

medicpen

”Felmedicinering
har kostat
tillräckligt”



Inbjudan till teckning av units i MedicPen AB (publ)
25 april – 13 maj 2016

Detta dokument är en kort sammanfattning av det kompletta memorandum som finns att ladda ned från www.medicpen.se.

VD har ordet

Jag vill börja med att tacka aktieägare, kunder och samarbetspartners över hela världen. MedicPen har ett händelserikt år bakom sig och vi har lagt grunden för att kunna utvecklas på flera marknader under 2016.

Våra produkter gör att patienterna tar sin medicin som de är ordinerade och detta leder till att de mår bättre, anhöriga slipper oro för sina närstående, dessutom sparar kommuner, landsting, försäkringsbolag med mera enorma kostnader om man slipper inläggningar av patienter som inte tagit sin medicin som de är ordinerade. Jag ser nu att fler och fler marknader börjar mogna och förstå hur viktigt det är att kunna följa medicinering för att kunna ge en bättre och mer kvalificerad vård än vad man gör idag, det känns som tiden är mogen för MedicPen's produkter.

Jag ser att de strategier som jag och styrelsen lagt upp under 2015, håller på de marknader vi bearbetar, vår styrka är att vi kan lokalanpassa våra lösningar till olika kundsegment och bättre tillfredsställa kundernas behov.

Vi lanserar vår nya produkt Medimi Smart ("Pillerautomaten"), som kommer att finnas både för 12 olika mediciner och i en större variant (XL) med plats för 16 mediciner. Medimi Smart är i förstahand tänkt för patienter som tar mycket mediciner och bor hemma.

Under året som gick fick Medimi CDMA godkännande och vi har fortsatt vårt arbete med att knyta till oss Sprint Corporation, ett av de största telekombolagen i USA. Sprint har nästan 60 miljoner kunder i USA, flera av dessa är inom life science, vi arbetar tillsammans med Sprint, Trial Acceleration Institute och M2M Datasmart Inc. för att utnyttja denna resurs på bästa sätt. Under 2016 är vår målsättning i USA att ingå avtal med en eller flera distributörer, ett arbete vi inledde senare delen av 2015, samt att få de första beställningarna från både läkemedelsindustri och sjukvården. Vi är även intresserade av försäkringsbolagen i USA då de bär betydande kostnader för låg följsamhet.

För att skaffa oss verklighetsbaserad erfarenhet och goda försäljningsargument startade vi studien på kardiologkliniken, Ozsoki Street Hospital i Budapest. Detta är den största studie som gjorts med Medimi. När studien är färdig börjar arbetet med att sammanställa resultaten och lägga upp taktiken för var de skall presenteras.

I Ungern har vi idag flera projekt på gång och de första patienterna får nu Medimi på Saint Gellert Clinic. Min ide är att använda Ungern som en instegsmarknad för

att skaffa referenser inom flera marknadssegment. Projektet på Bornholm har dragit ut på tiden och det är för att vi underskattat hur komplext det varit att arbeta med så många olika partners, och att vissa av dem har bytts ut och ersatts med nya under 2015 för att säkerställa att alla i projektet arbetar optimalt mot samma mål. Vi håller på att göra tester i laboratoriemiljö och kommer inom kort att starta funktionstesterna ute hos de första sjuksköterskorna och patienterna. Så här långt ser det ut som att allt fungerar. Det är viktigt att vi gör dessa tester korrekt, innan vi går ut och gör pilotstudien på Bornholm och hos de verkliga användarna. Fler och fler kommuner i Norden efterfrågar den lösningen vi just nu håller på att sätta upp på Bornholm. De har idag ingen annan lösning för hur man kan effektivt dispensera medicin i hemmet och samtidigt kunna övervaka och minska resurserna.

Under 2016 kommer jag att fortsätta att utforska nya marknader i både Europa och Kina. I Kina växer medelklassen och när jag presenterat våra produkter där idag så har de en bra infrastruktur för uppkoppling men saknar en produkt som Medimi® och Medimi® Smart. Jag ser en ökad potential i bolaget tack vare våra nya godkännanden och partners i USA och vår nya tabletdispenser Medimi Smart ("Pillerautomaten").

Vi kan lägga ett mycket händelserikt år bakom oss där vi ser att våra strategier håller på ett flertal marknader, och kundintresset aldrig har varit större än det är nu i både Europa och USA. Jag ser fram emot att leda MedicPen mot nya spännande utmaningar och att få förvalta aktieägarnas förtroende under 2016.

Malmö den 20 april 2016.

Anders Skarman
Verkställande direktör



Erbjudandet

De som på avstämningsdagen den 20 april 2016 är registrerade som aktieägare i MedicPen äger företrädesrätt att för sju (7) innehavda aktier, teckna en (1) s k unit innehållande samtidig teckning av en (1) ny aktie och en (1) teckningsoption ("Erbjudandet"). Två teckningsoptioner berättigar till teckning av en (1) ny aktie till teckningskursen SEK 1,80. Teckningsoptionerna kan utnyttjas för teckning av nya aktier under perioderna 7 – 25 november 2016 samt 15 – 31 maj 2017. För varje på avstämningsdagen innehavd aktie erhålls en (1) s k uniträtt (UR). Det krävs sju (7) uniträtter för teckning av en unit. Teckning av units kan även ske utan stöd av uniträtter.

Teckningstid

25 april – 13 maj 2016

Teckningskurs

1,20 kr per unit

Antal units i erbjudandet

9 681 921 st

Emissionsbelopp

ca 11,6 MSEK

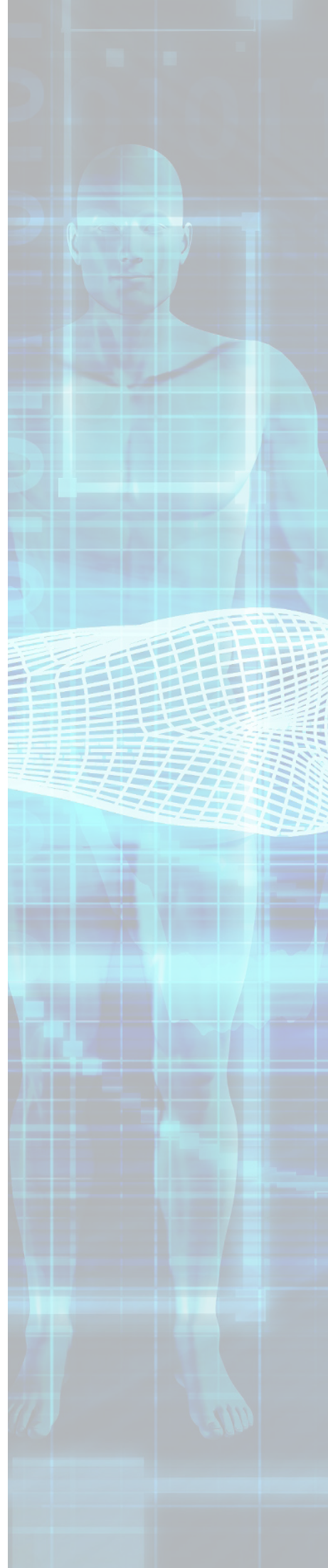
Värdering

81,3 MSEK (pre-money)

Varför investera i MedicPen?

- Det finns ett stort behov av att öka följsamheten, detta sparar stora belopp för samhället och MedicPen löser detta problem.
- MedicPen har en patenterad och unik produkt under global lansering.
- Bolaget har ett samarbetsavtal med ett stort amerikanskt telekombolag vilket ger Bolaget stort stöd på USA-marknaden.
- Produkterna hanterar läkemedelsdosering på tabletnivå – Medimi®-systemet är anpassat för att passa i alla IT miljöer.
- Redan idag har MedicPen ett stort antal presumtiva kunder såsom läkemedelsbolag, mjukvarubolag och Telekombolag.
- Bolaget vågar tänka stort – MedicPens kundbearbetning är inriktad mot stora volymer.

Stärkta av framgångarna under 2015 och hittills under 2016 och med stöd av den pågående finansieringen av Bolaget, bedömer MedicPen att Bolaget har stora möjligheter att uppnå ett kommersiellt genombrott under 2016. Det finns stora förväntningar på såväl den amerikanska marknaden som den europeiska. I USA är MedicPens målsättning att skriva ett avtal med en större partner som kommer att hjälpa Bolaget med försäljning och marknadsföring. Efter många års utveckling, verifiering och produktanpassning samt identifiering och inledande av dialoger med samarbetspartners, anser MedicPen att Bolaget aldrig varit närmare ett kommersiellt genombrott än vad Bolaget är idag.



MedicPen i korthet

Affärsidé

MedicPens affärsidé är att utveckla, tillverka och sälja produkter som underlättar för patienter att sköta sin mediciner. Produkterna skall bygga MedicPens patenterade innovation om separat hantering av mediciner fram till doseringstillfället. Produkterna skall ligga i teknikens framkant och vara utvecklade för integrering i IT miljöer.

Vision

MedicPens vision är att bli en världsledande aktör inom integrerade system för tablett mediciner.

Intäktsmodell

MedicPens intäkter kommer i huvudsak av engångsbetalningar vid leveranstillfället av enheter inom Medimi®-systemet, intäkter från licensavtal innefattande Medimi®-systemet samt intäkter från service- och underhållsavtal.

Intäktsmodellen kan anpassas efter kundkrav och även omfatta leasing, uthyrning och försäljning mot avbetalning.

Målsättning

MedicPen har fastställt följande operativa mål:

- Utveckla Bolagets närvaro i Danmark med målet att intäkterna överstiger 50 Mkr årligen inom tre år.
- Etablera MedicPen på minst en ny marknad i Europa under 2016.
- Under 2016 få de första genombrottsordrarna i USA från kunder inom läkemedelsindustri.
- Under 2016 etablera MedicPen på den Nordiska marknaden inom kundsegmentet kommuner och landsting.
- Genom särskilda projekt få fler patienter att pröva Medimi®-systemet.

Marknad

Låg följsamhet vid mediciner kostar stora årliga belopp

Låg följsamhet är ett problem som ger stora utmaningar och kostnader för samhället. WHO¹ konstaterar att i utvecklade

länder, tar endast 50 procent av de patienter med kronisk sjukdom sin medicin på det sätt som läkaren föreskrivet. I USA orsakar låg följsamhet USD 300 miljarder i extra kostnader varje år i sjukvårdssystemet, 10 procent av alla sjukvårdsinläggningar och 23 procent av alla vårdhemsinläggningar². Globalt orsakar låg följsamhet att en miljon patienter dör varje år och utgör ett hot mot obehandlade sjukdomar².

MedicPens produkter är till för att förbättra följsamhet och övervakning vid mediciner. Att problemen är lika stora på den svenska marknaden visar nedanstående uppgifter³, där det framgår att låg följsamhet och annan felaktig användning av läkemedel är orsak till:

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

Medimi®-systemet ökar följsamheten till över 95 procent

Vid komplicerade och dyra behandlingar är Medimi®-systemet ett pålitligt verktyg för att underlätta följsamhet av en ordination. Genom Medimi®-systemet kan antalet feldoseringar reduceras kraftigt. Förbättrad följsamhet ger betydande besparingar och ökade intäkter. Vid en studie på Karolinska Universitetssjukhuset i Huddinge⁴ ledde användandet av MedicPens produkter till att följsamheten ökade till över 95 procent. Under studien genomfördes blodprov som också visade att mängden aktiva substanser som medicinen tillförde också förbättrades.



MedicPens position på marknaden

MedicPen utvecklar och marknadsför en systemlösning som förbättrar följsamhet och övervakning vid medicinering. Bolagets produkter som ingår i systemlösningen tillverkas genom underleverantörer. Marknadsföring och försäljning har hittills skett i egen regi. Bolaget har som mål att under 2016 identifiera och ingå samarbetsavtal med en stor eller ett par mindre internationella aktörer avseende marknadsföring, försäljning och distribution. MedicPen fokuserar på följande marknadssegment:

- Läkemedelsindustrin
- Sjukhus och äldreboende
- Hemsjukvård
- Apotek och privatvård
- Connected Health (Telemedicin), E-hälsa och integration i andra system

Medimi® - MedicPens system för medicineringshjälp

De alternativ som finns för att öka följsamheten är patientutbildning och assisterad medicingivning vilket i bägge fallen kräver resurser och därmed investeringar. Ökad följsamhet kan även uppnås med enkla påminnelser, exempelvis alarm på telefon eller andra former av doseringshjälpmedel. Enkla påminnelser eliminerar inte risken för feldoseringar och enligt MedicPens efterforskningar finns väldigt få alternativa doseringshjälpmedel som ens är i närheten av vad Bolaget egenutvecklade Medimi®-system erbjuder:

- Patenterad teknologi som hanterar medicinerna enskilt fram till doseringstillfället – Detta minskar risken för såväl kontaminering mellan olika läkemedel som risken för misstag!
- Uppföljning på enskild medicin – Detta innebär att resurser kan prioriteras!
- Tablettmagasin som kan fyllas på annan plats – Detta innebär automatisk central fyllning vilket spar resurser!
- Påminner endast vid missad medicinering – Detta innebär att sköter du din medicinering så slipper du bli påmind!

Drivkrafter och trender

Det finns ett flertal drivkrafter och trender som talar för en god tillväxt för MedicPen:

- Samhällsekonomiska drivkrafter

På samma sätt som företag har samhället, dvs skattebetalarna, höga kostnader, för bl a vård, sjukskrivningar och produktionsbortfall, som är relaterade till bl a låg följsamhet vid medicinering. Sjukvård, hälsomyndigheter och försäkringsbolag kräver idag att sjukvård skall produceras på ett kostnadseffektivt sätt. Medicinteknisk utrustning som Medimi®-systemet är en del av denna ekvation.



”Jag är mycket nöjd med Medimi. En av mina favoritfunktioner är påminnelsefunktioner och att jag själv kan ställa in larmet på vibration, ljud eller ljus. Detta hjälper mig att ta läkemedlet som jag skall varje dag”

- Ökad mognad för teknikutvecklingen driver utvecklingen mot smart homes

MedicPen var tidigt ute med att utnyttja den ständigt ökade utbyggnaden av Internet-access och anpassade sina produkter därefter. Bolaget var dock litet för tidigt ute då mognaden att ta till sig MedicPens innovationer inledningsvis var låg. Detta har radikalt förändrats under 2015-2016 och eftersom fler och fler hem kopplas upp mot Internet och blir smart homes, passar MedicPens Internet-baserade produkter perfekt in i denna miljö, resurserna kan minskas eftersom sköterskorna inte behöver åka hem till patienten för att se om denne tar sin medicin. För läkemedelsbolagen innebär utvecklingen mot smart homes ökad kostnadseffektivitet då även patienter i hemmen kan delta i kliniska prövningar av nya läkemedel.

- Stora besparingsprogram inom läkemedelsindustrin

Den bristande produktiviteten när det gäller nyutveckling inom läkemedelsindustrin och relaterad medicinteknik har medfört stora besparingsprogram. Detta har lett till att satsningen på intern utveckling av läkemedel och utrustning minskar. Som en konsekvens av detta riktar läkemedelsbolagen sina blickar mot externa innovativa leverantörer av bland annat medicinteknik,

¹World Health Organisation

²Vermeire, E., Hearnshaw, H., Van Royen, P., & Denekens, J. (2001). Patient adherence to treatment: three decades of research. A comprehensive review. Journal of Clinical Pharmacy and Therapeutics, 26(5), 331-342.

³J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm

³World Health Organisation

³Vermeire, E., Hearnshaw, H., Van Royen, P., & Denekens, J. (2001). Patient adherence to treatment: three decades of research. A comprehensive review. Journal of Clinical Pharmacy and Therapeutics, 26(5), 331-342.

³J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm

⁴An Investigational study to test usability of the electronic dosing equipment Medicpen during Azathioprine treatment in patients with Crohn's disease or ulcerative colitis" Dr Mikael Lördal, Karolinska Universitets sjukhuset, Huddinge.

<http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/small-business/sb-money/business-funding/big-pharma-turns-to-smaller-firms-for-innovation/article12751137/> (2015-04-22)

Genom undertecknande av denna anmälningssedel medges följande:

- att jag tagit del av och förstått samtlig information som utgivits i samband med detta erbjudande,
- att jag är medveten om att anmälan är bindande,
- att mina personuppgifter behandlas i enlighet med Personuppgiftslagen,
- att jag befullmäktigar Eminova Fondkommission AB att för min räkning verkställa teckning av tilldelade aktier.

Viktig information

(Denna information finns endast på svenska)

- Eminova Fondkommission AB ("Eminova") (556889-7887) är ett värdepappersbolag som står under Finansinspektionens tillsyn.
Eminova har tillstånd att bedriva värdepappersrörelse enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden.
- Finansiella instrument som erbjudandet avser har inte och kommer inte att registreras i något annat land än Sverige. De kommer därför inte att erbjudas till försäljning i något annat land där deltagande skulle förutsätta ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt eller strider mot lag, förordning eller annan bestämmelse i sådant land.
- Uppdrag genom undertecknad anmälningssedel befullmäktigar Eminova att för undertecknads räkning sälja, köpa eller teckna sig för finansiella instrument enligt villkoren som utformats för erbjudandet.
- Uppdrag genom undertecknad anmälningssedel omfattas inte av den ångerrätt som följer av distans- och hemförsäljningslagen.
Tillvägagångssätt och teckningsperiod framgår av den information som utgivits i samband med erbjudandet.
- Genom anmälan i detta erbjudande blir undertecknad inte kund hos Eminova. Eminova kommer därför inte att kundkategorisera de som tecknar aktier enligt erbjudandet. Eminova gör inte heller en passandeprövning enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden avseende teckning av värdepapper i erbjudandet.
- I den information som utgivits i samband med erbjudandet framgår de risker som följer med en investering i de finansiella instrument som avses.
- Den som avser teckna finansiella instrument i enlighet med detta erbjudande uppmanas att noga läsa igenom den information som utgivits. Priset för de finansiella instrument som avses framgår av den information som utgivits i samband med erbjudandet.
- Kostnader utöver vad som angivits ovan, såsom skatter eller courtage, som kan komma att uppstå i samband med de finansiella instrument som erbjudandet avser, varken påföres av eller erläggs av Eminova.
- Personuppgifter som tecknaren lämnar i samband med anmälan behandlas av Eminova enligt Personuppgiftslagen (1998:204).
Behandling av personuppgifter kan även ske hos andra företag som Eminova eller emittenten samarbetar med.
- Eminova ansvarar inte för tekniska fel eller fel i telekommunikations- eller posthantering i samband med teckning genom betalning eller inlämnande av anmälningssedel.
- VP-konto eller depå måste vara öppnat vid tillfället för anmälan.
- Klagomål med anledning av Eminovas hantering av order genom undertecknad anmälningssedel kan insändas per post till Eminovas klagomålsansvarige på adress Eminova Fondkommission AB, Att: Klagomålsansvarig, Biblioteksgatan 3, 3tr, 111 46 Stockholm.
- Vid en eventuell reklamation mot Eminovas utförande av order ska detta ske inom skälig tid. Rätten att kräva ersättning eller att göra andra påföljder kan annars gå förlorad.
- Vid en eventuell tvist med Eminova kan konsumenterna vända sig till Allmänna reklamationsnämnden, Box 174, 101 23 Stockholm, telefon 08-508 860 00, www.arn.se.
- Eminova följer svensk lag och materiell rätt tillämpas på Eminovas erhållna uppdrag. Allmän domstol är behörig domstol.

Anmälningssedel för teckning av units, utan stöd av uniträtter, i MedicPen AB (publ)

Teckningstid	Teckningskurs	Unit	Tilldelning och betalning
25 april - 13 maj 2016 kl 15:00.	1,20 kr per unit.	En unit består av en aktie och en teckningsoption av serie 3 (TO 3)	Betalning ska ske i enlighet med uppgift på utskickad avräkningsnota.

Undertecknad ansöker härmed om teckning av nedanstående antal units i MedicPen AB (publ) till kursen 1,20 kr per unit:

- | | |
|--|--|
| ☐ 5 000 units (6 000,00 kr) | ☐ 50 000 units (60 000,00 kr) |
| ☐ 10 000 units (12 000,00 kr) | ☐ 100 000 units (120 000,00 kr) |
| ☐ 25 000 units (30 000,00 kr) | ☐ 250 000 units (300 000,00 kr) |

Annat antal

Enligt lag måste en kopia på giltig legitimation medfölja anmälningssedeln i det fall anmälan avser ett belopp om € 15 000 (ca 140 000,00 kr) eller mer. Om anmälan avser en juridisk person ska även ett registreringsbevis som styrker firmateckning medfölja.

☐ Undertecknad åberopar subsidiär företrädesrätt

I det fall emissionen blir övertecknad kommer företrädare vid tilldelning att ges till de som tecknat units med stöd av uniträtter i nyemissionen och då i förhållande till det antal uniträtter som var och en har utnyttjat. Åberopa denna företrädesrätt genom att fylla i det antal units ni tecknat med stöd av uniträtter i denna emission:

Antal

TEXTA TYDLIGT

Namn/Firma	Person/Org.nr
Adress	Postnr och Ort
☐ VP-kontonummer <i>eller</i> ☐ depånummer*	Bank/förvaltare
Telefon dagtid	E-postadress
Ort och datum	Underskrift (i förekommande fall firmatecknare eller förmyndare)

* OBSERVERA att det för ISK, IPS och Kapitalförsäkringar gäller särskilda regler. Kontakta er bank/förvaltare för information om hur teckningen 1. är möjlig i detta värdepapper, 2. ska gå till. Följ alltid er förvaltares råd och rutiner!

Genom undertecknande av denna anmälningssedel medges att jag tagit del av och förstått samtlig information som utgivits i samband med detta erbjudande.

Anmälningssedeln skickas till:

Post
Eminova Fondkommission AB
Biblioteksgatan 3, 3 tr
111 46 Stockholm

E-mail
info@eminova.se
(inskannad anmälningssedel)

Fax
08-684 211 29

Vik här

Frankeras ej.
Mottagaren
betalar portot.

Eminova FK AB

Svarspost
20625908
110 07 Stockholm

Telja här