningarna tog form.
- En konsult hyrdes in på heltid för att bistå vid produktutveckling.
- Kontakter togs med olika användargrupper, sjukvården, läkare och läkemedelsindustrin.

### 2002

- Arbetet med produktutvecklingen fortskred och nya lösningar implementerades.
- Planer för kapitalanskaffning utarbetades.

### 2003

- Telum AB genomförde en privat emission, vilket tillförde Bolaget ca 3 000 000 kr före emissionskostnader.
- Bolaget hade efter emissionen 64 delägare.

### 2004

- Produkten förändrades något för att också passa hälsokostpreparat.
- Efter intensivt utvecklingsarbete byggdes nya prototyper.
- Produktionslinje i Kina stod färdig.

### 2005

- Patent beviljades i Sverige, Tyskland, England, Australien och USA.

- Telum AB bytte leverantör av hård- och mjukvara.
- Den nya hård- och mjukvaran fungerade mycket bra. Lösningarna är förberedda för att passa också i de kommande produkterna.
- Användartester gjordes.
- En andra emission genomfördes vilket tillförde Bolaget ca 2 miljoner kr före emissionskostnader.
- Bolaget hade 90 ägare.

### 2006

- Bolaget bytte namn till MedicPen AB
- Styrelsen utökades med tre ledamöter, vars kompetens är viktig för att säkerställa Bolagets utveckling och den framtida lanseringen av MedicPen®.
- Bolaget förbereddes för att göra en publik emission.
- MedicPen AB (publ) listades på AktieTorget efter en övertecknad nyemission som inbringade drygt 14 miljoner kr före emissionskostnader.
- Fler patent söktes avseende framtida produkter.

### 2007

- På årsstämman den 19 februari 2007 utökades styrelsen, genom att Göran Månsson valdes in.
- Lanseringen av MedicPen® Clinic C100 inleddes.
- Kontakter etablerades med såväl läkemedelsbolag som CRO-företag och responsen har varit god.
- Utveckling av Bolagets kommande produkter fortgår.

### 2008

- På årsstämman väljs Birgitta Landin in i styrelsen
- Under Birgitta Landins ledning utarbetas en ny strategisk marknadsplan.
- Ett advisoryboard bildas
- Ny försäljningsorganisation
- Likviditetsgarantiavtal tecknas med Remium fondkommission
- Tecknar avtal med Ren Europe om distribution i Mellanöstern och Indien
- Tecknar distributionsavtal med Arimtek för Turkiet
- Tecknar avtal med Kinchard Consulting för till att börja med den svenska marknaden men därefter Europa

# Finansiell information i sammandrag

## Resultaträkningar

	2007/08 6 mån	2006/07 6 mån	2006/07 12 mån	2005/06 12 mån	2004/05 12 mån
Nettoomsättning, tkr	0	0	0	0	0
Rörelsens kostnader, tkr	828	917	1 993	1 363	217
Rörelseresultat, tkr	-828	-570	-1 329	-589	-217
Resultat före skatt, tkr	-816	-689	-1 413	-743	-349

## Balansräkningar

	2008-02-29	2007-02-28	2007-08-31	2006-08-31	2005-08-31
Anläggningstillgångar, tkr	10 859	7 309	9 134	5 820	4 419
Omsättningstillgångar, tkr	2 377	9 026	5 699	686	745
Summa tillgångar	13 236	16 335	14 833	6 506	5 164
Eget kapital, tkr	11 555	13 238	12 371	2 517	2 565
Långfristiga skulder, tkr	1 084	2 221	1 256	3 026	2 255
Kortfristiga skulder, tkr	597	876	1 206	963	344
Summa eget kapital och skulder	13 236	16 335	14 833	6 506	5 164

Ställda säkerheter	1 970	1 970	1 970	1 970	1 970
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga	Inga	Inga

## Kassaflödesanalyser

	2007/08 6 mån	2006/07 6 mån	2006/07 12 mån	2005/06 12 mån	2004/05 12 mån
Kassaflöde från den löpande verksamheten, tkr	-1 486	-3 524	-1 187	-757	-892
Kassaflöde från investeringsverksamheten, tkr	-1 736	-1 496	-3 332	-1 411	-458
Kassaflöde från finansieringsverksamheten, tkr	-172	13 017	9 496	1 562	1840
Periodens kassaflöde, tkr	-3 394	7 797	4 977	-606	490
Likvida medel vid periodens början, tkr	5 112	376	135	741	252
Likvida medel vid periodens slut, tkr	1 718	8 373	5 112	135	742

	2007/08 6 mån	2006/07 6 mån	2006/07 12 mån	2005/06 12 mån	2004/05 12 mån
Soliditet, % (3)	87,3 %	81,0 %	83,4 %	38,7 %	49,7%
Likvida medel, tkr	1 718	8 373	5 112	135	742
Kassalikviditet, % (4)	398 %	1 030 %	473 %	71 %	217 %
Balansomslutning	13 236	16 335	14 833	6 506	5 164
Investeringar, tkr	1 735	1 496	3 347	1 411	1 315
Utdelning, kr/aktie	0	0	0	0	0
Medelantal anställda	1	1	1	1	1

- (1) (Resultat efter skatt) / Genomsnittligt justerat eget kapital  
 (2) (Rörelseresultat + ränteintäkter) / Genomsnittlig balansomslutning  
 (3) Justerat eget kapital / Balansomslutning  
 (4) (Omsättningstillgångar – lager) / Kortfristiga skulder

Bolaget har brutet räkenskapsår som sträcker sig från den 1 september till den 31 augusti. Delårsrapporten gäller från den 1 september 2007 till den 31 mars 2008. Delårsrapporten har inte reviderats av bolagets revisor.

# Kommentarer till finansiell information

## Intäkter

MedicPen AB är ett utvecklingsföretag som just har fått fram sin första produkt, MedicPen Clinic/Classic. Några intäkter har inte denna produkt inbringat till företaget, utan försäljningen av produkten beräknas att inledas under hösten 2008. Se vidare under kapitel Finansiell prognos.

## Kostnader

Kostnader för första halvåret 2007/2008 uppgick till 828 tkr och bestod av personalkostnader på 417 tkr, övriga externa kostnader på 401 tkr och avskrivningar uppgick till 10 tkr. Kostnaderna under verksamhetsåret 2006/07 uppgick till 1.993 tkr och bestod av personalkostnader på 784 tkr, övriga externa kostnader på 1.209 tkr. För verksamhetsåret 2005/06 uppgick kostnaderna till 1.363 tkr, varav övriga externa kostnader uppgick till 589 tkr och personalkostnaderna 774 tkr.

## Rörelseresultat

Då företaget saknat intäkter under de senaste tre verksamhetsåren har rörelseresultatet varit negativt. För verksamhetsåret 2004/2005 var rörelseresultatet -217 tkr, 2005/2006 -589 tkr, för verksamhetsåret 2006/2007 -1.329 tkr och för första halvåret 2007/2008 -828 tkr. Ökningen av det negativa resultatet för

det sista verksamhetsåret samt första halvåret beror helt på att företaget ökat sina rörelsekostnader.

## Investeringar/anskaffade tillgångar

Företaget har under åren gjort investeringar i anläggningstillgångar av både materiell och immateriell art. Under verksamhetsåret 2004/05 balanserades 1.309 tkr som utgjordes av balanserade utgifter för patent, forsknings- och utvecklingsarbete. Utöver detta anskaffades inventarier för 6 tkr.

Under 2005/06 balanserades 1.411 tkr i balanserade utgifter för patent, forsknings- och utvecklingsarbeten. Inga inventarier anskaffades.

För verksamhetsåret 2006/07 balanserades 3.305 tkr i balanserade utgifter för patent, forsknings- och utvecklingsarbeten. Inventarier anskaffades för 42 tkr medan det utrangerades för 17 tkr, nettoinvesteringen i inventarier blev således 25 tkr.

Första halvåret 2007/08 balanserades 1.725 tkr i balanserade utgifter för patent, forsknings- och utvecklingsarbeten. Inventarier anskaffades för 10 tkr.



# Kommentarer till finansiell information fortsättning



## Tillgångar

Företagets tillgångar består till största delen av ovan nämnda anläggningstillgångar. Beträffande de materiella anläggningstillgångarna skrivs dessa ner i värde enligt plan, med början när de tas i bruk vid anskaffningstillfället. När det gäller de immateriella anläggningstillgångarna gäller även här att de avskrivs från och med att de tas i bruk. För egenutvecklade produkter innebär det att utgifter för produktutveckling görs avskrivningar från och med att produkten är färdigutvecklad och börjar säljas.

Anläggningstillgångarna har ökat från tkr 4.419 år 2004/05, till tkr 5.820 år 2005/06, till 9.134 tkr år 2006/07, för att vid halvårsboks slutet 29/2 2008 uppgå till 10.859 tkr.

Omsättningstillgångarna som på bokslutsdagen 2004/05 uppgick till 745 tkr, 2005/06, 686 tkr, 2006/07 5.699 tkr, respektive 2.377 tkr halvårsboks slutet 29/2 2008 har till huvudsak utgjort likvida medel i kassa och bank.

## Eget kapital

Vid utgången av verksamhetsåret 2004/05 uppvisade Bolaget ett eget kapital om 2 565 tkr. Under 2005/06, genomförde Bolaget en nyemission som inbringade 605.500 kr före emissionskostnader, vilket gav det egna kapitalet 2.517 tkr på balansdagen.

Under 2006/07 genomförde Bolaget en nyemission som inbringade 14.063 tkr före emissionskostnader, vilket stärkte det egna kapitalet till att vara 12.371 tkr på balansdagen. Inga fler emis-

sioner har genomförts under ovanstående perioder.

## Skulder

Företagets skulder uppgick på bokslutsdagen 2004/05 till 2.599 tkr, av vilka 2.255 tkr utgjorde långfristiga skulder i huvudsak en checkkredit och banklån. Resterande del, 344 tkr i kortfristiga skulder, utgjorde 137 tkr leverantörsskulder, 166 tkr övriga skulder och 41 tkr upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.

På bokslutsdagen 2005/06 uppgick de totala skulderna till 3.989 tkr, varav 3.026 tkr utgjorde långfristiga skulder, bestående i huvudsak av checkkredit och banklån. De kortfristiga skulderna uppgick till 963 tkr, av vilka tkr 83 tkr var leverantörsskulder, 146 tkr utgjorde övriga skulder och 734 tkr upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.

Bokslutsdagen 2006/07 uppgick Bolagets skulder till 2.462 tkr, av vilka 1.256 tkr var långfristiga skulder i huvudsak banklån. Kortfristiga skulder uppgick till 1.206 tkr, varav 194 tkr var leverantörsskulder, 75 tkr var övriga skulder och 937 tkr var upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.

Vid halvårsboks slutet 31/3 2008 uppgick Bolagets skulder till 1.681 tkr, av vilka 1.084 tkr var långfristiga skulder i huvudsak banklån. Kortfristiga skulder uppgick till 597 tkr, varav 251 tkr var leverantörsskulder, 114 tkr var övriga skulder och 232 tkr var upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.



# Finansiell prognos

## Resultaträkningar 2008-2010 (prognoser, Mkr)

	2008P	2009P	2010P
Omsättning	0,75	10	65
Kostnader	-2,85	-9,2	-39
Rörelseresultat före avskrivningar, (EBITDA)	-2,1	0,8	26
EBITDA-marginal	neg	8%	40%

### Kommentarer till den finansiella prognosen

MedicPen har brutet räkenskapsår med start 1 september. Styrelsen planerar att under sommaren 2008 kalla till en extra bolagsstämma och föreslå stämman att byta från det brutna räkenskapsåret till kalenderår. Prognoserna avspeglar det fall att ändringen bifalles av stämman. 2008 års prognos är för ett med fyra månader förlängt räkenskapsår. Genom de investeringar MedicPen genomfört har Bolaget lagt grunden till ett fokuserat utvecklings- och försäljningsföretag inriktat på försäljning och distribution av Bolagets produktportfölj via strategiska samarbetspartners och distributörer. Affärsidén och de av styrelsen fastlagda strategierna utgör basen för bedömningar av försäljnings- och resultatutvecklingen för perioden 2008-2010.

#### 2008

2008 bedömer MedicPen att försäljningen når ca 0,75 mkr, för befintliga produkter. De totala kostnaderna för produktutveckling, patent och marknadsinvesteringarna sedan start bedöms uppgå till ca 15 mkr.

Utbyggnaden av MedicPens organisation fortskrider, och personalkostnaderna kommer successivt att öka på grund av att Bolaget bygger upp en egen säljorganisation. De totala kostnaderna, exklusive kostnader per såld vara, beräknas till ca 2,5 mkr.

Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) för 2008 uppskattas till ca -2,1 mkr förutsatt att Bolaget når en försäljning på ca 0,75 mkr. Om försäljningsvolymerna stiger ger detta en hög utväxling beroende på goda bruttomarginaler.

MedicPen strävar efter en kostnadseffektiv organisation med begränsat behov av investeringar och låga fasta kostnader, vilket bland annat säkerställs genom att Bolaget köper in tillverkningen i lågkostnadsländer samt köper in produktutveck-

ling. MedicPens egen organisation inriktar sig framförallt på sälj- och utbildningsstöd till distributörer och återförsäljare.

#### 2009

MedicPen räknar med en kraftig tillväxt under år 2009, och försäljningen väntas uppgå till ca 10 mkr under året. Marknads- och utvecklingskostnaderna bedöms stiga, men de kommer att utgöra en mindre andel av omsättningen då försäljningen ökar. Dessa investeringar om sammanlagt ca 3 mkr motsvarar ca 30 procent av försäljningen. De totala kostnaderna, exklusive kostnader per såld vara, beräknas till ca 6 mkr.

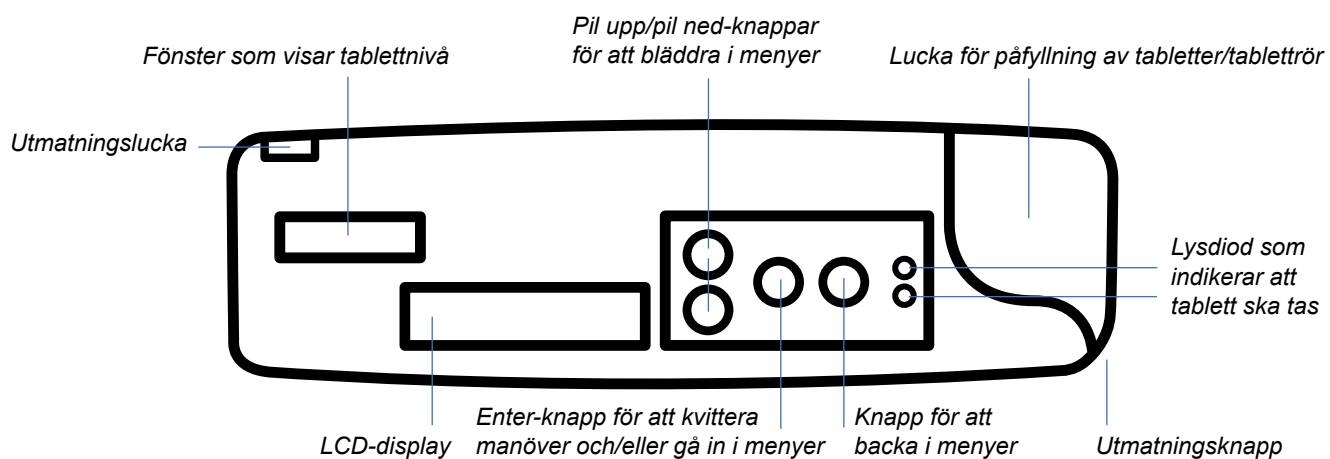
Vid en försäljning på ca 10 mkr bedöms EBITDA uppgå till ca 0,8 mkr, motsvarande en EBITDA-marginal på ca 8 procent.

#### 2010

Under 2010 räknar MedicPen med ett genombrott på marknaden då hela produktportföljen är färdigställd och redan ingångna och kommande distributionsavtal får genomslag. Försäljningen väntas uppgå till ca 65 mkr. Under året 2010 genererar alla de nu under utveckling kommande produkterna fakturering. De löpande kostnaderna för drift, försäljning osv stiger på grund av den ökade försäljningen, dock inte proportionerligt. De totala kostnaderna, exklusive kostnader per såld vara, beräknas till ca 13 mkr. Vid en försäljning på ca 65 mkr bedöms rörelseresultatet uppgå till ca 26 mkr före avskrivningar, motsvarande en EBITDA-marginal på ca 40 procent.

Underlaget för ovanstående bedömningar bygger på produkter som MedicPen i skrivande stund har planerat att lansera. Det är inte uteslutet att någon ytterligare produkt under perioden kan bedömas som redo för lansering. Det är inte heller uteslutet att MedicPen under perioden genomför ett eller flera strategiska förvärv. Båda dessa faktorer påverkar i så fall prognosen i positiv riktning.

# Finansiell prognos fortsättning



# Kompletterande information

## Bildande och registrering

Bolagets firma är MedicPen AB (publ).  
Organisationsnumret är 556576-4809.

Bolaget har för närvarande inga dotterbolag och är inte heller del av någon koncern.

Styrelsen har sitt säte i Halmstad och Bolagets adress är:  
MedicPen AB (publ)  
Storgatan 44  
302 43 Halmstad  
Telefon till huvudkontoret: 035-100 800.  
Webb-adress: www.medicpen.com

## Tvister

Bolaget är inte part i tvist, rättegång, skiljeförfarande eller annan rättslig sak som skulle kunna påverka Bolagets ekonomiska ställning eller resultat i någon väsentlig grad.

## Försäkringar

Styrelsen bedömer att Bolagets försäkringsskydd är tillfredsställande.

## Transaktioner med närstående

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare i Bolaget har eller har haft någon direkt eller indirekt delaktighet i några affärstransaktioner, som är eller var ovanliga till sin karaktär eller sina avtalsvillkor. Bolagets revisorer har inte heller varit delaktiga i några transaktioner enligt ovan.

Bolaget har inte heller lämnat lån, ställt garantier eller ingått borgensförbindelser till styrelseledamöterna, ledande befattningshavare eller revisorerna i Bolaget.

## Aktieägaravtal

Såvitt styrelsen känner till finns det inget avtal mellan nuvarande aktieägare som reglerar innehav eller röster på bolagsstämman.

## Arbetsordning och Bolagsstyrning

Styrelsens arbete regleras av en arbetsordning som revideras årligen. Enligt aktiebolagslagen ansvarar styrelsen för Bolagets organisation och förvaltningen av dess affärer. Styrelseledamöterna väljs och entledigas på bolagsstämma. Bolaget avser att i övrigt följa vid var tid tillämpliga regler om bolagsstyrning.

## Löner och Ersättningar

Ersättning i form av lön till VD, uppgick under räkenskapsåret 2006/2007 till 414 000 kr. Under 2006/2007 utgick styrelsearvode med 20.000 kr till varje extern styrelseledamot, dvs totalt 80.000 kr.

Beträffande arvode och ersättning till styrelsen gäller för räkenskapsåret 2007/2008, enligt beslut vid årsstämma den 14 februari 2008, att arvodet fortsatt skall uppgå till 20.000 kr till varje extern styrelseledamot, dvs totalt 60.000 kr.

Revisorsarvodet för det senaste räkenskapsårets revision uppgick till 50.000 kr.

## Emissionsgaranti

Emissionen är garanterad genom skriftliga avtal med ett antal externa investerare ("Garanterna"). Garanterna har lämnat teckningsanmälningar motsvarande sina respektive garanterade belopp till Bolaget. För det fall samtliga aktier i nyemissionen inte tecknas och betalas, förbinder sig Garanterna att upp till ett belopp om maximalt 5,46 mkr teckna samtliga kvarvarande aktier i förhållande till Garanternas inbördes garantiåtaganden. Garanterna har ej ställt särskild säkerhet för att fullföljandet av åtagandena till Bolaget. Garanterna erhåller en ersättning uppgående till 6,5 procent av respektive garanterat belopp.

# Skattefrågor i Sverige

Det följande är, om inte annat anges, en sammanfattning av de skattekonsekvenser som enligt gällande svensk skattelagstiftning kan uppkomma med anledning av erbjudandet till aktieägarna i MedicPen att teckna nya aktier i Bolaget genom nyemission. Sammanfattningen är inte avsedd att uttömmande behandla alla skattefrågor som kan uppkomma i sammanhanget. Den behandlar exempelvis inte de speciella regler som gäller för kvalificerade aktier och teckningsrätter i fåmansföretag eller aktier och teckningsrätter som ägs av handelsbolag eller av sådana juridiska personer vars innehav räknas som lagertillgångar i en näringsverksamhet. Sammanfattningen behandlar inte heller de särskilda regler om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud för kapitalförlust) och utdelning på näringsbetingade aktier i bolagssektorn som kan bli tillämpliga om investeraren har aktier i MedicPen som är näringsbetingade. Marknadsnoterade aktier kan vara näringsbetingade under förutsättning att aktieinnehavet utgör en kapitaltillgång hos innehavaren och innehavet antingen uppgår till minst 10 procent av rösterna i det ägda företaget eller betingas av rörelse som bedrivs av ägarföretaget eller av ett företag som kan anses stå företaget nära. Särskilda skattekonsekvenser som inte heller är beskrivna kan uppkomma även för andra kategorier av aktieägare, såsom exempelvis investmentföretag, investeringsfonder och personer som inte är obegränsat skattskyldiga i Sverige. Varje aktieägare eller innehavare av teckningsrätter bör rådfråga skatterådgivare om de skattekonsekvenser som erbjudandet kan medföra. Detsamma gäller rådgivning i fråga om tillämpligheten och effekten av utländska regler och dubbelbeskattningsavtal i de situationer som det blir aktuellt.

## Fysiska personer

Fysiska personer beskattas normalt för räntor, utdelningar och kapitalvinster som inkomst av kapital till 30 procent skatt. Avdrag för preliminär skatt verkställs normalt av VPC AB eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningspriset, minskat med eventuella utgifter för försäljningen, och omkostnadsbeloppet (anskaffningsutgift med tillägg för förbättringsutgifter). Enligt genomsnittsmetoden skall omkostnadsbeloppet för en aktie utgöras av det genomsnittliga omkostnadsbeloppet för aktier av samma slag och sort. Betalda tecknade aktier (BTA) anses därvid inte vara av samma slag och sort som de ursprungliga aktierna i MedicPen förrän beslutet om nyemission har registrerats hos Bolagsverket. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får schablonmetoden användas som alternativ till genomsnittsmetoden. Vid tillämpning av schablonmetoden bestäms omkostnadsbeloppet till 20 procent av försäljningspriset efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier och andra marknadsnoterade delägarätter än andelar i svenska investeringsfonder med enbart svenska fordringsrätter samt kapitalförluster på sådana andelar i svenska aktiebolag och utländska juridiska personer som inte är marknadsnoterade dras av i sin helhet mot kapitalvinster på sådana tillgångar. Om full kvittning inte får ske är kapitalförlusten avdragsgill till 70 procent.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt. Sådan skattereduktion medges med 30 procent av underskott upp till 100.000 SEK och med 21 procent därutöver. Skattereduktion som inte kan utnyttjas ett visst år får inte sparas till ett senare beskattningsår.

## Juridiska personer

Aktiebolag och andra juridiska personer, utom dödsbon, beskattas för alla inkomster inklusive kapitalinkomster i inkomstslaget näringsverksamhet till 28 procent skatt.

Avdrag för kapitalförluster på aktier och andra delägarätter medges bara mot kapitalvinster på aktier och andra delägarätter. Sådana kapitalförluster kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster på aktier och delägarätter i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger mellan bolagen. Kapitalförluster på aktier, som inte har kunnat utnyttjas ett visst beskattningsår, får sparas och dras av mot kapitalvinster på delägarätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden.

## Teckningsrätter

Vid nyemission av aktier erhålls teckningsrätter som ger rätt att teckna nya aktier till ett bestämt pris. Teckningsrätterna besitter ett värde genom att teckningskursen för aktien normalt understiger marknadsvärdet för den ursprungliga aktien.

## Utnyttjande av erhållen teckningsrätt

Om teckningsrätterna utnyttjas för förvärv av nya aktier utlöser detta ingen beskattning.

## Avyttring av erhållen teckningsrätt

De aktieägare som inte önskar delta i nyemissionen kan välja att avyttra sina teckningsrätter. Vid avyttring av teckningsrätter skall kapitalvinstberäkning ske. Teckningsrätter som erhållits på grund av aktieinnehav anses anskaffade för noll kr. Schablonregeln får inte tillämpas. Hela försäljningspriset, minskat med utgifter för avyttringen, skall således tas upp till beskattning.

Avyttringen påverkar inte omkostnadsbeloppet för de ursprungliga aktierna.

### Förvärvad teckningsrätt

För den som köper eller på liknande sätt förvärvar teckningsrätter i MedicPen utgör vederlaget omkostnadsbelopp för dessa. Teckningsrätter kan förvärfvas utan att innehavaren har ett ursprungligt innehav av aktier i MedicPen. Utnyttjas de förvärvade teckningsrätterna för teckning av aktier utlöser detta ingen beskattning. Teckningsrätternas omkostnadsbelopp medräknas vid beräkning av aktiernas omkostnadsbelopp. Om de förvärvade teckningsrätterna istället avyttras skall kapitalvinstberäkning ske. Omkostnadsbeloppet för teckningsrätterna beräknas enligt genomsnittsmetoden. Schablonregeln får tillämpas vid beräkning av omkostnadsbelopp för förvärvade, marknadsnoterade, teckningsrätter.

### Utländska aktieägare

Fysiska personer som inte är bosatta eller som stadigvarande vistas i beskattas normalt inte i Sverige vid försäljning av svenska aktier och teckningsrätter. Enligt en särskild regel kan dock en fysisk person som är bosatt utanför Sverige ändå beskattas i Sverige vid försäljning av bland annat svenska aktier. Detta gäller om personen under det kalenderår då försäljningen sker eller vid något tillfälle under de tio närmast föregående kalenderåren varit bosatt i Sverige eller stadigvarande vistats här. Denna beskattningsrätt kan dock vara begränsad genom de skatteavtal som Sverige ingått med andra länder för att undvika dubbelbeskattning.

Utländska juridiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige kan bli föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av aktie eller teckningsrätt om Bolaget har fast driftställe i Sverige till vilken aktien eller teckningsrätten är hänförlig.

För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår normalt svensk kupongskatt om 30 procent på utdelning från svenska aktiebolag. Denna skattesats är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal som Sverige har med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Avdraget för kupongskatt verkställs normalt av VPC AB eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.



# Aktiekapital och ägarstruktur

Aktiekapitalet i Bolaget uppgår före genomförandet av erbjudandet enligt detta IM till 810.375 kr, fördelat på 12.966.000 aktier. Aktiens kvotvärde är 0,0625 kr. Aktierna är denominerade i svenska kr, upprättade enligt svensk rätt och utställda på innehavaren.

Samtliga aktier berättigar till en röst vardera och har samma rätt till del i Bolagets tillgångar, såväl vid vinstutdelning som vid likvidation. Vid bolagsstämma får varje röstberättigad rösta för det fulla antalet aktier av vederbörande ägda eller företrädde aktier, utan begränsning i röstetalet.

Utbetalning av kontant utdelning sker genom VPC AB. Någon utdelning har hittills inte lämnats.

Genom förestående nyemission av högst 3.241.500 aktier kan aktiekapitalet komma att öka med högst 202.593,75 kr. Under förutsättning att nyemissionen fulltecknas kommer aktiekapitalet efter emissionen att uppgå till 1.012.968,75 kr.

## Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Ökning av aktiekapital	Ökning av antal aktier	Totalt antal aktier	Aktiekapital kr	Aktiens kvotvärde
1999	Bolagets bildande	150.000	1.500	1.500	150.000	100
2003	Split (1000:1)		1.498.500	1.500.000	150.000	0,10
2003	Nyemission	52.250	522.500	2.022.500	202.250	0,10
2005	Nyemission	28.150	281.500	2.304.000	230.400	0,10
2006	Fondemission (5:2)	345.600		2.304.000	576.000	0,25
2006	Split (4:1)		6.912.000	9.216.000	576.000	0,0625
2006	Nyemission	234.375	3.750.000	12.966.000	810.375	0,0625
2008	Föreliggande nyemission	202.593,75	3.241.500	16.207.500	1.012.968,75	0,0625

## Aktieägarstruktur

I tabellen nedan återges Bolagets ägarstruktur per den 31/3-08. Uppgifterna i tabellen baseras på information från VPC. Bolaget har cirka 1.000 aktieägare.

Aktieägare	Antal aktier	Andel kapital-röster (%)
Christian Hallin	2.900.000	22,4
Karl Hillgård med bolaget Bradag AB	2.102.000	16,2
Göran Månson med bolaget Falvir AB	745.000	5,7
Danske Bank	542.000	4,2
Kjell-Åke Andersson med familj och bolaget Domitech	352.000	2,7
Jyske Bank	249.500	1,9
Nordnet Pensionsförsäkring AB	244.952	1,9
Stefan Lindstrand	220.000	1,7
Övriga ägare	5.610.548	43,3
Summa	12.966.000	100,00

## Bemyndigande

På årsstämma den 14 februari 2008 bemyndigades styrelsen att, vid ett eller flera tillfällen under tiden fram till nästa årsstämma, fatta beslut om nyemission av sammanlagt 4.000.000 aktier, vilket skall kunna ske med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Givet att föreliggande nyemission tecknas fullt ut har sammanlagt 3.241.500 aktier emitterats inom ramen för detta bemyndigande.

## Aktiekursutveckling



## Handel

MedicPens aktie handlas sedan 11 december 2006 på AktieTorget under kortnamnet MPEN. En handelspost omfattar 1.000 aktier. Aktiens ISIN-kod är SE0001860511.

# Bolagsordning

Nedan framgår MedicPens bolagsordning, som antogs vid årsstämman den 19 februari 2007.

- § 1      Firma  
Bolagets firma är MedicPen Aktiebolag (publ). Bolaget är publikt.
- § 2      Säte  
Styrelsen skall ha sitt säte i Halmstad kommun.
- § 3      Verksamhet  
Bolagets verksamhet skall vara utveckling, produktion och försäljning av produkter inom det medicintekniska området ävensom produktion och försäljning av konsumentprodukter inom området tabletdispensering samt därmed förenlig verksamhet.
- § 4      Aktiekapital  
Aktiekapitalet skall vara lägst 500.000 och högst 2.000.000 kr.
- § 5      Antal aktier  
Antalet aktier skall uppgå till lägst 8.000.000 och högst 32.000.000.
- § 6      Styrelse  
Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst tio styrelseledamöter med högst tre styrelsesuppleanter.
- § 7      Revisorer  
Bolaget skall ha en eller två revisorer med högst två revisorssuppleanter eller ett eller två registrerade revisionsbolag.
- § 8      Kallelse  
Kallelse till årsstämma eller extra bolagsstämma skall ske genom annons i Post- och Inrikes Tidningar samt i Dagens Industri.



- § 9** Aktieägares och biträdes rätt att delta i bolagsstämma  
Aktieägare som vill delta i förhandlingarna vid bolagsstämma skall dels vara upptagen i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels göra anmälan till bolaget senast kl. 12.00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Biträde åt aktieägare får medföras endast om aktieägaren till bolaget anmäler det på sätt nu anförts samt därvid anger antalet biträden, ett eller två, som skall delta i bolagsstämman.
- § 10** Årsstämma  
På årsstämma skall följande ärenden behandlas:
1. Val av ordförande vid stämman.
  2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
  3. Godkännande av dagordning.
  4. Val av en eller två justeringsmän.
  5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad.
  6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen.
  7. Beslut om
    - a) fastställande av resultaträkningen och balansräkningen;
    - b) dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen; och
    - c) ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören.
  8. Bestämmande av antalet styrelseledamöter och styrelsesuppleanter samt, i förekommande fall, antalet revisorer och revisorssuppleanter, alternativt registrerade revisionsbolag.
  9. Fastställande av arvoden till styrelsen och, i förekommande fall, revisorerna.
  10. Val av styrelseledamöter och styrelsesuppleanter samt, i förekommande fall, revisorer och revisorssuppleanter, alternativt registrerade revisionsbolag
  11. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.
- § 11** Räkenskapsår  
Bolagets räkenskapsår skall vara 1 september – 31 augusti.
- § 12** Avstämningsförbehåll  
Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

# Riskfaktorer

Denna beskrivning av risker är gjord efter de faktorer som Bolaget i dag känner till och bedömer som väsentliga. Beskrivningen gör inte anspråk på att vara heltäckande och läsaren uppmanas att ta del av hela IM för att själv bilda sig en uppfattning om de risker en investering i MedicPen är behäftad med.

## BOLAGSRISKER

### Kort verksamhetshistorik

Företaget MedicPen har i sin affärsinriktning en kort verksamhetshistorik att falla tillbaka på. Bolaget är ett utvecklingsbolag redo att gå in i en försäljningsfas för sin första produkt. Det går därmed inte att säga något om marknadens acceptans av produkten eller se några trender för försäljning- och resultatutvecklingen.

### Begränsade resurser

MedicPen är ett litet företag med begränsade resurser vad gäller ledning, administration och kapital. För genomförandet av strategin är det av vikt, att resurserna disponeras på ett för Bolaget optimalt sätt. Det finns en risk att Bolagets resurser inte räcker till och därmed drabbas av finansiellt och operativt relaterade problem.

### Beroende av nyckelpersoner och medarbetare

MedicPen baserar sin framgång på ett fåtal personers kunskap, erfarenhet och kreativitet. Bolaget är även i framtiden beroende av att kunna finna kvalificerade medarbetare. Bolaget arbetar hårt med att minska beroendet genom en god dokumentation av rutiner och arbetsmetoder.

### Intjäningsförmåga och kapitalbehov

Det kan inte uteslutas att det tar längre tid än beräknat, innan Bolaget når ett positivt kassaflöde. Det kan inte heller uteslutas att MedicPen i framtiden kan komma att söka nytt externt kapital. Det finns inga garantier att det i så fall kan anskaffas på för aktieägare fördelaktiga villkor. Ett misslyckande i att generera vinst i tillräcklig omfattning kan påverka Bolagets marknadsvärde.

## Produktrisk

Företagets produkter har testats av ett antal personer. Även om testerna hittills har fått ett positivt utfall kan det inte uteslutas ytterligare tester under en längre tid för att upptäcka och undvika att fel visar sig på produkterna. Vad dessa tester leder till och kostnader för förändringar av produkterna går i dagsläget inte att fastställa.

## Försäljningsrisk

Det går inte att med säkerhet fastslå att de produkter som företaget utvecklat får det positiva mottagande på marknaden som förespeglas i det här IMet. Kvantiteten av sålda produkter kan bli lägre och tiden det tar att etablera sig på marknaden kan ta betydligt längre tid än vad Bolaget i dagens skede har anledning att tro.

## Risk med distributionsvägar

Den svenska marknaden för produkter som MedicPen producerar och säljer är i högsta grad beroende av ett fåtal distributionskanaler. MedicPen står inte och faller med enstaka distributörens beslut då huvudmarknaden är Europa, men ett negativt beslut från några av de svenska distributörerna skulle försvåra och försena lanseringen.

## AKTIEMARKNADSRISKER

### Aktiens likviditet

MedicPens aktie handlas idag på AktieTorget. En begränsad handel, dvs låg likviditet i aktien, kan innebära att det kan vara svårt att sälja större poster aktier inom en snäv tidsperiod, utan att aktiekursen påverkas negativt.

### Kursfall på aktiemarknaden

Aktiemarknaden kan generellt gå ner av olika orsaker så som räntehöjningar, politiska utspel, valutakursförändringar och sämre konjunkturella förutsättningar. Aktiemarknaden präglas även till stor del av psykologiska faktorer. En aktie som MedicPens aktie påverkas på samma sätt som alla andra aktier av dessa faktorer, vilka till sin natur många gånger kan vara problematiska att förutse och skydda sig mot.



medicpen

Your personal PocketNurse

MedicPen AB (Publ) Storgatan 44 S-302 43 Halmstad  
Tel: +46(0)35-100 800 Fax: +46(0)35-100 848 E-mail: [info@medicpen.com](mailto:info@medicpen.com)  
[www.medicpen.com](http://www.medicpen.com)